

Na návštěvě u Schönherr

eFocus

„Doba vyžaduje velkou flexibilitu. Mít různé modely paušálů, hodinových sazeb a množstevních slev. Musíte umět prodávat,“ říká v rozhovoru o kanceláři Schönherr její partner, Martin Kubánek.

Fakta

Název: Schönherr s.r.o.

Adresa: nám. Republiky 1079/1a, 110 00, Praha 1

Založení: 1992

Právníků: 25

Celkově: 310

Ocenění: "nejvyšší soutěžněprávní kategorie - elite" (global competition review 2012),
"nejvyšší soutěžněprávní kategorie - elite" (global competition review 2011),
"nejlepší rakouská advokátní kancelář roku" (chambers europe award for excellence 2011),
"nejlepší rakouská advokátní kancelář roku " (who's who legal 2011),
"nejlepší rakouská advokátní kancelář roku " (the lawyer 2010),
"advokátní kancelář roku ve střední Evropě" (the lawyer 2009)

Základní informace:

Schönherr patří mezi přední advokátní kanceláře ve střední a východní Evropě. Základní filozofií Schönherr je poskytování právních služeb na vysoké mezinárodní úrovni při zohlednění místních specifik. Vzhledem ke své síti čtrnácti poboček má Schönherr rozsáhlé know-how při poskytování souběžných právních služeb ve více jurisdikcích tohoto regionu. Právní poradenství Schönherr pokrývá všechny právní oblasti, které souvisí s podnikatelskou činností jeho klientů.

Pražská kancelář, založená již v roce 1992 přední německou advokátní kanceláří, se stala součástí advokátní kanceláře Schönherr v roce 2009. Z původního zaměření právního poradenství zahraničním investorům při jejich podnikání v České republice a na Slovensku se pražská kancelář v průběhu let vypracovala mezi renomované advokátní kanceláře poskytující služby jak domácím tak mezinárodním klientům, a to ve všech oblastech jejich podnikání. Pražská kancelář Schönherr poskytuje právní poradenství zejména v oblasti fúzí a akvizic, práva obchodních společností, soutěžního práva, práva EU, práva nemovitostí, financování, firemních restrukturalizací, správního práva, práva veřejných zakázek, energetiky, telekomunikací a pracovního práva.

Rozhovor s partnerem, Martinem Kubánkem



Začneme tradičně historií Vaší kanceláře.

„Kancelář je na trhu od roku 1992, kdy tu naši zakladatelé otvírali pobočku německé kanceláře Gleiss Lutz. Původně byla kancelář založená jako subjekt, který doprovází velké německé investory v České republice a na Slovensku. Portfolio se poté rozšířilo i na anglosaské klienty, protože měl Gleiss Lutz od roku 2000 formální alianci s londýnskou kanceláří Herbert Smith a holandskou kanceláří Stibbe. Také jsme ale pracovali pro klienty z Rakouska, které nám „dohazoval“ náš rakouský „best friend“, kancelář Schönherr z Vídně. Domluvili jsme se, že by pro nás bylo lepší operovat v regionu Schönherr než být pouze historický appendix kanceláře Gleiss Lutz s pobočkami v Německu, Praze a Varšavě. To není pravá mezinárodní síť. Schönherr tak převzal fungující kanceláře Gleiss Lutz, jedna ku jedné, v Praze a Varšavě.“

To se stalo v prosinci 2008. Tady v Praze mají kanceláře zkušenosti s londýnským, německým vedením...jsou nějaká specifika toho rakouského?

„Rakouský model je podobný německému. Jediný rozdíl je v tom, že v Gleiss Lutz se mluvilo interně německy, v kanceláři Schönherr se interně hovoří anglicky.“

Síť Schönherr pokrývá celý region střední a východní Evropy od Kyjeva přes Varšavu a Prahu po bývalou Jugoslávii.

„Máme třináct poboček, poslední je v Istanbulu. Dokonce máme pro albánský trh „desk“ ve Vídni. Albánští právníci sedí ve Vídni a servisují případnou právní pomoc investorům v Albánii.“

Jaká je pozice Prahy?

„Praha je čtvrtá největší pobočka po Vídni, Bukurešti a Bělehradu. Co do velikosti i obrátů. Navíc je Praha ve srovnání s jinými pobočkami jedna z nejzkušenějších a nejkvalitnějších co do úrovně právníků. Dvacet let je tu znát.“

Jste tedy zahraniční advokátní kancelář s ryze českými právníky.

„Ano. Doba, kdy musel být zahraniční právník přímo na místě, už je překonaná. Máme schopné právníky, kteří umí jazyk a není potřeba mít vedle nich „native speaker“. Pokud to není plnohodnotný český advokát, ztrácí při jednání půdu pod nohama. „Medvěd“, který dělá kulturní most mezi investorem v zahraničí a českým právníkem, už není třeba. Naopak, klienti v krizi přesně zkoumají, kdo sedí při jednání u stolu. Pokud tam je někdo, kdo jim nedává rady dle českého práva, byť je to zahraniční právník, nechtějí ho platit.“

Je to tak všude?

„Toto funguje ještě na Balkáně, kde jsou tzv. „emerging markets“. Srbsko, Slovinsko, Turecko, Chorvatsko. Klienti tam chtějí mít u sebe právníka z jejich země v zájmu „pocitu klidu“.“

Jaká je míra samostatnosti pražského týmu?

„V zásadě jsme autonomní, ale cíleně využíváme centrálních funkcí z hlediska sdílení know-how: společné tréninky, společné vzorové dokumenty pro typizovanou komoditní práci. Sdílíme zkušenosti s kolegy z Vídně i z ostatních poboček v regionu. Využíváme zdroje databáze vzorových dokumentů. Na druhé straně marketing a cenová politika jsou čistě naší lokální věcí. My dobře víme, jaký je tu trh. Máme tak pouze doporučené hodinové sazby, ale řešíme je mandát od mandátu.“

Cenová politika je v dnešní době proměnná...

„Doba vyžaduje být velice flexibilní. Mít různé modely paušálů, hodinových sazeb a množstevních slev. Musíte umět prodávat. Máme různé modely, jak to klientům nastavit tak, aby byli spokojeni.“

Držíte se celoevropské linie praxí Schönherr?

„Každá kancelář naší velikosti musí mít stabilní základní pilíře – korporátní právo, transakce a nemovitosti. Všude vidíme dlouhodobý útlum.“

Nejvíce asi u nemovitostí.

„Republika není nafukovací. Mandátů i přeprodeju nemovitostí je méně. Byť jsme vloni měli štěstí a podíleli jsme se na největší realitní transakci v České republice. Radili jsme straně kupující při prodeji nákupního centra Olympia Brno. To byla transakce za 250 milionů EUR. Je to ale jednorázová akce, kterých bylo před krizí sedm, osm ročně. Dnes jedna.“

Další praxe?

„Více než deset let budujeme oblast soutěžního práva. Podařilo se nám vyprecizovat pod vedením Martina Nedelky specializovaný tým. Martin Nedelka je takový drahokam naší kanceláře. Ve všech rankings je v kategorii soutěžního práva v elitní skupině. Díky jeho renomé se nám daří dostávat k dalším klientům a otevírá nám dveře na „denní chleba“, čímž je pro nás korporátní a smluvní právo. (pozn.red. 10 otázek pro...Martina Nedelku je >>> [zde](#))“

Předpokládám, že to vše vám nestačí...

„Pochopili jsme, že kancelář nevystačí s tím, co umí – korporátní právo, transakce, nemovitosti. Trh se změnil. Museli jsme se velice rychle přeorientovat. Co momentálně „frčí“, je pracovní právo, byť to není oblast, která by nás spasila a ekonomicky nahradila výpadek v transakcích. Vidíme, že se rozvíjí sporná agenda a insolvence. Momentálně též vidíme náhražku za klasické transakční due diligence v oblasti trestního práva bílých límečků – white-collar crime.“

To je konkrétně co?

„V Americe a Anglii jsou nové protikorupční zákony. Nastávají případy, kdy jsou české dceřiné firmy britských a amerických investorů terčem interních kontrol ze strany jejich centrál. Pokud se zjistí indicie korupčního jednání, mají centrály možnost potenciální vysoké pokutě dle těchto zákonů předcházet a provést preventivní audit. Pokud takový audit zjistí korupční jednání a firmy se „samy udají“, hrozí jim daleko menší pokuta. Jsme tak oslořováni americkými právními firmami jako jejich lokální právník, abychom jim pomáhali s audity. Naši právníci pak sedí například čtyři týdny v dataroomu a probírají se emailovou komunikací manažerů s trestním zákonem při ruce. Hledají indicie korupčního jednání.“

To je zajímavá oblast.

„Ano a vykryje to kapacity klasického transakčního due diligence. Vidíme potenciál v tom, nabídnout takové audity českým firmám. “

A co energetické právo?

„Tým pana Nedelky se začal před pěti lety zabývat i energetikou, kde vidíme potenciál.“

Z hlediska energetického práva je jistě výhodou Vaše zaměření na východ.

„Přesně. Vidíme první mandáty, kdy získáváme některé české investory, kteří tlumí aktivitu fotovoltaik v Čechách. Chtějí využít své know-how a kupovat nebo stavět solární parky v Bulharsku, Rumunsku. Jsme pro ně přirozeným partnerem. V těchto regionech jim nabízíme spolupráci „one-stop shop servisu“ v češtině. Agenda fotovoltaických elektráren se přesouvá z Čech na východ.“

Na začátku jsme mluvili o tom, že kancelář vznikla jako „doprovod“ novým investorům. To se jistě velmi proměnilo.

„Dnes máme ze 70ti procent zahraniční klientelu. Zbytek je lokální klientela buď pro české právo nebo jako koordinátor v regionu východní a jihovýchodní Evropy.“

Mluvili jsme také o tom, že řada oborů zažívá útlum. Jste optimistou v tom, že opět nastane doba, kdy budou přicházet velcí investoři?

„V této době se spíše odehrávají transakce lokálního charakteru. Čeští investoři si přeproductávají majetky- viz významné investiční privátní skupiny. Pro nás je těžší získat tohoto klienta s naším německy znějícím brandem. Nicméně se nám daří získávat klienty, protože máme regionální přesah. Myslím si, že už sem velcí zahraniční investoři nepůjdou. Maximálně sem přijdou malé, střední zahraniční firmy, které budou skupovat malé a střední české firmy. Vidíme také, že na trhu je mnoho šedesátiletých lokálních podnikatelů-fyzických osob, kteří vybudovali firmu na zelené louce a nemají nástupce. Hledají tak vhodného kupce pro svůj rodinný byznys.“

Ale?

„Kupující očekává cenu v krizi, takže cenu nízkou. Kdežto majitel, který to dvacet let budoval, chce své „dítě“ prodat co nejdraž. Tím, že majitel není pod tlakem, čeká. Je otázkou, kdy se setká očekávání s nabídkou. Nicméně si myslíme, že je tu potenciál. Majitelé budou své podniky prodávat, nebudou chtít tu „káru“ tahat dál“.

Pražský tým má 25 právníků. Pracují individuálně nebo v týmech?

„Jsou týmy z hlediska oblastí a pak je tým advokát a jeden či dva koncipienti. Funguje tu princip čtyř očí. Každý výstup z kanceláře kontroluje po koncipientovi advokát. Je to kontrolováno jak z hlediska odborného, tak posléze i jazykového. Máme zde dva zahraniční jazykové editory.“

Který z týmů je největší?

„Ten klasický na korporátní právo a transakce. Druhý největší, na nemovitosti, se momentálně přelil na litigace a insolvence. Pak soutěžní právo a energetika.“

Budou se počty v týmech měnit?

„Snažíme se každý půlrok situaci hodnotit a týmy případně přeskupovat. Myslím si ale, že to takto už zůstane. Podařilo se nám využít krizi k obměnám a ponechání si klíčového týmu. Máme teď ty nejlepší lidi, které jsme tu chtěli mít.“

Kde je pražský trh oproti těm východním?

„Bývalá Jugoslávie, Bulharsko, Rumunsko jsou na úrovni Čech v roce 2000. Jsme deset let napřed. Z hlediska konkurence, tréninku právníků a úrovně právní služby. Tím je pro nás lokální trh těžší. Například v Srbsku jsou jen tři zahraniční kanceláře.“

A co česko-rakouské porovnání?

„Zajímavé je, že ve Vídni je pouze jedna velká zahraniční kancelář, Freshfields. Žádná jiná si netroufá na vídeňský trh přijít. Rakouský trh je ještě více svázaný s místní politikou, známostmi s

manažery firem. Praha je očividně proti Vídni otevřenější. Jsou tu kanceláře americké, britské, německé a rakouské.“

„Očekáváme a ceníme flexibilitu. Nechodíme se stopkami a nehledíme na minuty o polední pauze“, říká k pracovnímu prostředí v kanceláři Schönherr Martin Kubánek s tím, že když je práce, musí se udělat v té kvalitě, kterou očekává klient. Preferuje také loajalitu a neustálé interní vzdělávání. To probíhá intenzivně například v létě, kdy je zpravidla méně práce. Koncipienti a advokáti pracují na vzorových dokumentech, které kanceláři poslouží v době „hektik“.

„Celou právnickou obec čeká rekodifikace – naučit se dva nové zákoníky. To bude náročné, načíst to a odchodit semináře, pochopit nový systém práva a ten následně komunikovat klientům,“ pokračuje Martin Kubánek s tím, že je to na druhou stranu obrovská šance vnuknout klientům myšlenku například na přepracování smluvní dokumentace.

„Jsme kancelář, která je na trhu dvacet let. Hodnoty a styl práce zůstávají stejné. Nejsme svázáni s žádnou negativní mediální kauzou. Konzervativní přístup nám vydržel a prospěl. Jsme rádi, že zůstáváme kvalitou práce tam, kde jsme,“ hodnotí Martin Kubánek. Samozřejmě si uvědomuje, že být konzervativní může být v dnešní době nevýhoda. *„Nemusíme každý rok růst o pět právníků. O to stabilnější máme tým. Klienti od nás v zásadě neodcházejí, máme klientelu patnáct let a spíše získáváme nové.“*

Kancelář Schönherr sídlí v moderních prostorech v centru Prahy. *„Nehrajeme si na těžký mahagonový nábytek či na zelené stolní lampičky. Naopak. Pestré barvy, vzdušnost, modernost,“* uzavírá Martin Kubánek.

© EPRAVO.CZ – Sbírka zákonů , judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Alexander Kadela: „Mezi klienty neděláme žádné rozdíly, každému se dostává stejné péče.“](#)
- [Na návštěvě u advokátní kanceláře NIELSEN MEINL](#)
- [Na návštěvě u advokátní kanceláře KŠD LEGAL](#)
- [Na návštěvě u advokátní kanceláře Achour & Partners](#)
- [Na návštěvě u advokátní kanceláře MT Legal](#)
- [Na návštěvě u advokátní kanceláře Rödl & Partner](#)
- [Na návštěvě u advokátní kanceláře Kříž a partneři](#)
- [Na návštěvě u DBK PARTNERS](#)
- [Na návštěvě u Bříza & Trubač](#)
- [Na návštěvě u Hartmann, Jelínek, Fráňa](#)
- [Na návštěvě u Nedelka Kubáč advokáti](#)