

Na návštěvě u WEIL, GOTSHAL & MANGES: Rozhovor s vedoucím partnerem Karlem Muzikářem

Jediný rozdíl mezi námi a kanceláři, které jsou takzvaně české, je snad to, že partneři jsou společníci nejen české advokátní kanceláře, ale i zahraničního subjektu, s nímž česká kancelář tvoří mezinárodní skupinu. Všichni právníci u nás jsou ale Češi.

Fakta:

Název: WEIL, GOTSHAL & MANGES s.r.o

Adresa: Křižovnické nám. 193/2, 110 00, Praha 1

Založení: na Fifth Avenue v New Yorku v roce 1931

v ČR: od roku 1992

Právníků: 60, celosvětově přes 1200

Celkově: 115 zaměstnanců v ČR

Ocenění: International Financial Law Review (jmenována Právníckou firmou České republiky roku 2011)

Právnícká firma roku 2010 ČR (Fúze a akvizice; Řešení sporů a arbitráže)

Základní informace:

- Kancelář je jednou z největších mezinárodních právnických firem v ČR, je součástí celosvětové sítě 20 kanceláří
- Má zkušenosti s těmi nejsložitějšími transakcemi v oblasti obchodního a finančního práva, práva obchodních společností, soutěžního práva a sporné agendy.
- Veřejné zakázky, PPP projekty a privatizační projekty
- Soudní a rozhodčí řízení, antimonopolní řízení
- Korporátní právo a financování
- Kancelář je zřizovatelem a současně nejvýznamnějším přispěvatelem nadačního fondu, který v dubnu vyplatí darovací smlouvy s 10 sdruženími/jednotlivci v celkové hodnotě přesahující 650.000Kč.

Jste velká zahraniční kancelář...

„To je zajímavá věc hned na začátek. My nejsme zahraniční, jsme česká kancelář. A jsme mezinárodní kancelář. To je jedna z věcí, kterou v České republice lidé nechápou. Velmi často vidím rozlišování na zahraniční a domácí. Naše kancelář je i z hlediska formálního česká společnost s ručením omezeným. Jediný rozdíl mezi námi a kanceláři, které jsou takzvaně české, je snad to, že partneři jsou společníci nejen české advokátní kanceláře, ale i zahraničního subjektu, s nímž česká kancelář tvoří mezinárodní skupinu. Všichni právníci u nás jsou ale Češi.“

Šedesát právníků - to je vysoký počet, jak se to dá uřídit?

„I firma, která má deset tisíc zaměstnanců se dá uřídit, pokud ten, kdo ji řídí, je dobrý manažer.“

Vyžaduje to maximální míru disciplíny v chování seniorních právníků, kteří mají řídicí funkce. Naše kancelář má sedm partnerů, včetně mě. Já jsem společník a jednatel a kolegyně Karolína Horáková je druhá jednatelka. Z hlediska vztahu k zahraničním kancelářím WGM jsem jediný řídicí společník. Při řízení takto velké kanceláře je nutné, aby všichni partneři striktně dodržovali role, které mají. To znamená oddělit čas, který věnují poskytování advokátní činnosti (práce pro klienty) s administrativou. Je to velmi těžké a vyžaduje to u seniorních právníků disciplínu v tom, že většinu administrativy si musí dělat brzo ráno nebo pozdě večer. Tak, aby mezi devátou hodinou ranní a osmou hodinou večerní věnovali čas práci pro klienty. Je důležité, aby všichni pracovali obezřetně s plánováním času. Většina klientských prací u nás je totiž týmová.“

Máte nějaký strop? Kolik právníků by mohlo být v domě?

„Na to mají Američané krásné „Sky is the limit“. Samozřejmě je vše otevřené. Bude to odpovídat tomu, zda bude na trhu dostatek práce a zda bude poptávka po typu poskytování právních služeb, které nabízíme.“

V příštím roce oslavíte 20let v České republice, kolik vás na začátku bylo?

„Já jsem byl druhý právník v kanceláři. Prvním byl pan Joseph Tortorici, který byl vyslán z New Yorku, aby pražskou kancelář otevřel. Byl jsem tak v podstatě u přijímání každého jednotlivého právníka do naší kanceláře. To, co považuji za jednu z fundamentálních součástí našeho úspěchu, je, že všichni partneři, kteří jsou dnes ve vedení kanceláře (kromě mě a Karolíny Horákové) k nám nastoupili jako studenti na právnické fakultě. Takže si prošli éru práce jako studenti, potom jako koncipienti, mladí advokáti...a stali se z nich partneři. Myslím si, že to vede k tomu, že znají dokonale prostředí a daleko lépe spolu komunikují. Já příliš nevěřím tomu, čemu se říká „lateral hiring“ neboli přijímání partnerů zvenku.“

Je mylné představovat si, že pokud sem přijede Američan založit pobočku mezinárodní kanceláře, tak bude mít automaticky úspěch... Co stojí za vaším úspěchem?

„Zaprvé, myslím si, že na trhu v Česku jsou i jiné úspěšné advokátní kanceláře. Bezpochyby nejsme jediní, kteří jsou na trhu úspěšní. Náš úspěch je možná vidět o trochu více tím, že dlouhodobě pracujeme na velkých transakcích, které mají zásadní dopady v ekonomickém životě České republiky a jsou tak mediálně velmi výrazné. Zadruhé – ano, na začátku devadesátých let bylo poměrně důležité, že jsme jistě specifické a kvalitní „know-how“ přebírali od zahraničních právníků z ostatních kanceláří WGM v USA. Komunistický právní řád sice byl formálně přejat do velké části nových zákonů a nebyla zde diskontinuita právního řádu. Ale do těch nových zákonů bylo potřeba přijmout zásadní změny, ke kterým bylo třeba zkušeností, které tehdy čeští právníci neměli. Byla to doba, kdy se využívaly zkušenosti zahraničních expertů. Samozřejmě ne všichni byli špičkovými experty v oblasti ekonomiky i práva. Ale byli samozřejmě i takoví, co přišli a udělali veliký kus práce. A jedním z nich byl pan Tortorici, který naši kancelář otevřel. Je pravdou, že během 5ti až 10ti let se jejich potřeba naplnila a byla tady vychována nová generace právníků, kteří komplikovanou a odborně náročnou právní práci naprosto brilantně zvládají. Nepodceňoval bych, že na začátku 90. let měli zahraniční experti velmi zásadní a pozitivní roli v přejímání určitých zkušeností, například jak typově řešit transakce, vzorové smluvní dokumentace, apod. Je ale taky pravda, že tato doba je dávno minulostí a v současné době takovou potřebu nevidím. Mnozí čeští právníci jsou dnes mnohem lepší, než jejich zahraniční kolegové.“

Vy jste získali v nedávné době významné ocenění, International Financial Law Review - Právnická firma České republiky roku 2011.

„IFLR jsme získali na konci března v Londýně. Toto ocenění jsme získali opakovaně, máme už je z let 2004 a 2006. Je to pro nás obrovské povzbuzení v tom, že se naše kancelář nevychyluje ze špičkové kvality. Je to potvrzení správné dlouhodobé strategie, na základě které kancelář na trhu působí a získala si významné místo. A toto zahraniční hodnocení se potkává i s domácím hodnocením. Loni jsme totiž získali také ocenění od společnosti Epravo.cz jako nejlepší právnická kancelář roku 2010 v

oblasti fúzí a akvizic a také soudních sporů a arbitráží. Anketa Epravo.cz „právnícká firma roku“ tu není tak dlouho a začíná se teprve rozvíjet, nicméně hodnotí nás stejně.“

Máte ještě nějaké cíle?

„Já myslím, že ocenění jsou jedna věc a jsou určitě příjemná. Ale to, co je zcela zásadní, je úspěch v transakcích na kterých pracujeme. Pokud si vezmeme agendu fúzí a akvizic a podíváme se zpátky na těch 19 let, tak pro nás byla obrovským mezníkem doba privatizace v ČR. Tehdy kancelář WGM za působení několika vlád a několika premiérů pracovala na těch největších transakcích. Šlo o podniky, které byly úspěšně privatizovány a dodneška jsou pilíři ekonomiky – Komerční banka, Transgas, Český Telecom, Česká Spořitelna. Je to jakási výkladní skříň úspěšné transformace české ekonomiky. A to je příjemná sebereflexe, když vidíme, že ty podniky velmi dobře fungují. Mnohem jednodušeji se však úspěch hodnotí u sporné agendy, včetně arbitráží. Naše kancelář má u vybraných sporů pro Českou republiku čisté saldo zachráněných státních peněz ve výši 30 miliard – tolik peněz totiž po České republice za minulých několik let chtěli domácí i zahraniční žalobci a ve všech těchto sporech jsme Českou republiku dokázali ochránit. To je na trhu právních služeb, konkrétně ve sporné agendě, naprosto výjimečná věc. Takže cíl je jediný – pokračovat v nastoupeném trendu.“

Vy máte aktuálně za sebou jeden velmi úspěšný spor.

„Na začátku dubna jsme pravomocně vyhráli největší spor v historii, 16,5 miliardy Kč pro povodí Odry. Z takových věcí čerpám velký optimismus, jsou to hmatatelné výsledky a do jisté míry mi to dává mnohem větší šanci vysvětlit veřejnosti, že kvalita naší advokátní kanceláře nezáleží na tom, jestli se s někým znáte nebo neznáte. To je oblíbené téma konkurence. Snaží se poškodit jméno naší kanceláře tím, že říká, že úspěch naší kanceláře je dán jakýmsi osobními kontakty a nikoliv špičkovou kvalitou našich právních služeb. U všech transakcí, o kterých jsem hovořil před chvílí, a zejména u soudních sporů a mezinárodních arbitráží je ale zjevné, že něco takového nemůže platit.“

Zasáhla vaši kancelář ekonomická krize?

„Ekonomická krize v České republice měla v advokacii jistý ozdravný účinek. Klienti mnohem více začali sledovat, na jakou kvalitu právníků vynakládají své poměrně vysoké finanční prostředky. Obecně se totiž nejen snižovaly objemy finančních prostředků na právní služby, ale zásadním způsobem se i přeskupovaly týmy právních kanceláří, které jednotliví klienti používali. Jinými slovy – mnohdy docházelo i k tomu, že někteří klienti se rozloučili se svými stávajícími advokáty a po nás najednou požadovali více práce. Díky tomu se naše kancelář v minulém roce zásadně rozšířila na dnešních 60 právníků. Vnímám jsem krizi na trhu tak, že klienti požadovali větší míru flexibility právníků, než to bylo doposud a mnohem více byli ochotní vnořit se do právních problémů a řešit problémy s právníky. Aby sami porozuměli problému a sami si udělali úsudek o tom, jak konkrétně je ta která kancelář schopna řešit jejich problémy. Samozřejmě v některých případech jsme museli jít s cenou dolu a snížit hodinové sazby. Ne že bychom to dělali rádi, ale vnímali jsme, že je tak trh nastaven a že je to správný signál. Je třeba ale dodat, že klienti, kteří jsou sofistikovaní, vědí, že cena není tím jediným rozhodným kritériem. Je důležitou součástí, ale jednoznačný tlak pouze na ceny nebyl obraz krize v právním odvětví. Ano, kanceláře, které měly možná do té doby dobré jméno, čemuž však neodpovídala kvalita jejich služeb, přišly o práci a musely zavřít dveře nebo propouštět zásadním způsobem. Některé jiné ale posílily a já jsem rád, že my jsme byli jednou z nich.“

Další články:

- [Advokátní kancelář Pokorný, Wagner & partneři, s.r.o.](#)
- [Náš náskok byl v odhodlání a ochotě riskovat](#)
- [Na co se zaměřoval úřad pro ochranu osobních údajů při své kontrolní činnosti v roce 2020?](#)
- [„Co nás čeká v právu ICT v roce 2021“](#)
- [Rozhovor s Petrem Sprinzem](#)
- [Odborný seminář: Závazky v novém občanském zákoníku](#)
- [Odborný seminář: Smlouvy uzavírané se spotřebitelem v novém občanském zákoníku](#)
- [Chambers Europe 2012: PRK Partners oceněna za nejlepší klientské služby](#)
- [Nataša Randlová prominentním právníkem Chambers Europe](#)
- [Ocenění soutěžněprávního týmu advokátní kanceláře Schönherr](#)
- [Advokátní kancelář KŠB byla oceněna jako nejlepší národní právní firma v ČR](#)