

18. 2. 2013

ID: 89207

Na návštěvě u Wilson & Partners

eFocus

„Už od založení jsme extrémně silní v oblasti práva nemovitostí. Samozřejmě cílíme na širokou paletu služeb a neprofilujeme se jako ryze nemovitostní kancelář. Chceme být stejně silní v oblasti korporátního práva, regulatoriky, energetiky i finančního a bankovního práva,“ říkají partneři kanceláře Wilson & Partners, Alan Španvirt a Ivan Telecký.

Fakta

Název: Wilson & Partners s. r. o.

Adresa: Revoluční 1, 110 00 Praha 1

Založení: 2007

Právníků: 40

Celkově: 45

Law Firm of the Year 2009 – 2011 v rámci Construction & Investment Journal,

Ocenění:

umístění na předních místech v rámci Chambers and Partners

Rozhovor s Alanem Španvirtem a Ivanem Teleckým



Alan Španvirt



Ivan Telecký

Jak byste vymezili vaší kancelář? Určitá základní charakteristika...

Alan Španvirt: „Wilson & Partners je středně velká advokátní kancelář, která poskytuje právní poradenství v mnoha oblastech kvalitativně na úrovni mezinárodních kanceláří a za příznivější ceny než naše zahraniční konkurence.“

Ivan Telecký: „Naše kancelář pokrývá nejen Český a Slovenský trh, kde máme kanceláře. Další trhy ve střední Evropě pokrýváme prostřednictvím spolupracujících advokátních kanceláří. Jsme středoevropská kancelář, která poskytuje služby klientům, kteří podnikají na Českém nebo Slovenském trhu anebo kteří se tu usídlili a podnikají ve světě. Na tyto klienty cílíme.“

Jak je to s názvem Vaší kanceláře?

IT: „Snažíme se co nejvíce držet kulturu, kterou jsme si odnesli z velkých právních firem, ve kterých většina z nás začínala a dlouho působila jako advokáti. Wilson & Partners je kancelář, která vznikla oddělením části advokátů z velké mezinárodní kanceláře v roce 2007. Není tajemství, že to byla část advokátů z Linklaters. Já jsem se ke kolegům připojil o něco později. Naše právníky si vybíráme i s ohledem na to, zda mají mezinárodní zkušenosti, umí se pohybovat v širším prostoru. Ideálně pokud mají zkušenosti z některé z mezinárodních firem.“

To v praxi znamená?

IT: „To, odkud pocházíme do jisté míry předurčuje způsob, jakým vykonáváme advokacii. Snažíme se pokračovat v anglosaské tradici a držet ji. Název, abych se vrátil k předchozí otázce, napomáhá. Jméno naší kanceláře má ve svém názvu jméno Bryana Wilsona, jednoho ze zakládajících partnerů kanceláře. Je dodnes managing partnerem, má každodenní slovo ve vedení kanceláře. Aktivně se podílí na výkonu advokacie, marketingu i business developmentu. Bryan je anglický právník, to přispívá k tomu, že je u nás do jisté míry anglosaské prostředí, přestože jsme spíše lokální, středoevropská firma. Úřední jazyk u nás ve firmě je angličtina.“

A máte nějaké anglosaské právníky?

IT: „Několik cizinců pro nás pracuje na různých pozicích. V době vyšší poptávky u nás pracovalo několik anglosaských právníků. Ve skutečnosti je jádro našich právníků a kanceláře je česko-slovenské.“

AŠ: „Ano, je to pravda, převážná část našich kolegů jsou čeští a slovenští právníci.“

Vrátil bych se k roku 2007, onomu „přátelskému rozdělení s Linklaters“. Jistě jsme měli nějaké vize pro start nové kanceláře. Jaké byly?

AŠ: „Vize byla poměrně jednoduchá. Chtěli jsme založit kancelář, která bude ctít hodnoty, které zmínil Ivan. Tedy zázemí anglosaské kanceláře, bude poskytovat poradenství klientům, kteří očekávají stejnou kvalitu servisu a úroveň poskytování služeb, jako u zahraničních kanceláří. Dále jsme chtěli založit firmu, která bude poskytovat služby v mnoha oblastech práva. Tedy nejenom práva nemovitostního, ale i práva finančního, korporátního, M & A. A samozřejmě bude silná i v dalších oblastech jako regulatorika, soutěžní právo a podobně.“

A podařilo se ty cíle naplnit?

AŠ: „Z převážné části ano. Co se týče oblasti práva, které chceme pokrýt, už od založení jsme extrémně silní v oblasti nemovitostí. Samozřejmě cílíme na širokou paletu služeb a neprofilujeme se jako ryze nemovitostní kancelář. Chceme být stejně silní v oblasti korporátního práva, regulatoriky, energetiky i finančního a bankovního práva. Řadu prvních let se nám úplně nedařilo rozvíjet tyto oblasti paralelně na stejné úrovni. Neseme si s sebou „cejch“ extrémně schopné nemovitostní kanceláře. S touto skutečností se dodnes částečně potýkáme a je to jeden z důvodů, proč se k nám připojil Ivan Telecký, zkušený právník v oblasti korporátního práva, fúzí a akvizic. S rozjezdem korporátního elementu máme od roku 2007 zpoždění, ale intenzivně na něm pracujeme.“

Ještě k nemovitostem. V posledních letech to nebyl stěžejní obor pro kanceláře. Pocítíte do začátku tento „deficit“?

AŠ: „Zpočátku ne. Náš rozjezd byl dobrý, začínali jsme na vlně silného nemovitostního trhu. Pak jsme určitý propad samozřejmě pocítili i my a byla by chyba, kdybych to nepřiznal. Nemovitostních obchodů se dnes neděje tolik, jako v předchozích letech.“

Věnujete se tedy oborům, na které jste se tedy zaměřili. Který považujete za nejzásadnější?

AŠ: „Je to paralelní. Nemovitosti, korporátní skupina a energetika hrají stejnou roli. Právě v energetice jsme velice silní a pracujeme na poměrně zajímavých projektech.“

IT: „Kancelář se skutečně profilovala jako realitní advokátní kancelář. Snažíme se o to, aby tato hlavní orientace kanceláře byla rozmělněna. Kolega, partner Karel Doktor se úspěšně zabývá bankovními obchody. Já jsem zodpovědný za oblast korporátního práva. Klientům poskytujeme servis v různých oblastech, momentálně nejsilnější zastoupení máme v energetice. Zastupujeme Konsorcium MIR.1200 na dostavbě Temelína. S tím máme poměrně dost zajímavé práce, která přichází v cyklech.“

AŠ: „Zmínil bych soutěžní právo. Sice to není objemem největší část našeho byznysu, ale jsme i zde aktivní.“

Právo reflektuje společnost o něco později. Souhlasíte s tím, že je energetika budoucností

práva?

IT: „Odpovědi na tuto otázku budou asi do značné míry reflektovat individuální názory partnerů než firmy. Já osobně pro nás vidím budoucnost v sofistikovanější práci. Snažíme se z trhu sbírat co nejlepší, nejinteligentnější a nejzkušenější lidi. Chtěli bychom těmto lidem zajišťovat práci, která odpovídá jejich schopnostem. To je práce s co největší přidanou hodnotou. Za mě to je práce v oblasti energetiky, neboť se zde prolíná zde několik různých právních sfér. Jednak poměrně silná regulatorika, ale i velký rozsah finančních objemů se složitými kontrakty. Dá se k tomu přiřadit i právo informačních technologií, které chtě nechtě vyžaduje určitou zvýšenou kompetenci na straně právníků.“

A co budoucnost nemovitostí?

IT: „Pro naši kancelář budou vždy hrát velkou roli. Máme extrémně schopný tým lidí.“

AŠ: „Je to o znalosti trhu, klientů a jejich očekávání. Nová právní úprava určitě zamíchá kartami všech advokátních kanceláří. Nemovitosti jsou určitě oblastí, kde právníci budou potřeba i nadále a kde budou jejich služby stále žádané. Naše kancelář investuje do vzdělání v této oblasti, máme odsouhlasený detailní plán přípravy na příchod nových páteřních předpisů.“

Máte právníky v Česku a na Slovensku. Neuvažujete, vzhledem k energetickému právu, o rozšíření na východ?

AŠ: „Touto myšlenkou se zabýváme. Na druhou stranu je potřeba říci, že rozšiřování poboček je velice složitá a komplikovaná věc. Delší dobu uvažujeme o pobočce v Polsku, ale je to stále běh na delší trať. Je potřeba získat velmi dobré lokální právníky a porozumět potřebám a zákonitostem trhu. Dnes nelze rozšiřovat kancelář bez podpory silných lokálních právníků.“

Jak fungujete na mezinárodní půdě?

AŠ: „Fungujeme na bázi best friends spolupráce, tedy spolupráce s ověřenými lokálními kancelářemi.“

Považujete tým čtyřiceti právníků za dostatečný?

AŠ: „Nemáme strop a samozřejmě kancelář stále roste. Začínali jsme v sedmi lidech a náš rozvoj je spíše postupný. Jak už naznačil výše Ivan, stále máme zájem o kvalitní lidi.“

IT: „Není to neúspěšná strategie, protože se nám celkem daří zkušené lidi z úspěšných kanceláří zaujmout. Od ledna u nás pracuje nový kolega, který je extrémně zkušený advokát z jedné z největších světových firem. Doufáme, že bude posilou týmu. O totéž se snažíme i u mladých kolegů a kolegyně. Je pro nás zajímavé zaměstnat koncipienta, který pracoval pro větší firmu a rozhodl se odejít. Dostáváme člověka, který je zorientován a nastaven tím směrem, který chceme.“

Nevychováváte si tedy koncipienty od „nuly“?

IT: „My vyžadujeme, aby naši lidé uměli perfektně anglicky. Devadesát procent naší práce je v angličtině. Je to tak pro nás do jisté míry garance, že bude ten člověk schopen plnit své úkoly tak, jak očekáváme.“

AŠ: „Máme dva „zdroje“. Snažíme se buď zaměstnat juniora, který má za sebou přibližně jeden rok praxe v kvalitní kanceláři a je tedy již v oblasti právního poradenství zorientován. Druhým zdrojem jsou samozřejmě absolventi škol, nejlépe však ti, se kterými jsme již učinili dobrou zkušenost během jejich studentské praxe v naší kanceláři.“

Jaké vidíte výhody v tom být lokální firmou?

AŠ: „Jsme mnohem blíže lokálnímu prostředí. . Další výhodou je operabilita provozu.“

Pozorujete určitou opatrnost ze strany klientů? Operujete na mezinárodním trhu.

IT: „Naopak se shledáváme s tím, že klienti hledají přímo firmu našeho typu. Samozřejmě nejsme jedinou lokální firmou s anglosaskou kulturou za rozumné sazby v Praze. Ale setkáváme se s tím, že zahraniční klienti chtějí „servis jako od velké kanceláře“, ale aby si jej mohli dovolit.“

Jak vypadá „ročenka“ úspěchů 2012?

AŠ: „Naším důležitým úspěchem je konstantní rozvoj korporátní a energetické praxe. Druhým úspěchem je udržení si extrémně silné pozice na trhu v oblasti nemovitostního práva. Dostali jsme velmi dobré umístění v prestižním žebříčku Chambers and Partners. Zmínil bych i oblast finančního a soutěžního práva, kde jsme se také umístili na solidních místech.“

IT: „Rok 2012 byl rokem, kdy kancelář prošla určitými změnami. I co se týče lidských zdrojů. Noví lidé přišli, někteří bohužel odešli. Pro mě osobně by v ročence byla zkušenost spolupráce s novými lidmi a rozšiřování kanceláře v tomto smyslu. Lidská stránka kanceláře pro nás hraje důležitou roli.“

Fotografie z kanceláře naleznete >>> [zde](#).

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](#)