10. 9. 2012

ID: 85509

Na návštěvě v CEAG

eFocus

„Trendem je, že se klienti dívají primárně na ceny. Povědomí o potřebě právní služby je nízké, získat nového klienta je dlouhodobější proces, klient si víc vybírá a samozřejmě tlačí na cenu. Klient se musí se svým advokátem cítit dobře, musí mít možnost mluvit spolu o byznysu," říká v rozhovoru o kanceláři CEAG Jitka Smith.

Fakta

Název:	CEAG, s.r.o.
Adresa:	Betlémská 1, 110 00, Praha 1
Založení:	1993
Právníků:	6 a 5 právních konzultantů
Další poradenství:	4
Celkově:	19

Rozhovor s Mgr. Jitkou Smith, J.D.

CEAG, Central European Advisory Group. To mi příliš nesedí jako název, pod kterým bych si představil advokátní kancelář. Jak to tedy je?
„To musíme jít zpátky do devadesátých let. Moje partnerka, Laurie Spengler pochopila tehdejší situaci na trhu a založila advokátní a poradenskou kancelář. Po revoluci nebyla na trhu moc velká zkušenost s tímto typem služeb. Chyběly tu společnosti s mezinárodními zkušenostmi, které by zároveň rozuměly místními prostředí. Laurie pochopila příležitost a zaměřila firmu na poradenství investorům směřujícím do střední a východní Evropy. Cílem bylo poskytovat nejen právní služby, ale pomoci mezinárodním společnostem v obchodní orientaci v jiném tržním prostředí."

Jak došlo k tomu, že jste se začali více zaměřovat na advokátní praxi?
„Firma má stále dva základní pilíře. Jeden je obchodní, tu vede kolegyně Margareta Křížová. Zaměřuje se na fúze a akvizice a obchodní poradenství, „kupuje a prodává firmy“. Pak tu je druhý pilíř, advokátní, a ten vedu já.“

Obě části vaší firmy vedou ženy, což je na české prostředí netypické. Byl to cíl, záměr nebo to vyplynulo?
„Jsme čtyři partnerky, čtyři ženy, které vedou byznys. Původně to nebyl záměr, ale pravda je, že v CEAG procento žen historicky převažovalo. Náš obor se od počátku zaměřoval na korporátní právo a transakce, což zahrnuje i celý transakční proces, ten je pro klienty velmi osobní záležitostí. Většina lidí přece jenom prodává svou firmu jednou za život, až na výjimky. V tomto procesu jde kromě práva a obchodu také o psychologii. A ženský instinkt, šestý smysl a schopnost vnímat nevyřčené může být přínosem. Ale nejsme proti tomu, aby k nám přicházeli noví kolegové, muži (smích).“

Jsou ještě historické milníky, které byste ráda zmínila?
„Jeden ze zásadních milníků bylo, když naše zakladatelka Laurie Spengler přenechala větší část každodenní činnosti firmy na nás ostatních třech partnerkách. Management a velkou část rozhodování jsme převzaly lokálně Nicméně nadhled americké partnerky a možnost zvážit velká strategická rozhodnutí firmy i z pohledu zahraničního je stále přínosem.
Pak to bylo období krize, díky kterému se téměř zastavily veškeré transakce na českém trhu. Tím, že jsme se orientovali i na IT, běžné poradenství a obchodně-právní problémy „distressed“ společností, mohla firma dál v pořádku fungovat. Změna byla citelná, ale rozšířili jsme portfolio služeb, některé služby jsme naopak minimalizovali, prostě jsme zareagovali na potřeby klientů.“

Když už zmiňujete krizi, pozorovali jste větší soustředění klientů na cenu?
„Trendem je, že se klienti dívají primárně na ceny. Jsme v Čechách. Povědomí o potřebě právní služby je nízké, a to nemyslím špatně. Získat nového klienta je teď dlouhodobější proces, klient si víc vybírá a samozřejmě tlačí na cenu. Jsme flexibilní, ale nejsme ochotni pracovat za každou cenu. Kvalitní práce něco stojí, ať jste v jakémkoliv oboru. Klient se musí se svým advokátem cítit dobře, je to o dlouhodobém vztahu a důvěře, musí mít možnost mluvit spolu o byznysu. V řadě případů se tak pro naše klienty nestává rozhodujícím faktorem cena, ale způsob naší práce.“

Operujete pouze na českém trhu?
„Idea „central european advisory group“ byla o tom, že budeme mít spolupracující společnosti a advokátní kanceláře v Evropě. S tím jsme začali brzy po vzniku kanceláře. Máme síť nezávislých kanceláří, střední velikosti, aby byly služby pro klienty cenově zajímavé. Všechny mají mezinárodní zkušenosti a mají podobný přístup k právu a obchodu jako my. Ve všech evropských zemích máme spřízněnou kancelář. Kromě toho jsme partnery v mezinárodní síti Transatlantic Law International, která působí v Severní a Jižní Americe, na středním a dálném Východě a v Asii. Koordinujeme pro tuto síť právní poradenství v našem regionu a zároveň mají naši klienti přístup k právním službám, ať už se rozhodnout dělat business kdekoliv. Sice nejsme velcí, ale máme poměrně velké akce (smích).“

Když se soustředíme vyloženě na právní praxe, které považujete za nejzásadnější?
„Transakce. Určitě jakékoliv obchodně-právní potřeby, smlouvy, IT a licenční smlouvy, duševní vlastnictví, korporát. To je hlavní zaměření. Hodně rozvinuté máme pracovně-právní právo. Máme kolegy, kteří se specializují na nemovitosti, soutěžní právo a spornou agendu. Speciálně v těchto oborech jsme schopni dodat špičkovou a praktickou expertizu.“

Jsou obory, na které byste se chtěli zaměřit do budoucna?
„Rozhodně zůstaneme u IT práva. I když to vypadalo, že ta prasklá „bublina“ bude mít vliv na tento obor, bylo to naopak. IT je vždy napřed, před zákonem a společností. V tom se chceme i nadále rozvíjet. Navíc musíme jít s trhem a včas reagovat na trendy. V tomto máme výhodu v obchodní části

naší firmy, která signály z trhu sleduje. Nyní nás zajímá zdravotnické právo, sledujeme biotechnologie.“

Jak velký máte tým právníků?
„Máme trochu jinou strukturu. Na stálo máme šest hlavních advokátů, 5 právních konzultantů, několik právních studentů a k nim expertní advokáty, kteří s námi dlouhodobě spolupracují. Je to důležité, expertiza se dá rychle dodat a je to i nákladově zajímavé. “

Jak vypadá typický klient vaší kanceláře?
„Klasický klient je středně velká česká firma, s obratem 150 až 500 milionů Kč. Máme i malé klienty, vždy je příjemné podílet se na růstu klienta a jeho úspěchu. Máme také skupinu velkých zahraničních klientů, pro které děláme buď akviziční a regulatorní záležitosti nebo běžnou obchodně-právní agendu, korporát a správu. Je to různorodé a zábavné.“

Ideálním zaměstnancem tak pro vás bude asi právník kombinovaný s ekonomem…
„Když se podíváte na historii lidí, kteří u nás byli, tak to tak většinou mají. Říkáme, že jsme všichni „trochu divní“, máme několik vysokých škol, práci v advokátní kanceláři předcházela častokrát jiná než advokátní praxe, hodně z nás žilo či se alespoň také vzdělávalo v zahraničí. Jde o praxi, abychom věděli, že si ti lidé vyzkoušeli byznys. Že něco vlastnili nebo jsou schopni řídit něco jiného, než advokátní kancelář.“

To je důležité i pro klienty.
„Přesně tak. Vše je o psychologii klienta, musí mít pocit, že se s ním identifikujete. A to jde jen tehdy, pokud jste to zažili.“

Stálý tým máte ale relativně malý, takže „velké nabírání“ asi nemáme čekat.
„Je dobré se bavit s lidmi, kteří mají kapacitu a potenciál, o kterém jsem hovořila. Pokud vím, máme na webových stránkách CEAG „otevřené dveře“ nabídkám spolupráce či konkrétní pozice.

Jaká hesla považujete z hlediska vaší kanceláře za nejzásadnější?
„Klienti nám často říkají, že je vidět, že nám o ně jde. To slyšíme nejčastěji a to je náš záměr. V angličtině tomu říkáme „we care“. Každý klient má nárok na stejný přístup. I k tomu nejmenšímu se chováme jako k velkému. Přímo v logu CEAG je heslo „we think business“, jinými slovy, na váš byznys se díváme komplexně. To znamená, že nevyřešíme jedinou právní záležitost, aniž bychom neměli na zřeteli obchodní stránku byznysu klienta jako celek. Nepoužíváme triky typu: práci pro

klienta udělá koncipient, fakturovat bude partner. U nás má každý klient, jakkoliv velký, přímý přístup k odborné expertize.“

Kam byste zařadila vaší kancelář? Po bok ryze advokátních kanceláří?
„Chováme se jako velká advokátní kancelář, pokud jde o expertizu a schopnost pojmout objem práce, včetně výše pojištění. Máme několik jurisdikcí a dělali jsme jedny z největších transakcí v Čechách, prodávali jsme třeba Pegas Nonwovens. Řadíme se mezi dobré advokátní kanceláře (smích).“

S tím, že jsou cílovou skupinou středně velké firmy…
„A ty se nesmí bát k nám přijít. Jedna věc je, jak vypadáme – máme krásné kanceláře v centru Prahy, hovoříme mnoha jazyky a máme mezinárodní dosah. Ale druhá věc je, že komunikace s námi a ceny jsou naprosto „normální“. Máme „hands on“ přístup ke každému. Pomáháme také české klientele „vyrazit za česká humna“. Jednak z pohledu jazykového, ale i jurisdikčního. Z pohledu obchodních kontaktů a toho, že víme, jak trhy fungují. Já jsem například žila deset let v Americe, kde mám také licenci advokáta. Jsme schopní českým klientům pomoci jít na nové trhy. To pro advokátní kancelář není běžné.“

Které trhy máte konkrétně na mysli?
„Z těch co umíme a co děláme historicky, jde o Ameriku, Anglii. Dnes se také zaměřujeme na Jižní Ameriku, Brazílii, Čínu, kde už kontakty máme a na tento trh jsme schopni se podívat i z pohledu obchodních partnerů. Nespecializujeme se však zatím tímto způsobem dále na Východ a Rusko“, tam máme právní kolegy v rámci naší sítě.

Central European Advisory Group se může pyšnit jedním primátem v českém právním prostředí – a to je výhradně ženský prvek ve vedení kanceláře. Jak říká Jitka Smith, velmi důležitá je při dlouhodobé spolupráci zejména trpělivost. *„Soutěživost mezi ženami v profesionálních věcech má jiný charakter, je maximálně odborná a i proto zůstává teamovou. Ne osobní. To je velmi důležité. Soustředíme se na obsah toho, co děláme,“* říká s tím, že všechny partnerky mají děti a snaží se vyjít si vzájemně vstříc. *„To je naše interní politika. Když má někdo malé dítě, vyjdeme si jednodušeji vstříc, když víme „o čem to je“,“* dodává. Rozdíl oproti čistě mužskému vedení vidí Jitka Smith také v tom, že jsou partnerky z pohledu vzdělávání schopné předávat své znalosti bez „těch divných hierarchických pocitů“ začínajícím kolegům.

Tým CEAG není velký… *„Tím, že jsme poměrně malí, je to u nás o krevní skupině. Když máme interview s novým kolegou, je vždy překvapený, že si nejdříve povídáme, než se dostaneme k profesním otázkám,“* popisuje Jitka Smith pracovní prostředí s tím, že partnerkám v CEAG není klasické HR cizí, ale díky velikosti kanceláře si mohou dovolit „luxus“ v podobě komunikace na každodenní bázi.

© 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