

SingleCase pro nové advokáty zdarma. K tomu 9 rad, které jinde nenajdete.

Věděli jste třeba, že náklad na novou kancelář je zhruba 200 tisíc? Zajímá vás, proč je lepší nejprve najmout studenta než asistentku? Přečtěte si 9 rad čerstvých advokátů, které jim usnadnily život.



O tom, jak založit advokátní kancelář se příliš nepíše - málokdo chce, aby mu vyrostla konkurence. Začít podnikat na tak konkurenčním a přitom regulovaném trhu jako jsou právní služby je přitom velmi těžké. V SingleCase novým ambiciózním advokátům fandíme, proto jsme dali dohromady ty nejdůležitější věci, které musí při zakládání kanceláře řešit. Pokud vás rovnou zajímá, jak jako nový advokát získat SingleCase zdarma, stačí vyplnit [jednoduchý formulář](#) a o zbytek se postaráme.

1) Kdo budou vaši klienti, jak je získáte a proč budou chtít pracovat právě s vámi?

Pokud máte širokou síť kontaktů, zajímavou specializaci a/nebo jste jediný kvalitní advokát v okolí, je to konkurenční výhoda, na které se dá stavět byznys. V ostatních případech si musíte velmi dobře a upřímně odpovědět na těžké otázky jako "Proč by si měl klient vybrat zrovna vaši mladou kancelář a nejit k jedné z mnoha renomovaných?" nebo "Proč by měl koncipient pracovat u vás a ne u staršího právníka sídlícího ve stejné budově?"

Trh je totiž nemilosrdný a nesedne si na zadek z další Novák a partneři, potřebujete znát vaši unikátnost, konkurenční výhodu a na ní stavět. [O důležitosti vlastního proč](#) mluvila hezky Jana Sedláková ze SEDLAKOVA LEGAL na konferenci Outlaw.

Většina advokátů má předjednané klienty před začátkem podnikání. Je třeba si však uvědomit, že dokud s nimi nepodepíšete smlouvu, nejsou jistí.

Pokud máte výborné vztahy se svým školitelem, častá je dohoda, že část svého času budete nadále věnovat zakázkám kanceláře, kde jste absolvovali koncipienturu. Toto řešení přináší výhodu jisté práce do začátku a mnoho školitelů jej dnes vzhledem k situaci na trhu s talenty vítá.

Je však nezbytné i akvírovat nové klienty. Základem je moderní a přehledný web, přičemž přidanou hodnotou je vždy i tvorba kvalitního obsahu, např. formou blogu. Co však nedoporučujeme je podhodnocování své práce nízkou hodinovou sazbou, snadno byste na sebe mohli nabalit klienty, pro které vlastně vůbec pracovat nechcete.

2) Jakou zvolíte právní formu?

Většina advokátů sice vykonává advokacii samostatně, pokud se však rozhodnou spojit s jinými advokáty i právně, tou nejpobulárnější cestou je dnes společník v s.r.o. Zatímco společníci sdružení či veřejné obchodní společnosti ručí za dluhy společnosti veškerým svým majetkem, společník eseróčka jen výši svého nesplaceného vkladu do základního kapitálu. To se však projevuje v násobně vyšším pojistném, jehož minimální výše pojistného krytí je 50 milionů za každého společníka. Mnoho advokátů volí klasický partnership se smluvní volností, tedy sdružení, respektive společnost podle NOZ. Někteří ze zakladatelů nově vzniklých advokátních kanceláří však volí cestu třetí a to veřejnou obchodní společnost. V ní advokát ručí svým majetkem za jednání každého z vlastníků, výhodou je však nižší výše minimálního limitu pojistného plnění a s tím spojená nízká cena pojištění odpovědnosti.

Valná většina advokátů, kteří vykonávají advokacii samostatně nebo jako společníci sdružení, je pojištěna přímo u partnera Komory – WI-ASS spadající pod Renomia. Nabízí pojištění profesní odpovědnosti z výkonu advokacie a pojištění majetku advokátních kanceláří. Pro advokáty, jejich zaměstnance a rodinné příslušníky WI-ASS nabízí i soukromé pojištění. Základní pojištění pro tři advokáty vyjde ve v.o.s. na zhruba 25 tisíc ročně, v s.r.o. je to pak pětinašobek. Limit pojistného plnění je však nutné vždy sjednat tak, aby byl přiměřený možné újmě, která může klientovi vzniknout. Pokud tedy advokát řeší stamilionové transakce, základní pojištění rozhodně nebude stačit.

3) Jak budete rozdělovat a vyplácet zisk?

Každý advokát je jiný, má jiné přednosti i slabiny. Někteří jsou stroje na právní dokumenty, jiní umí přinést zakázky nebo vyhrávat spory. Jako advokáti máte nejspíš mnoho zkušeností s tím, jak mohou spory o peníze rozvrátit i idylické vztahy. Důkladně si smluvně ošetřete minimálně to, za jakých podmínek se bude rozdělovat zisk, stejnou radu přeci dáváte svým klientům. Například advokáti z NOVALIA mají vlastní rovnici, která bere v potaz zásluhy, zejména to, kdo klienta přivedl a kdo na něm odvádí hodiny. Mnoho advokátů jede rovným dílem, zde však hrozí nebezpečí, že bude některý ze společníků odvádět dlouhodobě méně hodnotnou práci.

Vyplácení zisku je kapitola sama o sobě, určitě na toto téma vydáme brzy samostatný článek. Na začátku se většinou kvůli vyššímu zdanění advokáti vyhýbají vyplácení odměny na základě smlouvy o výkonu funkce jednatele společnosti. Naopak čím dál častěji vidíme klasický zaměstnanecký poměr díky možnostem odpisu věcí jako počítač apod. Nejběžnější je však u začínajících advokátů vyplácení zálohy na zisk.

4) Budete plátcí DPH?

Pokud jste zaměřeni na retailové klienty, nedává přihláška k plátcovství smysl a počkejte, než dosáhnete zákonného limitu. Pokud však spíš máte korporátní klientelu, nebýt plátcem by vás poškodilo, klienti by radši vybrali konkurenci. A přesně tohle pak finančákovi napište do žádosti.

5) Za co kolik utratíte?

K výkonu své profese potřebujete vlastně jen telefon a počítač. Jestliže jste však obojí odevzdali společně s přístupovou kartou ve vašem předchozím působišti, bude to ten největší jednorázový náklad.

Přestože se najdou výjimky, které podnikání rozjíždějí z domova, nejspíš budete potřebovat i

kancelář. Většina advokátů volí kancelář vlastní, někteří však pracují i z [coworkingových](#) center. Spíš než o optimalizaci nákladů jde u coworků o kontakt s potenciálními zákazníky.

Výše nájmu za klasickou kancelář se pohybuje podle lokality v nižších až vyšších desítkách tisíc měsíčně, nejtěžší hledání a nejvyšší ceny jsou v centru Prahy. *“Kancelář, která by splňovala naše nároky a neměla přemrštěnou cenu jsme hledali několik měsíců,”* říká Ondřej Mikula, zakladatel pražské advokátní kanceláře FinReg Partners.

Při finanční rozvaze nezapomeňte ani na vybavení. *“Soustředili jsme se hlavně na zázemí pro klienty – reprezentativní zasedačku s pohodlným sezením, ale třeba i dobré kafe,”* říká Martin Hykel z advokátní kanceláře 3ADVOKÁTI, který radí investovat primárně do spokojenosti klientů a až následně samotných zakladatelů. Za kompletní vybavení jejich kanceláří v Ostravě, web, branding, zasedačky a stolů na míru utratili v úvodu necelých dvě stě tisíc.

Formou, jak zvýšit účetní náklady a přitom se odměnit za práci bývá firemní vůz, začínající advokáti volí většinou cestu operativního leasingu. Počítejte s vyššími jednotkami tisíc, samozřejmě záleží na typu vozu a ujetých kilometrech.

Luxus, který si zatím můžete odpustit, jsou knihy. Jakkoliv je objemná knihovna standardem většiny kanceláří, dělá větší dojem spíš na právníky než klienty. Raději investujte do kvalitního právního informačního systému, kde máte po ruce předpisy, judikaturu a odbornou literaturu ze všech oblastí práva na jeden klik. Například [Beck Online](#).

Kopírka, šanony a další kancelářské potřeby jsou malé položky, na začátku se však mohou nasčítat, proto jim nezapomeňte dát také odhad.

Internet a mobilní tarif jsou dnes již levné komodity.

6) Jak se budete jmenovat? Jak budete kancelář propagovat?

Samostatnou kapitolu tvoří propagace advokátní kanceláře. Jejím základem je název firmy, ten by měl korespondovat se zaměřením a povahou nové kanceláře. Hezký [návod na pojmenování firmy nabízí konzultanti z Lovebrand](#). Dobré pojmenování vám však klienty nepřinese, alespoň ne samo o sobě.

Budete nejspíš potřebovat web. O webu pro advokáty jsme se rozepsali v článku [Co \(ne\)hledá potenciální klient u vás na webu](#) a v příloze Inovativní právník 2018. V rozpočtu počítejte s nižšími desítkami tisíc na jeho tvorbu, pár tisíc dáte za kvalitní portrétové fotografie. Na nich nešetřete, pokud se neradi fotíte, vydrží vám velmi dlouho. Vedle webu zakládají začínající advokáti často facebookové stránky, ty fungují jako informační kanál pro jejich současnou síť kontaktů. Všichni námi oslovení advokáti pak označují jako největší zdroj zakázek networking – vlastní síť přátel a kontaktů a její systematické rozšiřování skrze účast na akcích.

7) Jak dlouho vydržíte nevydělávat?

Počáteční rozvahu doporučujeme udělat v několika variantách – optimistické, realistické a pesimistické. Úvodní investice do advokátní kanceláře se pohybuje v řádech statisíců, počítejte s tím, že se do zisku dostanete nejdříve za několik měsíců práce. Záleží samozřejmě na objemu a ziskovosti zakázek, které jste schopni na začátku přilákat a odbavit. Výhodu v tomto ohledu mají čerství advokáti, kteří jsou z koncipientury zvyklí na určitý životní standard a nevdají jim vyplácet si menší mzdu, resp. její alternativu.

8) Koho nabírat a kdy?

Samostatné podnikání s sebou přináší množství úkolů, které nebudete chtít dlouhodobě řešit sami – typicky administrativu. Nabízí se tak otázka, jestli najmout asistenta. Návštěvy pošty, posílání Datovky či příprava kávy pro klienty vám možná nepřijdou jako práce vhodná pro advokáta, na začátku se však asistent většinou, vzhledem k preferenci zaměstnaneckého poměru, nevyplatí.

Řešením může být i student na praxi, který na sebe neodborné činnosti vezme. Lehčí hledání mají kanceláře na malém městě, výběr talentů je menší, stejně tak ale konkurence a ceny se zde pohybují okolo 100 korun na hodinu.

Jakmile budete mít právní práce nad hlavu, je čas nabrat i koncipienta. Nezapomeňte však, že školitelem může být pouze advokát, který vykonává advokacii po dobu nejméně jednoho roku.

Velkým ulehčením administrativní agendy je také dobře vedený spis, což nás přivádí k poslednímu bodu.

9) Jak budete vést spis a organizovat práci?

Jakkoliv je i mezi advokáty trendem paper-less office, všichni námi oslovení advokáti drží v nějaké formě papírový spis. V něm jsou zejména originální dokumenty, plné moci apod.

Vedení spisu však neznamena pouze jeho archivaci s ohledem na povinnosti advokáta, ale také organizaci práce a možnost s ním efektivně pracovat, ideálně odkudkoliv. Logicky doporučujeme SingleCase, naše řešení v sobě obsahuje správu dokumentů, time-sheeting, fakturaci, lhůty i přímé napojení na datovou schránku a další řadu funkcí, pro nové advokáty nyní zdarma. Ať už si ale vyberete řešení jakékoliv, projděte si [doporučení Slovenské advokátní komory](#), které je plně aplikovatelné i v rámci tuzemských poměrů. V doporučení se říká, že vhodné loudové řešení by mělo být službou na míru advokátům, která nejen reflektuje povinnosti advokáta vyplývající z výkonu tohoto povolání, ale také usnadňuje jejich plnění.

Jste začínající advokát? [Pořídte si SingleCase zdarma.](#)

Pavel Krkoška,
CEO SingleCase

© EPRAVO.CZ - Sběrka zákonů , judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Prémiový rezidenční komplex Bakers Court přináší na realitní trh komfortní bydlení s 5* službami](#)
- [Festival jako prestižní teambuilding](#)
- [Spojení Generali České a Právní ochrany D.A.S. přináší první výhodu: navýšení pojistného limitu na 5 milionů](#)
- [Kultura jako prestižní benefit: Proč by právní firmy měly sázet na „inteligentní zážitky“? Rozhovor s JUDr. Martinou Jankovskou](#)

- [Wolters Kluwer uvádí na český trh AI právní pracovní prostor Libra s integrovaným obsahem ASPI](#)
- [Jak ušetřit na energiích, aniž byste porušili zákon](#)
- [SLUTO DAŇOVÁ & ÚČETNÍ firma roku 2025: Kdo se letos zařadil mezi špičky oboru?](#)
- [Novela stavebního zákona, transparentní odměňování a AI v právní praxi: zveme na odborné konference Wolters Kluwer](#)
- [Zásady a principy soukromého práva jako základ moderní právní praxe. Proč má studium LLM smysl nejen pro právníky](#)
- [Kmenové listy v s.r.o. - právní rámec, převod a praktické dopady](#)
- [Executive LLM: Prestižní milník pro právní profesionály. Business Institut otevírá jarní cyklus již 1. března](#)