

19. 1. 2026

Veźměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

10 otázek pro ... Tomáše Ditrycha

JUDr. Tomáš Ditrych, LL.M., Ph.D. po deseti letech v mezinárodní advokátní kanceláři a postgraduálním studiu v San Franciscu založil v roce 2017 vlastní advokátní kancelář, která dnes patří mezi špičku v oblasti rizikového kapitálu v celém regionu CEE. Poskytuje komplexní právní služby širokému spektru klientů – od startupů a scale-upů přes VC a PE fondy, fondy fondů až po významné korporace a banky. Kromě advokátní praxe se Tomáš věnuje i pedagogické činnosti na PF UK a v roce 2019 získal ocenění Inovativní právník roku.

1. Proč jste se rozhodl stát právníkem?

Právo vnímám jako komplexní disciplínu kombinující potřebu dobré technické znalosti, strategického myšlení, empatie a velkého pracovního nasazení. Fascinuje mě jeho aplikace v praxi, protože má skutečný dopad na životy lidí a podniků. Když strukturujete transakci správně, vytváříte prostor pro něco většího – pro produkty a společnosti, které mohou transformovat celá odvětví a ekonomické ekosystémy. Tato vize zůstává motorem mé profesní dráhy a vedla mě k postupné specializaci na oblast, kde se kapitál, inovace a podnikatelské ambice vzájemně protínají.

2. Kdo nebo co nejvíce ovlivnilo Váš profesní život?

Z pohledu profesní odbornosti mě prvních deset let mé kariéry formovala práce ve Weil Gotshal & Manges pod vedením Martina Kramáře a Karla Muzikáře, díky které jsem získal dobré pracovní návyky, smysl pro detail a důraz na vysokou kvalitu poskytovaných služeb. Myslím, že konečnou odpovědí na "základní otázku života, vesmíru a vůbec" je právě kvalita poskytovaných služeb.

Z byznysového pohledu mě pak nejvíce formoval život v San Francisku, kde jsem studoval postgraduální program na UC Law San Francisco se specializací na venture kapitálové transakce a zároveň pracoval v advokacii. Bylo to intenzivní období plné setkávání se s inspirativními osobnostmi a pozorování toho, jak funguje zralý kapitálový trh.

3. Zážitek z praxe, který Vám nejvíce utkvěl v paměti?

Když se ohlédnu za tím studiem v USA, uvědomuji si, že to nebylo pouze o vzdělání nebo budování profesních kontaktů – šlo o zásadní transformaci mého pohledu na právníckou profesi a podnikání jako takové. Měl jsem příležitost na vlastní oči vidět, jak může fungovat zdravý a prosperující vztah mezi byznysem a advokací. Pozoroval jsem, jak advokáti v tomto prostředí nejsou vnímáni pouze jako poskytovatelé služeb nebo řešitelé byrokratické zátěže, ale jako skuteční strategičtí partneři, kteří pomáhají budovat něco významného a dlouhodobě udržitelného. Všechno, co dnes při budování naší advokátní kanceláře dělám, má kořeny v této zkušenosti.

4. Co máte na své práci nejraději?

Lidé. Klienti, kolegové, studenti – každá z těchto skupin mě posouvá dál.

U klientů mě fascinuje jejich odvaha a ambice. Vidět, jak někdo buduje svou vizi a my mu v tom můžeme asistovat – to je obrovská motivace.

S kolegy pak zažívám každodenní profesní růst a rozvoj. Naše kancelář má poměrně mladý a dynamický tým, takže transfer zkušeností a znalostí není jen profesní povinnost, ale přirozená a obohacující součást každého dne. Snažím se předávat nejen odborné právní znalosti, ale i způsob strategického myšlení, přístup ke klientům a celkovou filozofii poskytování právních služeb na nejvyšší úrovni. Současně se každý den snažím být lepším vedoucím než den předchozí. Rozvíjet své kolegy tak, aby co nejrychleji vyrostli v excelentní právníky, a přitom je nezatěžovat vlastním egem, patří mezi nejtěžší aspekty vedení advokátní kanceláře.

A pak jsou tu studenti na Právnické fakultě UK, kde přednáším. Jejich nadšení a čerstvý pohled na právo mi připomíná, proč jsem si tuto profesi zvolil. Jako advokát procházíte přirozenou evolucí – nejprve nasáváte znalosti od zkušenějších kolegů, postupem let se však stanete tím, kdo předává své zkušenosti další generaci. A to nejen v oblasti technických dovedností, ale i strategického myšlení a hodnot, které by měly právníckou profesi definovat.

Právě tohle spojení – práce s ambiciózními klienty na revolučních projektech, vedení a rozvoj týmu talentovaných kolegů a vzdělávání budoucí generace právníků – mě naplňuje možná nejvíce a dává mé práci hlubší smysl.

5. Čím Vás dokáží studenti překvapit?

Často mě překvapí svojí schopností komunikovat a formulovat své názory a potřeby. Co mě ale možná překvapuje a těší ještě více, je jejich schopnost vyjádřit vděčnost a ocenění. Mnohokrát se mi stalo, že studenti po skončení semestru přišli poděkovat za dobrou přednášku nebo za předmět jako takový – což je gesto, které v dnešní uspěchané době není samozřejmostí. Naposledy mě oslovila bývalá studentka, která má nyní skvělou kariéru v přední české bance, a děkovala mi za to, že můj předmět na právnické fakultě 5 let zpátky jí změnil život a zformoval cestu její profesní kariéry. Takové momenty mi připomínají, že výuka není jen o předávání znalostí, ale o skutečném dopadu na životy lidí a jejich budoucí směřování. Je to potvrzení, že investovaný čas a energie do pedagogické činnosti mají smysl a reálnou hodnotu, která přesahuje akademické prostředí.

6. Jak často Vás ve Vašem oboru něco překvapí?

Permanentně. I po letech praxe v oblasti fúzí, akvizic a kapitálových transakcí neexistuje režim autopilot. Každý klient má odlišné cíle, specifická omezení a unikátní vizi. Středoevropský trh roste dynamicky, což znamená nové struktury, nové modely financování, nové regulační výzvy. Kontinuální vzdělávání je v této oblasti imperativem.

Někdy mne také překvapí, že optimální řešení je to nejjednodušší. Musíte ale znát celou komplexitu problému, abyste k takovému závěru mohli dojít. Práce advokáta není jen o znalosti práva – je to o pochopení byznysové logiky, o strategickém myšlení a o schopnosti anticipovat důsledky dnešních rozhodnutí v horizontu pěti či deseti let. Kdyby to bylo triviální, už by mě to dnes asi nenaplňovalo.

7. Co byste vzkázal mladým lidem, kteří uvažují o právnícké profesi?

Advokacie je náročný obor, který vyžaduje nejen intelektuální kapacitu, ale i psychickou odolnost a schopnost pracovat pod tlakem. Konkurence je intenzivní, očekávání klientů jsou vysoká a tlak na výkon je konstantní. Pracovní nasazení, které profese vyžaduje, zejména v počátcích kariéry, není pro každého. Ale pokud vás to skutečně žene, pokud v sobě cítíte tu vnitřní motivaci a odhodlání,

dokážete to zvládnout. Technické dovednosti - znalost zákonů, schopnost analyzovat právní problémy, drafting dokumentů - to vše se dá postupně osvojit a zdokonalit. Ale základní hodnoty, integrita, pracovní morálka a skutečný zájem o klienty - to se naučit nedá. Buď to v sobě máte, nebo ne. Proto je klíčové identifikovat, co vás skutečně motivuje, proč chcete dělat právě tuto profesi, a pak se do toho pustit naplno s vědomím, že kariéra se buduje roky, ne měsíce. Je to dlouhodobý projekt vyžadující trpělivost, vytrvalost a kontinuální investici do vlastního rozvoje.

8. Kdo Vás v životě - tom pracovním i soukromém - nejvíce motivuje?

Lidé, kteří mají odvalu realizovat svou vizi a pro dosažení svých cílů se nebojí riskovat. Klienti, kteří opouštějí bezpečí zaměstnání nebo stabilní kariéry, aby vybudovali něco nového - jejich odhodlání a schopnost vytrvat i v nejistých časech mě neustále inspiruje. Vidět, jak někdo transformuje nápad v úspěšný byznys, jak překonává překážky a jak se učí z neúspěchů - to je něco, co mi připomíná, proč má naše práce smysl a proč je důležité být pro tyto lidi spolehlivým partnerem.

9. Vaše práce vyžaduje rozhodnost. Přesto - jsou v životě nějaké situace, kdy jste nerozhodný?

Samozřejmě. Rozhodnost neznamená, že nemáte pochybnosti nebo, že vždy okamžitě víte, jaká je ta správná cesta. Znamená to, že dokážete tyto pochybnosti zvládnout. Vždy je nutné analyzovat dostupné informace, zvážit rizika a přínosy, a nakonec se posunout dál s jasným rozhodnutím. Parálza analýzou je luxus, který si v advokacii nemůžeme dovolit - klienti od nás očekávají jasná doporučení a strategické vedení, i když situace není černobílá.

V práci s klienty se nezdá stane, že klient požaduje něco, co je v důsledku nevýhodné, značně rizikové nebo dokonce v rozporu s jeho dlouhodobými zájmy. Můj úkol je správně poradit a artikulovat potenciální problémy, a od toho právník existuje - aby hájil skutečné zájmy klientů, i když to někdy znamená říct něco, co nechtějí slyšet.

10. Kde se vidíte za 10 let?

Chci, abychom poskytovali ještě kvalitnější služby našim klientům a abychom byli jejich preferovaným partnerem pro nejkompexnější a nejnáročnější transakce a potřeby. Již nyní jsme podle PitchBook špičkou v oblasti VC transakcí v celém CEE regionu, ale vnímám obrovský prostor pro růst v šíři našich služeb - pokrývat celé spektrum potřeb klientů, mezi které už nyní patří vedle startupů a scaleupů také přední české a zahraniční VC a PE fondy, fondy fondů, banky i etablované korporace.

Za deset let chci vědět, že naše práce měla smysl a měřitelný dopad - že jsme pomohli vybudovat společnosti, které vytvořily pracovní místa, transformovaly trhy a přispěly k ekonomickému růstu regionu. Že jsme vychovali generaci excelentních právníků, kteří pokračují v tradici vysoké kvality a hlubkové integrity. To je pro mě definice úspěchu.

JUDr. Tomáš Ditrych, LL.M., Ph.D. po deseti letech v mezinárodní advokátní kanceláři a postgraduálním studiu v San Franciscu založil v roce 2017 vlastní advokátní kancelář, která dnes patří mezi špičku v oblasti rizikového kapitálu v celém regionu CEE. Poskytuje komplexní právní služby širokému spektru klientů - od startupů a scale-upů přes VC a PE fondy, fondy fondů až po významné korporace a banky. Kromě advokátní praxe se Tomáš věnuje i pedagogické činnosti na PF UK a v roce 2019 získal ocenění Inovativní právník roku.

Další články:

- [10 otázek pro ... Barboru Paclíkovou](#)
- [10 otázek pro ... Jana Jiráčka](#)
- [10 otázek pro ... Kateřinu Mikulovou](#)
- [10 otázek pro ... Martina Dančišina](#)
- [10 otázek pro ... Šárku Doležálkovou](#)
- [10 otázek pro ... Miroslava Různara](#)
- [10 otázek pro ... Vojtěcha Hanzala](#)
- [10 otázek pro ... Marka Netáhla](#)
- [10 otázek pro ... Barboru Karo](#)
- [10 otázek pro ... Michala Lieskovana](#)
- [10 otázek pro ... Davida Urbance](#)