

11. 2. 2022

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

Advokáti přichází kvůli neefektivním výkazům o miliony

Popsat svoji práci tak, aby ji klient zaplatil, je podle Pavla Krkošky ze SingleCase kreativní advokátní činnost. Ne vždy ji ale právníci umí. Proč jsou ve vykazování i ty největší kanceláře neefektivní? „V řadě kanceláří chtějí výkazy poslat jenom jednou za měsíc. To není reálné,“ říká v rozhovoru.

Pavle, co si představit pod oblastí neefektivity vykazování?

To znamená to, že advokáti vykazují pozdě nebo nevykazují vůbec. Jednoduše zapomínají úkony, které dělali. Současně se řadě advokátních kanceláří nedaří vytahovat z právníků jejich časy tak, aby se zjednodušeně řečeno každá napracovaná minuta zapsala do systému.

Musí jít vždy o systém?

Může jít o základní nástroj, třeba, kam si lidé zapisují práci. Pokud ale kolem zapisování nemá kancelář nastavené žádné procesy, tak ztratí až 15 procent času.

Jako nenávratně?

Ano. Právníci si ty hodiny prostě nezapišou. V řadě kanceláří chtějí timesheets v Excelu poslat jenom jednou za měsíc. To není reálné. Právníci si samozřejmě začnou vše zapisovat poslední nebo předposlední den zpětně. A jedou podle toho, že se dívají do emailu nebo kalendáře a z toho se snaží vypsát, co dělali.

Překvapuje mě, že si napíšou o 15% méně... Není to tak, že si napíšou spíš víc?

Je to různé, kancelář od kanceláře. Důležité ale je, že si právníci hodiny napíšou jinak a určitě si někde zapíší více a přifouknou práci klientovi, který to zaplatí. Známe ale zase kancelář, kde si právníci zapisují hodiny, které si myslí, že fakturují. Nechtějí po nich, aby vykázali osm hodin, ani sedm, ani šest a půl. Tady pak mají problém, že si lidé zapisují málo.

Jak to myslíte?

Člověk, který byl v práci osm hodin má zapsané jen 4 hodiny klientské práce.

Takže se to různí podle toho, co chce konkrétní kancelář po svých právnících...

Ano. Buď zapsat vše - nebo jen to, co je potřeba vyfakturovat. Znáám příklady obou problémů, oba jsou vlastně principiálně špatně. Druhou jsem popsal před chvílí. No a ta první vede k tomu, ve světě se tomu říká time padding, že reportují práci tak, aby jim to vyšlo na osm hodin. Když zapomenu, že jsem někde dělal pro klienta půl hodinu, tak o tu půl hodinu přijdu. Otázka zní, zda mi to, co nafouknu, klient zaplatí nebo mi to manažer toho klienta poškrťá... Na to už čísla nemám.

Dobře, ale co s tím?

Za mě je cesta evidovat si čas a narvat tam každou minutu. Vše, co uděláme pro klienta. A pak vést druhý čas, který může klient kontrolovat. Prostě dělá se na tom tři hodiny, ale myslím si, že reálně můžu prodat dvě. Nebo naopak.

Nezabere mi ale moc času, když analyzuji takto do detailu čas? Nebo to analyzuje například SingleCase?

Na obě otázky je odpověď ano. Zabere mi to čas. V případě kanceláře, kde se time sheety posílají

jednou měsíčně to právníkům zabere půl dne. Klient je ten, kdo nakonec chce mít přílohu, kde má rozepsané hodiny, protože je to hodinová práce. A popisky nejdou vymyslet jednoduše nebo je nějak obejít. Je to docela kreativní práce. Popsat svoje čtyři hodiny tak, aby to klient zaplatil.

Výhodou je tedy dělat to pravidelně...

Je to určitě jednodušší. Mám to v hlavě a když to udělám hned, tak mě to pak méně štve. Problém je samozřejmě i v tom, když chce kancelář po juniornějších právnících, aby v práci seděli 13hodin. Nechce se jim tam sedět o půl hodiny navíc, aby zaevidovali hodiny. Nebo to dělají zpětně o víkendu.

A jak se tomu snaží SingleCase pomoci? Vykazování máme navázané na to, co v případě právníci dělají. Když jako právník upravím dokument v SingleCase, udělám třeba nějakou revizi, vyskočí mi bublina a ta svítí, dokud hodinu nevykážu. Upozornění mi vyskočí pro každou věc, kterou jsem dělal a večer mám k odbavení například pět koleček. My tím zároveň nikoho nenutíme, jen se snažíme práci právníků ulehčit. Když si zvyknou na denní vykazování, stráví nad tím mnohem méně času a fungují v SingleCase dobře.

Máte konkrétní příklad, jak takový systém kanceláři pomůže?

Jedna větší advokátní kancelář na Slovensku, se kterou spolupracujeme asi čtyři roky, díky nám zvýšila efektivitu výkazů o 10 procent. To v součtu dělá skutečně vysoké sumy v milionech korun.

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

Další články:

- [Vybrané otázky poskytování zdravotních služeb na dálku](#)
- [DEAL MONITOR](#)
- [„Za každou kauzou je živý příběh“](#)
- [Ombudsman na Maltě - základní parametry a role. A v čem bychom se mohli poučit i my v Česku?](#)
- [DEAL MONITOR](#)
- [DEAL MONITOR](#)
- [Rozhovor s JUDr. Veronikou Janoušek Rudolfovou, samostatnou advokátkou specializující se na sportovní právo](#)
- [DEAL MONITOR](#)
- [DEAL MONITOR](#)
- [DEAL MONITOR](#)
- [Fotbaloví agenti vs. FIFA ve světle stanoviska generálního advokáta Soudního dvora Evropské unie](#)