

31. 3. 2023

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

Advokátní kancelář Pokorný, Wagner & partneři, s.r.o.

Přinášíme Vám rozhovor s partnerem kanceláře Radkem Pokorným a seniorními advokáty Lenkou Zdvíhalovou, Pavlem Beránkem, Petrem Málkem, Jozefem Mikloškem a Davidem Skopalem.

Kdybych měl z rozhovoru vzít jeden jediný citát, pak by to byl citát Radka Pokorného - „Klient nesmí ztrácet čas obavami, bát se věřit. Když začínáte, přijdete, dostanete případy, naučíte se, co máte, ale pak přijde moment, kdy se projeví a definuje skutečná úroveň naší branže. Liší se dle charakteru, povahy, lidské solidnosti. Tento přístup pak dává tu pravou kvalitu a skutečnou hodnotu.“

Kam se podle vás posunula advokacie v uplynulých třech letech?

Radek Pokorný: Nikam. Období covidu přineslo méně standardní práce, bylo méně sporů, na druhou stranu vzrostla agenda různých stanovisek a analýz. Loňský rok byl co do objemu práce návratem k normálu, i když samozřejmě zcela jasně již několik měsíců pozorujeme, jak ekonomika škobrtá. Každopádně stavidla se loni zase otevřela, my máme výrazný nárůst práce a stále se k tomu dohání během covidu zbrzděná soudní a arbitrážní agenda. I na Rozhodčím soudu je vidět nárůst množství sporů.

Petr Málek: Je pravda, že spousta soudních jednání, ať už u civilních soudů nebo u arbitrážních, byla odložena, takže vznikla taková hlušší místa. Pak se ale v loňském roce vše začalo nařizovat najednou, tak toho zas bylo mnohem více. Co bych ale rád v souvislosti s otázkou změny i za dobu covidu vypíchl, je zřetelný posun v elektronizaci, a to nejen v advokacii, ale i v soudnictví.

Pavel Beránek: Řekl bych, že komunikace online s klienty prostřednictvím videokonferencí je po období covidu neporovnatelně četnější. Opravdu se potvrzuje, že je už určitá nemalá skupina subjektů, které nepovažují za nutné se scházet osobně, s čímž bylo v posledních letech třeba se vypořádat i z naší strany. V tomto já vnímám zásadní změnu a posun.

Radek Pokorný: Covid v tomto směru otočil spousta věcí úplně vzhůru nohama. U některých agend dříve neexistovalo postupovat jinak, než osobním jednáním. Teď je to naopak. Teď se všechno dělá na dálku. Například do Kanady na projednání závěti nemůžete jet, i když tam covid není. Prostě nikdo nepřipustí jinou formu projednání než online. U nás se to až takto nepřeklopilo, ale v některých zemích je osobní setkávání eliminováno úplně na minimum. Teď jde samozřejmě o to, jestli zde zůstaneme v jakémsi meziprostoru, jak to komu vyhovuje, nebo jestli tlak na snížení nákladů způsobí, že to tak bude i u nás, protože na dálku je to bezesporu všechno mnohem levnější.

Lenka Zdvíhalová: Ještě musím dodat k tomu, co říkal Pavel, že klienti se vlastně stali svým způsobem flexibilnějšími. Pokud se dříve plánovala schůzka více lidí i 14 dnů předem, aby se všichni sešli, dneska se naplánuje s předstihem pár hodin a je jednoduše online. Všichni se tomu de facto přizpůsobili, přestože před několika lety bylo online jednání s klientem naprosto nemyslitelné, minimálně v našem oboru. Klienti sice očekávají na jednu stranu rychlejší reakce v jakékoli denní době, večer, o víkendu, ale i oni sami reagují rychleji. Když něco potřebujete, nějaké podklady a pošlete požadavek v pátek odpoledne, většinou je během víkendu zpracován. Funguje to zkrátka i

naopak. Přínos online doby tedy může být i v tomto směru.

Petr Málek: Co se týká arbitrážních a soudních jednání, je stále častější a podle mého názoru rovněž efektivní elektronická forma. Není vždy potřeba, aby se účastníci sjížděli z celé republiky nebo třeba ze zahraničí. A i u obecných soudů je možnost videokonferencí provést výslech znalce apod. Je cítit takový pozvolný postup – určitě to zabere ještě čas, než se elektronická jednání rozeběhnou naplno.

Radek Pokorný: Kde ale bohužel progres vůbec není, je růst sazeb. Faktem je, že po roce 2008 šly sazby jen dolů. A uvědomme si, že tehdy nebyla teď tolik skloňovaná inflace, a i přesto jsme všichni měli ve smlouvách inflační doložky. Když jste sazbu zvedli, stačil jednostranný dopis, že upravujete sazby podle článku tolik a tolik smlouvy, a více se to neřešilo. Bohužel si někteří kolegové začali hrát na to, že jdou vstříc klientům, a snížili sazby na půlku jako první krok a jako druhý krok logicky následovalo odstranění inflačních doložek. A z toho vyplynuly a stále plynou velké problémy. Navíc dnes je na trhu bohužel řada kolegů, kteří právě se sazbami hrají jako s vlastně jedinou kompetitivní výhodou.

Můžeme říct, co je podle vás minimální důstojná sazba?

Radek Pokorný: Podle mě kolem těch 5000 Kč. A to si je třeba připomenout, že jsme v roce 2008 byli na sedmi a půl, osmi tisících korunách. Možná ta částka na první pohled vypadá vesele, ale pravda je, že advokacie, když se dělá na špičkové úrovni, je fakt neuvěřitelná dřina po všech stránkách. Je zcestné si myslet, že ji na takovéto úrovni budete dělat třeba do sedmdesáti, abyste nějak důstojně odešel do důchodu. Chci vidět lidi, kteří opravdu jedou takhle na hraně, jak budou vypadat za 20 let. V těch sazbách nehledejte zpupnost. Je tam a musí být krom jiného úroveň odbornosti, která by tedy rozhodně měla být rozlišována a ohodnocena. V posledních letech bohužel i špičkové pražské kanceláře přistoupily na hru s extrémně nízkými sazbami. Všude ve světě, v Londýně tzv. „Magic Circle“, v Německu, existuje vždy skupina prvoligových kanceláří, kam jsme my vždycky historicky patřili. Klient si vás najal a nediskutoval o sazbách, protože moc dobře věděl, proč chce právě vás.

Jak z toho ven?

Radek Pokorný: Jsou věci, které když jednou zkažete, tak je zkažete navždy. Já většinou jako příklad uvádím slavné módní nebo kosmetické značky, které když se zhoršila doba, zmenšily podlahovou plochu, propustily pár zaměstnanců, ale nikdy neřekly, že ten flakon, co stál 20 000 Kč, najednou bude stát 3 000 Kč, aby se přiblížily svým zákaznicím. To se rozhodně nestalo, že? To totiž už pak nikdy nevrátíte zpátky. A bohužel zde je to nyní zásadně vidět. Samozřejmě v tom musí hrát roli i nějaká psychologie, jakási neúcta k intelektuálním znalostem, protože totéž zažívají například i investiční nebo daňoví poradci. Prostě je na tom tak každý, kdo prodává své znalosti, svůj mozek.

Jak se změnil klient?

David Skopal: Změnil se v tom, že víc hledí na peníze, že žádá stanovení cenových stropů, odhadů a striktně vyžaduje jejich dodržování. My se o to snažíme, ale ne vždy je možné nacenit a odhadnout vše úplně přesně. Potom se dostáváme do velkých diskusí, kdy musíme obhajovat vše, co vyúčtujeme. V tomto ohledu se klient změnil určitě. Když to srovnám se zahraničními kanceláři, aktuálně u věcí s mezinárodním přesahem, kdy jsme například nedávno spolupracovali s právníky ze Skotska nebo z Londýna, se s námi nikdo nebavil o sazbách. Prostě řeknou: „Takto to je, berte nebo ne“. A poptáte-li jinou kancelář, bude na stejných sazbách.

Petr Málek: Spolupracujeme s korespondenčními kanceláři po celé Evropě a rozhodně to není

jen v těch západních státech, že by se sazby držely. Děláme s polskými advokátními kancelářemi, bulharskou, chorvatskou... Pravidelně dochází k tomu, že si každý rok automaticky navýší sazbu a o ničem se nediskutuje. Pošlou nové obchodní podmínky, kde je nová sazba, a prostě to tak je. Jenom tady u nás došlo opravdu k dramatickému propadu.

Radek Pokorný: To je přesně to, co jsem se v tom roce 2008 snažil některým kolegům zcela neúspěšně vysvětlit, že to bude čistá katastrofa. To se přesně stalo a už je to nevratné. Podle mě neexistuje řešení. Neříkám, my máme práce nad hlavu. Ale já osobně mám celkově z budoucnosti naší branže obavu.

Pavel Beránek: Já bych rád navázal na to, co tady říkal Radek Pokorný. Myslím, že naše profese je aktuálně předimenzovaná. Právníků je moc, což může v konečném důsledku mít vliv i na ty zmíněné sazby. Rozhodně podle mě chybí mnohem více jiné profese. Máme šestnáct tisíc advokátů a ta naše země zase tak velká není. Ano, například v Americe je neporovnatelně víc advokátů, Amerika je ale úplně jinak postavená, tam opravdu každý lékař, kdokoliv má svého advokáta a neustále se tam všichni soudí.

Většina české populace ale řeší právní problémy svépomocí, popřípadě nezřídka proběhne taková ta prosba: „přečti si to, koukni na to“ ...zdarma samozřejmě. Za advokátem se jde až ve fázi, kdy někomu teče do bot, ale pak zas díky pocitu, že nedá skoro žádnou práci si něco „jen přečíst“, nikdo nechce zaplatit. Těžko se tady prodává duševní práce, zkušenost.



Foto: Jan Kolman

Co vás jako advokáty manažery trápí?

Lenka Zdvíhalová: V poslední době jednoznačně nedostatečný zájem koncipientů, a nejen jich, o práci. Většina absolventů právnických fakult dnes nejde do advokacie a pokud už tam chtějí, mají často naprosto nereálná očekávání, a to nejen finanční. Představují si, že za 3 měsíce, za 6 měsíců se budou vyskytovat u největších transakcí a pomalu budou v televizi mluvit o tom, jak vedou soudní spor za toho a toho klienta.

Všichni tady víme, co umí lidi, když vyjdou z fakulty. Co jsme uměli my. Není to nic moc pro praxi. Když je člověk šikovný, samozřejmě, může se to určitě relativně rychle naučit, dá se vychovat, ale musí být vůle a zájem. Většina z nich má dobré rodinné zázemí, nepotřebují mít hned auto, byt, vydělávat peníze. Chtějí více volného času, klidně na úkor kariéry nebo nabytí zkušeností. A nebude to samozřejmě problém jen u právníků. Všichni si chtějí více užívat, než to bylo běžné u nás. Celkově tento trend vnímáme jako velký problém, kterému čelíme už nějakou dobu a asi se to hned tak nezlepší.

Neslyšel jsem za posledních pět let jinou odpověď na tuto otázku.

Radek Pokorný: Já bych ještě k tomuto trendu myšlení doplnil pár věcí. Docela dlouho jsem lidi nabíral a nějaké zkušenosti s tím mám. Ostatně všichni, co sedí u tohoto stolu, tady začínali.

Dle mého je v tomto ohledu změna naprosto gigantická. Není tajemstvím, že jsem vždy razil přístup, že před sedmou se domů nechodí. Byl jsem ale nucen to postupně revidovat, protože dnešní optikou bych sem nikoho nedostal. A teď neříkám, že moje pojetí života a můj přístup k práci jsou nutně nejlepší, tak to určitě není. Mně to ale takto vyhovuje a tvrdím, že pokud chcete být v první lize, musíte se tak chovat. Jiná rovnice neplatí. Vadí mi neochota nebo neschopnost pochopit, že nemůžete mít obojí. Je tu mnohem menší skupina lidí, kteří vlastně touží po tom být v první lize, a zároveň jsou si vědomi toho, co to obnáší.

Já jsem skutečně těch prvních osm nebo devět let vstával po třetí hodině ráno, ve čtyři už jsem seděl, draftoval, pak jsem běhal celý den po Praze a v osm večer jsem chodil do dozorčí rady do banky řešit jejich problémy. Domů jsem přišel v jedenáct, šel jsem spát o půl dvanácté a po třetí už jsem zase vstával. Samozřejmě s takovým režimem jste přišel v pátek, omdlel a spal v sobotu do oběda. A v neděli po obědě jsem šel zase do kanceláře. Dneska mám pocit, že spousta kolegů o to nestojí a když o to stojí, tak si myslí, že je k tomu spousta zkratk. Zkratky nejsou. K cíli žádné nevedou. Takové zjištění může působit závist, zlost, možná ve výsledku už výše zmíněnou nechut ten obor dělat, tolik dřít pro získání kvalitních zkušeností. Ale nemá cenu nad tím naříkat. Je to prostě realita. Zkrátka proti naší branži jde hned několik trendů, které nejsou dobré.

Já, když zítra umřu, vím stoprocentně, že je tady parta lidí, která v tom, co dělá, to každý z nich umí dneska už stokrát lépe než já. A víme, že když jsem začínal, všichni byli ve škole. To znamená, ať už vlastním příkladem, úsilím nebo dob-rým výběrem jsme tady vybudovali tým extrémně kompetentních lidí. Bohužel dneska je mnohem těžší, aby oni tu moji misi zopakovali, protože mají mnohem menší možnost si lidi vybírat a sdílet s nimi vášeň pro to, co děláme.

Čím je tedy špičková advokacie vyjímečná?

Radek Pokorný: Primárně tím, že určitou věc, na kterou se specializujete, děláte v rádech častěji a rozmanitěji. Šíře vašich znalostí a zkušeností je neporovnatelná s někým, kdo se ke stejné problematice dostane jednou za dva roky. Přirovnal bych to k operaci v okresní nemocnici, kde když ji jako lékař děláte jednou za měsíc, tak vám jde jinak než lékařům, kteří ji ve fakultní nemocnici dělají několikrát za den.

Měla by třeba Česká advokátní komora být v těchto tématech aktivnější? Mohla by pomoci advokátům?

Radek Pokorný: Ne, myslím si, že tohle opravdu definitivně nemá řešení, pokud drtivá většina firem raději zaměstná in-house právníka, který logicky špičkou v každém oboru advokacie být nemůže. Ano, samozřejmě v menších a rodinných firmách má na to trošku vliv nějaký přátelský nebo osobní vztah mezi advokáty a majiteli, zejména v té mladší generaci, ale tam zase stačí menší hádka a je

konec.

Petr Málek: Určitě se nevyhneme tomu, že jednodušší věci budou dělat buďto interní právníci anebo elektronické nástroje. Taková je prostě budoucnost. Ale já věřím, že rozhodovat stále bude to, kdo má víc zkušeností, přinejmenším v těch složitějších věcech.

Radek Pokorný: Nezbyvá než doufat, že to bude někdo potřebovat, přestože tlak na cenu zcela jistě je a bude stále silnější. Kladu si teď ale otázku, kdo a jak pozná, že máte tu zmíněnou větší zkušenost? Jsem k tomu osobně docela skeptický. Nemusíme si tu nijak složitě vysvětlovat, respektive opakovat, že každá právní specializace má svoji první ligu a samozřejmě tomu klientovi přináší mnohonásobně vyšší hodnotu. Ale oni to tak necítí. Dostáváme se do stavu, kdy advokacie přestává být podnikáním a stává se zaměstnáním.

Pavel Beránek: Navíc nelze nevidět, že se právní služba stala komoditou. Co si o tom myslet, když ve výběrovém řízení dostanete univerzální formulář, jehož obsah nedává vůbec smysl pro vaši profesi, ať už se ptají na dětskou práci, otroctví... Dozvíte se, že tak nadnárodní korporace vybírají kancelářské potřeby, občerstvení, cokoli. Je to jednotný formulář pro všechny dodávky služeb a zboží. A my tam patříme. Nerozlišují, že to je zvláštní služba. A kritérium pro výběr je ve výsledku bohužel jediné - cena.

Jaké máte plány do budoucna, kde vidíte značku Pokorný - Wagner za pět, deset let?

Radek Pokorný: My si můžeme dovolit být optimističtí, protože jsme v situaci, kdy svou klientelu máme. Podíváme-li se do zakázkové knihy, na nejbližší roky nás určitě nic smutného nečeká. Máme skvělé vztahy s klienty. Věří nám, vědí, že děláme dobrou práci. Vážíme si jich, jako si oni váží nás. Máme jejich důvěru, kterou bychom za žádných okolností nenarušili. A to vážně není dnes běžné.

Ale jak to mám dát vědět těm, kdo nás neznají? Jaký nástroj ukáže na nás? Jak změnit myšlení lidí, aby nepovažovali naše služby za komoditu? Jediné, co by se muselo stát, je, že se posune obecná kvalita všeho o úroveň výš. Ale to pak citujeme Čapkovo: Národ nezměníš, ledaže bys měl staletí. Prostě není náhoda, že v této zemi se poradenství dostalo na velmi levnou úroveň ve všech oblastech. To je výraz hodnot a preferencí tohoto národa.

Také určitě máme co zlepšovat, například v získávání mladých lidí, koncipientů a studentů se zájmem o náš obor. Musíme se podívat do portfolia, jestli se všemi klienty, se kterými děláme, dělat chceme a můžeme. Tzn. zvážit vše z pohledu profitability. My jsme si ten domácí úkol udělali. Analyzovali poslední rok, dva, našli rezervy, hluchá místa. Takže my pokračujeme. Nemáme důvod být pesimističtí.

Teď jsme se ale bavili o trendech v tomto byznysu. Když jsem začínal, bylo mi 26 let. To, o čem jsem tu teď celou dobu mluvil, bylo to, co toho šestadvacetiletého člověka čeká dnes. Má slova jsou zamýšlením a popisem toho, kde se naše branže podle mě pohybuje, a co mohou příští generace advokátů čekat.

David Skopal: Tak já jsem taky optimistický, akorát to bude asi víc na nás, protože myslím, že ta nová krev se moc konat nebude. Nevím, zda bude možné najít další lidi s nadšením a nějakou vizí, které by bylo možné udělat součástí týmu.

Radek Pokorný: Všechno je o lidech. V naší firmě jsme si lidsky vždy rozuměli, cokoli se dělo, vždy jsem se o ně snažil postarat. Uvědomte si, že ti, co tu sedí kolem stolu, tu jsou dvacet let. A já jsem nikdy ani na vteřinu nepochyboval, že jim můžu absolutně věřit. To bych to totiž opravdu zabalil druhý den. A ano, samozřejmě si uvědomuji, že to není standard.

Jozef Mikloško: Jak bylo řečeno, jsme tu všichni od začátku. A jeden z charakteristických prvků, dle kterých nás Radek tady vychovával, je a vždy byla stabilita. Nejsme nuceni zdvojnásobovat portfolio nebo naopak ubírat. Radek nás vede k tomu, že to děláme poctivě, pořádně, ve stabilním objemu, tedy i ve stejném počtu. Nemáme advokáta, který by přišel zvenku. Všichni tu začínali od koncipientů, všichni jsou vychováni touto kulturou, v této stabilitě, dle stejných priorit. To má samozřejmě vliv na vztahy napříč celou firmou. Spolupracujeme, věříme si. Naše vztahy jsou zcela korektní. Jak Radek říká, ani on nemá pocit, že by se měl čehokoliv obávat. Naopak si myslím, že za takový druh spolupráce jsou mu všichni zavázáni.

Radek Pokorný: A já jim! Kdo by si chtěl pořád hlídat záda? Ani klient nesmí ztrácet čas obavami, bát se věřit. Když začínáte, přijdete, dostanete případy, naučíte se, co máte, ale pak přijde moment, kdy se projeví a definuje skutečná úroveň naší branže. Liší se dle charakteru, povahy, lidské solidnosti. Tento přístup pak dává tu pravou kvalitu a skutečnou hodnotu.



Mgr. Lenka Zdvíhalová - advokátka | Začínala v Advokátní kanceláři Pokorný, Wagner & partneři, s.r.o. jako advokátní koncipientka v roce 1998 | Studium na Právnické fakultě Univerzity Karlovy v Praze | Specializace: Veřejné zakázky, Obchodní soudní spory, Závazkové právo, Právní due diligence, Správní právo, Mediální právo a reklama, Spolkové a nadační právo | Tým: Mgr. Alexej Štěrba - advokát, Mgr. Eliška Čvančarová - advokátní koncipientka



JUDr. Petr Málek - advokát | Začínal v Advokátní kanceláři Pokorný, Wagner & partneři, s.r.o. jako advokátní koncipient v roce 2001 | Studium na Právnické fakultě Univerzity Karlovy v Praze | Působí dále jako rozhodce u Rozhodčího soudu při Hospodářské komoře České republiky a Agrární komoře České republiky | Specializace: Soudní spory, exekuce a arbitráže, Mezinárodní rozhodčí řízení a ochrana investic, Mezinárodní obchodní právo a investigace, Vymáhání pohledávek, Stavebnictví | Tým: JUDr. Lukáš Kalina - advokát, Mgr. Jiří Trávníček - advokát, Mgr. Ondřej Vévoda - advokát, Mgr. Zuzana Dudysová - advokátní koncipientka, Mgr. Hoang Long Nguyen - advokátní koncipient, Mgr. David Velechovský - advokátní koncipient



JUDr. Ing. Pavel Beránek - advokát | Začínal v Advokátní kanceláři Pokorný, Wagner & partneři, s.r.o. jako advokátní koncipient v roce 2002 | Studium na Právnické fakultě Západočeské univerzity v Plzni a Ekonomické fakultě Západočeské univerzity v Plzni | Specializace: Duševní vlastnictví, Pracovní právo, Compliance, Developerské projekty, Tabáková regulace | Tým: JUDr. Markéta Jelenová - advokátka, Mgr. Michaela Karpíšková - advokátka, Aneta Kranerová - paralegal



JUDr. Jozef Mikloško, LL.M. - advokát | Začínal v Advokátní kanceláři Pokorný, Wagner & partneři, s.r.o. jako advokátní koncipient v roce 2006 | Studium na School of Law of the Manchester Metropolitan University, Velká Británie, Právnické fakultě Západočeské univerzity v Plzni a na Faculty of Laws of the University College of London (UCL), Velká Británie | Specializace: Právo hospodářské soutěže, Rodinné firmy, Insolvence a restrukturalizace, Ochrana osobnosti, Nabídky převzetí a vytěsnění menšinových akcionářů (squeeze-out) | Tým: Mgr. MgA. Jaromír Pařil, LL.M. - advokát, Mgr. Anežka Kubiasová - advokátní koncipientka, JUDr. Peter Mikita - advokátní koncipient, JUDr. Hynek Růžička - advokátní koncipient



Mgr. Ing. David Skopal - advokát | Začínal v Advokátní kanceláři Pokorný, Wagner & partneři, s.r.o. jako advokátní koncipient v roce 2002 | Studium na School of Business, Institut of Technology Sligo, Irsko, Podnikatelské fakultě Vysokého učení technického v Brně a na Právnické fakultě Univerzity Karlovy v Praze | Specializace: M&A a kapitálové trhy, Korporátní právo, Bankovní regulace a finanční právo, Informační technologie, Ochrana dat a kybernetika | Tým: Mgr. Lucie Hrabovská - advokátka, Mgr. Lenka Knopová - advokátka, Mgr. Monika Mocová - advokátka, Mgr. Tomáš Martiník - advokát, Mgr. Martin Netík - advokát, Mgr. Josef Procházka - advokát, Mgr. et Mgr. Zuzana Ščerbová - advokátka, Mgr. Pavlína Rejmanová - advokátní koncipient, Mgr. Milan Šajer - advokátní koncipient, Mgr. Klára Štenclová - advokátní koncipientka, Hoang Viet Le - paralegal

Autor: Miroslav Chochola

advokátní kancelář



síla argumentů

[Advokátní kancelář Pokorný, Wagner & partneři, s.r.o.](#)

Klimentská 1216/46
110 00 Praha 1

Tel.: +420 224 229 287-9

Fax: +420 224 229 290

e-mail: office@p-w.cz

[LinkedIn](#) ■ [Twitter](#)

© 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](#)