

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

Právníci mají inovace těžší než ostatní obory. Nemohou je ale zaspát

Dají se v našem regionu dělat plnohodnotné právní inovace? Jaký dopad má na digitalizaci právních služeb současná pandemie koronaviru? A jací jsou vlastně právníci klienti? Ve studiu Epravo.cz odpovídá inovativní právně-technologické firmy SingleCase Lucie Tvarůžková.

Zakladatelka Zonky Lucie Tvarůžková má za sebou úspěšnou kariéru nejen v oblasti inovací, ale také médií. Před více než rokem se pustila do „neznámých“ právních vod a začala vést přední českou LegalTech společnost SingleCase. „Než jsem začala vést SingleCase, tak jsem o právnících nevěděla skoro nic. Měla jsem jen intuici, že to je zajímavý obor na rozcestí. Obor, kde se dlouho nic neděje, a to se musí změnit,“ říká Tvarůžková v rozhovoru pro Epravo.cz.

Proč právníci (ne)inovují

Lucie Tvarůžková se inovacím věnuje již řadu let a prakticky denně se kolem ní rojí nové nápady. I proto ví, že jsou jakékoliv „disrupce“ v oboru drahá záležitost. „Potřebujete v první řadě investovat. Současně riskujete, že to nevyjde,“ říká s tím, že právníci si často takový hazard nemohou dovolit. Na velkých trzích je podle Tvarůžkové řada právnických společností, které na inovace mají alokované celé týmy. To je ale v Česku nepředstavitelné. Zároveň jsou si advokáti i v našem regionu vědomi toho, že bez potřebných technologií nemohou dost dobře růst. „Čím dál víc kanceláři si uvědomuje, že technologie jejich obor zásadně změní. A nemohou to zaspát,“ dodává.

Digitalizace služeb právníků je dalším krokem

Se SingleCase se Lucie Tvarůžková snaží rozvířít vody inovací v Česku a zapojit do toho klíčové hráče na trhu. „Když jsem nastoupila, můj první úkol byl přesvědčit o našem řešení i velké právnícké firmy. Dnes již získáváme největší firmy na trhu, a to je základ pro budování SingleCase do budoucna,“ popisuje Tvarůžková.

Aktuálně se v SingleCase zaměřuje na dvě oblasti. Tou první je efektivní řízení kanceláře. „Mým hlavním zákazníkem je partner advokátní kanceláře, který je ve zvláštní roli. Často je největší specialista firmy a zároveň její CEO. Dělá právníčinu a k tomu řeší rozvoj byznysu, najímá a vyhazuje lidi,“ popisuje Tvarůžková. Druhou oblastí je změna pohledu právníků na to, co nabízí svým zákazníkům a jak své služby digitalizovat. „Zákazník právníků je úplně stejný jako zákazník Alzy. Je zvyklý mít věci digitálně, okamžitě a být pánem situace,“ dodává. U právníků to podle ní dnes zatím nefunguje. „Myslím si ale, že to přijde. I proto se velmi intenzivně snažíme digitalizovat způsob poskytování právních služeb,“ uzavírá Lucie Tvarůžková.

Další články:

- [DEAL MONITOR](#)
- [Tři dekády v advokacii a otevřený pohled na to, co profesi i justici nejvíc škodí](#)
- [DEAL MONITOR](#)
- [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](#)