

Rozhovor s Davidem Maškem

Hlavní specializací kanceláře Mašek & Partners je oblast developmentu a stavebnictví. Z hlediska právních odvětví se kancelář zaměřuje zejména na smluvní agendu, mimosoudní i soudní řešení sporů a oblast veřejných zakázek související s developmentem a stavebnictvím.

Pražská advokátní kancelář Mašek & Partners vznikla před třemi lety jako přirozené vyústění kariéry svého řídicího partnera JUDr. Davida Maška. Ten nejprve působil v jedné z velkých pražských advokátních kanceláří, postupně se osamostatnil a kancelář postupně vybudoval do současné podoby menší advokátní kanceláře o sedmi právnících.

Hlavní specializací kanceláře Mašek & Partners je oblast developmentu a stavebnictví. Z hlediska právních odvětví se kancelář zaměřuje zejména na smluvní agendu, mimosoudní i soudní řešení sporů a oblast veřejných zakázek související s developmentem a stavebnictvím. Klientela kanceláře je tvořena převážně korporátními klienty z oblasti developmentu a stavebnictví, kancelář však poskytuje právní služby i fyzickým osobám a v menší míře i v jiných oborech práva.

JUDr. Mašek charakterizuje styl práce své kanceláře jako butikový. Jde o menší tým poskytující vysoce specializované právní služby s vysokou přidanou hodnotou pro klienty. Tento styl práce se odlišuje od velkých kanceláří orientací na menší počet klientů a větší flexibilitou. Zároveň ale kancelář klade důraz na týmovou práci a vzájemnou zastupitelnost právníků podobně jako velké kanceláře.

Kancelář Mašek & Partners se ve svém přístupu nesnaží být pouze dodavatelem právních služeb, ale usiluje o komplexní přístup zohledňující obchodní souvislosti a potřeby klientů. Cílem je porozumět záměrům klienta a poskytnout mu nejen analýzu z právního hlediska, ale také praktická doporučení reflektující jeho obchodní cíle. Kancelář klade důraz i na dodržování advokátní etiky ve své práci.

Na dotaz ohledně vize do budoucna JUDr. Mašek uvedl, že vzhledem ke kladné zpětné vazbě od klientů hodlá kancelář zachovat svůj současný obchodní model i do budoucna. Považuje jej za perspektivní a vidí v něm potenciál i pro další růst kanceláře. Zatímco některé velké kanceláře budou i nadále expandovat a dominovat trhu, menší butikové kanceláře mají také své místo a uplatnění. JUDr. Mašek připustil, že v případě výraznějšího růstu kanceláře by se musel více soustředit na manažerskou roli a přenechat operativní vedení mandátů dalším kolegům. Zatím ale stále aktivně participuje na práci pro klienty.

Sledujte epravo.cz.

Podívejte se na rozhovor

lt;/center; >

Další články:

- [Rozhovor s Renátou Šínovou](#)
- [Rozhovor s Jaromírem Jirsou](#)
- [Rozhovor s Jiřím Cískem](#)
- [Rozhovor se Zdeňkem Kučerou a Davidem Šimkem](#)
- [Rozhovor s Lucií Dryákovou](#)
- [Rozhovor s Vítem Hruškou a Michalem Kalenským](#)
- [Rozhovor s Veronikou Janoušek Rudolfovou](#)
- [Rozhovor s Petrem Angyalossym](#)
- [Rozhovor s Radimem Boháčem](#)
- [Rozhovor s Tomášem Machurkem a Markem Hejdukem](#)
- [Rozhovor s Tomášem Lichovníkem](#)