

Rozhovor se Zdeňkem Kučerou a Davidem Šimkem

Pražská kancelář Dentons slaví úspěch v soutěži Právnická firma roku 2025 a potvrzuje svou pozici lídra v oblasti M&A i mezinárodního práva. Zdeněk Kučera a David Šimek v rozhovoru vysvětlují, proč dnes klienti chtějí rychlost, jednoduchost a osobní přístup více než obsáhlá memoranda. „Klient chce, aby jeho problém byl vyřešen,“ říká Zdeněk Kučera. Jak se mění advokacie pod vlivem AI a globalizace? Podívejte se na celý rozhovor.

Pražská pobočka Dentons má za sebou mimořádně silný rok. V soutěži Právnická firma roku 2025 získala ocenění v kategorii M&A a zároveň titul Mezinárodní advokátní kancelář roku. Jak připomíná Zdeněk Kučera, ještě před několika lety byla kancelář na českém trhu vnímána spíše jako butik zaměřený na nemovitosti. „Uběhli jsme neuvěřitelný maraton,“ říká Zdeněk Kučera a dodává, že dnes kancelář klienty obsluhuje „od čumáčku po ocásek“.

Podle Davida Šimka stojí za úspěchem především kvalita transakcí a důvěra klientů. „Rozhodli dva zásadní faktory – naši klienti a jejich transakce,“ vysvětluje David Šimek. Dentons se podílel například na prodeji majoritního podílu v Adestře fondu Carlyle, akvizici AAA Auto a Mototechny skupinou EPH nebo vstupu investora do Slevomatu. „Byli jsme u toho nejlepšího, co na českém trhu bylo,“ shrnuje David Šimek.

Kancelář dnes pracuje jak pro lokální, tak pro mezinárodní klientelu. Přestože je součástí globální sítě, těžiště práce zůstává v regionu. „Procentuálně hrají prim lokální a regionální klienti,“ říká Zdeněk Kučera. Zároveň však roste počet mandátů s mezinárodním přesahem. Přibližně polovina transakcí na českém trhu má podle Davida Šimka zahraniční aspekt.

Růst kanceláře ale neznamená jen navyšování počtu právníků. Dentons se dlouhodobě pohybuje mezi 60 až 70 advokáty a dramatické zvyšování stavů neplánuje. „Spoustu práce za nás dnes udělá umělá inteligence,“ konstatuje Zdeněk Kučera. Klíčová je podle něj osobnost seniorního právníka a dlouhodobý vztah s klientem. „Ta osobnostní složka ve vztahu advokát-klient bude hrát čím dál větší roli.“

Otázka využití AI přirozeně vyvolává obavy o budoucnost juniorních pozic. Dentons však podle Zdeňka Kučery stavy nesnižuje. „Odpověď je jednoduchá – nemělo to vliv,“ říká k případnému omezení juniorů. Práce je naopak komplexnější. „Back office je daleko složitější, právník musí znát přesahy a souvislosti,“ vysvětluje. Výstup pro klienta je přitom stručnější a srozumitelnější. „Jsou klienti, kteří říkají: Když je to delší než tři věty, nebudeme to číst.“

David Šimek zdůrazňuje, že podstatou právní služby není samotná rešerše, ale procesní zkušenost a lidskost. „Procesní znalost a lidskost – to jsou dvě věci, které AI ještě dlouho mít nebude,“ říká. Klienti chtějí jednat s konkrétní osobou, která rozumí jejich byznysu a umí situaci vysvětlit. Právě tzv. mid-level právníci tvoří podle něj páteř kanceláře.

Vedle M&A se Dentons intenzivně věnuje také kapitálovým trhům. Nejde přitom jen o IPO. „Kapitálové trhy vnímáme mnohem komplexněji,“ vysvětluje David Šimek. Zahrnují alternativní formy financování, dluhopisy, strukturované produkty či financování od fondů. Rostoucí poptávka

vedla k příchodu nového partnera Tomáše Kavky. „Je to velmi přínosná spolupráce,“ dodává.

Tématem budoucnosti jsou i kryptoměny a tokenizace. Přestože volatilita trhu přináší rizika, zájem klientů roste. „Máme řadu poptávek v této oblasti,“ potvrzuje David Šimek. Dentons díky mezinárodní síti spolupracuje se specialisty ve Švýcarsku, Španělsku či Singapuru. „Víme vždycky, kam šáhnout,“ říká Zdeněk Kučera s tím, že právě globální přesah je významnou konkurenční výhodou.

Advokátní kancelář budoucnosti podle Zdeňka Kučery nebude primárně výrobcem dokumentů. „Advokát je osoba, která vyřeší problém,“ zdůrazňuje. Stále častěji se právní poradenství transformuje do podoby technologických nástrojů. Dentons připravuje například legal tech tool sledující regulační změny napříč jurisdikcemi. „Pro klienty je někdy důležitější rychlost než dokonalost,“ dodává.

Rychlost je dnes klíčovým parametrem. Někteří klienti podle Zdeňka Kučery otevřeně říkají: „Použijte technologii, hlavně když odpověď dostaneme během několika hodin.“ Tradiční dlouhá memoranda ustupují stručným, jasným doporučením. Změna se týká nejen formy, ale i očekávání. Klienti chtějí partnera, který je jim blízko a rozumí jejich rozhodovacím procesům.

Podle Davida Šimka se podstata vztahu s klientem přesto nemění. „V jádru je to pořád o důvěře,“ říká. Moderní technologie umožňují rychle získat obecné informace, ale hodnotu má zkušený právník, který doporučení zasadí do kontextu a převezme odpovědnost. „Klient musí věřit konkrétnímu člověku,“ dodává.

Do budoucna očekává Dentons stabilní, ale kvalitativní růst. „Nemyslím si, že za pět nebo deset let budeme dramaticky větší,“ říká Zdeněk Kučera. Zásadní bude reputace, etika a společenský přesah. Kancelář klade důraz na pro bono aktivity i diverzitu. „Reputace, která je nepošramocená, je pro nás naprosto klíčová.“

Významnou strategickou iniciativou je založení English and US Law Hub v Praze. „Chtěli jsme nabídnout zkušenosti z globálních transakcí za cenu, která dává smysl i pro české klienty,“ vysvětluje David Šimek. Tým právníků kvalifikovaných v anglickém a americkém právu posiluje schopnost kanceláře obsluhovat komplexní přeshraniční projekty.

Český trh se zároveň mění z příjemce zahraničního kapitálu na aktivního investora. „Saldo se dnes hodně vyrovnává,“ konstatuje David Šimek. Cílem je zvýšit celkový objem investic, které proudí ekonomikou. Dentons sází na globalizaci a propojení lokální expertizy s mezinárodním know-how.

Rozhovor se Zdeňkem Kučerou a Davidem Šimkem ukazuje, že budoucnost advokacie nestojí jen na právních znalostech, ale na kombinaci technologií, osobního přístupu a globální perspektivy. „Klient chce, aby jeho problém byl vyřešen,“ připomíná Zdeněk Kučera. A právě schopnost dodat rychlé, srozumitelné a důvěryhodné řešení bude podle obou partnerů rozhodovat o úspěchu kanceláří v příštích letech.

Sledujte epravo.cz.

Podívejte se na rozhovor

lt;/center; >

Další články:

- [Rozhovor s Janem Hrazdirou](#)
- [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](#)