

ADVOKACIE DNES NENÍ DREAM JOB. VÝZVOU JE PRO NÁS TAKÉ POSTUPUJÍCÍ DIGITALIZACE

Jaké jsou příležitosti a výzvy české advokacie? Na to odpovídají partneři osmnácti předních právnických firem působících v Česku. „Neviditelná ruka trhu potřebuje trochu infuze do žíly v podobě informované debaty na toto téma. Málo se ví například o dopadech cenového dumpingu na kvalitu právních služeb,“ říká v anketě například Michal Žižlavský, který působí také jako člen představenstva České advokátní komory. „Způsob poskytování právní služby se mění a tradiční model práce v kanceláři kombinovaný s osobním jednáním se začíná jevit z hlediska požadavků advokátů i klientů jako překonaný,“ zmiňuje další z advokátů a současně také členů představenstva Komory Lukáš Trojan.



ERWIN HANSLIK

VEDOUcí PARTNER

TAYLOR WESSING ČESKÁ REPUBLIKA

1 Ve které oblasti vidíte středně/dlouhodobě největší růstový potenciál pro vaši kancelář a proč?

Z mého pohledu mají velký růstový potenciál oblasti health care a life science, a to i přesto že společností, které se mu na trhu opravdu věnují, je zatím málo. Naše advokátní kancelář již v těchto oborech nějaké mandáty získává, vytvořili jsme menší tým, který se jim plně věnuje, ale rádi bychom ho brzy dále rozšířili. Další obrovský potenciál je určitě v oblasti energy, která dnes již zdaleka není jen o real estate, ale má mnohem širší využití. I na něj se již naše advokátní kancelář specializuje.

2 V čem vidíte středně/dlouhodobě největší výzvu pro trh právních služeb?

Největší výzvou zůstává efektivní organizace advokátních kanceláří, zejména co se týká práce. Klienti už nejsou ochotni platit vysoké honoráře za činnosti, které může vykonávat počítač nebo nějaká forma umělé inteligence. To musíme akceptovat, stejně jako fakt, že AI za nás brzy převezme část naší práce. Práce advokáta bude mít samozřejmě vždy pro klienta hodnotu i přínos, ale brzy se začne rozlišovat, co lze bez obtíží přesunout na umělou inteligenci či roboty. Jsem přesvědčen, že nejde o nijak vzdálenou budoucnost, ale hovoříme o horizontu pěti let. Již dnes existují služby, které se dají platit online a online je i využívat. Lidé sice ještě nejsou úplně připraveni, ale až to přijde, budou podobné služby stále častěji vyžadovat. I proto se musíme soustředit na oblasti, kde je lidský faktor zatím stále nenahraditelný, specializovat se a zůstat flexibilní.



JANA HLADKÁ ZILVAROVÁ

VEDOUcí PARTNERKA

Z/C/H LEGAL

1

V posledních dvou letech vidíme zřetelný nárůst poptávky po poradenství v oblasti pracovního práva a HR. Turbulentní časy přinesly a v brzké době přinesou zásadní změny, na které musí firmy reagovat. Jde o oblast digitalizace procesů a implementace softwarů tak, aby tyto splňovaly všechny zákonné náležitosti aktuální právní úpravy. I proto jsem ambasadorkou společnosti Pinya HR, která vyvíjí software za účelem zefektivnění HR softwaru. Naše kancelář je rovněž partnerem platformy Nenech to být, která se zabývá vedením vnitřních oznamovacích systémů, tzv. whistleblowingu. Dalším z klíčových segmentů pro nás i nadále zůstává právo nemovitostí a s tím spojené transakční poradenství.

2

Střednědobě vidím jako největší výzvu postupující digitalizaci a schopnost nebo lépe řečeno připravenost a ochotu advokátského stavu na ni reagovat. Jako největší dlouhodobou výzvu vidím úbytek příchodu talentů do advokacie. V současné době již advokacie není dream job, ale spíše obor pro opravdové nadšence, které si hýčkáme. Toto pro nás samozřejmě bude v budoucnu výhodou, protože nedostatek může znamenat možnost nastavit vyšší ceny odpovídající náročnosti práce, kterou vykonáváme. Na druhou stranu by mohl úbytek talentů v advokacii znamenat její stagnaci; trvalý svěží vítr je pro každý obor a jeho evoluci zásadní.



BOŘIVOJ LÍBAL

CO-MANAGING PARTNER

EVERSHEDS SUTHERLAND

1

Určitě je to oblast pracovního práva, M&A, životního prostředí a litigací. Jsou to disciplíny, ve kterých je naše kancelář v ČR a na Slovensku tradičně velmi silná a získává zajímavé mandáty. Předpokládáme tedy, že i v těchto oblastech budeme nadále růst. Co se týče litigací, vnímáme exponenciální nárůst agendy a naši schopnost se zde více prosadit.

2

Jednou z největších výzev bude dokázat některým klientům, že u sofistikovanějších právních služeb je potřeba vybírat právní poradce podle zkušenosti a ne jen podle nejnižší ceny při současném spoléhání se na jejich pojistku.



MICHAL ŽÍŽLAVSKÝ

PARTNER

ZIZLAVSKY

1

Potenciál růstu vidím všude tam, kde se náš obor restrukturalizace a insolvence prolíná se současnou ekonomickou situací. Nejistota dodávek energií, těžko předvídatelné ceny, narušené dodavatelské řetězce, přehřátý pracovní trh a tlak na zvyšování platů, to vše nutí firmy už dnes k podnikovým restrukturalizacím. Ekonomika míří do recese, podniky budou mít platební potíže, některé skončí v úpadku. Pokud to začnou řešit, až když na ně někdo podá insolvenční návrh, skončí špatně. Abychom jim dokázali včas pomoci, posílili jsme náš tým, který už zahrnuje kromě advokátů také 15 insolvenčních správců. Naše zkušenosti nyní využíváme především pro rozvoj tří agend. Předně jsou to neformální restrukturalizace podniků tam, kde je to ještě bezpečné. Pak chystáme sanační formy řešení úpadku a programy ochrany statutárních zástupců tam, kde už zákon neumožňuje neformální řešení. Konečně posilujeme vzájemně výhodné vztahy s advokátními kancelářemi, které smýšlejí podobně jako my. Ony znají dobře byznys svých klientů, my máme zvláštní povolení insolvenčních správců pro sanační řešení úpadku cestou soudní reorganizace. Funguje to, protože si nekonkurujeme, ale doplňujeme se. Jejich klienti získávají komplexní řešení.

2

Trh právních služeb potřebuje rozumné rozlišení cen typově jednoduchých právních služeb na straně jedné a komplexních právních řešení složitých případů na straně druhé. Myslím, že neviditelná ruka trhu potřebuje trochu infuze do žíly v podobě informované debaty na toto téma. Málo se ví například o dopadech cenového dumpingu na kvalitu právních služeb.