

Na návštěvě u advokátní kanceláře Achour & Partners



Achour & Partners patří k menším a mladším advokátním kancelářím. Její pozice je přesto poměrně silná. Tým kanceláře tvoří odborníci s dlouholetou praxí jak v rámci sféry soukromé, tedy z předních mezinárodních a českých advokátních kanceláří, tak i ze sféry státní. Na rozhovor o tom, čím se kancelář zabývá i kam by měla směřovat do budoucna, jsme se za partnerem kanceláře JUDr. Gabrielem Achourem vypravili do historické budovy Kaunického paláce v samém srdci Prahy.

Píše se sedmý rok historie Vaší společnosti. Jak byste zhodnotil cestu, kterou za tu dobu Vaše firma ušla, a jak vidíte její vývoj do budoucna?

Vždy se dívám do budoucna. Podařilo se vybudovat základ týmu, účastnili jsme se celé řady velkých transakcí a vytvořili jsme zajímavé interní know-how, které dále rozvíjíme. U poradenské společnosti není dosažen nikdy cílový stav a každá poradenská společnost je tak silná, jak silný je její tým. Stav není nikdy konečný, je jen prozatímní. Zažil jsem v minulosti na trhu hodně skvělých firem v určitém období, a po odchodu jejich klíčových lidí došlo ke změně. Naší neskromnou ambicí je, aby naše smlouvy, naše stanoviska a memoranda a naše podání, měla minimálně stejnou kvalitu, jako mají dokumenty z advokátních kanceláří, kterých si vážíme a které uznáváme.

Velikostí se Vaše advokátní kancelář řadí mezi ty menší. Chcete zachovat tuto komorní atmosféru firmy i v budoucnu, nebo chystáte její rozšíření?

Jsem přesvědčen, že ideální stav je kolem 25 právníků. Určitě tedy chceme tým rozšiřovat, a to zejména v oblasti transakčního právního poradenství jako jsou fúze a akvizice, financování projektů a podobně. Jednáme o možných fúzích a o vytváření „best friends“ vztahů.

Neuvažoval jste někdy o vybudování pobočky v některém z dalších měst České republiky?

V České republice má smysl mít pobočku maximálně ve dvou až třech městech, eventuálně zvolit koncept silné pobočkové sítě sahající i do bývalých okresních měst. Určitě nejsem příznivcem vytváření pseudopoboček jen proto, že to dobře vypadá na hlavičkovém papíře. Pseudopobočka třeba v Bratislavě, Mnichově nebo ve Varšavě s jedním advokátem není podle mého názoru úplně smysluplné řešení, jakkoli je zřejmě na první pohled efektní. Nicméně abych se vrátil k Vašemu dotazu. O zřízení další pobočky uvažujeme. Jednáme již s vhodnými partnery. Ale je to dlouhodobější proces, ve kterém hraje mimořádnou roli znalost lokálních poměrů a společensko-vlivová etablovanost.



V soutěži Právnická firma roku se Vaše firma letos ocitla mezi doporučovanými a velmi doporučovanými advokátními kancelářemi hned ve čtyřech kategoriích. Co pro Vás získání takového ocenění znamená?

Je to ocenění týmu, našich spolupracovníků, jim patří ocenění a zároveň poděkování. Beru to jako závazek do budoucna. Ocenění si samozřejmě vážím a beru je s pokorou.

Za které kategorie práva Vám bylo toto ocenění uděleno?

Jednalo se o kategorie developerské projekty, veřejné zakázky, řešení sporů a duševní vlastnictví. Jsou to oblasti, které patří mezi stěžejní obory, kterým se věnujeme. Tedy ještě spolu s fúze a akvizicemi.

Jsou nějaké zajímavé projekty, na kterých jste v poslední době pracovali, a které Vám osobně udělaly radost?

Určitě nemohu hovořit o detailech, ale podařilo se získat významné mandáty, například na projekt výstavby elektrárny na Ukrajině. Pracovali jsme na projektech financování obnovy vozového parku významných sektorových zadavatelů v hodnotě několika miliard korun, zastupujeme významného sektorového zadavatele v souvislosti s revitalizacemi stanic metra. Připravovali jsme vzorovou dokumentaci v souvislosti s implementací nového občanského zákoníku. To jsou velmi zajímavé projekty, zejména z pohledu know-how. Asi největší radost mi však udělal developerský projekt Administrativního centra Letňany, u kterého jsme byli od samého počátku. Zastupovali jsme významného německého investora v precedenčním sporu, který se týkal možnosti občanů napadat smlouvy uzavřené městy a obcemi z titulu, že konkrétní osoba je občanem města či obce. Nejvyšší soud České republiky plně uznal naši argumentaci a toto právo občanům měst a obcí nepřiznal. I toto mi udělalo radost, jakkoli má i mnoho odpůrců.



Kterým dalším právním oblastem se při poskytování právního poradenství věnujete?

Zabýváme se celou řadou právních oblastí, například restrukturalizacemi, právem duševního vlastnictví, pracovním právem atp. Snažíme se o komplexní přístup. K tomu je samozřejmě nezbytné růst a expandovat.

Jsou nějaké další obory práva, které by Vás do budoucna zajímaly, a o které byste chtěli rozšířit své portfolio?

Určitě se budeme více zabývat agendou evropského práva, mezinárodní ochranou investic a soutěžního práva, okolnosti si to vyžadují. Snažíme se být aktivní i v otázce ADR včetně mediací, kde již spolupracujeme se zapsanou mediátorkou.

V nemalé míře se zabýváte rovněž oblastí práva veřejných zakázek. Proč jste se rozhodli pro poskytování právního poradenství zrovna v tomto oboru? Čím je pro Vás atraktivní?

Reagovali jsme na aktuální potřebu klientů. Obor veřejných zakázek je velmi komplikovaný a vyžaduje téměř exkluzivní specializaci. Osobně se domnívám, že té regulace v oblasti veřejných zakázek a koncesí bylo příliš, a že je nezbytné dlouhodobě na úrovni legislativy zaujmout racionálnější postoj. Často jsme byli doslova papežštější než papež a legislativou podlamovali hospodářský růst. Je to můj soukromý názor, nikomu jej nevnucuji.



Přetrvává mezi advokátními kancelářemi stále boj o klienty nebo se již situace oproti posledním rokům změnila?

Na trhu právních služeb existuje mimořádně tvrdá konkurence, cenové podbízení a fragmentarizace českého trhu dosáhly nebývalých rozměrů. Mnoha zahraničním kolegům zvedá obočí, když slyší, kam až u nás spadly ceny právních služeb. Český trh tak přestává být zajímavý pro některé velké mezinárodní kanceláře. Ten trh je totiž poměrně malý. Určitě dojde ke změnám, hovoří se o nových trendech, o komoditizaci, o nových inovativních přístupech... Myslím, že dojde k trvalým změnám. Přesto prostor pro růst a zachování kvality existuje.

Jaký je Váš přístup ke klientům a jakým způsobem si k Vám vůbec hledají cestu?

Klienty získáváme téměř výhradně na základě osobních vazeb a doporučení. Snažíme se budovat dlouhodobé osobní vztahy. Naše doporučení může hrát klíčovou roli při rozhodování klientů a to je zavazující, snažíme se věnovat problémům klientů komplexně. Klient hledá bezpečí, a chce vidět, že oboru rozumíte nejen právně, ale že znáte klíčové osoby v oboru, a ekonomické pozadí transakcí v oboru.

Jak vypadá Váš typický klient? Převažují klienti ze soukromého nebo z veřejného sektoru?

Asi lze těžko popsat typického klienta, jsou mezi nimi významné korporace, sektoroví zadavatelé, města a obce, developerské a stavební společnosti a také privátní investoři. Klienti ze soukromého sektoru převažují.



Zaměřujete se spíše na českého klienta, nebo jste schopni poskytnout právní radu, řekněme, i zahraničnímu zájemci?

Směřujeme i na zahraniční klientelu, zejména anglicky hovořící.

Dovolte i pár otázek, které se týkají přímo Vás. Již poněkolkrát jste získal ocenění 500Legal a Chambers Europe. To je velmi prestižní ocenění. Čemu přičítáte Váš úspěch mezi takovou konkurencí? A chápete jej spíše jako motivaci nebo závazek?

To je jen o tvrdé práci a referencích. O ničem jiném. Samozřejmě, je to závazek.

Kromě práce ve Vaší advokátní kanceláři působíte i jako rozhodce Rozhodčího soudu při Hospodářské komoře a Agrární komoře. Jak se může advokát stát rozhodcem, jaké předpoklady musí splňovat?

Tuto otázku by asi bylo lepší směřovat na vedení rozhodčího soudu a zmíněných komor, které stanoví podmínky a vybírá nové rozhodce. Nicméně zákonné předpoklady jsou jasné, netřeba je opakovat, rozhodcem se může stát v podstatě každý, není třeba být advokátem ani právníkem. Pohled rozhodce je jiný, než pohled advokáta a myslím, že tato činnost tříbí úsudek a umožňuje i jiný pohled na věci.

Je ještě něco, co byste chtěl dokázat, a co se Vám zatím nepodařilo?

Roční obrat přes 100 milionů.

Co musí udělat ten, kdo by se chtěl ucházet o práci ve Vaší advokátní kanceláři?

Poslat nám svůj životopis. A ten by měl být strukturovaný, jasný, výstižný, bez zbytečných vět. Nejvíce čtu motivační dopisy, tam poznám okamžitě, zda jde o šablonu nebo autentický text. Osobně mám rád autentické lidi, třeba i komplikované, ale autentické.

Na co se při výběru nových kolegů a kolegyně zaměřujete?



Proces přijímání nových kolegů je poměrně přísný, tříkolový. Okamžitě se v životopisech díváme na téma diplomové práce, na předchozí pracovní zkušenosti (na název zaměstnavatele a na konkrétní transakce, na kterých kandidát pracoval) a samozřejmě na předchozí studijní pobyt v zahraničí. Přesně víme, které advokátní kanceláře respektujeme a kde máme jistotu, že kandidát získal know-how. Ono ani u tzv. špičkových a exkluzivních kanceláří to není o generálním hodnocení, vždy se díváme, pod kým kandidát pracoval, resp. v jakém týmu.

To jsou ty odborné znalosti. Ale důležitá jsou bezpochyby i další vlastnosti. Jaký by tedy Vaši budoucí kolegové či kolegyně měli být?

Hledáme kolegy a kolegyně, kteří jsou aktivní, mají smysl pro preciznost a právní vynalézavost. Preferujeme ty, kteří se na věci dívají jinak, z jiných úhlů pohledu. Ale hlavně, kandidáti musí umět reagovat, musí být pohotoví a musí na sobě chtít dále pracovat. Ona advokacie je o tvrdé práci na sobě. I ne zcela správná odpověď na otázku při přijímacím pohovoru je pro mě akceptovatelná, když vnímám, že kandidát odpovídá na základě určité strukturované úvahy a analýzy, že to nejsou jen naučené fráze.



Proč?

Každý tým by měl být různorodý, někdo je více analytik a teoretik, někdo více transakční právník. Namixovat tým správně je velké umění a vždy jsem obdivoval ty, kterým se to podařilo.

Na závěr jedna otázka z tak trochu jiného soudku. Vaše kancelář je známá i svým působením v oblasti společenské odpovědnosti. Můžete nám tuto oblast Vašeho působení více přiblížit?

Jde o významnou složku naší činnosti, podporujeme mnoho společensky odpovědných projektů a poskytujeme i pro-bono právní služby. Bohužel se ze společenské odpovědnosti stává trochu móda. Kdysi bylo módní hovořit o vizích a hodnotách, nyní o společenské odpovědnosti a o DNA firem. Odhlédneme-li od módnosti, pak samozřejmě společenská odpovědnost je na místě. Nemá smysl popisovat jednotlivé projekty, této činnosti se věnujeme, protože chceme a protože si myslíme, že je to správné. Není to o nějakém očekávání.

Čím pro Vás tedy je?

Společenská odpovědnost je pro mě interní hodnotou a záležitostí, není to o tom sdělovat veřejně svůj postoj k této hodnotě nebo k tzv. mecenášství, jak s oblibou činí zvláště někteří.

Přece jenom, můžete uvést alespoň jeden příklad?

Nedávno jsme uspořádali pro-bono workshop ve spolupráci s významnou mezinárodní poradenskou společností Knight Frank pro zaměstnance Úřadu pro zastupování státu ve věcech majetkových. Věnovali jsme tomu enormní úsilí a čas, a s výsledkem jsme byli spokojeni.