

Nabídneme lepší služby za atraktivnějších podmínek

Z evropského spojení budou těžit mezinárodní i lokální klienti.

Nyní se sdružení advokátních kanceláří act legal specializuje na střední Evropu. V budoucnu plánuje nabízet služby v celé EU



Václav Drchal
drchal@mf.cz

Na českém trhu začalo působit právě založené sdružení evropských advokátních kanceláří act legal. Sdružení, pro které pracuje 250 právníků, daňových poradců a obchodních expertů, tvoří šest advokátních kanceláří: německá AC Tischendorf, polská BSWW, slovenská MPH, česká Řanda Havel Legal, francouzská Vivien & Associés a rakouská WMWP. „Jde o velmi těsné spojení. Naším cílem je vnitřně fungovat jako jedna právní firma,“ říká Martin Řanda, vedoucí společník kanceláře ŘANDA HAVEL LEGAL.

► Proč sdružení act legal vzniklo?

◀ Důvod je jasný. Sledujeme, jak se stále zvyšuje mezinárodní provázanost obchodu a jak se původně lokálně fungující podniky konsolidují do větších celků. Je nám jasné, že pokud chceme nabízet komfortní služby, musíme udělat v podstatě to samé: umožnit našim klientům, aby díky spolupráci s jedinou advokátní kanceláří dokázali pokrýt všechna teritoria, na která vstupují. Víme také, že čistě lokální kanceláře nebudou mít do budoucna šanci provozovat právní služby na té nejvyšší úrovni.

Profitovat z našeho spojení ale budou i lokální klienti. Koneckonců i oni se více či méně často dostávají do situací, kdy mají nějakou interakci se zahraničím, a pokud budou hned od začátku spolupracovat s kanceláří našeho typu, může jim to v budoucnu ušetřit starosti.

► O jak těsné spojení půjde?

◀ O velmi těsné. Naším cílem je vnitřně fungovat jako jedna právní firma, která sdílí informace, pracuje pospolu a především má nastavené komunikační mechanismy tak, abychom byli schopni poskytnout našim klientům rychlé a efektivní služby. Právě to je oproti běžným, volně spolupracujícím sítím advokátních kanceláří zásadní rozdíl.

► Čí to byla iniciativa a jak sdružení vznikalo?

◀ Šlo o česko-německou, případně německo-českou iniciativu. První rozhovor mezi naší pražskou kanceláří a frankfurtskou kanceláří, vedenou Svenem Tischendorfem, proběhl roku 2013 ve Stockholmu. V dubnu 2014 jsme si na to poprvé seriózně „sedli“, začali plánovat a mysleli si, že vše bude za rok hotové. Nakonec to trvalo tři roky. Ne snad kvůli nějakým rozepřím, ale chtěli jsme mít vše připravené tak, abychom od počátku byli schopni fungovat na 100 procent a poskytnout klientům nejlepší služby.

► Sdružení vzniklo spojením šesti advokátních kanceláří ze šesti zemí. Nebojíte se střetu rozdílných firemních kultur?

◀ Určitě ne. Všech šest kanceláří vyznává stejné hodnoty a stejnou kulturu práce. Ostatně máme za sebou řadu let úspěšné spolupráce v rámci mezinárodní sítě advokátních kanceláří LAWWorld. Právě tyto kontakty nás přivedly na nápad založit act legal, protože jsme cítili, že v některých jurisdikcích potřebujeme partnery, se kterými bychom spolupracovali mnohem těsněji než dosud.

► Jaké výhody to přinese vašim klientům? Lepší ceny, kvalitnější služby?

◀ Chceme se stát atraktivní alternativou k velkým mezinárodním kancelářím. Klient, který potřebuje mezinárodní službu, má dnes na výběr de facto ze dvou možností. Buď může spolupracovat s řadou jednotlivých lokálních kanceláří, což může být komplikované, nebo se obrátit na jednu z velkých mezinárodních právních firem, které operují globálně a provozují advokacii v téměř průmyslovém měřítku. Věříme, že act legal může kromě atraktivnější ceny nabídnout i vyšší kvalitu práce. Sdružení tvoří výhradně středně velké advokátní kanceláře, které nestojí o masové využívání práce mladých nezkušených právníků. Naopak, práci vždy supervizují společníci a seniorní advokáti, takže klient vždy dostane velmi kvalitní službu se zárukou, že je provedena správně.

► Mluvíte o nižší ceně právních služeb. O kolik nižší?

◀ Oproti velkým mezinárodním kancelářím budou ceny nepochybně atraktivnější. Odhaduji, že v průměru minimálně o 30 procent nižší.

► Plánujete další expanzi, a pokud ano, do kterých zemí?

◀ Začínáme v šesti členech, nicméně do budoucna rozšíření určitě plánujeme. Ve střednědobém horizontu bychom chtěli pokrýt zhruba deset až dvanáct jurisdikcí a dlouhodobě chceme nabízet služby v celé Evropské unii. To je náš cílový region. ●