

PETR NOVOTNÝ

MANAGING PARTNER

RÖDL & PARTNER

V některých zemích (včetně EU) právní služby nepodléhají nutnosti je vytvářet ve veřejné soutěži. Souhlasili byste s takovým přístupem pro ČR?

Nakládání s veřejnými prostředky musí být samozřejmě vždy transparentní, na druhé straně je nutné vzít v úvahu i skutečnost, že právní služby jsou specifickou službou – často řeší vysoce důvěrné záležitosti klienta, a to i v případě, že jde o veřejnoprávní subjekt, často je zapotřebí, aby je klient získal poměrně rychle. Setkáváme se i s tím, že je poptávána právní služba pro nějaký nestandardní právní problém, ve kterém je zapotřebí vysoká odbornost. Obvyklá veřejná soutěž v režimu veřejných zakázek tak může být ve zmíněných případech nevyhovující – a to jak z časového hlediska, tak z hlediska ochrany důvěrných informací. Ve speciálních odborných případech pak není základním kritériem cena, ale právě odbornost uchazeče. Někteří zadavatelé tendry na právní služby řeší formou tendru na rámcovou smlouvu, ve které vyberou několik uchazečů s různým zaměřením, a následně jim zadávají konkrétní zakázky podle potřeby. Tento způsob výběru je podle mého názoru v praxi celkem vyhovující. Nemyslím si, že by bylo úplně nezbytné opustit režim veřejných zakázek pro právní služby, ale určitě by bylo vhodné více využívat jednací řízení s uveřejněním nebo bez uveřejnění v závislosti na zákonných podmínkách, které se blíží soukromoprávní kontraktaci.

Český právní trh má jedny z nejnižších hodinových sazeb v Evropě, stejně jako někdy extrémní podbízení se v RFPs/soutěžních návrzích – jak hodnotíte situaci?

Nesmyslně nízké hodinové sazby, které byly v minulosti nabízeny ve veřejných

soutěžích, samozřejmě deformují trh a nesou s sebou podezření, že nízké hodinové sazby jsou vyrovnány rozsahelem fakturovaných služeb. Na druhé straně si nemyslím, že by v dnešní době vytvářely takové excesy dojem, že čeští advokáti poskytují služby v nízké kvalitě. Nejen naše kancelář či jiné kanceláře s mezinárodní účastí, ale i řada ryze českých kanceláří patří mezi známé a úspěšné u nás i v zahraničí. Do budoucna by určitě stálo za to, aby vámi zmiňované „podbízení se“ bylo vyloučeno například stanovením minimální ceny právní služby buď ve vazbě na minimální hodinovou sazbu, nebo ve vazbě na mimosmluvní odměnu stanovenou dle advokátního tarifu.

Je pro vás významná spolupráce s akademickou sférou či dalšími organizacemi?

Naši kolegové se zapojují do akademické činnosti, spolupracujeme především s Právnickou fakultou UK – ať již jako asistenti, tak externisté, nebo doktořandi. Myslím, že zapojení praktiků do vědecké i pedagogické činnosti vede ke vzájemnému obohacení – pohled ryze vědecký a teoretický se prolíná s pohledem čerpajícím z ryze praktických zkušeností. Takový ten střet s právem, jaké by mělo být a jaké skutečně je. Vedle toho jsou moji kolegové zapojeni i do činnosti orgánů a odborných sekcí České advokátní komory. Musím

zmínit i naši spolupráci s neziskovými organizacemi.

Co si myslíte o přebírání právníků jiných kanceláří?

Myslím si, že každá kancelář má určitou firemní kulturu, určité hodnoty, na kterých je vystavěna. Je samozřejmé, že ne každý z kolegů, kteří zde působí, se nutně musí s těmito hodnotami a přístupem spokojit. Pak má možnost snažit se změnit zevnitř to, co mu úplně nevyhovuje, nebo se pokusit zapojit do jiné kanceláře, která mu v tomto směru bude vyhovovat více. Pokud je někdo v kanceláři naprosto spokojený, neodejde, ani když bude osloven někým zvenčí. A pokud spokojen není? Pak možná využije nabídku, která pro něj přijde v pravý okamžik. Popravdě řečeno, více než zmíněné „přebírání“ právníků mi vadí to, když se odcházející kolega snaží kontaktovat klienty, s nimiž v dané kanceláři spolupracoval, a nabízí jim služby svého nového působiště – s veškerou znalostí dosavadních podmínek spolupráce. To považuji za jednání, které do slušné advokacie nepatří.

Jakou konkurenci pro vaši kancelář znamenají butikové firmy?

Konkurencí jsou všechny kanceláře, které mají špičkové odborníky a dokáží se na trhu prosadit. Nás konkurence motivuje k dalšímu odbornému i ekonomickému růstu. A zatím se nám daří. ●

