



„Neobtěžuje své klienty právem!“

říká advokátka

Vladimíra Glatzová

GLATZOVA & Co.

Společnost Glatzová & Co. jste založila v roce 1994. Co se od té doby událo? Naplnily se vaše plány a vize?

Mé plány se opravdu naplnily do slova a do písmene. Moje vize byla založit kancelář, která bude mít alespoň 25 právníků a bude kvalitativně na srovnatelné úrovni jako špičkové londýnské a frankfurtské kanceláře, u kterých jsem dva roky pracovala. Celou tu dobu jsem nikdy nepochybovala, že se to podaří. Když se dívám zpátky, sama se dívím, kde se ve mně vzalo ve třiceti tolik odvahy a sebejistoty.

Které ze zásadních událostí ve třinácti letech vývoje společnosti vedly k tomu, že se Glatzová & Co. stala jednou z nejvýznamnějších advokátních kanceláří v České republice?

Svému postavení na trhu a reputaci nevďčíme žádné zásadní události. Úspěch ovlivňuje řada faktorů a jejich vhodné propojení v tu správnou dobu. V advokacii je nejdůležitější sestavit tým schopných lidí a správně je vést. Klienti si vás pak už najdou sami, protože nic nehovoří lépe než vaše výsledky. Samozřejmě že vliv na naše postavení na trhu má i dlouhodobá spolupráce s předními mezinárodními kancelářemi. Mnoho klientů k nám přichází právě na jejich doporučení, naši právníci dostávají příležitost stáží u těchto kanceláří v Londýně, New Yorku, Frankfurtu a Amsterdamu. Pracovat pár měsíců v cizině je bezesporu cenná zkušenost pro každého právníka.

Kancelář bývá zmiňována hlavně v souvislosti s M&A transakcemi a bankovním. Jste skutečně tak úzce profilovaní, nebo poskytujete právní služby ještě v jiných oblastech?

Rozhodně nejsme úzce profilovaní. V M&A a bankovním jsme se prosadili proto, že tento obor je vyhrazen hlavně mezinárodním kancelářím. České kanceláře, které dobře ovládají transakční práci, ty se dají napočítat na prstech jedné ruky, a tak je nás v této oblasti vidět mnohem více než v těch ostatních. To ale neznamená, že neumíme poskytovat i průběžné poradenství. Máme řadu klientů, kteří se na nás obracují s veškerou svou právní agendou. Naše kancelář má například velmi dobrou expertizu v oblasti nemovitostí, IT, telekomunikací, restrukturalizací,

Vladimíra Glatzová je zakládající partnerkou přední české advokátní kanceláře Glatzová & Co. Vystudovala Karlovu Univerzitu, London University a London School of Economics. V letech 1992 – 1994 působila u dvou předních mezinárodních právnických firem, Hengeler Mueller a Freshfields, nejprve ve Frankfurtu, poté v Londýně a nakonec v Paříži. Po návratu do Prahy sama založila advokátní kancelář, která se rozrostla na dnešní šedesátičlenný tým. V roce 2005 Vladimíra Glatzová získala od České advokátní komory ocenění Právník roku v oboru bankovníctví a podle ankety HN patří mezi šest nejvýznamnějších žen českého byznysu.

konkurzů a pracovního práva. Můj společník Vít Horáček je rozhodcem rozhodčího soudu a v poslední době se u nás velmi rozvíjí i sporná agenda.

Máte širokou klientelu nejen z České republiky a Slovenska, ale převážně ze zahraničí. Jaká je vaše mezinárodní strategie?

Glatzová & Co. si v zahraničí vybuodovala mnohem větší renomé než doma. Pracujeme často pro velké mezinárodní investory na prestižních projektech, a jsme proto vnímáni spíše jako kancelář, která má styl práce i honoráře nastavené na velké transakce. Zdaleka se však nevyhýbáme běžnému poradenství pro ryze českou klientelu a jsme vždycky připraveni přizpůsobit se potřebám a požadavkům klienta. To platí nejen o stylu práce, ale i o honoráři, který vždy musí odpovídat hodnotě naší práce pro klienta.

Pokud se týká Slovenska, Glatzová & Co. má velmi úzkou spolupráci se slovenskou kancelář Malata Pružinský Hegedues. Jejím prostřednictvím pokrýváme potřeby našich klientů na Slovensku a v Maďarsku.

Glatzová & Co. získala pověst špičkové advokátní kanceláře. Jak se vám daří budovat tak vysokou profesní úroveň vašeho týmu?

To má dvě složky – výběr a výchova. Výběr je složitý proces. Dnes, když už si Glatzová & Co. vybuodovala renomé přední kanceláře, je to mnohem snazší než před třinácti lety. Najít ale schopné lidi s vysokou odborností, kteří se navíc správně zapojí do týmové práce, je stejně stále velice těžké. Výchova je jednak odborná – formou mnoha seminářů a školení, externích i interních. Důležitou součástí výchovy je ale také vedení k praktickému přístupu. Vedeme kolegy k tomu, aby neřešili otázky klientů teoretickým přístupem, ale aby se vždycky

nejdříve zamysleli nad konkrétní situaci klienta, zjistili, na co se klient ptá a taky proč se na to ptá, tedy jaké jsou ve skutečnosti klientovy potřeby. To je jediný způsob, jak poskytovat opravdu užitečné rady a doporučení.

Kromě toho je tady ještě nějaká iracionální složka, která vytváří určitou kulturu, atmosféru a filozofii kanceláře. Nikdo neví, kde se přesně bere, je to kombinace charizmat lidí, kteří v kanceláři pracují. Aby spolupráce dobře fungovala, je třeba, aby mezi lidmi panoval určitý týmový duch, a toho je potřeba vytvářet a rozvíjet. Pořádáme mnoho sportovních i společenských akcí, aby se lidé vzájemně poznali, a mohu říci, že atmosféra je u nás opravdu báječná. Věřím tomu, že je to dáno i respektováním profesní etiky a obecných zásad lidské slušnosti, které se nám podařilo v kanceláři zavést.

Jste symbolem kanceláře. Jak se na to tváří vaši partneři?

Symbolem jsem jen navenek. Glatzová & Co. je snad jediná větší kancelář, kterou nezakládala skupinka mužů. Kancelář nese jen jedno jméno, a to ženské, což je rarita. Ve skutečnosti jsou si ale všichni partneři rovni, bez nich bych kancelář nevybuodovala a jsem si toho dobře vědoma.

Co požadujete od nově přichozích koncipientů a stávajících kolegů?

Aby se zbavili pocitu, že klienti se touží dozvědět něco nového o právu. Aby pochopili, že klienti chtějí co nejstručněji slyšet jenom to, co mají v dané situaci udělat, jaká jsou rizika a jaké jsou jejich alternativy. Vedeme koncipienty k tomu, aby se vyjadřovali stručně, jasně a výstižně, uvažovali prakticky, nikoliv teoreticky, nezatažovali klienty právem, a hlavně neříkali: „TO NEJDE.“