

ZEN
MAGAZÍN

18. 2. 2011, číslo 01

Vítr v zádech

Nejvlivnější právnička Vladimíra Glatzová
má jednoduchý recept na úspěch:
dělejte vše lépe než ostatní



ROBOT Z MORAVY
AŽ VÁS NA
ULICI POZDRAVÍ
PLECHOVÝ
PANÁČEK

PSANÍ O ČTENÍ
OSUD KNIHY V ÉŘE
GOOGLU PODLE
ANASTÁZIE
HARRISOVÉ

STYLOVÝ MĚSÍČNÍK. VYCHÁZÍ S DENÍKEM MLADÁ FRONTA E15

MLADÁ FRONTA
E15



[VLADIMÍRA GLATZOVÁ]

Synové jsou na mě pyšní

Když budete chtít uzavřít opravdu velký obchod, je celkem slušná šance, že využijete služeb advokátní kanceláře Glatzová & Co. Jedna z nejvlivnějších českých právniček vypráví o chudé dívce v maringotce, nekonečném optimismu, největší blbosti a o tom, že úspěch musíte mít ve vlastní hlavě.

■ Text Markéta Židková ■ Foto Bára Prášilová

Kancelář Glatzová & Co. najdete v křivolákých uličkách Starého Města, v Betlémském paláci z 15. století. Na první pohled noblesní prostředí, dubová okna, recepce se topí ve vůni růžových lilií. Pak ale přijdete přímo do její kanceláře a decentní tón vystřídá osobitý styl. Na stěnách visí obrazy Petra Nikla, na zemi stojí vysoké štíhlé vázy, které si Vladimíra Glatzová (48) koupila přímo ve sklárně v Indonésii a poslala po moři do Prahy. Sedíme u kulatého stolu, její si sama navrhla, na artdekových židlích, které ladí se zelenou barvou stěn. „Teď už mi snad všichni odpustí, když mám červené boty,“ jmenuje jednu z výhod svého postavení právnička specializující se na obchodní právo.

Co vás baví na právu?

Všechno. Baví mě psát. Vyjadřovat složité věci jednoduše. Vyřešit klientovi jeho problém. Líbí se mi vidět složité věci v kostce, trochu s nadhledem a říci je tak, aby byly každému jasné jako facka. Pamatuji si, jak jsem při své první transakci klientovi něco vysvětlovala, on nechápavě koukal

a můj kolega, zkušený americký právník, řekl: Vladimíra chce říct to a to.

V roce 1992 jste nejprve odjela se dvěma malými dětmi na stáž do zahraničí a po návratu si založila v roce 1994 kancelář. Jaké byly začátky?

Krásné a vzrušující. V zahraničí jsem pracovala pro špičkové mezinárodní kanceláře. Byla jsem jejich kvalitou a stylem práce doslova oslněná. Když jsem pak zakládala vlastní kancelář, řekla jsem si, že musí být na stejné úrovni, jinak to nemá smysl. A že musí být v Česku nejlepší.

Jedna věc je plán. Ale co dál? Měla jste už nějaké klienty? Začala jste pracovat třeba pro někoho, koho jste znala ze zahraničí?

Bylo pár projektů, vlastně byl jeden – jaderná elektrárna Mochovce, která se dostavovala na Slovensku. Tam jsem měla nějaký, ne jistý, ale pravděpodobný přísun práce. Jistě jsem neměla vůbec nic. Ale já zásadně nevnímám překážky a nepřipouštím si, že by něco nešlo, a mám neuvěřitelný optimismus a hodně energie.

„Bylo už hodně lidí, kteří nedosáhli toho, co si předsevzali. Ale neznám nikoho, kdo by si dal latku nízko a potom skočil vysoko.“

košile Karl Lagerfeld, neoprenový kabát no.fashion fix you!

■ JÁ ZÁSADNĚ NEVNÍMÁM PŘEKÁŽKY.
NEPŘIPOUŠTÍM SI, ŽE BY NĚCO NEŠLO.



košile a sako Karl Lagerfeld (prodává Obsession), sukně Jakub Polanka, bičik Hermés, boty Marc Jacobs (prodává Beltissimo)

A ono to pak vychází?

Prostě jsem měla jasnou vizi, že kancelář musí být nejlepší. A že se vždy postarám, aby vše, co od nás odejde, bylo perfektní, i kdybych tady měla sedět do rána. Aby kancelář vynikla, nestačí odvádět dobrou práci. Musí zaujmout výjimečnou kvalitou. Měla jsem obrovský náskok proti ostatním ve stylu práce a v přístupu ke klientům. To tady tenkrát nikdo moc neuměl. Věřila jsem taky v podporu zahraničních kancelářů, protože tam ke mně měli moc hezký profesionální vztah a posílali mi klienty. A dodnes posílají. Když jsem začínala, říkali, že jsem spadla z měsíce. Otevřela jsem si kancelář v Betlémském paláci, nikdo mě neznal, předtím jsem advokacii nepracovala. Nájem byl sice o dvacet procent dražší než jinde, ale bylo to o sto procent lepší. A tak jsem si řekla, že to nějak utáhnu.

Nepřemýšlela jste o tom, že to nemusí vyjít?

Pokud chcete něčeho dosáhnout, nesmíte se bát mýřit opravdu vysoko. Protože zpravidla nedosáhnete víc, než pro co si jdete. Jedno přísloví říká, že kdo jde pro vodu, dostane vodu, kdo jde pro víno, dostane víno. Bylo už hodně lidí, kteří nedosáhli toho, co si předsevzali. Ale neznám nikoho, kdo by si dal latku nízko a potom skočil vysoko.

A možnost, že půjdete pro víno a nepřinesete ani vodu, si nepřipouštíte?

Já nemám ráda pochybovače. Když člověk chce být nejlepší, musí tomu věřit a mít úspěch sám v hlavě. Pak teprve může inspirovat lidi, s kterými pracuje.

Co vás v kanceláři teď nejvíc zaměstnává?

Její lidé. Kancelář roste a už 18 let se vyvíjí více méně přirozenou evolucí. Myslím, že uzrál čas dát jí pevnější strukturu, postavit všechno dobré, co v ní spontánně vzniklo, na pevný základ, aby se to nemohlo vytratit. Když založíte firmu, žije nějaký čas z euforie a entuziasmu. Prvotní nadšení jí může dát pěkný odpa. Dokud je v kanceláři deset dvacet lidí, to ještě může komunikovat každý s každým a všichni mají pocit, že to je společné dílo. Jak ale kancelář roste, stává se institucí. Lidé mají tendenci rozlišovat mezi „my“ a „oni“. Aby sem lidé nechodili jen do práce a byli ochotni pro firmu dýchat, musíte se jim hodně věnovat.

Jak ale docílit, aby 60 lidí bralo firmu pořád za svou?

Musíte vytvořit pevnou strukturu a dát lidem informace. Nechali jsme si udělat průzkum, kterému se říká mapování sociálního systému. Výsledek nás moc potěšil. Jako naše základní hodnoty všichni vnímáme dobré vztahy, flexibilitu, kvalitní a zajímavou práci. Ale lidem chybí jasný poziční růst, nevědí, co je čeká a kdy. A vadí jim, že nemají dost informací a nevědí, jaká je naše strategie. A tak jsme si najali kouče. Lidé to vnímají už teď. A jako by tu změnu vycítilo i okolí, najednou se k nám hrnou kvalitní lidé. Dříve bylo těžké dobré lidi získat, dnes je těžké vybírat ty nejlepší.

Když jste s firmou začínala, měla jste dvě malé děti.



„Největší blbost je chodit denně domů v osm večer, když už děti spí. Pracovala jsem buďto do tří do rána, nebo jsem chodila domů aspoň v sedm večer.“
(V. G. na snímku s bratrem Janem.)

Jak se to dalo skloubit?

Myslím, že díky tomu, že jsem měla rád. Pracovala jsem buďto do tří do rána, nebo jsem chodila v sedm večer domů. Největší blbost je chodit domů denně v osm večer, když už děti spí. Kromě standardní chůvy jsem měla ještě jednu, která chodila dvakrát týdně na odpoledne, a dvakrát třikrát týdně jsem byla v práci do noci. Soboty a neděle jsem zpravidla nepracovala. Ale taky byly doby, že mě děti téměř neviděly.

A to vás netrápilo?

Tránilo, ale myslím, že přiměřeně, protože jsem

SE SYNY MÁM TAK KRÁSNÝ VZTAH, ŽE SI LEPŠÍ NEUMÍM PŘEDSTAVIT. JEZDÍ SE MNOU I NA KOLO.

měla pocit, že jim dávám to, co mám. A dodnes jsem o tom přesvědčená, protože máme hezký vztah a jsou z nich skvělí kluci. Je jim dvacet čtyři a dvacet jedna a teď máme ještě jednoho nového. Tomu je devatenáct, je to kamarád syna, který se octnul nevlastní vinou v šestnácti na ulici. Nikdo se po něm doma neshání, takže je už rok a půl u nás. S dětmi máme tak krásné vztahy, že si lepší

neumím představit. Jezdí s námi i na dovolenou. Teď nás na Korsice bylo sedm. Manžel, tři synové a slečny těch dvou synů. V téhle sestavě jezdíme i na hory, někdy i s jejich kamarády. Je s nimi větší zábava než s lidmi v mém věku. Dokonce pak se mnou jeli za odměnu na kolo.

Za odměnu?

Když jsem se ptala, kam teda pojedeme, podíval se na mě syn se shovívavým úsměvem a řekl, ať si vyberu já, že tam stejně jedou všichni kvůli mně. Já jsem totiž nejšťastnější, když jedu a nevím, kde budu spát. Pak nakonec vždy něco najdeme, dám si pivo a tlačenu a jsem v sedmém nebi.

Máte jen pár věcí na převlečení a lehkou hlavu...

To je pro mě ta pravá svoboda. My jsme to tak dělali, když děti byly malé, víkendy byly vždycky velké dobrodružství. A tak si myslím, že jsem dětem dala, co bylo potřeba. Kdybych se obětovala, nechodila do práce a vzdala kariéru kvůli dětem, byla bych jiná a myslím, že by si mě třeba tak nevážili. Jsou na mě opravdu pyšní. A dávají mi to najevo. Teď, když pozvolna vylítávají z hnízda, říkám si zaplatpánbůh, že mám práci, kterou miluji. Kdybych s nimi celý život seděla doma, bylo by mi teď asi dost smutno. Takhle jen přehodím výhybku, život jde dál a prázdný určitě nebude.

Jak ještě relaxujete?

Hrají divadlo. To je sice občas taky náročné, ale můžu tam být zase někým jiným, s jinými lidmi. Je dobré nebýt pořád mezi byznysmeny a právníky. Hodně dlouho jsem jezdila na koni. Na koni jsem toužila jezdit odjakživa, ale začala jsem až ve třiceti a pak začaly i děti. Šikovně jsem jim to předhodila, protože když jsem měla takhle málo času, tak jsem ho chtěla trávit s nimi. A zároveň mě nebavilo vozit je v pět ráno na tréninky hokeje. To jsme měli krásný společný zájem, já jsem byla na koni čtyřikrát týdně, oni šestkrát. Jeden čas jsme měli v rodině pět koní.

To jste je měli doma, nebo někde ustájené?

Ustájené, ale děti se o ně staraly. Trvala jsem na tom, že nebudou žádní panští synáčkové, to byly pořád boje, jestli kydaly, jestli byly pomáhat. Děti jezdily závodně, starší syn byl i na mistrovství republiky. A pak jsem před třemi roky začala běhat a oboje dohromady mi zabíralo už moc času. Navíc jsme tou dobou měli doma moji mámu. Strávila u nás svůj poslední rok a bylo potřeba být o víkendy s ní. Teď, když už mámu nemám, si občas zase vyjedu.

Měli jste někoho, kdo o ni pečoval?

Přes týden, ale o víkendy jsme se museli střídat, protože nemohla být sama. A tak začal boj o čas a já jsem si musela vybrat jedno z toho: buď běhání, nebo koně. Myslela jsem si, že mi to bude rvát

srdce, ale člověk by se měl umět smířovat s tím, že život má své fáze.

Kolik běháte týdně?

Každé ráno tři čtvrtě hodiny a o víkendu hodinu a čtvrt. Ale běhám i maratony, a když se připravuji, běhám denně tak 1,5 až 2 hodiny.

Věnujete se i charitě. Podle čeho se rozhodujete, komu pomůžete?

Rozhodla jsem se pomáhat konkrétním lidem, hlavně dětem. A nedávat jim jen peníze, ale taky trochu lidské podpory. V dětských domovech je například spousta talentovaných dětí, kterým pomůžu, když se z toho prostředí na čas dostanou. Teď jsem třeba jedné slečně zaplatila studijní pobyt ve Francii. Ty děti mají v sobě hodně záhořklosti a já si myslím, že když jim někdo jen tak pomůže, může to jejich negativní postoj ke světu změnit. Chci jim dát pocit, že pro ně taky někdy někdo udělá něco dobrého, jen tak.

Takže nedáte peníze dětskému domovu, ale konkrétnímu člověku?

Ano, aby konkrétně viděli, toto je člověk, který mi pomůže, a ne že nějaká charita poslala prachy, tak je dáme zrovna tobě. Taky jsou takové případy, jako holka z děčáku, které je devatenáct, má dítě a bydlí v maringotce. Dítě jí samozřejmě seberou. Když jí dáte na nájem, tak jí ho neseberou. Takhle můžete zachránit jedno dítě od dětského domova. Nebo třeba ten synův kamarád, který žije s námi. Ten chtěl odjet do cizinecké legie, protože neviděl jiné řešení své situace. Teď chodí do školy a v létě jel pomáhat na tábor pro děti s leukémií. Možná taky jeden zachráněný osud.

A110000584



Pět oblíbených kousků Vladimíry G.

Líbí se mi mít u sebe věci z různých koutů světa, mají v sobě kus dobrodružství. Klobouk je z malého krámků na Islandu a nebyl původně na prodej, musela jsem ho vyloudit. Boty jsou z Amsterdamu - od té doby, co je mám, mi dělá ráno potíže obout si nějaké jiné. Kabelka je z Tokia, skoro k ničemu se mi nehodí, musím k ní něco dokoupit. Spona z Mexika, kde mají na každém tržišti spon z perletě, až oči přecházejí. A nejvíc voní cestami mušle svatého Jakuba, symbol poutníků svatojakubské pouti. Dostala jsem ji na začátku své pouti v roce 2007 a nesla ji přivázanou na své poutnické holi skoro 1000 km, napříč Španělskem.

Některé věci prostě patří k sobě

S mobilním internetem a tabletem jednoduše online

U Vodafonu získáte rychlé mobilní připojení spolu s tabletem Samsung Galaxy Tab, 24/7 zákaznickou péčí, OS Androidem 2.2 i podporou služeb Gmail a Market. Pěkně pohromadě za měsíční splátku jen 957 Kč.

Více na 800 777 777 nebo na www.vodafone.cz

power to you

Vše jen za 957 Kč měsíčně

Cena 957 Kč/měsíc na 24 měsíců – z toho částka 284 Kč za tarif Připojení na stálo od Vodafonu a částka 673 Kč splátka úvěru od Home Credit a.s. (RPSN 18,8 %, roční úroková sazba 17,21 %, celková splatná částka 16 152 Kč při úvěru 13 480 Kč, lhůtě splatnosti 14. 3. 2013 a při poskytnutí úvěru 1. 3. 2011, 1. splátce 1. 4. 2011 a splatnosti dalších splátek k 14. dni v měsíci od 14. 5. 2011).