

# Prostory advokátních kanceláří a jejich financování

ANKETA

**Ptali jsme se zástupců významných advokátních kanceláří, jakým způsobem financují prostory své advokátní kanceláře, jaký důraz kladou na její vybavení a jaký je jejich postoj k úvěrům.**

1

**Jak financujete prostory své advokátní kanceláře?**

2

**Jaký důraz kladete na vybavení advokátní kanceláře, jejího zázemí a její vizuální dojem?**

3

**Využili jste nebo využíváte možnosti financování advokátních kanceláří prostřednictvím úvěrů? Na co konkrétně používáte finanční prostředky z úvěrů?**



**ARTHUR BRAUN**  
managing partner, bpv Braun Partners

**1** Náklady na prostory naší advokátní kanceláře jsou po personálních nákladech druhá nejvyšší položka, proto je třeba vždy zvážit, co si můžeme dovolit a co budeme v následujících letech potřebovat. Na druhé straně jsou ale tyto náklady předem známé, takže je možné s nimi už dopředu počítat a zvládnout je dobrým finančním managementem.

**2** Když sedíte v nejvyšším patře kancelářské budovy Myslbek v samém centru Prahy, s krásným výhledem na Staré město, už to samo o sobě vytváří atmosféru kanceláře. Samozřejmě pouze toto ale nestačí. Vybavení a vizuální dojem by měly odpovídat kvalitě poskytovaných služeb na straně jedné a splňovat nároky na funkčnost a příjemné pracovní prostředí pro členy našeho týmu na straně druhé. Vše se proto snažíme skloubit

do jednotné message: „Kvalitní, ale ne superdrahá kancelář“.

**3** Jako partneři máme konzervativní přístup k vyplácení dividend, částečně vycházející i z mé zkušenosti, kdy mi jako mladému partnerovi u velké mezinárodní kanceláře, která se rozpadla, najednou hrozilo obrovské ručení z bankovního financování. Od začátku roku 2006, kdy jsme založili naši kancelář, jsme se rozhodli, že nebudeme vyplácet dividendy z budoucího zisku či úvěru. I naši expanzi v Praze a otevření pobočky v Bratislavě jsme financovali z rezerv. Nechtěli bychom se dostat do podobné situace, jako jsou známé případy Howrey nebo Dewey Leboeuf, kde po rozpadu kanceláře zůstaly dluhy nad 100 milionů USD a banky a insolvenční správce se v konečném důsledku obrátili na jednotlivé partnery, aby dané dluhy uhradili.

Každému mladému adeptovi, který uvažuje o nástupu jako partner do kanceláře s cizím financováním, bych doporučoval, aby přestože je rád, že dostal nabídku, byl zároveň opatrný a dobře si prověřil finanční situaci dané kanceláře. Advokacie je založená na lidech a na vztazích mezi nimi, klíčoví partneři mohou z kanceláře tedy snadno odejít, případně zemřít, a závazky zůstanou. Nový partner se tedy jednoduše může dostat do situace, kdy bude

přímo či nepřímo ručit za závazky kanceláře.

Na druhé straně možnost využít financování advokátní kanceláře je z velké části i záležitost osobního pohledu na věc. Pokud počítám s tím, že za čtyři roky půjdu do důchodu, chci raději vidět zisk teď a budu nakloněn cizímu financování než zadržování zisku a tvoření rezerv na budoucí investice. Záleží i na umění managing partnera, jak zvládne generační změny v kanceláři a zda ji udrží trvale životaschopnou, jak je tomu u některých advokátních kanceláří v Anglii či USA, které byly založeny již v 19. století.

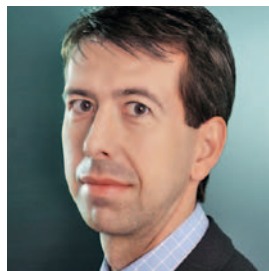


**DANIEL HÁJEK**  
partner, Achour&Hájek

**1** Prostory naší advokátní kanceláře si pronajímáme za tržních podmínek a nájemné financujeme z běžné obchodní činnosti.

**2** Vybavení kanceláře, její zázemí a obecně vizuální dojem považujeme za jeden z mnoha prvků, které spoluvytváří výslednou službu pro klienta. Vzhledem k tomu, že poskytujeme právní služby mnoha velkým českým, jakož i nadnárodním společnostem, musíme být schopni našim klientům nabídnout nejen prvotřídní právní služby, ale i prostředí, které odpovídá nejvyššímu standardu běžnému v západní Evropě.

**3** Naše advokátní kancelář nepoužila nikdy cizí prostředky ke svému financování a doufáme, že tak nebudeme muset učinit ani v budoucnosti. Domníváme se, že k dobrému jménu advokátní kanceláře patří i zdrženlivost v této oblasti. Kromě toho nevidíme jakýkoli důvod pro používání cizích prostředků v advokacii s ohledem na relativně vysokou ziskovou marži, které advokátní kanceláře v porovnání s ostatními obory obvykle dosahují.



**ALEXANDR CÉSAR**  
managing partner, Baker & McKenzie

**1** Z běžného provozního rozpočtu naší kanceláře. Na provoz a nájem kanceláří si nebereme žádné úvěry nebo jiné externí zdroje, a to včetně firemních zdrojů. Takže v tomto směru máme naprosto jednoduchou strukturu.

**2** Účelovost, vkusnost, estetičnost, praktičnost.... Máme samozřejmě jistá vnitrofiremní pravidla pro „vizualizaci“ vstupních prostor a prostor pro klienty, jinak ovšem volba vybavení, zázemí a provoz kanceláře je plně v režii naší kanceláře.

**3** Nikoliv, naše kancelář nemá žádné externí zdroje financování, úvěry apod. Pokud vyvstává potřeba financování, je toto řešeno ze zdrojů naší firmy.



**JOSEF AUJEZDSKÝ**  
partner, Advokátní kancelář Mašek, Kočí, Aujezdský

**1** Prostory máme pronajaty a nájemné hradíme průběžně z provozních prostředků kanceláře.

**2** Ve vztahu ke klientům je vizuální dojem kanceláře pochopitelně důležitý, nicméně tento aspekt by určitě neměl převážet nad kvalitou práce odváděné advokátem. Při pořizování vybavení z naší strany tak hraje roli nejen hledisko estetické, ale důležitá je pochopitelně i funkce užitná.

**3** Externí financování nevyužíváme. Domníváme se, že provoz

advokátní kanceláře by měl být, a to i s ohledem na zájmy klientů, financován spíše konzervativně. Tento náš názor podporují i některé poslední zkušenosti ze zahraničí, kdy došlo k úpadkům velkých advokátních kanceláří financovaných prostřednictvím úvěrů či dluhopisů.



**LUKÁŠ JANSA**  
advokát, Jansa, Mokřý, Otevřel & partneři

**1** Prostory sídla naší advokátní kanceláře se již delší dobu nacházejí ve vlastní nemovitosti, jejíž pořízení a rekonstrukce byly financovány částečně z vlastních zdrojů a částečně úvěrem. Prostory našich poboček zajišťujeme nájmem.

**2** Na vzhled prostor a vybavení kanceláře klademe vysoký důraz. Máme za to, že vizuální stránka prostor, ale také jejich komfort a užitná hodnota pro klienty do značné míry vypovídá o přístupu advokáta k jeho práci pro klienty. V neposlední řadě však dbáme také na to, aby kanceláře poskytl příjemný pracovní prostor pro zaměstnance.

**3** Úvěr jsme využili pouze na financování pořízení vlastní nemovitosti.

Odpovědi dalších partnerů naleznete na webu Právního rádce a na [managerweb.cz](http://managerweb.cz) ♦