# Weinhold Legal roste

Partnerský rozhovor, Jan Januš | 2. 6. 2021

**Advokátní kanceláři Weinhold Legal se daří a nabírá nové kolegy. „Od loňského jara jsme přivítali sedm nových advokátů a koncipientů do právního týmu, a vzhledem k poptávce po našich službách jsme stále otevřeni přijmout nové kolegy s vhodným profilem. Aktuálně hledáme posily zejména do našeho německy hovořícího týmu pro korporátní právní agendu, dále kolegy pro transakční poradenství v pražské kanceláři, stejně jako pro agendu osobních údajů, regulatoriky a digitalizace," říká v partnerském rozhovoru pro Lawyers & Business její řídící partner Daniel Weinhold.**

**Co je nového ve Weinhold Legal?**

Nové tváře, noví klienti, nové postupy – a nové výzvy. Novinek je mnoho, a i pro nás platí, že se nenalévá mladé víno do starých měchů, ale do nových, aby se uchovalo obojí. Přitom ale s pokorou a radostí vidíme, kolik dobrého přináší čtvrtstoletí tradice a kontinuálního rozvoje kanceláře. Tým, který má za sebou tak náročné projekty, jako byla třeba největší privatizační akce v Česku (elektroenergetika, za kterou nabídli italští a španělští klienti čtyři miliardy euro) i na Slovensku (taktéž elektrárny), nebo největší česká akvizice zbrojních systémů (supersoniky Gripen), se ukazuje jako dostatečně zkušený a dobře připravený i na současné výzvy jako je digitalizace ekonomiky či pandemická krize.

**Jak u vás vypadal loňský rok? Co byly a jsou vaše emblematické případy a transakce, na nichž pracujete?**

Dělali jsme to, co vždy předtím. Jenomže jinak – s ještě většími nároky na organizaci a efektivitu. Narostla nám třeba hodně práce pro venture kapitál a start-upy, tam je evidentní silný trend. Velmi rušno měl litigační tým, uspěli jsme nedávno třeba u Nejvyššího soudu ve sledovaných sporech Key Investments či v zastoupení Grandi Stazioni ohledně pražského Hlavního nádraží. Naší transakční podpory využili např. Lionbridge při prodeji divize umělé inteligence globálně za téměř miliardu dolarů, lídr trhu mezi českými pojišťovacími makléři Renomia při několika akvisicích či investiční skupina Benson Oak Capital. Nemovitostní tým radil třeba České poště při prodeji budov Kláštera sv. Gabriela.

**Jak velká je v tuto chvíli vaše kancelář?**

Zahrnuje více než tři desítky advokátů a advokátních koncipientů, dále spolupracující odborníky neprávníky, studenty-interny a další, dohromady přes 50 členů týmu.

**Co dalšího plánujete pro letošní rok?**

V nabídce klientských agend chceme zejména posilovat zaměření na podporu rodinných podnikatelských záležitostí a správu majetku, regulatorní agendu pro poskytovatele finančních služeb a spornou agendu. Chystáme se také implementovat nový systém řízení dokumentů, který pro nás vyvíjejí spolupracující IT specialisté, a další nástroje ke zvýšení efektivity našich postupů. Rozšiřujeme také naše pro bono aktivity, a své činnosti revidujeme jak z hlediska kybernetické bezpečnosti, tak i z hlediska zásad trvalé udržitelnosti a korporátní zodpovědnosti.

**Jak zvládáte období koronavirové pandemie? Přizpůsobujete mu své metody a fungování kanceláře?**

Po celou dobu trvání omezení jsme se snažili vytvořit zdravotně maximálně bezpečné prostředí při práci v našich kancelářích v Praze i Brně, a zároveň technologicky dobré podmínky pro práci z domova tam, kde to bylo možné a vhodné. Naše týmy se sice nákaze nevyhnuly, na druhou stranu se naštěstí nikdo nenakazil při práci nebo mezi kolegy. Tak jako všude, kde to bylo proveditelné, naši lidé pracovali z domova, a přítomnost v kanceláři byla omezena na nutné minimum. Na druhou stranu, advokacie je přeci jen „people business“ a ne vždy lze klienta účinně podpořit pouze na dálku odkudsi z vlastního obýváku. Takže jsme hledali rozumný kompromis – někdy se to dařilo lépe, někdy hůře, ale obvykle to dopadlo docela rozumně.

**Půjde pouze o přechodný stav, nebo již o stálé změny?**

Zeptejte se možná našich klientů. Vždy jsme se snažili přizpůsobit jejich potřebám, takže i do budoucna bude rozhodující, jak jim co nejefektivněji vycházet vstříc. Bedlivě přitom sledujeme vývoj ve velké advokacii v zahraničí, např. plány londýnských kanceláří na procentuální kvóty na práci z domova. Trvalá plošná aranžmá tohoto typu nám ale nepřipadají nejvhodnější, spíše půjdeme cestou individuálního přizpůsobování se konkrétním potřebám. Koneckonců, vždy jsme měli a máme mj. silnou skupinu „pracujících rodiček“, který nám osvědčuje vhodnost individuálního přístupu.

Foto: Weinhold Legal

Lawyers, Business
advokacie, Weinhold Legal