

# epravo.cz

MAGAZINE



## Radek Pokorný

– aby to podstatné zůstalo zachováno

str. 18

&

Lex Covid: dočasné i koncepční změny insolvenčí

str. 85

&

Odpočet DPH a prokázání osoby dodavatele:  
je na obzoru změna ustálené praxe?

str. 105

2  
2020

# Mgr. Radek Pokorný

Doby, kdy byl advokát vnímán jako originální poradce s originální schopností a znalostí, krůček po krůčku mizí, a bohužel i ze špičkové advokacie se stává čím dál více komodita. Má to obrovské důsledky jak na cenotvorbu, tak na prosté získávání klientů, říká v rozhovoru pro EPRAVO.CZ Magazine přední pražský advokát Mgr. Radek Pokorný.



## Vše se kolem nás vyvíjí, vyvíjí se poradenství, vyvíjí se advokacie, kam se advokacie ve Vašich očích posouvá?

Když jsme spolu před pár lety mluvili, měl jsem nějaké prognózy, kam se pohne advokacie a bohužel přesně tam se vyvinula. To znamená, že z advokacie se podle mého názoru, minimálně z té, kterou děláme my, čím dál více stává poradenství, což je něco, co mě osobně úplně netěší. Ty doby, kdy jste byl vnímán jako originální poradce s originální schopností a znalostí, krůček po krůčku mizí, a bohužel i ze špičkové advokacie se stává čím dál více komodita. Což má obrovské důsledky, jak na cenotvorbu, tak na prosté získávání klientů. Byli jsme zvyklí s klienty trávit večere u vín a diskusích o nich, ale dneska spíše někteří kolegové organizují večírky s děvčaty. To je něco, s čím se velmi špatně srovnávám.

## Takže je horší. Rozumím tomu tak?

Víte, to je, já jsem před těmi „x“ lety připomínal film „Láska mezi kapkami deště“, kdy Menšík jako švec šil krásné boty a bojoval s Baťou, který tak krásné boty nešil, ale měl je levnější, vyráběné na pásu a ať dělal, co dělal, vyhrál Baťa, protože většina zákazníků chtěla ty levnější „Baťovky“. Je těžké říct, jestli je horší. Svět, ve kterém já jsem začínal a ve kterém jsme my kancelář budovali, znamenal svět velkých kauz a menšího množství klientů, ten mizí, tak jako mizí samozřejmě všichni lidé, s kterými jsem soupeřil a soutěžil. V Clifford Chance už není Vlad Petrus, v KŠB už není Jirka Balaščík, prostě je nová doba.

## Tento rozhovor děláme na začátku května, kolem nás stále ještě probíhá koronavirová pandemie, dostaneme se k tomu určitě dál během rozhovoru, přesto, myslíte si, že v důsledku té krize, která nepochybně bude následovat, toto může mít nějaký čistý efekt na advokacii, aby se vrátila tam, kde byla, nebo je to svět, na který můžeme zapomenout?

Ne, to je svět, na který můžeme navždy zapomenout. Jednak si osobně myslím, že krize ještě ani nezačala. Pamatuji si na dávné doby Jana Matějčička, bývalého šéfa White & Case, který vyrůstal v Kanadě. Když jsme v roce 2009 na začátku krize byli na obědě a já jsem nařikal, co se děje, tak mi říkal: „Tady žádná

krize není, krize bude v Čechách, až v Pařížské bude každý druhý obchod zavřený.“ A to si myslím, že tentokrát zažijeme. Krize určitě nepřinese návrat ke „starým dobrým časům“, ale bude to jenom urychlení a prohloubení trendů, které by stejně nastaly. A to nejen v advokacii. Podívejte, já myslím, že to, co postihne jak český průmysl, tak samozřejmě advokacii jako takovou, je třeba vývoj automobile. My se tady pořád snažíme tvářit, že si myslíme, že auta na spalovací motory budou lépe fungovat než ta elektrická, ale svět už se rozhodl pro něco jiného. A prostě až toto bude v masových rozměrech, tak nebudou potřeba součástky, které dnes slouží k výrobě spalovacích motorů. A to zasáhne jak ten průmysl, tak přirozeně i advokacii. Krize jenom urychlí trendy, které tady už byly. Jestli chcete vidět budoucnost advokacie, tak se běžte podívat do velkých poradenských firem jako jsou EY nebo Deloitte. To si myslím, že je vlastně koncepcí advokacie budoucnosti.

## Dá se advokacie nějak modernizovat?

No, to já jsem, upřímně řečeno, zkoušel. Určitě se modernizovat advokacie dá, ale teď jde o to jaká. Prostě náš obchodní model byl vždycky takový, že jsme měli 10, 15, do 20 klientů, a dělali jsme takzvané velké příběhy. To znamená velké M&A, velké arbitráže, velké soudy, to znamená, v podstatě jsme se s klientem domluvili a trvalo to „x“ roků. Tohle je něco, čeho podle mého názoru jednoduše bude méně, a jednak to se modernizovat prostě nedá. Možná se do budoucnosti dá modernizovat a využívat umělá inteligence třeba na velké M&A, ale to si zase myslím, že spíš jenom ve státech, ve kterých se mluví anglicky nebo německy, těmi světovými jazyky, prostě připravit dostatečný software, který reálně by byl schopný něčím pomoci, na české poměry si myslím, že se nevyplatí. Já jsem se tím, přiznám, docela hodně a intenzivně zabýval, protože jezdím Teslou a obecně mám rád moderní technologie, moji partneři byli lidé na úrovni představenstev bank, kde banky se tímto zabývají, a odnesl jsem si hluboké přesvědčení, že pro vymahače dluhů, pro všechny tyto typy právních služeb, tam nějaká cesta je. Pro kanceláře, které vedou velké spory, dělají velké M&A transakce, si myslím, že to modernizovat v podstatě nejde.

## Stane se advokacie komoditou? Bude vůbec ještě?

Ona dneska už je komoditou. My tomu čelíme s klienty, kteří chtějí dožít v našem krás-

ném starém světě. Ale na této frontě je již dávno dobojováno.

## Bude pak tedy vůbec bavit mladé právníky, aby šli do advokacie?

Tak se zeptejte, jestli baví lidi dělat v Deloittech? Prostě oni již jiný svět nepoznají, jiný svět nebude k dispozici. Pokud budou chtít dělat špičkové obchodní právo, budou mít jen jednu možnost. Já jsem to zažíval v jiných oborech, pro mě to není zase takové překvapení, být se s tím strašně těžce smírují. Pozoroval jsem třeba vývoj investičního poradenství. To co se v posledních deseti letech odehrálo v advokacii, se vlastně odehrálo v investičním poradenství v 90. letech, někdy kolem roku 2000, po krizi, přišla spousta Čechů, kteří pracovali v londýnských a v newyorských firmách, začali tady zakládat poradenské butiky, na začátek zničili ceny, způsob odměňování a tak dále, a podívejte se, kde je to dneska? Dneska v podstatě téměř nenajdete nezávislého poradce, prostě ty skupiny, a to se mimochodem teď děje ve velkém v advokacii, ty skupiny, které dělají hodně M&A, například Penta, PPF nebo KKCG, já nevím, kdo všechno, mají vlastní interní a velmi kompetentní M&A oddělení, protože to dělají často, a ty už nikoho a nic jiného nepotřebují, respektive potřebují jen velmi vyjímečně. Externisté můžou dělat hlavně pro malé firmy, tak občas se tam talent najde, ale v podstatě to nikdo moc nedělá, dělat nechce, protože na tom nic nevydělá. A to samé se odehrává v právu, podívejte se do velkých bank, podívejte se právě do investičních skupin a tak dále, oni mají velmi silná interní právní oddělení. A velmi je posilují. Takže tak to vidím já, prostě si myslím, že kdo bude chtít dělat obchodní advokacii, tak mu holt nic jiného nezbude, než se tomu přizpůsobit, ale my, kteří jsme zažili úplně jinou autoritu u seniorních advokátů a úplně jiné vztahy s klienty, tak pro nás už je to, zní to strašně, a těžko se s tím smírují, ale spíš dožívání než radost.

## Doporučil by Radek Pokorný svým dětem, aby studovaly Právníckou fakultu?

Nedoporučil, kdybych jim to doporučil, tak bych je přemlouval, aby si k tomu vzaly IT nebo něco takového, našťastí můj syn chce dělat IT a dcera biochemii, takže jsme tu debatu doma ani nevedli. Ale čisté právo bych v žádném případě nikomu nedoporučoval. A upřímně řečeno, měl jsem tady minulý týden debatu s jedním opravdu extrémně

bohatým člověkem, který připravuje své děti na převzetí majetku, a když jsme si o tom detailně povídali, tak mi říkal, že dcera, kterou na to připravuje, přišla s tím, že nechce studovat ekonomii ani právo, ale chce studovat psychologii, sociologii a dějiny. A tak to je správně. To je mimochodem jeden z našich velikých problémů, myslím si, že Česká republika má spoustu obrovských problémů, protože nechápe vůbec kam jde svět. A jedna z věcí je tristní podoba vzdělávání u nás, protože my prostě potřebujeme úplně jiný způsob výchovy, takže určité práva ne. Práva si myslím, že můžou být doplněk k něčemu. Ale jako nosný obor a nosná profese, pokud nechcete být státní úředníci, tak si myslím, že to dnes už nikam nevede.

### **Nepochybně patříte do té pražské top desítky advokátních kanceláří, kde bude značka Pokorný, Wagner za pět, za deset let?**

To je výborná otázka, přiznám se, že bych moc chtěl, aby na trhu byla, protože vlastně já možná ještě nějak jsem garantem pro klienty a mám tam jméno, ale kolegové jsou dneska na mě z hlediska odbornosti, schopnosti ty věci zpracovávat a dělat, absolutně nezávislí, a upřímně řečeno, ve většině specializací mnohem kompetentnější. Takže já bych byl moc rád, aby kancelář pokračovala, ať už já tady budu nebo nebudu, ale teď na pořadu dne žádné odchody nejsou, protože klientela mi docela dala najevo, že chce dělat se mnou. No, já jsem trochu o nějakém významnějším úkroku jakoby dozadu přece jenom po těch skoro 30 letech uvažoval, ale stávající klienti mi říkají: „my děláme s tebou“, takže pro mě, pro naši kancelář je velmi těžké udělat z toho retailový domek. A z tohoto hlediska ta přicházející krize ve skutečnosti může být pro nás jakoby další výzva, nebo „jakoby výzva“ je blbě korporátní slovo, ale spousta příležitostí, protože příběhy budou, bude jich podle mého názoru mnohem víc, než bylo po roce 2008, a teď jde jenom o to, aby tady vůbec byli klienti, kteří to budou platit.

### **Mimochodem, možná odbočím, udělali byste jako advokát, manažer, když se podíváte zpátky, myslím ve smyslu směřování a vedení té kanceláře, něco jinak? Litujete něčeho?**

Možná to bude znít nafoukaně, nelituji, protože já jsem vždycky věděl, kam jdu. Já si myslím, že v životě je nejdůležitější, abyste pochopil, na co máte talent, čemu rozumíte,

abyste to, co děláte, tomu přizpůsobil. Já jsem advokácii nebo advokátní kancelář nezakládal, abych vydělal peníze, ale protože mě bavilo poznávat Prahu, poznávat lidi. To znamená, ten typ klientely, ten typ práce, kterou jsme dělali, tak mi odpovídal, stejně tak jsme vybírali spolupracovníky, kdy jsem vždycky dbal na to, aby u nás začínali, aby to bylo jejich první povolání, a podívejte se na všechny naše advokáty, nikdo odnikud nepřišel, všichni přišli ze školy. Kolegové jako Lenka Zdvíhalová, ta je se mnou od roku 1997, David Skopal od roku 2001, Petr Málek od roku 2001, tady není nikdo, kdo přišel jen trochu seniorní. Všichni tady začali. To znamená, tady si věříme, myslím, že si rozumíme, i klienti můžou vědět, že tady mají plnou důvěru v ty lidi, to znamená, jestli je koncept takzvaných velkých příběhů perspektivní, to se ukáže teď. Pokud ekonomika opravdu zakolísá. A to bude naplno vidět až příští rok, měla by se opět objevit vlna velkých sporů a transakcí vhodných pro kanceláře našeho typu. Uvidíme. Ale pro mě, pro moji povahu, pro to, jakým způsobem já vidím svět a jak chci žít, tak ten koncept byl ve skutečnosti jediný možný, já obdivuji nebo uznávám předvídatost kolegů, kteří šli tady tím retailovým způsobem, ale já bych to neuměl, já prostě neumím pořádat večírky a vesele se s nimi bavit, prostě já se rád bavím s jedním člověkem, se dvěma lidmi.

### **Věnujete se kromě advokacie rozhodčímu řízení a radě pro reklamu už hodně dlouho. Co tady nového?**

Tak nového je, že rozhodčí soud má nové předsednictvo, trochu to trvalo, ale myslím si, že přes velmi účelové a neférové hrátky kolem tohoto procesu nakonec řešení, jak bylo zvoleno, je dobré, dneska je předsedou soudu nejen kompetentní právník, ale vlastně jediný externí poradce nejvyššího státního zástupce, takže předpokládám, že člověk, který se vlastně celý život věnuje kromě toho, že byl dlouhé roky hlavní právník ČEZu, tak je expert na etiku, etiku řízení firem a všeho, co je kolem toho, je ideální kandidát. Takže kdo měl obavy, jestli na tom soudu není vše stoprocentně v pořádku, tak si myslím, že tam má dneska předsedu, o kterém není možno pochybovat. Já jsem zůstal místopředsedou. Rozhodčí soud je ziskový, vydělává peníze, sporů je tam aktuálně sice polovina, než bývala, což samozřejmě koreluje s poklesem sporů u obecních soudů, nicméně teď už uvidíme, s příchodem krize, že počet sporů roste. Já už jsem v předsednictvu více jak 10 let, tak vím, že když se ekonomice daří,

tak klesá počet sporů, když začínají problémy, tak se počet sporů zvyšuje. U nás nemalá část agendy jsou třeba spory s developery, s pronajímateli, což je přesně ta doba, která si myslím teď nastává, takže soud je stabilizovaný, je ziskový, v čele je člověk, jehož reputaci podle mého názoru nikdo nemůže zpochybňovat, takže doufejme, že se s tím všichni smíří a že půjdeme dál.

### **A rada pro reklamu?**

Rada pro reklamu, to je další příběh. My, když jsme radu pro reklamu zakládali v roce 1994, tak to byly strašné doby, když si vzpomenete, jak vypadaly tehdy reklamy, žena na kříži a podobné šílenosti, tehdy musím říct, že se objevilo několik věcí. Jednak na to tlačil Brusel a jednak se objevilo několik velmi osvěcených lidí v českém byznysu, kteří věděli, že se s tím musí něco udělat, a že není dobré, aby to dělal stát. To znamená, Rada pro reklamu, myslím si, že během 10, 15 let tady stabilizovala ten reklamní trh tak, že reklama ve většině nedělá problémy, nepobuřuje veřejnost, neútočí na náboženské city, zabránili jsme opakovaně reklamám s lidmi jako byl pan Kajínek. Teď když ho naposled pustili z vězení, tak mělo jedno rádio připravenou velkou kampaň, kterou chtěli použít, nemuseli jsme ani mít žádné řízení, prostě po diskusi s majiteli ta kampaň byla zastavena a vůbec nevyjela. To znamená, že jsme pomohli, aby se tady lépe žilo. Problém trochu je, že našimi členy jsou zadavatelé, jsou to média, jsou to reklamní agentury, a když něco rozhodneme, tak oni to bez diskuse realizují. Bohužel na internetu to tak snadno nefunguje, v tomto typu prostoru se občas objevují způsoby komunikace, kde těžko dohledáváte vlastně, kdo to šíří, a tak dále, ale pořád si myslím, že zásahy Rady pro reklamu jsou potřeba minimálně, a že reklamní trh je u nás příjemný a neotravuje nikomu život.

### **Vraťme se ke koronavirové krizi, co myslíte, že se všechno změní?**

Já myslím, že je třeba oddělit dvě věci. Já si nemyslím, že se změní to, že se ve velkém bude stěhovat průmysl z Asie do Evropy, protože tady nejsou pracovní síly, nemá to kdo dělat. Nemyslím si, že najednou si budeme vše vyrábět sami, protože to je nesmysl, to prostě tak nikdy nebylo a nikdy to nebude, a prostě tak to není. Co si myslím, že problém je, že speciálně Evropa tohle docela odskáče, protože Američani přece jenom nejsou tak závislí na exportu, na turismu, zatímco my ano, my toto nejvíce preferujeme, to zna-



mená mezikontinentální export, turismus, tak ten si myslím, že bude trpět maximálně, no a my, jako Česká republika, si myslím, že máme několik příběhů navíc. Málokdo si uvědomuje, že my skutečně nemáme funkční vzdělávání. Mimochodem každý, kdo se dodnes o to nestaral, a má děti doma, a sleduje co se učí, tak si prostě musí uvědomit, že způsob vzdělávání se vážně musí úplně zásadně změnit, že prostě není potřeba, aby lidé detailně znali větný rozbor, ale oni musí chápat politickou ekonomii, musí chápat politickou geografii, mají se učit psychologii, dějiny, to je základ vzdělání, spolu s jazyky. I technici by měli chápat dějepis, měli by chápat dějiny, měli by chápat vývoj lidstva. Zde je systém vzdělávání nesmírně zastaralý. Česká republika je strašně závislá na automobilovém průmyslu. Automobilky opakovaně dávají najevo budoucí vývoj, bohužel náš průmysl zdaleka připraven není. My se stavíme do pozice, že jsme chytřejší než ti ostatní, ti Němci jsou hloupí, a tak dále. Možná jsou hloupí, ale oni rozhodují. A já si třeba myslím, že náš automobil na to není připravený, a že to bude mít kolosální důsledky ve výkonu země. A kdo si myslí, že když jsme měli téměř 2 % nezaměstnaných, a každému se dařilo dobře, tak ať se

jde podívat do Detroitu, ať se jde podívat do Manchesteru, do Liverpoolu, jak to tam teď vypadá. Taky to bývala průmyslová centra svých zemí. Jeďte do Detroitu a můžete si tam dneska za dolar koupit desetipatrovou administrativní budovu, protože prostě tam už dějiny skončily.

A já, když vidím, jak vypadá továrna Elona Muska, kde když se podíváte na video, tak máte docela problém najít dělníka, když najednou zjistíte, že všechny automobilky, nebo většina automobilek se po roce 1989 stavěly v zemi, kde je levná či levnější pracovní síla, ve Španělsku, přes Rumunsko, nebo Českou republiku, ale Elon Musk dnes staví továrnu u Berlína, tak se Vám strachy zastaví srdce. Jasně, je to také o infrastruktuře, ale to je další náš problém, máme prostě nedostatečnou infrastrukturu, nemáme funkční dálniční síť, dneska máme neprůchozí hlavní vlakové tratě. A to mimochodem byl jeden z důvodů, proč to Musk staví u Berlína, a ne v Ústí nad Labem, protože tam dostatečně nefunguje doprava, a další věc je, že pracovní síla přestává být v těchto investicích rozhodujícím kritériem.

Moje vidění světa je, že koronakrise jak v právníčině, tak obecně v ekonomice všechny ty trendy strašně urychlí. Strašně podceňujeme vývoj pod povrchem. Protože jezdím Teslou, sledoval jsem tady vysmívání se Norům, kde dneska polovina prodaných aut jsou auta elektrická, jak nemají dostatečnou dobíjecí infrastrukturu, a jak z těch paneláků si to dobíjejí prodlužovačkami vystrčenými z oken bytů, jenomže my to špatně chápeme. Pokud je někdo ochoten koupit si to auto a dobíjet si ho z okna, tak to znamená, že je o tom tak přesvědčený, že nějakou dobu vydrží nepohodlí, než se příslušná infrastruktura dostaví. A tu dostavět nikdy není problém, když je rozhodlaný zákazník. Což je signál, kde je budoucnost. Němci chtějí zelenou energii, tak jsou ochotni platit za elektřinu výrazně víc než jiní. Protože jsou o tom přesvědčeni a politiky stojící za touto politikou opakovaně volí.

### **Vraťme se k právu a k advokacii ještě krátce, jste litigační kancelář. Připravujete se v současné době na nějaké spory v souvislosti s koronavirovou legislativou?**

Zatím moc ne. Díváme se tady s jednou mezinárodní poradenskou firmou na pár příběhů, ale to se vracím ke struktuře našich klientů. Naši klienti zatím tím nejsou nijak postiženi,

vlastně a upřímně řečeno, i kdyby náhodou byli, nejméně si jistý, že vůbec do toho půjdou, že jim to za to bude stát. Samozřejmě uvidíme, jaká bude budoucnost, uvidíme, jestli přijdou nějací noví klienti, ale stávající ne, v podstatě nás se ta situace první měsíc a půl nijak nedotýkala. Teď samozřejmě tím, že jsme litigační firma, a máme tady opravdu řadu sporů, které trvají roky, no tak samozřejmě kluci si nachystají na duben, že bude jednání, to se nekoná, a oni vlastně jsou připravený, najednou nemají co dělat, protože jsou to dva lidi, kteří 8 let dělají jeden rozsáhlý spor, to znamená, jistý problémy nám to přináší, ale že by za námi někdo chodil, chtěl půl milionu po státu, my nemáme takovou klientelu vůbec.

To znamená, dneska jsem tady mluvil s jedním klientem, kterého to postihlo hodně, je to velká mezinárodní firma velkým rozsahem, tak uvidíme, jestli se odhodlá, jenomže oni zase ty velké firmy v situaci, kdy potom se to rozbíhá hodně pomalu, mají tendenci víc o těch sporech mluvit, než je potom řešit. Já obecně si myslím, že sporů se státem bude méně, než se říká, protože oni na to nebudou mít peníze. Jak říkám, my jsme litigační kancelář, a já jsem už zažil rozsudek, sice pak odvolacím soudem to bylo změněné, ale rozsudek, kdy soudkyně městského soudu mi řekla: „já s Vámi absolutně souhlasím“, zastupovali jsme banku vůči státu, bylo to uprostřed krize po roce 2008, řekla nám: „máte naprostou pravdu, Váš nárok je po právu, ale já ho zamítám, protože stát nemá peníze a on by Vám to musel platit, banky jsou bohatý“. To jsem už zažil. Ona tato paní byla brutálně upřímná, takže jsme to napsali do odvolání, a ona to nepopřela, takže se to vrátilo k ní zpátky, ale spousta soudců si to bude myslet i teď. My ani nezastupujeme při jednání o těch náhradách a tak dále, ale co vím od kolegů, tak samozřejmě, že by na ministerstvech seděli lidé, kterým je nějak extra líto podnikatelů, chtějí jim pomáhat, tak to není běžný obraz úředníka. Snad krize aspoň některým lidem u nás otevře oči, protože už není za minutu dvanáct, ale docela hodně po dvanácté. Rozumím, že mnohým z mé generace se líbil starý dobrý svět a chtěli, aby zůstal či aby se vrátil. Jsem stejný a asi je to přirozené. Nicméně se u nás musí ještě hodně věcí změnit, aby to podstatné mohlo zůstat při starém. ●

**Autor: Miroslav Chochola**  
**Foto: Jan Kolman**