

PRÁVNÍ RÁDCE

02

Stabilita a inovace

Při vedení advokátní kanceláře je třeba udržovat rovnováhu mezi stabilitou a inovací, říká Tomáš Matějovský, řídící partner pražské kanceláře CMS.

Zrušený let, ztracený kufr, zapáchající hotel

Nadcházející dovolenou může zkazit leccos. Domoci se kompenzace není samozřejmost, i když ji právo přiznává.

NAŠE KLIENTY ZAJÍMAJÍ NOVÉ TECHNOLOGIE

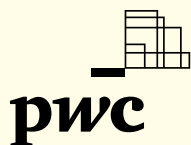
Jádro do budoucna potřebujeme, nemůžeme ale být závislí na jediném zhotoviteli nové elektrárny, říká **VÍT STEHLÍK**, šéf pražské kanceláře White & Case.

UDRŽITELNÉ FORUM 2025

Fórum týdeníku Ekonom
na téma udržitelnosti a ESG

Děkujeme partnerům
a gratulujeme všem oceněným
společnostem a projektům

Hlavní partner akce:

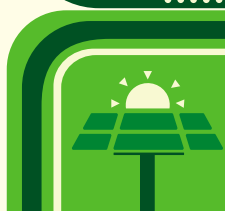


Partneři akce:



PHILIP MORRIS ČR

Partner lokace



Právo si neodpočine ani na letní dovolené



Co dělat, když letadlo, kterým chcete odcestovat na letní dovolenou, nevzlétne? Co si počít, když vaše cestovní kancelář zkrachuje nebo se ocitnete ve špinavém hotelu s nevyhovujícími službami? Aktuální číslo časopisu Právní rádce dostalo svému názvu a poradí vám, co si v těchto ožehavých situacích počít.

V rozhovoru s Vítem Stehlíkem, šéfem pražské pobočky advokátní kanceláře White & Case, se zase dozvíte, proč je pro naši energetiku rozvoj jaderných elektráren jedinou realistickou možností, jak zajistit dostatek zdrojů. Probrali jsme i to, nakolik může umělá inteligence advokátům skutečně pomoci v jejich práci.

V rozhovoru s Tomášem Matějovským, řídícím partnerem advokátní kanceláře CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang, jsme se zase dotkli toho, proč se právníci musí do budoucna více rozkročit a stát se spíše komplexními poradci svých klientů. A konečně si můžete přečíst ohlédnutí Petra Břízy a Ondřeje Trubače za 12 lety jejich advokátní kanceláře Bříza & Trubač a rovněž odpovědi dalších čtyř partnerů kanceláře na naše všetečné dotazy.

Petr Kain

šéfredaktor týdeníku Ekonom

Obsah

Téma

- 4** Právo nezná prázdniny. Víme, nač máte nárok, když se vysněná dovolená zvrtně

Rozhovor

- 8** U jádra není dobré být závislý na jediném zhotoviteli, říká Vít Stehlík
- 14** Češi vyžadují sofistikované a komplexní služby, říká advokát Matějovský

Byznys

- 18** Jak dbát na udržitelnost, aby to dávalo ekonomicky smysl

Právní praxe

- 20** Jak šel čas s advokátní kanceláří Bříza & Trubač

Soudnička

- 26** Nový kotel, nebo jen drobná oprava?

Právo nezná prázdniny. Víme, nač máte nárok, když se vysněná dovolená zvrtně

KRACH CESTOVNÍ KANCELÁŘE, ZPOŽDĚNÝ LET
ČI ŠPINAVÝ HOTEL DOKÁŽOU ZHATIT LETNÍ PLÁNY.
ZÁKON MYSLÍ I NA ZKLAMANÉ DOVOLENKÁŘE.

| Jan Beránek | Foto: Shutterstock

Základem dovolené je pojištění, následuje chování směřující k eliminaci rizik. Podle průzkumu agentury CzechTourism se 57 procent Čechů chystá vycestovat do ciziny a 65 procent hodlá využít zákonný nárok na pracovní volno pro letní pobyt v tuzemsku. I plánovaný letní odpočinek se může snadno změnit ve zklamání a následnou právní bitvu. Na vině může být krach zprostředkovatele dovolené, ubytovací služby nižší kvality, než jak bylo domluveno, ale i stávka letištního personálu. Právní rádce proto přináší základní přehled práv dovolenkářů, i toho, co by měl každý z nich zvážit předtím, než se rozhodne pro konkrétní způsob, jak se na cestu vydá.

S CESTOVNÍ KANCELÁŘÍ, ČI NA VLASTNÍ PĚŠT?

Častá otázka, která v souvislosti s dovolenými padá, zní jednoduše: Vyrazit po vlastní ose a vše si naplánovat a zařídit sám, nebo využít služeb cestovní kanceláře? V konečném důsledku záleží hlavně na osobních preferencích, objektivní pohled je ale možný.

Dovolená zařizovaná cestovní kanceláří má z hlediska práva jednu zcela zásadní výhodu. „Koncesované cestovní kanceláře podléhají v České republice povinnosti poskytnout záruky pro případ svého úpadku, aby byly klientům navráceny všechny vložené finanční prostředky za nerealizované zájezdy v důsledku úpadku či zajištění repatriace cestujících,“ vysvětluje Kateřina Chaloupková, výkonná ředitelka Asociace českých cestovních kanceláří a agentur. Zároveň dodává, že tato záruka je realizována skrze povinné pojištění či formou bankovní záruky.

V případě individuálně organizované cesty žádná obdobná systémová ochrana neexistuje. „Vznikají zde samostatné smluvní vztahy s různými poskytovateli služeb, z nichž každý podléhá svému vlastnímu právnímu režimu a někdy i cizímu právnímu řádu. V případě úpadku některého z poskytovatelů, například letecké společnosti, hotelu či zprostředkovatele ubytování, je uplatnění nároku zpravidla značně komplikované

V PŘÍPADĚ INDIVIDUÁLNĚ ORGANIZOVANÉ CESTY VZNIKÁJÍ SAMOSTATNÉ PRÁVNÍ VZTAHY S RŮZNÝMI POSKYTOVATELI SLUŽEB. UPLATŇOVÁNÍ NÁROKŮ JE TAK KOMPLIKOVANÉ A NĚKDY I NEEFECTIVNÍ.

a v mnoha případech prakticky neefektivní,“ vysvětluje Ondřej Preuss, zakladatel online služby Dostupnyadvokat.cz

Garance pojistného krytí může váhající dovolenkáře přesvědčit k volbě cestovní kanceláře. I kvůli tomu, že pojišťovna má ze zákona jen velmi omezené možnosti, kdy pojistné plnění odepřít. „V praxi bývá odmítnutí plnění pojišťovnou spíše výjimečné a týká se primárně případů podvodného jednání ze strany klienta nebo nenaplnění samotné podmínky úpadku,“ konstatuje Preuss.

Pro klienty zkrachovalé cestovní kanceláře nemusí být nic ztraceno ani v případě, kdy limit pojistného plnění nebyl stanoven v dostatečné výši, aby pokryl všechny nároky klientů subjektu v úpadku. Tyto neuspokojené nároky totiž mo-

hou být kryty z garančního fondu cestovních kanceláří zřízeného ze zákona. Fond je tvořen povinnými každoročními příspěvky cestovních kanceláří, peněžními prostředky zajištěnými Státním fondem podpory investic a pokutami za určité druhy přestupků.

Prostředky z fondu byly nejvíce využívány v letech 2020 a 2021 v souvislosti s úpadky zapříčiněnými pandemií covidu-19. K zatím poslednímu čerpání došlo v loňském roce. „Velké znepokojení v oboru vyvolala informace o čerpání částky 16 139 226,46 koruny v souvislosti s loňským úpadkem společnosti FlyDovolená s.r.o., pojištěné u pojišťovny Colonnade Insurance S.A., organizační složka,“ přibližuje poslední případ Chaloupková. Zároveň dodává, že s ohledem na čerpání vysoké částky nad rámec stanoveného pojistného limitu se asociace před rokem obrátila na ministerstvo pro místní rozvoj s žádostí o prošetření situace, avšak prozatím bezvýsledně.

Zákazník, který si chce pořídit všechny služby spojené s dovolenou v jednom balíčku, by se měl předně ujistit, že subjekt, se kterým jedná, má platnou koncesi. V poslední době se množí případy, kdy poskytovatel potřebná povolení nemá. V případě jeho úpadku pak klient nemá nárok na plnění ze zmíněného garančního fondu a v případě neexistujícího nebo nedostatečného pojistného krytí nemá žádnou garanci, že se svých prostředků domůže.

Činnost těchto „podvodných cestovních kanceláří“ pak může naplňovat skutkové znaky přestupku, či dokonce trestného činu. „Pokud některé subjekty bez koncese nabízejí a pořádají zájezdy, tedy kombinace cest a služeb, jedná se z našeho pohledu o neoprávněné provozování činnosti CK a na tyto aktivity, pokud se o nich dozvíme, podáváme podněty k prošetření státním dozorovým a kontrolním orgánům,“ prezentuje přístup Asociace Chaloupková.

Klient, který si chce ušetřit budoucí potíže, by si měl ověřit, zda subjekt, od kterého plánuje koupit zájezd, je veden ministerstvem pro místní rozvoj na seznamu cestovních kanceláří, dostupném na webových stránkách.

KDYŽ LETADLO NEVZLÉTNE

Častou nepříjemností je zpoždění či úplné zrušení letu. I v těchto případech přiznává legislativa cestujícím určitá práva a nároky, přičemž klíčovým předpisem pro tuto oblast je unijní naříze-



57
procent

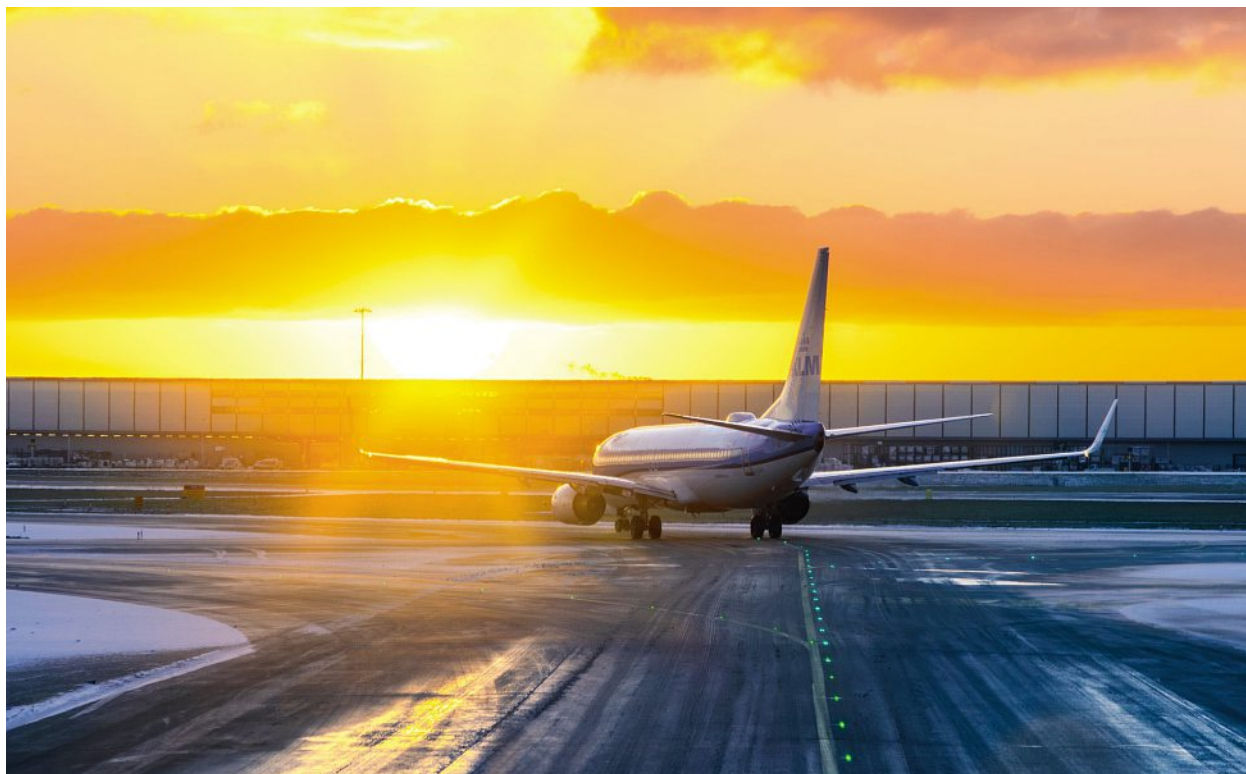
Čechů se letos podle výzkumu agentury CzechTourism chystá na zahraniční dovolenou.

Jejich nároky v případě vad zájezdu, letu či dalších problémů upravuje unijní i tuzemská legislativa.

ní, kterým se stanoví společná pravidla náhrad a pomoci cestujícím v letecké dopravě v případech odepření nástupu na palubu, zrušení nebo významného zpoždění letů.

Tento předpis mimo jiné stanovuje pro určité případy právo na fixní náhradu škody, která se pohybuje v intervalu od 250 do 600 eur v závislosti na délce letu. „Tento nárok budou mít cestující, kteří dorazili do místa určení se zpožděním větším než tři hodiny, dále ve většině případů cestující, kterým byl zrušen let méně než 14 dní před odletem, a nakonec cestující, kterým letecký dopravce odepřel nástup na palubu, byť měli na svůj let potvrzenou rezervaci,“ vysvětluje David Jehne z advokátní kanceláře Jehne, Vodák.

Povinnosti uhradit škodu se dopravce může zbavit pouze za situace, kdy prokáže, že ke zpoždění či zrušení letu došlo v důsledku mimořádných okolností způsobených takzvanou vyšší mocí, a to v různých případech. „Zejména se bude jednat o počasí neslučitelné s uskutečněním daného letu, technické závady způsobené



například nárazem ptáka či blesku do letounu, problémy na straně letiště, například stávka zaměstnanců letiště či nedostatek personálu. Jen v některých případech rozhodnutí Řízení letového provozu,“ přibližuje nejčastější případy Jehne. V případě stále častějších stávek o vyšší moc nepůjde tehdy, kdy požadavky stávkujících může splnit sám dopravce.

Otázka, zda komplikaci letu způsobila či nezpůsobila vyšší moc, je nejčastější třecí plochou mezi cestujícími a dopravci, přičemž pro autoritativní řešení sporných situací je klíčová judikatura Soudního dvora Evropské unie, který se otázkou vyšší moci v letecké dopravě ve svých rozhodnutích opakovaně zabývá.

I v případech, kdy zpoždění či zrušení letu nastane v důsledku vyšší moci, není cestující ponechán zcela napospas. Unijní nařízení totiž ve všech případech bez ohledu na okolnost, která ke zrušení či zpoždění vedla, přiznává klientovi právo na poskytnutí péče, které se skládá z nároku na stravu odpovídající čekací době a v případech delšího čekání i na ubytování v hotelu a úhradu dopravy mezi letištěm a náhradním ubytovacím zařízením. Předpis přiznává i právo na dva bezplatné telefonické hovory, e-maily, případně faxy.

Při zpoždění či zrušení letu je třeba vždy zkoumat příčinu tohoto stavu. Dopravce má povinnost nahradit tabulkově vycíslenou škodu ve všech případech kromě těch, kdy do hry vstoupí vyšší moc. Ta může mít podobu špatného počasí, stávky zaměstnanců, ale i srážky letadla s ptákem.

Klíčovou otázkou je, na jaké lety se předpis vztahuje. Ačkoliv jde o unijní předpis, jeho působnost je rozsáhlejší, než by se mohlo na první pohled zdát. „Nařízení se bude vztahovat na všechny lety s místem odletu v EU. Pokud se jedná o let s mezipřistáním, zásadní je místo nástupu na první úsek. Nařízení se dále aplikuje na lety z místa mimo EU do EU, a to pod podmínkou, že alespoň část letu (u letů s mezipřistáním) provozuje dopravce se sídlem v EU a je nerozhodné, zda zrovna na jeho úseku došlo k nepravdelnosti, popisuje Jehne.

Skutečně se domoci svých nároků bývá v praxi pro cestující navzdory velkorysý právní úpravě poměrně obtížné. Je nutné se o ně přihlásit do šesti měsíců od jejich vzniku, přičemž uplatňovány musí být přímo u provozujícího leteckého dopravce, který nemusí být totožný se smluvní protistranou cestujícího.

Situaci komplikuje i neochota dopravců vyplácet náhrady. Oslovení odborníci konstatují, že letecké společnosti často na výzvu cestujícího nereagují vůbec, argumentují obecnou, nekonkretizovanou vyšší mocí nebo používají genericke nicneříkající odpovědi.

Tento přístup značnou část cestujících odradí od dalšího uplatňování svých práv. „Situace je u některých dopravců taková, že na výzvu cestu-

jícího reagují odmítavě, ale po odeslané předžalobní výzvě ze strany advokátní kanceláře, kde je již reálné riziko soudního sporu, věc přehodnotí a nárok uhradí," konstatuje Jehne.

V případě soudního sporu pak významnou roli hraje, zda je žalován dopravce se sídlem v Evropské unii, či nikoliv. „Proti evropskému dopravci je možno se domáhat nároků před českými soudy za situace, kdy bylo místo odletu na území ČR nebo místo přiletu na území ČR, nezáleží přitom na tom, zda má dopravce v ČR odštěpný závod. U mimoevropských dopravců je situace někdy složitější a často je třeba, aby měl dopravce na území ČR majetek," uzavírá Jehne.

CO STOJÍ CHYBĚJÍCÍ VÝHLED A CO ZTRÁTA RADOSTI

Ani po zdárném letu nemusí mít rekreant vyhráno. Mohou se objevit různé nedostatky v ubytování i další vady služeb sjednaných ve smlouvě s cestovní kanceláří či s provozovatelem ubytovacích služeb v případě dovolené realizované na vlastní pěst. Obecně platí, že s namítáním vad by se nemělo otálet. „V případě zájezdu by se reklamace měla uplatňovat ideálně hned na místě nebo bezprostředně po návratu. Uplatnění reklamace v takto krátké lhůtě umožňuje i lepší prokázání tvrzeného stavu, když například delegát cestovní kanceláře může reklamovaný problém sám na vlastní oči vidět. Doporučuje se reklamovat vždy písemně, je třeba trvat na písemném potvrzení reklamace," vysvětluje Kristýna Nováková, advokátka a specialista na spotřebitelské právo ve společnosti Rödl & Partner.

Určité vodítko k vyčíslení nároku v případě vady zájezdu nabízí Frankfurtská tabulka slev. Ukazuje se v ní, že zákazník má právo na slevu v rozmezí 10 až 20 procent v případech, kdy slíbený bazén absenteje nebo je znečištěn. Chybějící sjednaný výhled na moře je oceněn slevou ve výši pět až 10 procent a jednotvárná strava slevou ve výši pět procent. Tyto hodnoty jsou s právem cestovního ruchu spjaty už čtyři dekády. „Frankfurtská tabulka byla vytvořena Zemským soudem ve Frankfurtu nad Mohanem v roce 1985, neboť zde docházelo k obzvláště vysokému počtu sporů z titulu cestovních smluv. To bylo dáno zejména místní příslušností velké cestovní kanceláře Thomas Cook AG k okresnímu soudu v Bad Homburgu," přibližuje její historii Nováková.

Navzdory tomu, že zmíněná pomůcka nemá právní závaznost, je její dopad značný. „V české

praxi je možné se na Frankfurtskou tabulku odvolávat, přičemž některé cestovní kanceláře či soudy k ní přihlížejí jako k jednomu z vodítek pro určení přiměřenosti slevy. Nelze je ale chápat jako automatický nebo závazný vzorec, podle kterého musí být sleva vypočtena," vysvětluje Preuss.

V souvislosti s vadami zájezdu zavedl občanský zákoník status odpovědnosti za ztrátu radosti z dovolené. Pořadateli zájezdu ukládá povinnost nahradit rovněž nemajetkovou újmu za narušení dovolené. Neplatí však, že by při každé vadě zájezdu automaticky nastupovala tato odpovědnost. „Aby bylo možné požadovat náhradu za ztrátu radosti z dovolené, musí jít o vážné porušení povinností cestovní kanceláře. Například pokud vám zajistí hotel jiné kvality a v jiné lokalitě, než jste si zaplatili, nebo pokud vás kvůli organizační chybě na několik dní neubytují vůbec," doplňuje Preuss.

NĚKTERÍ DOPRAVCI REAGUJÍ NA VÝZVU CESTUJÍCÍHO K NÁHRADĚ ŠKODY ODMÍTAVĚ, ALE PO ZASLANÉ PŘEDŽALOBNÍ VÝZVĚ, KDE JE JIŽ REÁLNÉ RIZIKO SOUDNÍHO SPORU, VĚC PŘEHODNOTÍ.

Prokazování této újmy bývá v praxi poměrně obtížné. Důkazní břemeno leží na zákazníkovi a některá tvrzení se obtížně podkládají důkazy. „Vždy bude záležet, jakou skutečnost chceme prokázat. Některé skutečnosti, například zápach, nechutnající či absentující jídlo a podobně nelze zachytit fotografií ani videem, proto například svědecká výpověď může být jediná možnost. Jako nadbytečnou bych ji tedy určitě nehodnotila," vydvihuje Nováková význam možných svědectví.

Skutečnost, že uplatňování náhrady za vady zájezdu či ubytování spadá do spotřebitelského práva, významně ovlivňuje soudní příslušnost pro případný spor. V unijní legislativě platí, že k projednání věci je místně příslušný obecný soud spotřebitele, tedy nejčastěji soud, v jehož obvodu má zákazník bydliště. Existují však určité výjimky. „Podnikatel se musí zaměřovat na český trh. Pokud bychom zakoupili zájezd od německé cestovní kanceláře, nakupovali bychom v němčině a platili eurem, již by český soud příslušný být nemusel," varuje Nováková. ●

U jádra není dobré být závislý na jediném zhotoviteli, říká Vít Stehlík

KLIENTI PRAŽSKÉ POBOČKY ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘE WHITE & CASE SE STÁLE VÍCE ZAJÍMAJÍ O INVESTICE DO NOVÝCH TECHNOLOGIÍ.

Josef Pravec | Foto: Lukáš Bíba

Pokud Česko chce růst, mělo by se podle Víta Stehlíka, šéfa pražské pobočky advokátní kanceláře White & Case, soustředit na energetiku a rozvoj dopravní infrastruktury. „Pro naši energetiku je rozvoj jaderných elektráren jediná realistická možnost, jak zajistit dostatek zdrojů,“ říká Stehlík. S dostavbou Dukovan podle něj nynější vláda dělá to, co kabinet před 11 lety nedokázal. Faktem ale je, že se od té doby proměnila unijní energetická politika, která dříve nebyla nakloněna veřejné podpoře při budování reaktorů. Levnější elektřinu nicméně nové zdroje samy o sobě nezajistí. Na zvážení je inspirace z americké regulace trhu s elektřinou, jejímž výsledkem je cena, která je v průměru znatelně nižší než v EU.

Budoucnost pražské pobočky Stehlík vidí nejen v právních službách pro tradiční byznys, s nimiž má celosvětově White & Case velké zkušenosti, ale i v pomoci technologickým firmám a investorům zájímajícím se o start-upy.

Advokátní kancelář White & Case v Česku od počátku stála poblíž byznysu. Co by z vašeho pohledu měli podnikatelé i stát dělat, aby se domácí ekonomika rozvíjela rychleji?

Je toho celá řada. Z mého pohledu, a podobně to vidí i mnozí z našich klientů, jsou jednou z těch podstatnějších věcí, které českou ekonomiku brzdí, vysoké ceny energií. A nejen ty, ale také jejich nestabilita, což komplikuje investice, plánování a jakékoliv rozhodování, kde jde o návratnost. Tento problém nemá jen česká ekonomika, ale celá Evropa. Ačkoliv se s tím Evropská komise snaží něco dělat, rozdíl v cenách energií mezi starým

kontinentem a zbytkem světa i USA je poměrně velký. U nás je to o to horší, že máme nižší kupní sílu než například spotřebitelé v Německu.

Pomůže nám výstavba jaderných elektráren?

Pro naši energetiku a vlastně i celou ekonomiku je to jediná realistická možnost, jak zajistit dostatek zdrojů. Možnosti obnovitelných zdrojů máme docela omezené. Vítr lze u nás využívat jen na malých částech území, na řadě míst tu navíc máme chráněné oblasti a tam je povolování těchto zdrojů komplikované. Pokud jde o solární elektrárny, můžeme rozvíjet menší projekty v místě spotřeby, což se ovšem neobejde bez zásadních investic do distribuční soustavy, akumulace a samozřejmě dostatečné kapacity zdrojů základního zatížení. Takže opravdu zbývají jen jaderné elektrárny. Zmínil bych ale i plynové elektrárny, které potřebujeme, abychom mohli odejít od výroby elektřiny z uhlí. To má nastat v polovině 30. let. Do té chvíle se však nové jaderné zdroje nepostaví, v Dukovanech jen v případě neoptimističtějšího scénáře a ten se pravděpodobně nenaplní. Plynové elektrárny se však dají postavit poměrně rychle a pomohly by překlenout období, kdy už nebudeme využívat uhlí a ještě nebudou dokončeny nové jaderné zdroje.

Nezaspali jsme ale při rozvoji jaderné energetiky? Mnoho let se o něm jen mluvilo, ale bohužel se nic nepostavilo.

Obávám se, že ano. Šlo hlavně o projekt dostavby Temelína, který začal v roce 2009 a v roce 2014 byl opuštěn. Když to zjednoduším, tak proto, že stát nebyl ochoten nabídnout řešení, které by uspokoi-



jilo minoritní akcionáře elektrárenské společnosti. Než ČEZ projekt zastavil, tak vláda oznámila, že nehodlá garantovat výkupní cenu elektřiny z rozšířené elektrárny, respektive ani jinak projekt podpořit. Jenomže bez veřejné podpory žádný takto velký projekt realizovat nelze. Abych to uzavřel: to, co se mělo udělat před deseti lety, se dělá až teď. Kdyby v roce 2014 padlo jiné rozhodnutí, tak by sice nové temelínské reaktory ještě nepracovaly, stavba by už byla v pokročilém stadiu a během několika let mohla být dokončena.

Nedopustila se nynější vláda jiné chyby, když vyhlásila tendr? Protože se zdá, že se tím odstartovaly velké problémy. Na jedné straně stojí Korejci, na druhé Francouzi a Česko mezi nimi. V Polsku se bez tendru obešli.

Oba přístupy jsou možné, ať mezivládní dohoda, nebo tendr. Samozřejmě ten komerční, nikoliv podle zákona o zadávání veřejných zakázek. Šlo ale také o vysoutěžení ceny výhodné pro stát, a proto bych vládě současný tendr nevyčítal. Současně je nutné vyřešit otázku takzvané lokalizace, to jest zapojení domácích dodavatelů z jaderného průmyslu. Lokalizace je významným tématem v podstatě každého jaderného projektu. Rovněž u nás je potřeba zajistit pro domácí

Vít Stehlík

Vede pražskou pobočku kanceláře White & Case a patří k předním energetickým právníkům v Česku. Má bohaté zkušenosti ze střední a jihovýchodní Evropy. Zabývá se i PPP projekty.

jaderný průmysl rozumnou jistotu do budoucna. Není dobré být závislý jen na kapacitách zhotovitelů z jiné země, ať už jde o Francii, Jižní Koreu nebo třeba Ameriku. Nejde přitom jen o výstavbu, ale i o budoucí provoz a servis. Podíl českých firem byl sice deklarován jako poměrně vysoký, objevilo se číslo 60 procent. Tak, jak je ale smluvní vztah mezi KHNP a ČEZ Dukovany nastaven, se podle veřejně dostupných informací nezdá, že by na zmíněná procenta domácí firmy opravdu měly nárok. Jak vysoký podíl českého průmyslu bude, se tedy ukáže až podle konkrétních smluv, které dosud nejsou uzavřeny.

Není to tak, že veřejná podpora najednou není problém důsledkem toho, že Evropská unie v energetice ustupuje od liberálního přístupu?

Jde nově o podporu výstavby přes dlouhodobé smlouvy. Problém Evropy skutečně spočíval v tom, že se zavedení modelu liberalizované energetiky

potkalo s dočasnou érou, kdy bylo zdrojů dostatek. Což vydrželo řekněme do druhé dekády nového století. Trh tehdy zajišťoval relativně nízké ceny elektřiny, neplánoval se, respektive se nestavěl dostatek nových zdrojů. Zejména právě kvůli nízké ceně elektřiny u takové investice nevycházela návratnost. Liberalizace nemotivovala k obnově zdrojů, což je problém, protože v energetice se plánuje na desítky let dopředu. Teď se to mění, nicméně tato změna přichází poměrně pozdě. Deficit v základních zdrojích je evidentní. Uvidíme také, jak se bude vyvíjet situace ohledně smluvní podpory výstavby „překlenovacích“ plynových elektráren. Ty se plánují jak u nás, tak například v daleko větším množství v Německu. Očekávám, že se bude hojně využívat model kapacitních plateb.

Myslíte si, že až se vámi zmíněný deficit ve zdrojích podaří zaplnit, bude elektřina zase levná?

Tak to si nemyslím. Pokud bychom chtěli docílit alespoň částečného snížení cen za současného stavu, museli bychom změnit systém emisních povolenek, k čemuž ale spíše není politická vůle. Cenu určuje trh, a to dle takzvaných závěrných elektráren, kterými jsou elektrárny plynové, tak-

že do hry vstupuje i cena plynu. Navíc jsou nové zdroje logicky čím dál dražší, zejména ty jaderné. Budeme tedy spíše rádi, když udržíme růst cen na přiměřené úrovni. Nicméně bych uvítal analýzu, proč jsou v Evropě dlouhodobě ceny elektřiny vyšší než v USA. A zda by nepomohlo razantněji vstoupit do regulace s elektřinou. Mám na mysli regulace cen komodity – elektřiny. Při takové regulaci by se mohla ztenčit vrstva spekulace, kdy se cena dostává příliš vysoko nad náklady. Čímž narážím i na drážďanskou burzu, kde se odehrává většina obchodů a kde se pro nás ceny elektřiny určují. V řadě států USA cena elektřiny totiž v principu regulována je. Pokud tedy budeme USA považovat za „Mekku“ kapitalismu, měli bych si seriózně klást otázku, zda benefity volného trhu v této oblasti skutečně převažují nad jeho nevýhodami. Nějakou cestu bych ale určitě hledal, nízká konkurenceschopnost Evropy je opravdu obrovský problém.

Vaše kancelář také poskytuje právní poradenství při výstavbě dopravní infrastruktury, ať jde o dálnice nebo nově o vysokorychlostní tratě. Jaké s těmito projekty máte zkušenosti?

Zastupovali jsme stát při výstavbě dálnice D4, v prvním, a navíc úspěšném dopravním PPP projektu u nás (tedy projektu, kdy stát spolupracuje se soukromým sektorem – pozn. red.). Nyní zastupujeme ministerstvo dopravy na podobném projektu dálnice D35. Naopak soukromou firmu, tedy potenciálního koncesionáře, zastupujeme při projektu železničního spojení z pražského Velešlavína na Letiště Václava Havla. Ukazuje se, že PPP funguje dobře, pokud je projekt dostatečně velký a dobře připravený. Když ho současně doprovází opravdová soutěž, vytváří to také dobré podmínky pro stát. Pokud totiž chceme rozvíjet dopravní infrastrukturu a současně udržet dluhovou kapacitu státu na rozumné výši, tak nezbyvá než jít právě touto cestou. Navíc nelze zapomínat, že budování takových staveb obecně přispívá nejen ke zrychlení dopravy, ale také k rozvoji ekonomiky. To samé platí u vysokorychlostních tratí, u nichž jsme se podíleli na přípravě studie proveditelnosti.

Pokud jde o plánované vysokorychlostní tratě, tak jedni – včetně vlády – tvrdí, jak to bude skvělé, avšak jiní se jich hrozí. Hlavně ti, kterým rychlovlaky mají jezdit pod okny, nebo dokon-



NEWSLETTER ekonom menu



Více než 30 let jsme s vámi na každém kroku!

Přinášíme aktuality, které vás zaujmou, vzdělávají i baví!



odebírat zde

ce po jejich pozemcích. Kdo má v tomto sporu pravdu?

Domnívám se, že vysokorychlostní tratě jsou vytýčeny po zohlednění všech relevantních zájmů a že jde, ostatně jako v případech všech obdobných staveb, o kompromis. Samozřejmě, že jejich stavbou někteří lidé budou dotčeni, intenzitu zásahu však v řadě případů mohou zmírnit například protihlukové bariéry. Takže celkový dopad podle mě nebude nepřiměřený tomu, co takové tratě mohou přinést. Jedním z přínosů je i uvolnění stávající železniční sítě pro nákladní dopravu, která je obecně preferovanější než automobilová. Příklad Francie je v tomto ohledu pozitivní, socioekonomický přínos rychlotratí je tam nepochybný.

Pokud však k dohodě nedojde, tak nezbyvá než vyvlastnění pozemků. Jenomže to je s ohledem na naši komunistickou minulost citlivá věc. Vyvlastnění, i když za náhradu, tu má trochu jiný zvuk než na Západě. Nemohou pak tisíce lidí říkat, že nový režim je stejný jako ten starý?

Čím více tu bude liniových staveb, tím více bude i dotčených osob. Institut vyvlastnění je ale i u nás zakotven v ústavě, a je tedy možné jej využít, byť za splnění poměrně přísných podmínek. Existující judikatura například klade důraz na to, aby se k vyvlastnění přistupovalo až v okamžiku, kdy neexistuje objektivně méně invazivní alternativa trasy. Faktem je, že veřejnost často o takových stavbách říká, že sice jsou skvělé, ale jen pokud nepovedou v blízkosti jejich obydlí.

Pojďme ještě k advokátní kanceláři White & Case. Můžete jmenovat nejzajímavější případy, kdy jste pomáhali při rozvoji české ekonomiky?

Nejdříve, počátkem 90. let minulého století, šlo o privatizaci mladoboleslavské Škodovky, pak o náš podíl při stavbě jaderné elektrárny v Temelíně, tam jsme poskytovali právní služby při dodávce amerického řidičského systému. Následně jsme se podíleli na významných privatizačních projektech, zejména na privatizaci Unipetrolu či Transgasu, a návazném rozvoji plynárenské infrastruktury. Nyní jsou pro nás důležité zmíněné PPP projekty a pomáhali jsme také řadě českých společností pronikat do zahraničí. Například společností PPF nebo EPH, které přerostly český trh. Pomáháme ale také například bohumínské firmě Bonatrans vyrábějící kola pro železniční

vozidla. Na jedné straně jsou tedy zájmy velkých společností, které potřebují právní radu, protože třeba často investují. Na druhé stojíme my s našimi letitými zkušenostmi a se stabilním týmem expertů. Naší výhodou oproti domácí konkurenci jsou přirozeně zkušenosti, které máme díky naší globální síti.

Před časem jste ovšem oznámili záměr orientovat se více na technologické firmy. Jak se tento úmysl daří rozvíjet?

Dobře. Dá se to rozdělit na práci pro skutečné hegemony na trhu, například pro Microsoft, Metu nebo společnost Google. Poskytujeme jim, co potřebují, například služby kolem kybernetické bezpečnosti a regulace AI. Musí se teď vypořádat hlavně s požadavky evropského nařízení o umělé inteligenci. Samotné start-upy nyní, až na vý-

NĚKTEŘÍ NAŠI KLIENTI, KTEŘÍ PODNIKAJÍ V TRADIČNÍCH ODVĚTVÁCH PRŮMYSLU, ČÍM DÁLE TÍM ČASTĚJI HLEDAJÍ PŘÍLEŽITOSTI V NOVÝCH TECHNOLOGIÍCH.

jimky, sice nezastupujeme, nicméně pomáháme jejich investorům. Někteří naši klienti, kteří podnikají v tradičních odvětvích průmyslu, totiž čím dále tím častěji hledají příležitosti v nových technologiích a obecně v nových oborech podnikání.

Zmínil jste umělou inteligenci, jak ji využíváte u vás v kanceláři?

Pomocníkem je nám zejména u právních prověrek. Její nástup je však relativně pozvolný, zatím – alespoň dle mého soudu – nejde o skutečnou revoluci. Pokud vás zajímá, zda nás právníky AI jednou vytlačí, tak jsme o tom teď debatovali v Istanbulu na setkání partnerů White & Case. Vyloučit nelze nic, zatím si však myslíme, že jde primárně o určitý, zcela jistě významný prostředek k zefektivnění práce a zadávání úkolů. I celková kontrola produktu zůstává na člověku. Navíc musíte myslet na to, že když práci juniora necháte dělat AI, tak se tu práci nikdo dostatečně nenaučí. Co se ale stane, až zkušení advokáti odejdou? Určitě existuje velký prostor pro optimalizaci, tak aby každý advokát díky AI odvedl více práce. To bude ale platit pro celou řadu profesí. ●

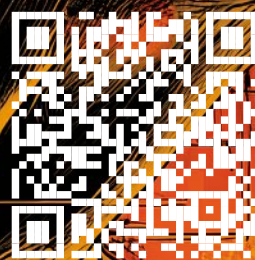
HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

Rentiér

JAK VYDĚLAT DOST PENĚZ

Celní války, turbulentní
trhy, nová realita, plán B

JARO/LÉTO 2025



HN SPECIÁL RENTIÉR PŘÁVĚ V PRODEJI!

Češi vyžadují sofistikované a komplexní služby, říká advokát Matějovský

ŘÍDÍCÍ PARTNER MUSÍ UMĚT UDRŽOVAT ROVNOVÁHU MEZI STABILITOU A INOVACÍ A PODPOROVAT RŮST LIDÍ KOLEM SEBE.

| Jan Beránek | Foto: Archiv CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang, advokáti

Advokátní kancelář CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang, advokáti, je součástí mezinárodní právní sítě CMS. Letos oslaví 34 let na českém trhu. Souběžně se symbolickou změnou v podobě přesunu sídla do nově zrekonstruovaných prostor v paláci Dunaj na pražské Národní třídě došlo loni i ke změně na postu řídícího partnera kanceláře. Stal se jím odborník na obchodní právo, regulatoriku a spory Tomáš Matějovský. V rozhovoru popisuje svou vizi rozvoje kanceláře, situaci na českém i globálním trhu právních služeb i to, jak důležité je i přes vrcholovou manažerskou pozici zůstat činný v advokátní praxi. „Bez toho bych tu funkci vlastně nechtěl zastávat, jelikož práce s klienty a pro klienty mě baví a je pro mě zásadní,“ konstatuje advokát.

S jakou vizí jste na pozici řídícího partnera nastupoval? A jak se vám ji zatím daří realizovat?

Chtěl jsem navázat na silné základy, které vybudovali moji předchůdci. S tím souvisí i má hlavní vize, kterou bylo dále posilovat naši pozici na trhu a profilovat se jako moderní, inovativní, klientsky orientovaná kancelář, která spojuje špičkovou právní odbornost se schopností reagovat na měnící se potřeby klientů, ale i kolegů, hlavně těch mladých. Ve svém prvním roce jsem se zaměřil na prohloubení spolupráce mezi interními týmy. Vedle důrazu na technologie jsme trochu změnili i způsob práce. Využili jsme stěhování do nových prostor v paláci Dunaj a nové kanceláře jsme koncipovali tak, že nikdo nemá vlastní místnost nebo stálé místo. Cílem bylo, aby členové týmu neseděli pořád ve stejné kanceláři se stejnými lidmi, ale aby

se to trochu promíchalo. Myslím, že se to podařilo, a po čase to začali oceňovat i kolegové. Sdílení know-how z jiných právních oblastí je vidět. Mám pocit, že nejen tuto vizi se zatím daří naplňovat. Vše je to dlouhodobý proces, ale první výsledky vidíme velmi pozitivně.

MÁM SKVĚLÝ TÝM, DÍKY KTERÉMU MOHU BÝT JAK ŘÍDÍCÍM PARTNEREM, TAK ADVOKÁTEM, KTERÝ SE VĚNUJE VLASTNÍ PRAXI A KLIENTŮM. BEZ TOHO BYCH FUNKCI ANI NECHTĚL ZASTÁVAT.

Zmiňoval jste měnící se potřeby klientů. Mění se podle vás dnes úloha advokáta?

Určitě ano. Sofistikovaní klienti dnes nehledají právníka, ale komplexního poradce. Někoho, kdo jim nabídne komplexní řešení a poradí nejen z pohledu práva, ale i z pohledu byznysu. To znamená, že právník musí podrobně znát klientův byznys, vědět, co klient očekává a chce, jaký je profil trhu a podobně. Právo pro nás samozřejmě zůstává základem, ale schopnost poradit v širším kontextu je čím dál důležitější.

Na pozici řídícího partnera jste nahradil Helen Rodwellovou, australskou advokátku, která stála v čele pražské kanceláře CMS téměř dvanáct let. V čem se pod vaším vedením změnila?

Helen odvedla obrovský kus práce a nastavila velmi vysokou laťku. Na jejím odkazu stavím a snažím se v tom pokračovat. Samozřejmě mám

i vlastní přístup, možná pragmatičtější a více zaměřený na skloubení strategických cílů s každodenní praxí a na větší propojování týmů. Obecně se výrazně více snažíme být vidět a komunikovat nejen dovnitř, ale mnohem více i navenek.

Jste prvním mužem v pozici řídícího manažera pražské kanceláře. Liší se podle vás mužský a ženský pohled na její řízení?

Trochu bych vás opravil. Jsme na trhu od roku 1991 a v prvních letech bylo několik mužských managing partnerů včetně Duncana Westona, který je dnes v nejvyšším vedení celé CMS. Je ale pravda, že od začátku nového tisíciletí jsme měli sérii tří skvělých a výrazných managing partnerek, což pro nás bylo dobře. Byli jsme jedněmi z prvních na trhu s ženským vedením, což přineslo úplně jiný pohled na interní i externí fungování. Velmi nás to posunulo a zároveň odlišilo. I díky tomu jsme jedni z těch, kteří velmi silně podporují princip women in business a je to víceméně součástí naší DNA. Jsme rádi, že svět i Česká republika se v tomto ohledu významně posunuly, jsme modernější společnost. A právě proto můžeme říci, že v našem interním vnímání dnes už mnohem důležitější roli hrají osobnost, zkušenosti a hodnoty, které člověk do vedení přináší.

V CMS působíte přes 17 let. Je výhodou znát vnitřní fungování kanceláře z různých pozic?

Určitě ano. Kancelář znám zevnitř poměrně dobře, znám její kulturu a cíle, kam směřuje, její silné a slabé stránky a tak dále. Díky tomu mohu nastavovat realistické priority a komunikovat srozumitelně s týmem. Je to pro mě výhoda. A nejde jen o znalost lokální kanceláře, ale celé nadnárodní firmy. Jsme součástí něčeho většího, a když znáte celek, usnadňuje vám to budování menší části, kterou je Praha. Je to i závazek, jelikož vím, co funguje a co nikoliv.

Kde podle vás leží hlavní úkoly, které by měl dobrý řídící partner úspěšně a zavedené advokátní kanceláře plnit?

Měl by vytvářet prostředí, kde lidé a hlavně byznys mohou růst, nastavovat strategii a zároveň být k dispozici klientům i svému týmu. Jeho cílem by mělo být udržet rovnováhu mezi stabilitou a inovací. Měl by mít vizi, ale přitom stát stále nohama na zemi. Za důležité považují, aby podporoval růst lidí kolem sebe. A samozřejmě by měl za-



Tomáš Matějovský

Je řídícím partnerem a vedoucím obchodní, regulační a sporné praxe v advokátní kanceláři CMS Praha. Ve své praxi se zaměřuje na soudní a rozhodčí spory, compliance, kriminalitu bílých límečků a na obchodní právo. Poskytuje poradenství českým i mezinárodním společnostem v oblasti regulace specifické pro dané odvětví se zvláštním zaměřením na vysoce regulovanou odvětví jako life sciences, technologie a telco.

jistit, respektive umožnit, aby kancelář jako celek rostla, byla zdravá obchodně a konkurenceschopná a aby se dále vyvíjela a byla schopná reagovat na změny na trhu, jak globálním, tak lokálním.

Je obtížné skloubit práci řídícího partnera s vlastním výkonem advokacie?

Zatím se mi to daří. Nejsem v tom sám, mám podporu ostatních partnerů i všech lidí, kteří zde pracují. Mám skvělý podpůrný tým, který dělá výbornou práci. To mi umožňuje být jak řídícím partnerem, tak advokátem, který se věnuje své vlastní praxi a svým klientům a spolupracuje na případech s kolegy. Bez toho bych tu funkci



vlastně nechtěl zastávat, jelikož práce s klienty a pro klienty mě baví a je pro mě zásadní.

Zmiňoval jste, že pražská kancelář je součástí velkého organismu. Jaká jsou specifika toho, být součástí velké mezinárodní advokátní sítě?

Samozřejmě v tom, že za námi stojí finančně silná, stabilní velká organizace, která je dnes už globální a má globální klientelu. Důležité je i sdílení společného mezinárodního know-how, které nás dále posouvá. A zároveň pracujete i s určitou globální perspektivou, díky níž na některé věci nenahlížíme pouze lokální optikou, což je v konečném důsledku výhodou nejen pro zahraniční, ale i pro tuzemské klienty.

Je obtížné v rámci mezinárodní sítě udržovat samostatnou identitu pražské kanceláře?

Nemyslím si, že by to bylo obtížné. Na jedné straně jsem součástí firmy, která je globální, ale také podporuje určitou individualitu jednotlivých kanceláří, samozřejmě při zachování top kvality, na kterou jsou klienti u typu našich kanceláří zvyklí. Je zde zájem, aby každá kancelář byla svébytná a specifická, ale zároveň zapadala do většího celku. A zároveň se to odvíjí od toho, že právo je specifický obor, logicky omezený na konkrétní jurisdikci.

Cílíte spíše na mezinárodní, nebo tuzemskou klientelu?

Na obě. Vždy to tak bylo, ale z principu toho, kdo jsme, bylo v minulosti více té zahraniční. Dnes se snažíme naše směřování rozložit na všechny strany. To znamená, že na jedné straně je tu stále zahraniční, nadnárodní klientela, ale na druhé je pro nás česká klientela nyní stejně, tudíž velmi, důležitá. V poslední době vidíme větší zájem o naše služby ze strany větších českých hráčů. Snažíme se tedy více profilovat i směrem k domácímu trhu a nabídnout kvalitu a vhled, které běžně poskytujeme nadnárodním firmám.

Liší se podle vašich zkušeností mentalita českých a zahraničních klientů?

Ano i ne. Dříve byl rozdíl velký. Dnes je česká klientela často stejně sofistikovaná jako klientela zahraniční, někdy i více. Podle našich zkušeností je v regionu střední a východní Evropy Česká republika ten nejsofistikovanější trh, z hlediska právních služeb na stejné úrovni jako trhy západní Evropy. Rozdíl souvisí spíše s velikostí. Pokud máte velkou nadnárodní korporaci, klade často větší důraz na systematickost, vlastní interní pravidla a procesy a očekává větší proaktivitu. Čeští klienti naopak více oceňují osobní přístup a rychlá

praktická řešení, která jsou nákladově efektivní. I když právě nákladová efektivita už u větších českých korporací nyní není tak důležitá, jde právě o kvalitu, znalost byznysu, komerční přístup a určitě o jakýsi více globální a méně lokální přístup.

Statistiky České advokátní komory ukazují, že významně klesá celkový počet koncipientů. Co je klíčem k získání kvalitních mladých právníků?

Netýká se to pouze České republiky. Všichni naši kolegové ze zahraničních kanceláří řeší tentýž problém. Je to určitý globální trend. Mladí mají jiné představy a chtějí věci jinak, což je určitě dobře. Pro nás to znamená zaujmout je tím, že jim nabídneme více než práci. Musíme nabízet něco, co jim dává smysl. Musí vidět rozvojový a růstový potenciál. Očekávají superkvalitní mentoring, férové vedení, zdravou firemní kulturu, která je inkluzivní, otevřená a přátelská, a konečně i to, že budou pracovat na zajímavých případech. Zároveň dbají na rovnováhu mezi pracovním a osobním životem. Zjednodušeně řečeno, chtějí vidět perspektivu a chtějí pocit, že si práci nemusí jen odtrpět, ale nějak aktivně prožít tak, aby byla pozitivní součástí jejich života. Ač to může znít jako fráze, naším úkolem je najít rovnováhu, aby byznys mohl stále fungovat jako byznys, ale zároveň nabídnout prostředí, které bude lákat i mladší ročníky. Je to sice výzva, ale pro nás je to dobře, protože nám to pomáhá se rozvíjet a nezamrznout ve stereotypch, na které jsme byli zvyklí.

inzerce

PRÁVNÍK DNES MUSÍ ZNÁT KLIENTŮV BYZNYS, VĚDĚT, CO OČEKÁVÁ A CHCE ČI JAKÝ JE PROFIL TRHU. PRÁVO ZŮSTÁVÁ ZÁKLADEM, ALE SCHOPNOST PORADIT V ŠIRŠÍM KONTEXTU ZÍSKÁVÁ NA VÝZNAMU.

Cílíte v personální politice spíše na mladé právníky po škole, nebo na zkušené advokáty?

To je dáno hlavně konkrétní potřebou jednotlivých týmů a tím, jak se vyvíjí trh. Občas hledáme seniorní advokáty, občas úplně čerstvé koncipienty. Máme i program a v jeho rámci si vybíráme a nabíráme studenty právnických fakult, kteří u nás při studiu pracují. Jde o nejlepší zdroj mladých koncipientů, jelikož oni vidí, jak to u nás funguje, a my vidíme, jak po delší dobu pracují. Když si to sedne, máme ideálního kandidáta na koncipienta.

Jakou kancelář byste chtěl v budoucnosti předávat svému nástupci?

Takovou, která je zdravá, sebevědomá a je přirozenou volbou jak pro klienty, tak pro špičkové talenty hledající působiště. Měla by být respektovaná, rostoucí, technologicky vybavená, udržitelná a otevřená. Pro mě je důležité, aby to bylo místo, kde se dobře pracuje a kde lidé věří tomu, co jsme společně vybudovali a budujeme dál. ●

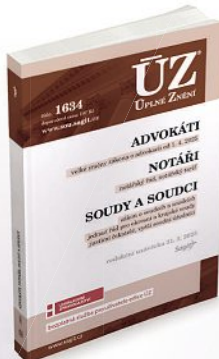
ZÁKONÍK PRÁCE

ADVOKÁTI, NOTÁŘI, SOUDCI A SOUDY

VEŘEJNÉ ZAKÁZKY, OCHRANA HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE, REGISTR SMLUV



- flexinovela novela ZP od 1. 6. 2025
- změny zkušební doby a výpovědní doby
- práce mladistvých a řada dalších změn



- změny zákona o advokacii
- novelizovaný advokátní tarif
- notářský řád (kniha úschov)
- změny zákona o soudech a soudcích



- změny zákona o veřejných zakázkách od dubna 2025
- novela zákona o registru smluv
- změny zákona o veřejné podpoře
- celkem 21 aktuálních předpisů

Jak dbát na udržitelnost, aby to dávalo ekonomicky smysl

NA AKCI UDRŽITELNÉ FÓRUM 2025 SE DISKUTOVALO O TOM, ŽE UDRŽITELNOST A EKONOMICKÝ ROZVOJ NEJSOU V PROTIKLADU.

Jak ESG proměňuje svět byznysu a proč tlak na udržitelné chování firem není samoučelný? Těmto otázkám bylo věnováno Udržitelné fórum 2025, které již třetím rokem pořádá týdeník Ekonom.

V rámci akce byly rovněž oceněny tři nejinspirativnější firemní ESG projekty: cenu PwC za ESG projekt získala Komerční banka za projekt Bez překážek, zvláštní uznání poroty obdržela Nadace České spořitelny za projekt Skoala a cenu týdeníku Ekonom získala SK Slavia Praha za kampaň Daruj krev, daruj sílu Slavie.

Hlavním partnerem akce byla PwC Česká republika, partnery Komora auditorů České republiky, Purposia Group, PPG Deco Czech, Philip Morris ČR. Setkali jsme se v Portu7 v Praze-Holešovicích v prostorech Scott.Weber Workspace.



Programem provázel šéfredaktor týdeníku Ekonom **Petr Kain**.



Cenu PwC za udržitelný projekt převzala od **Jana Brázdy** z PwC výkonná ředitelka pro Brand strategii značky a Komunikaci Komerční banky **Hana Kovářová**.



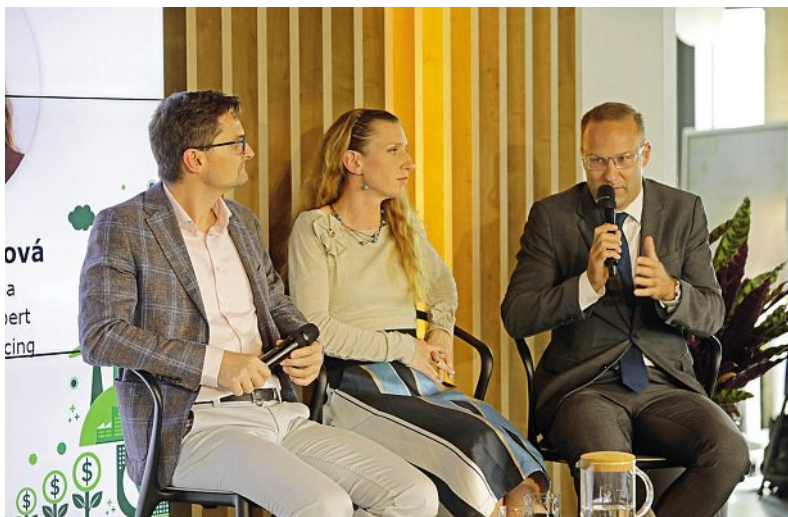
Cenu týdeníku Ekonom za ESG projekt získala **SK Slavia Praha** za projekt Daruj krev, daruj sílu Slavie. Cenu přebírali **Dominika Dvořáková**, koordinátorka CSR oddělení SK Slavia Praha – fotbal, a **Jakub Mačát**, ředitel marketingového oddělení SK Slavia Praha – fotbal.



Prezentaci o ekonomických dopadech klimatické krize měl partner PwC ČR **Jan Brázda**.



O firmách a ESG mluvili: **Ladislav Tyll** (vlevo), prodáván pro mezinárodní vztahy FPH VŠE, a **Jan Šípan**, obchodní ředitel společnosti PPG.



O budoucnosti ESG diskutovali (zleva): **Jan Brázda**, partner PwC ČR, **Eva Neudertová**, expertka na udržitelnost z České spořitelny, a **Jan Linda**, head of Banking and Finance White & Case.



O tom, proč se firmám vyplatí získat nezávislé ověření zprávy o udržitelnosti, promluvila **Radka Nedvěďová**, členka výboru pro ESG Komory auditorů ČR.



Zvláštní uznání poroty získala Nadace České spořitelny – projekt Skoala. Cenu převzali (zleva): **Lucie Ellingerová**, **David Hubáček** a **Dagmar Biersaková** z Nadace ČS.

Jak šel čas s advokátní kanceláří Bříza & Trubač

JAKÝCH BYLO 12 LET EXISTENCE KANCELÁŘE
BŘÍZA & TRUBAČ? CO JEJÍ PARTNERY NA PRÁVU
BAVÍ A CO BY V ČESKÉ ADVOKACII ZMĚNILI?

red | Foto: Jan Zátorský

Musíme si přiznat, že naše představy o budování advokátní kanceláře byly do značné míry naivní. To jsme poznali záhy, když se naše očekávání začala potkávat s realitou. Ještě že jsme tohle všechno dopředu nevěděli a že náš „střelecký“ přístup a nezměrný optimismus, s nímž jsme nový projekt rozjížděli, pomohly překonat nesnáze úvodních měsíců a nakonec i let.

V říjnu 2013, kdy jsme naši kancelář slavnostně rozjeli, se očekávaný nával a rvačka klientů o naše odborná a akademická dobrozdání úplně nekonaly a brzy jsme zjistili, že si nejenže nemůžeme práci příliš vybírat, ale nemůžeme u toho ani sedět v kanceláři a čekat, jestli se nám někdo ozve. Postupně jsme poznali, že nic nevyroste samo od sebe a že zejména pro podnikání, jako je advokacie, potřebujete vybudovat důvěryhodnou značku. A to vyžaduje čas.

Ve čtvrtém roce naší existence nastal zlom. Obrat vyskočil meziročně o více než dvojnásobek, přestěhovali jsme se do nových prostor v Klimentské a od té doby už to je víceméně jízda. Postupně jsme opustili nábytek z IKEA, Jánský vršek, nakonec i Klimentskou. Co ale bylo, věříme, zachováno, je přátelská a otevřená atmosféra v pracovním kolektivu. Na tom nám vždy záleželo a podle toho jsme si i vybírali nové kolegy a kolegyně. Víme, že v čím dál větším kolektivu je velká výzva tuhle zásadu i do budoucna udržet. Je to ale součást DNA Bříza & Trubač, a když opustíme toto, opustíme ideál, z něhož se naše advokátní kancelář zrodila.

Letos oslavíme už 12. narozeniny a upřímně, kdyby nám s Petrem před těmi skoro dvanácti lety někdo řekl, jak kancelář vyroste, asi bychom



Petr Bříza

Ve své praxi se věnuje poměrně širokému spektru právních služeb, především z oblasti soudního a rozhodčího řízení a obchodních věcí obecně.

Ondřej Trubač

Věnuje se zejména problematice daňového práva, především zastupování klientů ve sporech se správcem daně, ať už v daňovém řízení nebo ve správním a ústavním soudnictví.

mu nevěřili. Mám samozřejmě velkou radost, co se podařilo za ty roky vybudovat, a hlavně jsem i hrdý na všechny naše kolegyně a kolegy, protože Bříza & Trubač už dávno nejsou jen Petr a Ondřej, ale dnes už další 4 partneři: Tomáš Hokr, Patrik Koželuha, Barbora Paclíková a Marta Zavadilová a desítky kolegů.

Barbora Paclíková

Ve své praxi se zaměřuje na právo obchodních společností, korporátní právo a pracovní právo. V advokátní kanceláři Bříza & Trubač působí již od roku 2017.

Proč jste si zvolila advokátní dráhu a proč jste zakotvila v advokátní kanceláři Bříza & Trubač?

Musím přiznat, že po absolvování právnické fakulty jsem si nebyla jistá, zda se vůbec chci vydat na dráhu advokacie. Během vysoké školy jsem s kamarády podnikala, a tak mě představa rigidního světa advokacie moc nelákala. Naštěstí mě osud zavál do Bříza & Trubač, kde jsem měla od samého začátku možnost skloubit právní vzdělání a zároveň využít své zkušenosti z vlastního podnikání i vztah k byznysovému prostředí.

Co vás na práci advokáta nejvíc baví a přitahuje, jakou součástí své práce naopak nemáte ráda?

Nejoblíbenější součástí mé práce je kontakt s klienty, protože díky tomu vidím, že naše práce má reálný dopad na jejich podnikání a životy. Trpělivost nepatří mezi mé silné stránky, a tak je pro mě někdy frustrující, když musí klienti čekat na pravomocné soudní rozhodnutí řadu let.

Jedna věc, kterou byste v české advokacii změnila?

Byla bych ráda, kdyby se svět advokacie posunul v tom směru, že rodiče, zejména ženy, nebudou muset čelit otázce, zda si vybrat kariéru, nebo rodinný život. V tomto směru vím, že přístup naší kanceláře, kde klademe velký důraz na sladění rodinných a pracovních povinností, není standardem na trhu, ale bohužel spíše výjimkou.

Co byste vzkázala mladým lidem, kteří uvažují o právnické profesi?

Já osobně to vnímám jako skvělou volbu profese, protože nabízí velkou škálu možností budoucí kariéry a každý absolvent si může vybrat oblast práva či profesi (notář, soudce, advokát, interní právník), která nejlépe sedí jeho povaze, nadání a zájmům.

Čím byste byla, kdybyste nebyla právníkem?

V poslední době jsem se nechala pohltit světem umění. Takže mi přijde velmi vzrušující představa kreativní práce. Taková ta niterní potřeba tvořit.



Tento svět je od našeho velmi vzdálený, a možná proto mě tak fascinuje a láká.

Je nějaký zákon, který byste nejraději zrušila, či nějaká právní úprava, kterou byste chtěla změnit?

V naší praxi bývám spíše frustrovaná z toho, jak velké regulaci musí naši klienti v každodenní činnosti čelit. Často není v lidských silách – a to ani klientů s relativně velkým zázemím – veškeré povinnosti uhlídat a řádně plnit. Takže já jsem v tomto směru fanouškem zjednodušování, byť vím, že v praxi je to spíše zbožné přání než reálné očekávání.

Máte nějaký profesní sen či metu?

V kanceláři Bříza & Trubač jsem osmým rokem. Když jsem nastoupila, byla jsem v kanceláři jediná koncipientka, která když onemocněla studentka, skočila na poštu nebo vařila kávu klientům. Za tu dobu se toho u nás hodně změnilo. Byla bych však ráda, kdyby se některé věci nezměnily. Lehkost, hravost a obecně DNA naší kanceláře je podle mě naší největší silou. Takže mým snem je, abychom si tyto základní hodnoty, které jsme si dokonce minulý měsíc nechali ztvárnit na našich zdech od ilustrátorky Ilony Polanski, udrželi. A to bez ohledu na to, jak bude kancelář a její obrat růst, nebo klesat.

Tomáš Hokr

Primárně se zabývá sporovou agendou, daňovým právem, právem EU a problematikou veřejných zakázek. Před příchodem do Bříza & Trubač působil v americké advokátní kanceláři Hendler Lyons Flores v Austinu v Texasu.

Proč jste si zvolil advokátní dráhu a proč jste zakotvil v advokátní kanceláři Bříza & Trubač?

Že jednou zakotvím v advokacii, jsem věděl už během studia na právnické fakultě. Nicméně, svodům advokacie jsem podlehl až po stáži a studiu LLM programu v USA. Právě tam jsem si zároveň ujasnil, že se chci zaměřit na sporovou agendu. Za tímto rozhodnutím stála tak trochu fascinace dynamikou soudních sporů v americkém prostředí a využitelnost této zkušenosti v rámci rozhodčích řízení.

Rozhodnout se pro spolupráci s advokátní kanceláří Bříza & Trubač pak bylo přirozeným krokem. Po návratu z USA jsem hledal místo, kde bych mohl naplno uplatnit své zaměření na spory a měl možnost učit se od nejlepších, kteří litigují „americkým“ způsobem, v pozitivním smyslu tohoto slova. K rozhodnutí zakotvit právě v Bříza & Trubač pak došlo prakticky okamžitě, už po pár minutách našeho prvního setkání s kolegy Petrem Břízou. Bylo to během společného oběda v restauraci na Malé Straně. S Ondrou Trubačem jsem se viděl už pár dní předtím, a jakmile jsem poznal i Petra, opravdu stačilo jen pár chvil, abych věděl, že advokacii chci vykonávat právě tady. Prostě to zapadlo.

Co vás na práci advokáta nejvíc baví a přitahuje, jakou součástí své práce naopak nemáte rád?

Mám radost z každého vyhraného případu, ale rozhodně to není to jediné. Opravdu si cením pestrosti případů, které mi klienti svěřují, a právních výzev, které moje práce neustále přináší. Opravdu velmi zřídka mohu říct, že se v práci nudím, což je skvělé! Velkou roli hraje také možnost čas od času ovlivňovat dění ve společnosti a postavit se za věc, která mi připadá správná. Když rozhoduji o novém případě, vždycky si kladu otázku, zda mi práce na něm osobně dává smysl – a to neznamená jen, jestli je právně zajímavý.

Jakou součástí své práce naopak nemám rád? Jednoznačně časovou náročnost, která je však



přímo spojená s obrovskou odpovědností, kterou tahle profese přináší. Ta je často i důvodem, proč soudní podání a smlouvy nemohou být tak stručné, jak by si klienti mnohdy přáli. Jak trefně poznamenal Franz Kafka: „Právník je člověk, který píše dokument s 10 000 slovy a nazývá ho ‚stručný‘.“ Není zkrátka úplně snadné stručně vystihnout podstatu věci – někteří kolegové se to učí celý život. Obsáhlost dokumentace a nutnost bleskově reagovat na stanovené lhůty a potřeby klientů se ale bohužel zásadně propisují do volného času advokáta.

Jedna věc, kterou byste v české advokacii změnil?

Nedávné změny zákona o advokacii, které posílily důvěru veřejnosti a klientů v advokátní stav, zejména ve vztahu k advokátním úschovám, jsou rozhodně krokem správným směrem. V praxi čas od času narážím na nepružnost a dílčí nedostatky v zákoně o advokacii a vždy si říkám, proč to my máme takto, když to v jiných zemích funguje lépe. Nemám však pocit, že by českou advokacii momentálně trápily zásadnější potíže.

Co byste vzkázal mladým lidem, kteří uvažují o právnické profesi?

Pokud rádi trávíte večery v práci a nesnášíte nudu o víkendech, je to práce pro vás. Teď už vážně. Jde o práci spojenou s řadou výzev i obětí, ale taky nabízí spousty příležitostí k růstu a sebe-

realizaci. Potřebujete k ní hlavně pečlivost a zodpovědnost. A i když to zní jako klišé, opravdu je důležitý i smysl pro spravedlnost. Práce v právu je tak trochu jako jízda na horské dráze – občas jedete rovně, což je nuda, občas jedete hlavou dolů a je to pořádně šílené a s dávkou adrenalinu, ale když to všechno zvládnete, máte pocit, že jste hrdina! Takže pokud vás to láká a baví, určitě do toho jděte!

Čím byste byl, kdybyste nebyl právníkem?

Mít k tomu ty správné vlohy, vybral bych si s největší pravděpodobností profesi architekta. Odjakživa mě nesmírně lákala myšlenka tvořit něco hmatatelného, co má trvalou podobu a kde můžu naplno projevit svou fantazii. Navrhovat budovy, které nejsou jen praktické, ale mají i duši a estetiky, a sledovat, jak se má vize měnit v reálnou stavbu, to by pro mě bylo něco úžasného.

A právě ta absence hmatatelného výsledku je něco, co mi občas na práci advokáta chybí. Právnícká práce je sice o řešení složitých problémů a často s velmi reálným dopadem, ale právník nevidí svůj nápad vyrůst do nebe. Možnost zanechat za sebou fyzický otisk by pro mě byla nesmírně lákavá.

Je nějaký zákon, který byste nejraději zrušil, či nějaká právní úprava, kterou byste chtěl změnit?

Kdybych si mohl vybrat jediný zákon, který by si zasloužil zásadní úpravu a modernizaci, byl by to pro mě osobně, se zálibou ve sporech, civilní proces. Občanský soudní řád před několika lety oslavil 60. výročí přijetí. Vznikl v letech nesvobody a to se zásadně podepsalo na jeho koncepci. Ani téměř dvě stovky novelizací z tohoto zákona neudělalo vyspělou a moderní právní úpravu, která by reflektovala dnešní zrychlený digitalizovaný svět. Stávající úprava je už v mnoha ohledech hodně zastaralá a občas působí spíš jako brzda než efektivní nástroj pro řešení sporů. Velké naděje vkládám do připravovaného civilního soudního řádu, který je bohužel stále ve fázi věcného záměru zákona.

S tématem civilního procesu souvisí i právní úprava hromadných žalob. Samotný záměr přijmout právní rámec, který umožní efektivně hromadně vymáhání práv v oblasti vztahů mezi podnikateli a poškozenými spotřebiteli, je chvályhodný. O pokrokové komplexní úpravě hromad-

ných žalob však nemůže být řeč. Zákon o hromadném občanském soudním řízení je bohužel vykostěným kompromisem, který se zpožděním zajistil soulad s unijní legislativou, ale bohužel zaostal za ambicemi a potřebami moderního soudnictví.

Máte nějaký profesní sen či metu?

Není to tak, že bych si vytyčil nějaký profesní cíl. Ono to dost dobře ani nejde, svět práva je příliš nepředvídatelný. Každý den se v práci snažím odevzdat maximum a pracovat na svých nedostatkách. A přitom se mi občas plní cíle, na které bych se normálně neodvážil pomyslet. V nedávné době jsem měl například možnost zastupovat klienta u Stálého rozhodčího soudu v Peace Palace v Haagu. To byla fantastická zkušenost. Velmi zajímavé bylo i řízení u Tribunálu EU v Lucemburku. Nevím, co dalšího přinese zítřek, ale těším se na to.

Marta Zavadilová

Zabývá se především mezinárodním právem soukromým, řešením sporů s přeshraničním prvkem, rodinným a závazkovým právem. Před zahájením spolupráce s advokátní kanceláří Bříza & Trubač působila více než 15 let v mezinárodní sekci Ministerstva spravedlnosti ČR, mimo jiné jako ředitelka mezinárodního odboru civilního, vedoucí oddělení mezinárodního práva civilního a vedoucí oddělení evropského práva civilního.

Proč jste si zvolila advokátní dráhu a proč jste zakotvila v advokátní kanceláři Bříza & Trubač?

V advokátních kancelářích jsem pracovala už jako studentka. Advokacie tehdy byla nejdostupnější praxí, navíc mě bavila. Právo se pro mě díky advokacii stalo uchopitelnějším. Po fakultě jsem ale byla zvědavá a chtěla jsem si vyzkoušet i jiné oblasti. „Zkušební období“ se nakonec protáhlo a já na delší dobu zakotvila na ministerstvu spravedlnosti, kde jsem se věnovala justiční spolupráci a mezinárodnímu právu soukromému. K advokacii jsem se vrátila proto, že mi chyběl kontakt s „první linií“, tj. s klienty a jejich kauzami. Bříza & Trubač pro mě byla jasná volba. S Petrem Břízou jsme se potkali už na ministerstvu spravedlnosti a v kontaktu jsme zůstali i po Petrově odchodu do advokacie, s nadšením

jsem sledovala, jak spolu s Ondrou budují vlastní značku. Když mi Petr zavolał, že by rád posílil tým právníků nadšených pro mezinárodní a unijní agendu, nebylo o čem přemýšlet.

Co vás na práci advokáta nejvíc baví a přitahuje, jakou součástí své práce naopak nemáte ráda?

Nemám ráda stereotyp a nudu. V advokacii se nenudíte. Baví mě rozmanitost kauz i osobností klientů, se kterými se setkáváte. Baví mě, že práce obvykle někam směřuje. Když je výsledek dobrý, slavíte, když ne, přesto vás posouvá dál, i když, ruku na srdce, kdo z nás prohrává rád... Zaměřuji se na rodinné právo, pracuji tedy s lidmi a jejich nejintimnější sférou. Někdy je těžké klienty přesvědčit o tom, že kompromis není prohra, že i dohoda může mít velkou cenu. Nerada odpovídám na otázku „Vyhrajeme?“ I když pro úspěch klienta ve sporu uděláme maximum, rozhoduje soud a nutno říct, že nepředvídatelnost rozhodnutí a někdy i procesního postupu je bohužel stále faktor, se kterým je třeba počítat a klienty na něj zodpovědně upozornit.

Jedna věc, kterou byste v české advokacii změnila?

Odstup mezi soudci a advokáty, někdy přerůstající až v nepřátelskou atmosféru v soudních síních. Proč? Odlišnost rolí v procesu a nezávislost soudců je samozřejmě třeba respektovat, na druhou stranu respekt neznamená nepřátelství a házení si klacků pod nohy. Soudy obecně by měly s advokáty lépe komunikovat. Vezměme si například jen dostupnost soudního spisu. Kolik času zabere nahlížení do spisu a pořizování kopií, pokud se tedy vůbec podaří spis u soudu k nahlížení před jednáním objednat. Přitom, kdyby byly spisy vedené elektronicky a právní zástupci účastníků k nim měli přístup, vše by se výrazně zjednodušilo, zrychlilo a zlevnilo. V obecné rovině bych pak uvítala vzájemný odborný dialog a výměnu zkušeností mezi soudci a advokáty. V rodinném právu se tak už děje, Česká advokátní komora a Justiční akademie pořádají společné semináře.

Co byste vzkázala mladým lidem, kteří uvažují o právnícké profesi?

Vybrali jste si dobře, jděte si za svým snem. Právníčina je náročná, ale dobrá profese. Nespokojte se jen se znalostmi, za které dostanete diplom



na fakultě, zkuste co nejdříve praxi a vydejte se i za hranice ČR. Přitom čtěte, pište a mluvejte a neztrácejte selský rozum.

Čím byste byla, kdybyste nebyla právníkem?

Nejspíš učitelkou, tou ale díky fakultě jsem, učím právo. Kdybych nebyla ani právníkem, ani učitelkou, tak by se mi moc líbilo pracovat s lidmi na horách. Takže nejspíš horský vůdce nebo boudař v Krkonoších.

Je nějaký zákon, který byste nejraději zrušila, či nějaká právní úprava, kterou byste chtěla změnit?

Rozvodové právo. Poslaneckou sněmovnou aktuálně prošla tzv. rozvodová novela, která by měla procesně zjednodušit rozvod manželství těch, kteří jsou rodiči nezletilých dětí a jsou schopni se dohodnout. O rozvodu by mohlo být rozhodnuto v jediném řízení spolu se schválením dohody o úpravě poměrů k nezletilým dětem. Doufám, že návrh projde i Senátem a podaří se jej schválit ještě v tomto volebním období. A pak manželství pro všechny. Zavedení nového institutu partnerství nás k tomu sice významně přiblížilo, ale já bych raději viděla jen jeden institut pro všechny bez rozdílu v právech a povinnostech, a to manželství.

Máte nějaký profesní sen či metu?

S kolegy v Bříza & Trubač úspěšně budujeme vysoce profesionální tým advokátů zaměřených

na spory s mezinárodním prvkem, včetně rodinně právních a dědických věcí, v tom chci pokračovat. Chtěla bych se víc zaměřit na publikační činnost, mám pár témat, u kterých bych se ráda podělila o názory a zkušenosti.

Patrik Koželuha

Jeho specializací je transakční poradenství, daňové právo procesní, trestní právo daňové, pracovní právo a energetické právo. V advokátní kanceláři Bříza & Trubač působí od roku 2018 (nejprve jako advokát a od roku 2022 jako partner).

Proč jste si zvolil advokátní dráhu a proč jste zakotvil v advokátní kanceláři Bříza & Trubač?

Na počátku studií jsem povolání advokáta považoval za nejbližší představám neprávnicků o právu v akci. Obdivoval jsem, že někdo dokáže napsat funkční smlouvu nebo má odvalu vystupovat tak suverénně před soudem. I když se mi to tehdy zdálo náročné a vzdálené, nikdy jsem neměl v povaze si volit jednodušší cesty. V Bříza & Trubač jsem díky osudovému setkání s Petrem Břízou u advokátních zkoušek – vzájemné sympatie jsme vycítili ve stejný okamžik a já tehdy zcela věřil svému instinktu, odmítl jsem nabídku z předchozího zaměstnání a vydal se do neznáma.

Co vás na práci advokáta nejvíc baví a přitahuje, jakou součástí své práce naopak nemáte rád?

Nejdůležitější jsou pro mě rozmanitost práce, svoboda a nezávislost, kontakt s lidmi a pocit z toho, že jsem někomu skutečně mohl pomoci. Toho, co nemám na své práci rád, je na objem nepoměrně méně – asi nějakou tu nutnou administrativu a zbytečná nedorozumění.

Jedna věc, kterou byste v české advokacii změnil?

Snížil bych zapojení nezdravé míry ega.

Co byste vzkázal mladým lidem, kteří uvažují o právnícké profesi?

Na to se těžko odpovídá. Víte, já jsem běžec a říkám, že to běhání není pro každého – je to trochu „na hlavu“, člověk musí umět být sám se sebou. A tak je to i s těmi právníckými profesemi. Pro mě to je skvělá práce, ale pro každého



být nemusí. Nadto každá právní profese je jiná. Pro advokáta je mišlím důležitá pečlivost, sebevědomí a sebeovládání. Ale upřímně, člověk si musí dost věcí odpracovat: studovat (to vlastně neustále), pak koncipientská praxe, zkoušky... a pak vlastně stejně není hotovo, protože člověk musí neustále bojovat o to, aby ho brali vážně. Jak se člověk ale vypracovává, tak ta práce je lepší a lepší.

Čím byste byl, kdybyste nebyl právníkem?

Jednoznačně učitelem.

Je nějaký zákon, který byste nejraději zrušil, či nějaká právní úprava, kterou byste chtěl změnit?

I když to není jen o právní úpravě, chybí mi úprava, která by nějak posunula digitalizaci justice a i státní správy (třeba i u daňových kontrol, které zastupuji). Přijde mi, že v dnešní době chodit nahlížet fyzicky na spisy na soudy a úřady je již neúnosné. Ale nápadů mám více – třeba teď jsem se vrátil z konference z Portugalska, kde mají daňovou arbitráž, což je velmi atraktivní koncept (je-li dobře pojat), ale jeho podporu si ovšem v českých podmínkách nedokážu představit.

Máte nějaký profesní sen či metu?

Ano, chci posunout Bříza & Trubač tam, kde se to Petrovi a Ondrovi zatím nepovedlo... a začít chci s větším využitím potenciálu našeho transakčního oddělení. ●

Nový kotel, nebo jen drobná oprava?

KLAMAT ZÁKAZNÍKA A PŘESVĚDČOVAT JEJ
O NEOPRAVITELNOSTI SPOTŘEBIČE A NUTNOSTI
KOUPIŤ NOVÝ SE NEMUSÍ VYPLATIT.



Marek Pokorný
Foto: Jan Schejbal

Kateřinu K. začal zlobit plynový kotel značky Viadrus, a tak se rozhodla objednat servisního technika na kontrolu. Ten po krátké obhlídce došel k verdiktu: Nebyl servisovaný, je ve velmi špatném stavu a nevztahuje se na něj záruka. Jeho oprava tak není rentabilní. Ženu tak přesvědčil, aby si u jeho firmy P. objednala kotel nový.

Na místě s ní také hned sepsal smlouvu a žena mu zaplatila zálohu 70 tisíc korun. Firma nový kotel během týdne nainstalovala a celkovou cenu vyčísila na 111 tisíc korun. Požadovala tak doplatit 41 tisíc. Jenže Kateřina K. si mezitím nechala stav starého kotle posoudit u jeho výrobce a ten došel k překvapivému zjištění: Šlo jen o drobnou závadu, jejíž oprava by nestála víc než pět tisíc korun. A k podobnému názoru došel i další oslovený technik.

1110 KORUN ZA KAŽDÝ DEN

Žena tak odmítla za nový kotel doplatit a vyzvala firmu, ať si jej odveze a vrátí jí 70 tisíc korun. Argumentovala tím, že ji technik – a současně majitel firmy Dominik T. – uvedl v omyl, a smlouva je tak neplatná. Firma P. trvala na svém, a když Kateřina K. ani po urgenci nezaplatila, podala na ni žalobu. Vedle doplatku 41 tisíc požadovala po ženě i sjednanou smluvní pokutu ve výši jednoho procenta denně z celkové ceny – tedy 1110 korun denně.

Případ začal řešit Okresní soud v Sokolově, který hned na počátku sporu upozornil na judikaturu, že smluvní pokuta ve výši jednoho procenta za den se příčí dobrým mravům. Firma sice snížila požadované penále na půl procenta, ale na žalobě trvala.

Prvoinstanční soud tak prováděl rozsáhlé dokazování. Nejdříve určil soudního znalce, který potvrdil, že závady nebyly vůbec vážné. Stačilo vyčistit zanesené dno spalovací komory a případně vyměnit elektrody. Starý kotel tak byl bez

problémů opravitelný za maximálně 6200 korun i s DPH. Předvolal také několik svědků, kteří potvrdili, že podobně se firma pokusila oklamat i je. Dominikovi T. navíc neprospělo, že opakovaně měnil svá tvrzení.

Soud dal nakonec Kateřině K. zcela za pravdu a žalobu firmy zcela zamítl. Žena podle něj smlouvu o dílo uzavřela v omluvitelném omylu, do kterého ji úmyslně uvedl majitel servisní firmy Dominik T. „V jeho jednání lze spatřovat rozpor s požadavky náležité odborné péče. Bylo vedeno s cílem ovlivnit ekonomické chování žalované, kterou uvedl v omyl ohledně nerentability opravy původního kotle,“ konstatoval soud, který navíc přikázal servisní firmě nahradit náklady řízení ve výši 238 tisíc korun.

ROZDÍL CENY STARÉHO A NOVÉHO KOTLE

Firma se odvolala ke Krajskému soudu v Plzni, který dal prvoinstančnímu soudu prakticky ve všem za pravdu. „Žalobkyně (firma P.) porušila svoji předmluvní informační povinnost a uvedla žalovanou v omyl nesprávnými informacemi a ujištěními,“ konstatoval soud s tím, že šlo jednoznačně o úmyslné jednání, ze kterého by neměla těžit.

Přesto případ vrátil prvoinstančnímu soudu k novému rozhodnutí. Ten by totiž měl ještě vyřešit osud nového kotle. Pokud totiž smlouva byla od počátku neplatná, měly by si obě strany vrátit i vzájemné plnění. Jinak by mohlo dojít k bezdůvodnému obohacení Kateřiny K.

„Bezodůvodným obohacením by ovšem nebyla fakturovaná cena díla, ale jen skutečné obohacení vzniklé zabudováním nového kotle se zohledněním, že zároveň pozbyla starší, ale s malými náklady opravitelný kotel,“ poukázal odvolací soud. Prvoinstanční soud tak bude muset nejspíš zadat další znalecký posudek, a náklady řízení tak ještě výrazně vzrostou. ●



Pozitivní dopad, reálné výsledky. Bud' frank bold



Na čem
u nás můžeš
pracovat



S kým se
potkáš
v kanceláři



Jak si
vybíráme
nové kolegy

frank bold
advokáti

Poznej náš tým zblízka
budfrankbold.cz

BŘÍZA & TRUBAČ

ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ — ATTORNEYS AT LAW

WWW.BRIZATRUBAC.CZ