

běhářko

magazín společnosti BH Securities



Propadáky roku 2010

Co prozradí biologická stopa

Le Mans - závod pro profesionály

Tři symboly Japonska

Nastává doba dluhová?

1 | 2011

ROBERT PERGL:

Spoléhám na profesionalitu.
V práci i na okruhu.

Kmaratónskému závodu 24 hodin Le Mans se odhodlávají jen opravdoví profesionálové. Robert Pergl tento závod absolvoval dokonce dvakrát. Stejný přístup vyžaduje i ve své práci. Advokátní kancelář Dáňa, Pergl a Partneři, kde je partnerem, se specializuje zejména na veřejné zakázky. „Jejich administraci by měli zvládat školení úředníci nebo externí odborníci. Pomohlo by to celému odvětví,“ říká Robert Pergl. Praxe mu dvakrát vynesla titul Právnícká firma roku v oblasti veřejných zakázek. Jeho cílem je nastavit takové odborné a etické standardy, které pomohou trh zprůhlednit.

Co vidíte jako největší úskalí veřejných zakázek?

Jednoznačně je to odbornost lidí, kteří výběrová řízení administrují. Státní a veřejné instituce si mohou na tuto činnost najímat externí subjekty. A zákon je v tomto směru prozatím tak benevolentní, že umožňuje takovou činnost komukoliv, kdo si zažádá o příslušnou živnost. Jde pak často o firmy, které nemají žádnou zkušenost či odbornou kvalifikaci. Podle toho vypadají i následná výběrová řízení.

Myslíte, že tyto firmy neumí nastavit odpovídající podmínky?

Přesně tak. Požadavky, které potenciální uchazeči musí splnit, v podobných případech neodpovídají významu zakázek a finančnímu plnění.

Často je však jediným kritériem cena. Tu de facto může do zadání výběrového řízení nastavit kdokoli.

To je ale chyba. Kvalifikační kritéria by měla obsahovat i nároky na kvalitu. Podívejte se

na některé medializované veřejné zakázky, kdy soutěž vyhrála firma bez adresy i bez lidí. Jen dokázala nabídnout nízkou cenu. Jistý požadavek na kvalitu by zde měl existovat vždycky.

Co když to ale není klientovým přáním?

Proto by si měl najmout dostatečně silného a odborně schopného administrátora výběrového řízení, který mu nastaví odpovídající nároky na uchazeče a dokáže si je také obhájit.

To často něco stojí. Především ministerstva, centrální úřady či místní správa počítají, že je tento typ poradenství nebude stát příliš mnoho.

Ano, cena za takové služby může být hodně rozdílná. Pokud však zaměstnávám právníky – specialisty, kteří svému oboru rozumí a umí nabídnout klientovi kompletní servis,

nemohu jej prodávat za hubičku. Odpovídá to úrovni odvedené práce.

Do jaké míry pak vyjdete zadavateli vsříc, pokud má své požadavky?

Tato oblast je velmi specifická. Jste ovlivňováni mnoha lidmi a stranami. V jiném oboru práva stojí proti sobě dvě strany – a ty se navzájem ovlivňují. Ve veřejných zakázkách to ale funguje podobně jako v politice. S růstem finanční nezávislosti politika klesá pravděpodobnost toho, že ho uplatíte. Nedokážu si představit, že by za mnou někdo přišel s nabídkou ovlivnit zakázku. Naštěstí nám naše postavení na trhu a finanční situace dávají velkou nezávislost.

V jedné své odpovědi jste zmínil právníky – specialisty. Jakým způsobem se lze zaměřit na jednu oblast?

Je to stejné jako v jiných oborech. Máte například velkou továrnu na boty, do které můžete hodit jakýkoli nápad a materiál a z níž pak vypadne nějaký produkt. Nebo máte malou specializovanou firmu, která se zaměřuje jen na vybrané typy obuvi z kvalitních materiálů, ale v té nejvyšší kvalitě. A my jdeme právě druhou cestou. Kromě veřejných zakázek jsme úspěšní v nemovitostním a stavebním právu, informačních technologiích, zdravotnickém právu a v PPP, koncesích a projektovém financování. Vyhovuje mi, když mám plnou kontrolu nad tím, co můj úzký tým právníků dělá. Je nás celkem patnáct.

Při návštěvě vaší advokátní kanceláře si nelze nevšimnout, že většina vašich spolupracovníků je ve velmi mladém věku.

Máte pravdu, že kolektiv vypadá mladě a dynamicky. Tomu jsem rád. Jde ovšem o lidi, kteří prošli zahraničním studiem



i firmami, jezdí přednášet na konference, píšou odborné články. Jejich zkušeností si velmi cením a považuji je na trhu za unikátní.

Kromě advokacie se věnujete také prodeji rychlých aut. Proč?

Závody patří k mým největším koníčkům. Přes řadu značek jsem se propracoval až k Ferrari. Před lety jsem dostal nabídku koupit společnost, která exkluzivně zastupuje značku v České republice. Musím se přiznat, že tehdy jsem se rozhodl spíše srdcem než rozumem.

Jde i v tomto období o výdělečnou záležitost?

Budete se divit, ale prodej luxusních vozů je rok od roku obchodně zajímavější záležitostí. Naše společnost Scuderia Praha, která prodává vozy Ferrari a Maserati, byla v loňském roce nejúspěšnější v historii. Peníze se snažíme investovat do dalšího rozvoje.

Jezdíte také závody...

A řekl bych, že jsem si sáhl na samotný vrchol. Dvakrát jsem se zúčastnil závodu 24 hodin Le Mans, což je opravdová výzva. Za úspěch je považován už samotný fakt, že závod dokončíte. Což se mi s týmem a s Ferrari 550 Marellu také jednou podařilo. Skončili jsme čtrnáctí. Na malý český soukromý tým bez tovární podpory to byl skvělý výsledek.

Co je na takovém závodu nejobtížnější?

Technika i lidé si sahají na samotné dno. Po dni, kdy najedete kolem pěti tisíc kilometrů v maximálním nasazení, je auto de facto na odpis. Příprava na takový závod zabere i rok času a přijde na desítky milionů. Já kvůli tomu prodal i luxusní supersport Enzo Ferrari, jediný, který v České republice byl. Pak tam stojíte před všemi sponzory, hosty, diváky, a modlíte se, aby všechno fungovalo. Stačí jedno zaváhání a celá práce přijde nazmar.



Proč se lidé rozhodují investovat do luxusních vozů?

Je to vášeň. Kupujete si unikát. Ferrari není auto, se kterým budete jezdit do práce nebo na nákupy. Na něj si musíte najít čas a když usednete za volant, neexistuje nic jiného.

Jakou částku většinou do takového vozu investují?

Za aktuální model, který má najeto do 40 tisíc kilometrů, zaplatíte kolem tří milionů korun. Ceny těch nejlepších aut se však pohybují kolem osmi milionů bez daně.