

**„INDIVIDUÁLNÍ PŘÍSTUP ke klientovi stojí za úspěchem naší firemní strategie“**

### **Jak začala Vaše kariérní cesta?**

V roce 1992 jsem odjela studovat do USA na college. Poté, v roce 1995 do Itálie, kde jsem vystudovala práva a tam jsem také nějakou dobu dělala praxi. Tím začíná rozdílnost v přístupu k práci, i toho čemu se věnuji. Když jsem se z rodinných důvodů vrátila do republiky, nebylo to úplně jednoduché. Česká republika ještě nebyla v EU a nebyly tedy uznávány diplomy členských států. Tohoto uznání jsem dosáhla až na základě rozdílových zkoušek a uznání diplomu jak z Univerzity Karlovy, tak z Univerzity Komenského. Udělala jsem advokátní zkoušky na Slovensku a zapsala jsem se i jako advokátka v České republice. Takovou hrou osudu jsem proběhla mnoha školami, a mnoha zeměmi, aniž bych byla extrémně studijní typ.

### **Kde jste po návratu působila?**

Moje první velké působiště byla velká americká advokátní kancelář a poté české advokátní kanceláře. Musím však říct, že po praxi v italském profesionálním prostředí mi v obou případech chyběl pocit, že se člověk opravdu stará o svého klienta. A bylo to možná i tím, že se jednalo o větší společnosti, kde v zásadě osobní přístup ke klientovi zcela chybí.

### **To vás tedy odradilo.**

Ano. Po těchto zkušenostech jsem se rozhodla začít podnikat sama. Začala jsem s jednou sekretářkou, což bylo asi v roce 2004. A rozhodla jsem se, že udělám takový trošku jiný přístup.

### **Můžete to specifikovat? V čem spočívá?**

Říká se tomu „boutique style“. Potřebuje-li klient poradit, je nutné, aby ten co mu radí, se nad problémem zamyslel. Začala jsem mít většinu cizích klientů, u kterých se tento individuální přístup velmi osvědčil, protože na něj byli ze zahraničí zvyklí. Doposud má naše společnost velmi málo českých klientů, zahraniční klientela u nás tvoří 99 procent.

### **Jak jste získávala své klienty?**

Myslím si, že rozhodující faktor zde byla jak jazyková vybavenost, tak i znalost cizího kulturního prostředí. První vlna klientů byla italská. Já jsem měla přirozeně mnoho kontaktů z Itálie. Obchodní zvyky se tam liší, klienti jsou zvyklí na určité procedury. Dá se říci, že jsem všechny své klienty získala na základě referencí. Postupně jsme získávali i klienty z Německa, z USA, Rakouska, ze Skandinávských zemí, Austrálie, Francie, Izraele, Anglie, Japonska - mix národností.

### **O co měli největší zájem?**

Většinou se řešilo otvírání nějaké aktivity v Česku. Např. nákup nemovitostí a následně založení společnosti, vstup do společnosti, nákup společnosti atd. Od toho se odvíjí přirozeně další množství služeb. Snažila jsem se tyto služby zpočátku nějakým způsobem outsourcovat. Nicméně nakonec to dopadlo tak, že když jsem někomu zadala práci, tak jsem si tím připravila ještě práci navíc. Začala jsem tedy hledat vhodného partnera pro spolupráci. Ve spolupráci s daňovým poradcem Tomášem Stavinohou, jsme vytvořili společnost *SJG Financial*.

### **Na co je firma zaměřena?**

Z této spolupráce vznikl finální produkt, kterého si nejvíc vážím, a který chybí domnívám se nejen na českém trhu. *SJG Financial* poskytuje všechny služby spojené s účetnictvím, daňovým poradenstvím, vytvářením daňových struktur, holdingových společností, řešením dvojího zdanění mezi zeměmi – tedy oblast obchodního, resp. daňového práva. K tomu je nutná neustálá komunikace mezi právním a daňovým sektorem, tzn. že jakákoliv smlouva obchodního charakteru vytvořená v naší kanceláři projde screeningem daňového oddělení. To je věc, která je v mnoha společnostech velmi zanedbávaná.

### **Čím si to vysvětlujete?**

Já si myslím, že mnohokrát je to i pýcha profesionálů. Jsou to dvě odvětví, které spolu bohužel často nekomunikují. Je to jako když lékař nemluví s lékárníkem. V současné době jsme založili ještě jednu společnost, což se nám opět stává na základě naší zkušenosti, že mnoho menších či středních cizích firem a podnikatelů by tady chtělo investovat nebo otevřít podniky, ale chybí někdo, kdo by jim poskytl úplně ty nejzákladnější informace. Zájem o podnikání zde je dán vysokou koncentrací určitého průmyslu jako například na Ostravsku, automobilový průmysl, který dává firmám neuvěřitelné možnosti růstu. Struktura, která se tímto poradenstvím zabývá se jmenuje *SJG Consulting*.

### **Jaký druh poradenství tato struktura poskytuje?**

Na našich webových stránkách ([www.sjgco.com](http://www.sjgco.com)) je mnoho informací o České republice, o daňovém klimatu, informuje zahraniční klienty jak vstoupit na český trh, odkazujeme i na Czechinvest. V obou těchto strukturách se snažíme upozornit klienta na eventuelní problémy. Naše motto je že, my se staráme klientovi o problémy a on se stará o svůj byznys. Myslím, že to dokazuje i to, že u nás klienti zůstávají.

### **S čím se na vás obrazení případní čeští klienti?**

Jde výhradně o klienty, kteří mají problémy v zahraničí a nebo se na nás obrací společnosti, které chtějí dělat akvizice speciálně v Itálii nebo české firmy, které kupují společnosti v Itálii. Za tímto účelem fungování v zahraničí jsme se spojili s advokátní kanceláří *Calvetti-Muggia*, která má kancelar v Trevisu, dále pobočky v Benátkách, Miláně a Římě. Advokát Sergio Calvetti, reprezentuje dokonce rodinu Savoya. Dále spolupracujeme s advokátní kanceláří *Russolo* v Trentu a s advokátní kanceláří *Mazzanti* ve Florencii. K ještě většímu vylepšení našich služeb budeme během příštích dvou měsíců otvírat společně s *SJG Financial* kancelář v Lucembursku. Chceme tím dát nejen českým společnostem a podnikatelům servis spravování holdingových struktur tak, aby vše co potřebují vědět a zařídit mohli v klidu domluvit při schůzce v naší pražské kanceláři, a i v češtině. Naše kancelář má dále pobočku v Bratislavě, otvíráme kancelář v Ostravě.

### **Proč právě v Ostravě?**

My se vůbec hodně snažíme o propagaci Moravskoslezského kraje, protože tam je ohromný ekonomický boom. Jsme i taková „privátní obchodní komora“. Snažíme se dát klientům přehled o tom, kde a co se děje. Jsou to propojené aktivity. V Bratislavě jsem advokátka a spolupracuji tam s panem doktorem Radomírem Bžánem. Je to opět kvůli investicím či nákupu nemovitostí. V Lucembursku mě bude zastupovat také místní advokát – kolega. Ono se nedá fyzicky zvládnout objíždět všechna města najednou.

### **Kde působíte v současné době nejvíce?**

Nejvíce se teď pohybuji mezi Trevisem, kde se zapisuji jako advokátka v Itálii, Prahou a Ostravou. Firma se od roku 2004 velmi rozrostla, takže bych si do budoucna představila i spolupráci s nějakým partnerem.

### **Co to pro Vás znamenalo z pozice ženy vybudovat advokátní kancelář za tak krátkou dobu na tak saturovaném trhu?**

Přijít do Čech jako žena a snažit se působit v této oblasti je zajímavé (smích). Já mám štěstí v tom, že mám poměrně dobrodružnou mentalitu. Zakládání firmy pro mě tedy bylo spíše dobrodružstvím než bojem za rovné příležitosti. Musím však říct, že si jdu ráda za svým a nenechám se odradit jenom protože jsem žena. Stalo se mi hodně epizod, bohužel i s lidmi na vysoké společenské a politické úrovni, kdy prostě přijdu na jednání a oni čekají kdy přijde pan advokát. Opravdu tady ještě pořád existuje povědomí, že žena dělá pouze pomocné práce. Já obdivuji v Čechách každou ženu, která vstoupí do politiky nebo dělá vrcholovou manažerku.

### **Myslíte, že je to čistě český přístup?**

Východní Evropa bych řekla. Je to dáno jednak bývalým režimem a jednak i výchovou. Bohužel jsem ještě dosud velmi překvapená, jak české ženy vychovávají své syny. To je ta matka, která v synech vychovává dojem, že žena je určena pouze na poskytování servisu. Určitě bych se snažila svého syna takto nevychovat. V mé profesi je ale těžké mít privátní život a je těžké mít rodinu. Je tu velká spousta společenských povinností, stresu, apod. Musíte být prostě viděn ve společnosti, na to aby člověk mohl konkurovat. Klient od advokáta očekává plno kontaktů a schopnost jej řídit na trhu.

### **Vaše kanceláře se podílí také na charitativní činnosti.**

Ano. Nabízíme klientům možnost participace na firemních projektech na základě filozofie – „You give – we match“ – co vy dáte, my dáme taky. Momentálně jsme se zaměřili na občanské hnutí BERKAT, v jehož čele stojí novinářka Petra Procházková, žijící v Afghánistánu, v Kábulu ([www.berkat.cz](http://www.berkat.cz)).

### **Proč právě tento projekt, můžete jej specifikovat?**

Udělalí jsme projekt, který se jmenuje „4 Afghan Villages“ – kde podporujeme čtyři afgánské vesnice. Celý projekt je založený na podpoře vybudování výrobních dílen pro ženy a vylepšení jejich životních podmínek. BERKAT má ještě jeden projekt, který se jmenuje „Flying Carpets“. Tento zvláštní koncept vymyslela Petra Procházková. BERKAT prodává potřebný materiál na zhotovení koberce, kabelky, apod. afgánským ženám a ony to platí finálním produktem. Funguje to podobně jako princip „mikrokreditů“, za který byla loni udělena Nobelova cena. Paní Procházková pomáhá těmto ženám dělat práci, kterou ony by tam nikdy nenašly, protože tam je ještě pořád středověká vesnice vedená Talibanem. Tímto způsobem dala ženám určitou nezávislost a možnost chápat, že někde existuje jiný svět. Díky tomu afgánské ženy přenáší tu otevřenost v hodnotách na své dítě. A to je nejlepší boj proti fanatismu dnešního světa.

### **Daří se Vám to?**

Čekala bych větší odezvu. Je paradoxní, že téměř všechny peníze dostáváme od zahraničních klientů působících zde. Mě se tento projekt líbí, protože to má přímý a dlouhodobý dopad. Já velmi věřím ve vzdělání. Ráda bych dělala i další věci. Velmi miluji hudbu a tak bych ráda do budoucna podpořila nějaké nadace s hudbou – např. Nadaci Antonína Dvořáka pod patronací Mistra Josefa Suka, sponzorující mladé české talenty vážné hudby.