

Alexander Kadela: „Mezi klienty neděláme žádné rozdíly, každému se dostává stejné péče.“

Advokátní kancelář RELEVANS vznikla v roce 2010. Dá se tedy označit jako velmi mladá. Přesto dnes patří mezi ty největší na Slovensku. A v soutěži Právnická firma roka 2016 se stala vítězem hned ve dvou odborných kategoriích. O tom, jak vlastně kancelář vznikla, čím se zabývá i jak přistupuje ke svým klientům, jsme hovořili s Alexanderem Kadelou, řídícím partnerem a zakladatelem RELEVANS.



Jak se Vám za tak krátkou dobu podařilo dosáhnout takového úspěchu?

Přesto, že naše kancelář je na trhu jen šest let, můžeme se pochlubit vysokou odborností a kvalitou. Už před založením kanceláře jsme totiž měli rozsáhle předcházející zkušenosti. Já jsem působil jako ředitel právního odboru ve finanční skupině J&T na Slovensku a můj kolega a druhý partner kanceláře Marián Masarik rovněž poskytoval této finanční skupině své právní služby.

Takže by se dalo říci, že jste už dopředu měli určitou konkurenční výhodu?

To jste trefila docela přesně. Už při otevření kanceláře jsme byli dohodnuti s finanční skupinou J&T, že budeme zaštiťovat veškeré její právní záležitosti na Slovensku. Měli jsme tedy významného klienta, který nám věřil, že u nás najde ty nejlepší právní služby. A to je skvělá pozice, o kterou mnohé kanceláře usilují.

A Vám se to podařilo vlastně ještě před tím, než jste začali...

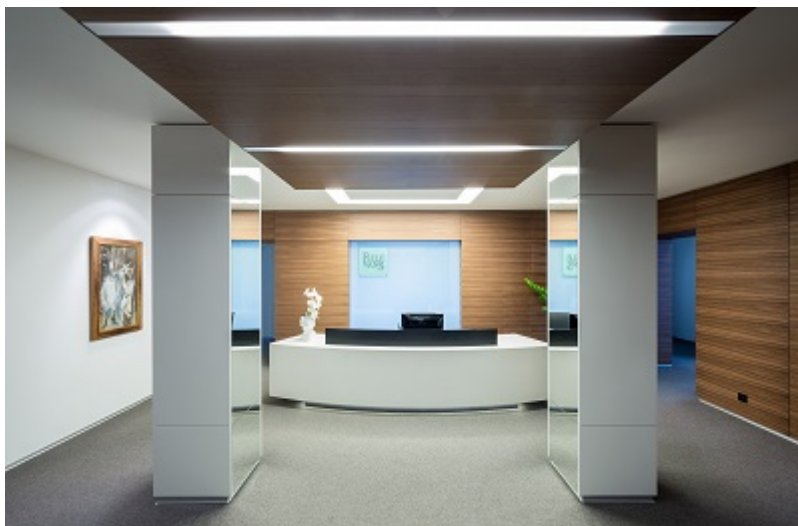
V podstatě ano. Fakt, že jsme oba dlouho před otevřením kanceláře působili na významných, byť jen na interních právních pozicích v jedné z největších finančních skupin ve střední Evropě, nám poskytl obrovskou výhodu a především vynikající kontakty. A také si myslím, že jsme firmu zakládali tak trochu netradičně.

Jak to myslíte?

Otevření advokátní kanceláře jsme plánovali několik let dopředu. A otevřeli jsme až v okamžiku, když jsme si byli celkem jistí, že budeme mít klientelu. Někteří naši současní klienti na to vysloveně čekali. Ten nástup na trh tak byl okamžitý a v krátkém čase se nám podařilo dosáhnout předem stanového cíle - deseti významných klientů. Následně jsme vložili hodně energie do dalšího rozšiřování klientské základny. Myslím si, že jsme to měli velmi dobře promyšlené.

Výsledek je dnes tedy jaký?

Za těch 6 let máme více jak 20 velkých stálých korporátních klientů a mnoho dalších.



A pokud jde o velikost kanceláře?

Při založení kanceláře nás bylo celkem čtrnáct. Dnes nás je třicet právníků plus administrativní zaměstnanci. A máme několik studentů, se kterými spolupracujeme. Tak hledáme talenty, budoucí právníky a právničky, kteří by se mohli stát součástí našeho týmu.

Považujete tento počet za optimální, nebo uvažujete o další rozšíření týmu?

Současný stav, tedy 30 právníků, považuji za dostatečný. Pokud by nedocházelo k velkému rozšíření, jsem s tímto počtem i spokojen. Ale vzhledem k ekonomické situaci trhu v oblasti našeho zaměření si myslím, že to rozšíření rozhodně přijde. Například v oblasti real estate byl tento rok naprosto bezprecedentní. Totéž platí pro oblast fúzí a akvizic. Nepamatuji si, že by naši klienti měli v těchto oblastech kdy více projektů. Navíc jsme ještě neskončili s náborem další klientely. Rozšíření našich řad tak bude s nejvyšší pravděpodobností nevyhnutelné.

Vaše úspěchy se promítly i do výsledků slovenské soutěže Právnická firma roka 2016. Stali jste se vítězi hned ve dvou odborných kategoriích, a to v oblasti developerské projekty a nemovitosti a v oblasti sporná agenda. Co to pro Vás znamená?

Znamená to pro nás hodně. Tuto soutěž považuji za velmi profesionální. A byl jsem mile překvapený, kolik klientů nám gratulovalo. Gratulace přicházeli dokonce i z míst, kde jsem ani v nejmenším nečekal, že by to mohl někdo sledovat.

Takže jste nyní více vidět...

To jistě ano. Ten úspěch vnímám ve dvou rovinách. První je - jak jste již ostatně naznačila - marketing. A přiznávám, že při rozhodování, zda se do soutěže přihlásit, sehrála určitou roli právě i snaha zviditelnit se v očích veřejnosti. A tento marketingový cíl byl zcela naplněn.

A ta druhá rovina?

Tou druhou rovinou je vliv na morálku v kanceláři. Náš tým je poměrně mladý, s velkými ambicemi

do budoucna. Lidé v našem týmu dávají do zviditelnění a budování dobrého jména kanceláře hodně energie. Myslím si, že i toto podpořilo tým k tomu, že se bude snažit ještě více.

Napadlo Vás, že byste mohli hned napoprvé v soutěži Právnická firma roka uspět?

Mám-li být upřímný, pak u kategorie developerské projekty a nemovitosti jsme s dobrým výsledkem tak trochu počítali. Ten počet projektů, na kterých jsme ten rok pracovali a nadále pracujeme, je totiž opravdu enormní. Poskytujeme komplexní právní poradenství pro projekty Eurovea, River Park, Panorama City, Zuckermandel, Fuxova, byty Stromová, Karloveské rameno, projekt obchodního centra Eperia v Prešove a mnoho dalších.



U kategorie sporná agenda jste to nečekali vůbec?

Trh v této oblasti je méně přehledný. Přesto, že jsem věděl, že patříme mezi největší hráče a v daném čase jsme zastupovali 196 případů (v současnosti je jich už téměř 240), nemohli jsme přesně vědět, jak je na tom naše konkurence. Navíc, není to jen o počtu případů. Vzhledem k tomu, s jakou energií se sporné agendě věnujeme, mě jako partnera zodpovědného právě za tuto oblast výsledek obzvlášť potěšil a ocenění si velmi vážím.

Můžete nám tuto oblast Vašeho působení přiblížit trochu víc?

Máme velké množství mimořádně náročných sporů. Naše kancelář zastupuje okolo 50 případů, kdy každý z nich má nominální hodnotu nad jeden milion eur. Jeden má přes 500 milionu eur a několik se jich blíží k částce 100 milionů eur. Dohromady mají spory hodnotu přes 1,2 miliardy eur. Jak jsem už uvedl, nejde jen o ten objem, ale také o náročnost. Častokrát se jedná o případy, u nichž jsou soudní rozhodnutí velmi nejistá, jelikož se soudy touhle právní věcí zabývají poprvé.

Jak k těmto případům přistupujete?

S ohledem na to, jak jsou tyto případy důležité, a jaký mají dopad na klienta, k nim přistupujeme až neobvykle důsledně. Než takový případ přijmeme, tak ho podrobíme velmi důsledné analýze, nejen podle obsahu spisu, ale i s ohledem na potenciální obsah spisu.

Jak to myslíte?

Tak, že se na ten případ podíváme nejen očima našeho klienta, ale taktéž očima druhé strany. A přemýšlíme, co by se muselo stát, aby protistrana vyhrála, a to nejen na základě toho, co je ve spisu, ale rovněž na základě všeho co by se v spise potenciálně mohlo objevit. Zkoumáme různé hypotetické skutkové okolnosti, pokud se domníváme, že by mohly ovlivnit výsledek. V podstatě detektivní činností zjišťujeme, zda by mohly existovat důkazy, které by mohly být ku prospěchu našemu nebo protistrany. Touto cestou případ lépe poznáme a podle toho stanovíme strategii.

Proč volíte zrovna tento postup?

Jde nám o to odvést pozornost od slabých stránek případu a dostat se do bezpečných vod. Na to je však potřeba silné a slabé stránky případu poznat lépe než naše protistrana. Snažíme se být natolik aktivní, abychom získali převahu a de facto vymezili okruh problémů, které se budou projednávat. Tak se nám občas stane, že vyhrájeme i takové případy, u kterých vím, že bychom je měli prohrát, pokud by byly z druhé strany kladeny ty správné otázky.



Jakými spory se nejvíce zabýváte?

Máme hodně případů o náhradu škody, především o konkrétní nebo abstraktní ušlý zisk. V současnosti zároveň zastupujeme mnoho právních věcí týkajících se ochrany osobnosti a právních věcí týkajících se ochrany hospodářské soutěže.

Můžete uvést nějaký zajímavý příklad?

Řešili jsme například spor, kde byl náš klient poškozen tím, že mu nebyla umožněná realizace jeho kontraktu, který spočíval v závazku dovést z Brazílie cukr přesně vymezené kvality. Protistrana tvrdila, že cukr této kvality se v Brazílii ani nenachází a jeho dovoz je proto nemožný. Nechali jsme tedy dovést cukr z Brazílie a následně analyzovat jeho kvalitu.

Bylo to zajímavé hned v několika rovinách. Jednak se na Slovensku nacházel jen jediný znalec v oblasti potravinářské výroby, který byl schopný otázku kvalitu cukru z Brazílie posoudit. Nevěděli jsme, jaký bude výsledek, takže jsme napjatě čekali. A za druhé - kvalita cukru, který měl být z Brazílie dovezený, byla tak hraniční, že jsme si nebyli jistí, zda budeme moct dokázat, že se požadovaná kvalita cukru v Brazílii skutečně vyrábí.

Nakonec to dopadlo v náš prospěch. Ale vyšlo to jen, jak se říká „o chlup“. Znalec nám řekl, že kdyby to bylo dohodnuto o pár let dříve, tak by to dopadlo úplně jinak, protože poměrně v krátkém čase před uzavřením předmětného kontraktu došlo k modernizaci několika rafinerií v Brazílii, ve kterých se následně požadovaná kvalita cukru začala vyrábět.

Jak velkou část agendy Vaší kanceláře spory tvoří?

Zhruba 30-45 procent. Pro tuto agendu máme i speciální tým 9 advokátů pro ty velké případy. Další se pak zabývají těmi menšími případy.

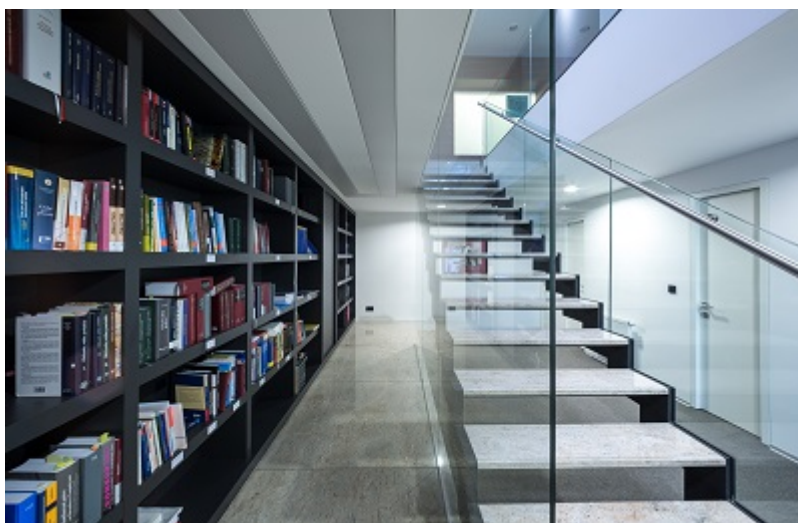
Vraťme se k oblasti developerských projektů, o čem tato oblast práva dneska je?

To je široký pojem. Je to komunikace se stavebním úřadem, památkáři, získávání nejruznějších povolení a licencí, smlouvy s architekty či dodavateli při výstavbě projektů. Je tam velké množství právních otázek, které nejsou vždy předurčené, samozřejmě také samotný prodej, kupní smlouvy, zajišťovací smlouvy, smlouvy o budoucích smlouvách a správa dokončených projektů, uzavírání

nájemních smluv, komunikace s nájemci, zařízení předmětu nájmu, sporná agenda při porušení kontraktů... Ta agenda je opravdu velmi široká.

S developerskými projekty úzce souvisí i obor bankovníctví a financí, s nímž máte rovněž velké zkušenosti...

To skutečně máme. Poskytujeme právní služby čtyřem bankám. Zastřešujeme pro ně například spornou agendu, zabýváme se přípravou úvěrových a zabezpečovacích smluv. Poskytujeme poradenství i více bankám současně, když jde o syndikované financování. A samozřejmě pomáháme také klientům banky. To je rovněž potřeba při každém developerském projektu. V tomto roce jsme poskytli právní poradenství například při refinancování projektu Eurovea, což bylo označené za největší úvěrový obchod na Slovensku v roce 2016. Do našeho portfolia v této oblasti patří také poradenství klientům při emitování dluhopisů, právní poradenství při vstupu na trh cenných papírů a další.



Jaký přístup ke klientům uplatňujete?

Máme takovou zásadu – jakmile se někdo stane naším klientem, tak dostává stejnou péči a profesionalitu, jako kdyby to byl ten největší korporátní klient, ať je to právnická osoba, fyzická osoba, či subjekt, kterému poskytujeme právní služby pro bono. Každá věc, která jde z naší kanceláře, je ukázkou naší kvality, ať už je to cokoli, jakýkoli spor, problém. Snažíme se zkrátka udělat pro každého klienta stejně profesionální práci. Rozhodování, resp. rozdíl děláme je na začátku, když se rozhodujeme, jestli klienta přijmeme nebo ne. Následně už neděláme mezi klienty žádné rozdíly.

A ve vztahu k vašim kolegům a zaměstnancům uplatňujete jaký přístup?

Naši zaměstnanci a kolegové advokáti v práci tráví nadprůměrně hodně času. Takže se snažíme jim tu práci co nejvíce zpříjemnit. Už jen třeba vzhledem kanceláří počínaje až k různým akcím a eventům, jež se snažíme často pořádat. Organizujeme také různé kurzy na zvyšování odborné úrovně. Máme vytvořených několik skupin, kde mají naši lidé možnost se přímo v práci vzdělávat v angličtině, učí je jeden právník z New Yorku.

Vrací se Vám to? Tedy v tom dobrém slova smyslu.

Ano, odměnou za tento přístup je množství energie a iniciativy od kolegů, což je nezbytné ke zlepšování kanceláře.

Jaké požadavky máte na své kolegy, nebo třeba budoucí kolegy, když je hledáte?

Vyžadujeme, aby to byli lidé s určitou vášní pro právo, kteří jsou ochotni právu něco obětovat. Musí to být lidé, kteří se sami vidí jako budoucí advokáti a být advokát pro ně něco znamená, jsou ochotní

na sobě pracovat. Dokáži prominout, že mladý nastupující kolega ještě ne všemu úplně rozumí a všechno umí, což je přirozené. Ale nedokážu prominout nedostatek snahy učit se a neochotu přiznat si chybu.

Na závěr dovolu jednu otázku, která s právem nesouvisí. Sídlíte v krásné moderní prosklené budově na břehu Dunaje. Co Vás vedlo k výběru právě tohoto místa?

Pro nás to bylo především praktické. Ve stejném komplexu a v jeho okolí totiž sídlí řada velkých firem a naše klientela. Své sídlo zde má třeba Poštová banka, Poštová poisťovňa, vícero realitních fondů, J&T REAL ESTATE, pobočka J&T BANKY a velké množství fyzických osob, lidí, jež řídí firmy, které se nacházejí na jiných místech. Snažíme se být co nejbliž našim klientům.

A pak je to samozřejmě Vámi zmíněná architektura. Jsem totiž velký milovník dobré architektury a architekturu objektu River House považuji za unikátní a krásnou. To, že naše kancelář sídlí v této lokalitě s výbornou atmosférou, tak vnímám i jako jeden z benefitů, které jsme chtěli poskytnout našim kolegům.

[Advokátska kancelária RELEVANS s.r.o.](#)

Dvořákovo nábrežie 8/A
811 02 Bratislava
Slovenská republika

Tel.: +421 2 323 54 602
Fax: +421 2 594 18 115
e-mail: office@relevans.sk



© EPRAVO.CZ – Sbírka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Alexander Kadela: „Mezi klienty neděláme žádné rozdíly, každému se dostává stejné péče.“](#)
- [Na návštěvě u advokátní kanceláře NIELSEN MEINL](#)
- [Na návštěvě u advokátní kanceláře KŠD LEGAL](#)
- [Na návštěvě u advokátní kanceláře Achour & Partners](#)

- [Na návštěvě u advokátní kanceláře MT Legal](#)
- [Na návštěvě u advokátní kanceláře Rödl & Partner](#)
- [Na návštěvě u advokátní kanceláře Kříž a partneři](#)
- [Na návštěvě u DBK PARTNERS](#)
- [Na návštěvě u Bříza & Trubač](#)
- [Na návštěvě u Hartmann, Jelínek, Fráňa](#)
- [Na návštěvě u Nedelka Kubáč advokáti](#)