

Na návštěvě u Nedelka Kubáč advokáti

eFocus

„U klientů vidíme trend, že u specializovaného právního poradenství preferují spolupráci se seniorními právníky nebo partnery. Mají u nich záruku, že problematice opravdu rozumějí, díky tomu jsou schopni se v posuzovaném případě rychle, bez účtování zbytečných hodin, zorientovat, poznat problém a navrhnout jeho nejvhodnější, praktické, řešení,“ tvrdí v rozhovoru Martin Nedelka a Radovan Kubáč. Proč se vlastně před rokem rozhodli opustit mezinárodní kancelář a jít svou cestou? A vyplatilo se jim to?

Fakta

Název:	Nedelka Kubáč advokáti s.r.o.
Adresa:	Olivova 2096/4, 110 00 Praha 1
Založení:	2013
Právníků:	7
Celkově:	9
Ocenění:	Global Competition Review, Chambers Europe

Rozhovor s Martinem Nedelkou a Radovanem Kubáčem



Radovan Kubáč

Martin Nedelka

V čem je vaše kancelář vlastně jiná, odlišitelná od ostatních?

Martin Nedelka: „Odlišujeme se tím, že jsme vysoce specializovaná advokátní kancelář, která se zaměřuje pouze na čtyři právní oblasti. Takovýto typ advokátní kanceláře se začíná označovat jako „advokátní butik“. Naší specializací je soutěžní právo, dále regulovaná odvětví, zejména energetika a telekomunikace, veřejné zakázky a problematika compliance. Vzhledem k tomu, že máme pobočky v Praze a Bratislavě, poskytujeme v těchto oblastech právní poradenství jak v českém, tak slovenském právu. Naší hlavní specializací je přitom hospodářská soutěž. Jsme vlastně jediný advokátní butik se zaměřením na hospodářskou soutěž v Čechách a na Slovensku.“

Radovan Kubáč: „Odlišitelní jsme také tím, že jako jedna z mála advokátních kanceláří v Čechách a na Slovensku jsme schopni poskytovat právní poradenství i v unijním právu, zejména opět v soutěžní problematice. Oba máme praktické zkušenosti z Bruselu, působili jsme tam. Pravidelně klienty zastupujeme před Evropskou komisí nebo před unijními soudy v Lucemburku. Také úzce spolupracujeme s velkými bruselskými kancelářemi a máme přehled, která je v čem dobrá. Pokud je tedy do unijní věci třeba zapojit „těžkou váhu“, tedy velkou bruselskou kancelář, víme, koho doporučit.“

Vaši kancelář jste otevřeli před rokem. Byl to dobrý krok?

M.N.: „Z jistoty velké mezinárodní kanceláře se neodchází snadno. V mém případě navíc z pozice plnohodnotného mezinárodního partnera. Ale oba jsme začali mít pocit, že bychom na jedné straně rádi pokračovali v naší specializaci ale zároveň bez kompromisů, plně v souladu s našimi představami. V mém případě se navíc objevila určitá „únava materiálu“, byl jsem v podstatě 15 let v jedné kanceláři, potřeboval jsem už změnu a zároveň jsem chtěl ještě vybudovat něco sám, bez zahraničních partnerů v zádech“.

R.K.: „Když jsme v září hodnotili rok existence kanceláře, oba jsme se jednoznačně shodli, že to byl dobrý krok. Pokračujeme v naší dosavadní specializaci. Máme však ještě více kapacity na prohlubování této specializace. Zároveň se nám otevírají nové možnosti získávání zajímavé klientské práce. Jednak nemusíme tak často odmítat práci kvůli konfliktu zájmů jako v případě velké mezinárodní kanceláře. Dále si klienti díky tomu, že jsme takto úzce specializovaní, začínají čím dál více uvědomovat, že pro určité právní oblasti je nutné mít specializovaného advokáta. A začínají se na nás obracet i sami kolegové advokáti s žádostí o specializované poradenství. Zejména samostatní advokáti nebo menší advokátní kanceláře se na naše oblasti specializace nezaměřují. Když jejich klientovi vznikne potřeba specializovaného právního poradenství, nemají již dnes problém klienta upozornit, že je třeba zapojit specialistu. Obracejí se přitom raději na nás než na velké kanceláře, které takové specialisty mají také, neboť vědí, že jim nekonkurujeme a nemusí mít obavu, že bychom se jim klienta snažili „odloutit“.“

M.N.: „Jinak si našeho kroku všimly i mezinárodní advokátní ročenky, v nichž se náš tým již v minulosti, ještě pod vlajkou předchozí kanceláře, dlouhodobě umísťoval v nejvyšších kategoriích a po vyhodnocení prvního roku naší existence nás některé ročenky hned zařadily zpět do těchto kategorií“.

Jste tedy butiková kancelář i pro kolegy advokáty.

M.N.: „Ano. Jedním z trendů advokátního trhu je vysoká specializace. Kolegové vykonávající generální praxi nebo standardní obchodní agendu s oblastmi práva, na které se specializujeme, tak často do styku nepřijdou, respektive nemají čas do hloubky sledovat judikaturu a legislativní vývoj v

těchto oblastech. Proto, jak již kolega uvedl, se obracejí na nás, jako na specialisty.“

Přesto to před rokem asi nebylo jednoduché rozhodování. Přestali jste mít někoho, kdo vám kryje záda. Pocítili jste tento „deficit“?

R.K.: „Naopak. Třeba práce ze zahraničí k nám chodí snadněji. Tato práce zpravidla přichází od velkých mezinárodních kanceláří, které pochopitelně nerady dávají práci svým mezinárodním konkurentům, byť jde třeba o jurisdikci, kde si tyto kanceláře nekonkurují. Navíc, jak jsem již uvedl, u mezinárodních kanceláří se častěji vyskytují případy konfliktu zájmů.“

M.N.: „Velkou výhodou pro nás je i to, že náš soutěžněprávní tým měl na trhu své jméno a pozici. Pracoval na těch největších soutěžních kauzách a pravidelně a dlouhodobě se umisťoval v nejvyšších kategoriích mezinárodních advokátních ročenek. Až na výjimky nyní pokračuje v rámci naší specializované kanceláře.“

Je Váš postup, tedy nejprve se etablovat v rámci zavedené kanceláře a pak si rozjet vlastní butikovou kancelář, trend, který bude pro advokacii budoucnosti příznačný?

R.K.: „To je otázka. Když se podíváte na vývoj na trhu, menší a do určité míry specializované kanceláře stále vznikají. Na druhou stranu se některé velké kanceláře spojují a počty advokátů v těchto kancelářích jsou nejvyšší v historii. Jsou to dva protipóly. Je otázka, kam se trh vyvine.“

M.N.: „V našem případě to nebylo dlouhodobě plánované. Cítili jsme, že v oblastech, které nás od počátku působení v advokacii bavily, bude důležitá specializace. Začali jsme tedy budovat specializovaný tým, ale ne s tím, že se jednoho dne přesuneme do vlastní kanceláře. K tomuto rozhodnutí jsme dospěli z osobních a pracovních důvodů. Naše specializace nám pak vytvoření butikové kanceláře umožnila. Jak jsem uvedl, velkou výhodou přitom bylo, že jsme měli na trhu své jméno a dlouhodobě jsme v „našich oblastech“ působili. Pokud tedy budou na trhu vznikat další specializované kanceláře, pak pouze v případě kolegů, kteří mají na trhu své jméno.“

R.K.: „Specializace má smysl i v jiných oblastech, než na které se zaměřujeme my. Pro klienta je takový koncept daleko pochopitelnější. Přejde s konkrétním problémem a my mu okamžitě poradíme.“

Takže vaši klienti po vás nikdy nechtěli kolektivní smlouvu?

R.K.: „Přesně tak. To jsme nikdy nedělali.“



Kdybyste s dnešními vědomostmi opět začínali budovat vlastní kancelář, co byste udělali jinak?

R.K.: „Asi bychom postupovali stejně. V oblastech naší specializace působíme relativně dlouhou dobu a trh známe. Člověk samozřejmě nevidí do budoucnosti a riziko je tu vždy, ale měli jsme náš koncept dobře připravený a promyšlený.“

Takže „pohodlný“ rozjezd?

M.N.: „To úplně nebyl a není. Jak jste naznačil, člověk nemá jistění velkou kanceláří. Musí se jednak značně akvizičně snažit. Nejzásadnější je pak kvalita výstupů, kdy si nemůžete dovolit škobrtnutí. Ztráta klienta u takové malé kanceláře je vždy velmi citlivá. Na rozdíl od velkých kanceláří přitom nemáme tak velký podpůrný tým. To znamená, že řešerše, sledování judikatury, čtení odborných článků si ve větším rozsahu děláme sami. Jsme tomu ale rádi. Nezískáváme tak tyto informace „přefiltrované“ přes právní asistenty a studenty, jak je tomu v některých velkých kancelářích.“

R.K.: „To, co je nejdůležitější pro budoucnost naší kanceláře od samého počátku, je kvalita naší práce. Tomu od počátku podřizujeme vše.“

Co vlastně vaši klienti nejvíce oceňují?

M.N.: „Maximální osobní přístup. Klienti přesně vědí, proč jdou za námi, kdo jim právní služby poskytuje, jak je seniorní, jaké má zkušenosti. U klientů vidíme trend, že u specializovaného právního poradenství preferují spolupráci se seniorními právníky nebo partnery. Mají u nich záruku, že problematice opravdu rozumějí, díky tomu jsou schopni se v posuzovaném případě rychle, bez účtování zbytečných hodin, zorientovat, poznat problém a navrhnout jeho nejvhodnější, praktické, řešení. Neplatí „zapracovávání“ mladších kolegů do problematiky. To je jasná výhoda, kterou butik nabízí. Samozřejmě je to náročné pro nás partnery, protože klienti chtějí práci od nás osobně. Rozhodně nehrozí, že bychom se jednou dostali do pozice partnerů, kteří už odborně moc nepracují a věnují se hlavně marketingu a akvizicím. Ale to jsme rádi, to by nás nebavilo.“

Jak velký, respektive malý je váš tým?

R.K.: „V Praze jsme dva partneři a máme dva advokátní koncipienty, v Bratislavě jsme tři partneři a jedna juniornější kolegyně. Dále máme tři spolupracující advokáty. Známe se s nimi dlouhou dobu, vyrůstali v našem týmu, a obracíme se na ně, když potřebujeme. Mají svoji vlastní agendu nebo chtějí z rodinných důvodů pracovat částečně. To je obrovská výhoda. Spolupracují s námi třeba jen čistě v otázkách compliance či energetiky.“

V Bratislavě máte novou partnerku. Proč jste se tam rozhodli obsadit partnerskou pozici?

R.K.: „Na Slovensku oba působíme dlouhodobě. Měli jsme tam velmi zajímavé kauzy. Proto jsme při zakládání kanceláře od samého počátku měli pobočku jak v Praze, tak v Bratislavě. Naše přejíždění mezi pražskou a bratislavskou pobočkou se ale ukázalo jako nevhodné a nepraktické. Navíc naše klientské portfolio v Bratislavě rychle rostlo a vyžadovalo si tam trvalé zastoupení. Proto jsme se začali poohlížet po někom seniorním, kdo by náš tým posílil. S ohledem na naši specializaci bylo těžké najít někoho s potřebnými znalostmi a zkušenostmi. Měli jsme velké štěstí, že se vydařila spolupráce s Andreou Oršulovou, která na Slovensku patří v oblasti hospodářské soutěže a regulace opravdu ke špičce. Nejprve jsme spolupracovali na smluvní bázi. Nakonec jsme byli rádi, že se Andrea rozhodla posílit náš tým jako řídící partnerka bratislavské pobočky.“

M.N.: „Posílení našeho týmu v Bratislavě navíc přišlo v pravý čas i vzhledem k tomu, jak je v poslední době aktivní Protimonopolní úřad. Naše kancelář zastupuje klienty skoro ve všech šetřeních, které úřad v posledních měsících zahájil. Potenciál pro malý specializovaný tým tedy na Slovensku je. Pobočku v obou jurisdikcích v zásadě potřebujeme i proto, že pouze český nebo slovenský trh je pro naši specializaci malý. Dále potřebujeme pokrýt obě země i proto, že naši zahraniční klienti mají často aktivity v obou zemích. Poradenství pak zpravidla chtějí pro obě jurisdikce. Velmi proto oceňují, že jim pro Čechy i Slovensko nabízíme to, co se v soutěžní terminologii označuje jako „one-stop shop“.“

Advokacie je spojena s velkou přidanou hodnotou práce právníků. Jaký klient vlastně plně využije váš potenciál?

R.K.: „Každý, kdo má problém. Ať potenciální, tak aktuální. Potenciální problém mají větší společnosti na hranici dominantního postavení či před vstupem do vertikálního vztahu v rámci distribučního řetězce a podobně. To jsou typičtí klienti na běžné, každodenní poradenství. Druhou skupinou jsou klienti, kteří mají aktuální problém. Chtějí proniknout na trh, ale brání tomu konkurenti anebo proti nim probíhá šetření. To jsou dvě skupiny klientů.“

M.N.: „Je to také o odlišném přístupu. Mezinárodní korporace mají své soutěžní či regulační specialisty, kteří se v problematice výborně orientují a mají jasné a cílené požadavky. Pak je tu řada klientů, kteří se v problematice neorientují. Těm musíme problém nejprve vysvětlit a případem je navigovat. Vždy jsme ale schopni našim klientům poskytnout poradenství „šité na míru“.“

Co se Vám vybaví, když se řekne „sekundární evropská legislativa“?

M.N.: „Poměrně rozsáhlý legislativní komplex, který musí člověk znát a sledovat na denní bázi, aby byl schopen poskytovat kvalifikované právní poradenství. Jde o legislativu, která má zásadní dopady na naše právní oblasti.“

R.K.: „Vedle sekundárního práva EU bych ještě zmínil rozhodovací praxi Evropské komise a Soudního dvora EU. Ta má ještě větší význam než sekundární právo.“

Jak moc jste sledovali složení nové Komise?

R.K.: „Komise je orgán, který počtem pracovníků velmi převyšuje naše ministerstva. Pro nás je nejdůležitější generální ředitelství pro hospodářskou soutěž, které má stabilní aparát a přes dva tisíce pracovníků. Noví komisaři řeší politické nastavení Komise, pro nás jsou ale důležitější jednotliví vedoucí oddělení a ředitelé direktoriátů.“

M.N.: „Byť se samozřejmě v kruzích soutěžních právníků řešila otázka nové komisařky pro hospodářskou soutěž.“

Jaký hlavní cíl máte, pokud jde o budoucnost kanceláře Nedelka Kubáč advokáti?

M.N.: „Naším cílem je, aby se naše kancelář etablovala v oblastech své specializace tak, že bude pro subjekty na trhu, podnikatele i kolegy advokáty, „přirozenou volbou“. To znamená, že, pokud budou mít v oblastech naší specializace skutečný problém či potřebu komplexního právního poradenství, vždy je napadne naše kancelář.“

R.K.: „S tím souvisí náš další cíl, kterým je udržení a ideálně další zlepšování kvality naší práce.“

A co vize, pokud jde o tým?

R.K.: „Podařilo se nám nastavit pražský tým, a pokud to bude nějakou dobu vypadat takto, jsem spokojen. Nemám ambice rozšiřovat se na dvacet advokátů, to v našich podmínkách ani není možné. Bylo by perfektní, pokud by se nám podařilo trochu posílit Bratislavu, ale je to podmíněno specifikami slovenského trhu. Takže zachovat trend, který máme v Praze a definitivně stabilizovat Bratislavu.“

M.N.: „Rozhodně však chceme zůstat advokátním butikem s naší specializací. Nehodláme za rok či dva přejít i k právnímu poradenství v korporátním či pracovním právu. V tom máme jasno“.

Pokud byste mohli vyslat jasný vzkaz konkurenci, ať už jakýkoliv, jaký by to byl?

M.N.: „Těšíme se na zdravou hospodářskou soutěž s vámi.“

© 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](#)