

Na návštěvě u advokátní kanceláře NIELSEN MEINL

Tomáš Nielsen: „Kancelář bych chtěl rozvíjet boutiqueovým systémem.“

IT právo, oblast telekomunikací a médií, to jsou právní specializace, s nimiž advokátní kancelář NIELSEN MEINL před šesti lety začínala. Dnes je její portfolio služeb mnohem širší. Čím dál tím více se věnují například oblasti finančních transakcí, bankovníctví a farmaceutickému právu. O tom, co vše to obnáší, jsme hovořili s JUDr. Tomášem Nielsenem, partnerem kanceláře.

Vaše kancelář se dá bezesporu označit jako mladá, vznikla v roce 2011. Jak byste zhodnotil její dosavadní vývoj?

Dosavadní cestu hodnotím poměrně kladně. Podařilo se nám postavit fungující tým sedmi právníků a pomáhá nám několik studentů, máme poměrně pevnou a zajímavou strukturu a databázi klientů. Na začátku jsme se přitom opírali o naše historické specializace, mezi které patří IT a telekomunikace. Postupně se se dostali i do jiných oblastí práva. A u stolu nesedíme s protistranami, zastoupenými samostatnými advokáty, ale těmi největšími českými a mezinárodními kancelářemi. To nás baví a ukazuje to, že snad děláme svou práci dobře.



Velikostí se tedy Vaše advokátní kancelář řadí k těm menším. Chcete zachovat tuto komorní atmosféru i do budoucna, nebo uvažujete o rozšíření?

Přiznám se, že takhle dopředu úplně neplánuji. Většinu své praxe jsem získal ve velké firmě a v tuto chvíli to cítím tak, že bych si chtěl vyzkoušet práci v menším týmu tak 15 právníků. Chtěl bych totiž rozvíjet kancelář spíše takovým boutiqueovým systémem. Aby nás klienti vnímali jako profesionální až elitní jednotku právníků. A také, abychom se interně všichni navzájem znali a mohli se na sebe profesně i lidsky spolehnout. Každopádně nechceme konkurovat cenou, ale kvalitou v dané specializované oblasti. Mojí vizí je tedy nyní spíše menší kancelář. Ale když se objeví příležitost po větší rozvoj, netvrdím, že bych se mu bránil.

Kancelář začala svoji činnost pod názvem Nielsen, ještě v témže roce se ale přejmenovala na Nielsen Meinl, to když jste rozšířili činnost i na Slovensko. Proč zrovna Praha a

Bratislava?

Mně to přišlo samozřejmé, sám jsem dokonce nějakou dobu na Slovensku působil. A také je to velmi praktické. Řada našich klientů vyvíjí činnost v obou zemích, spousta mezinárodních firem má své pobočky jak v České, tak ve Slovenské republice a je pro ně vždy jednodušší, když pro více států mohou využít jednu a tu samou firmu. Navíc - narodil jsem se jako Čechoslovák a stále se jím cítím, Slovensko pro mě prostě není cizina.

Liší se slovenské právo od toho našeho?

To je dobrá otázka. Ještě před třemi lety bylo velmi podobné. Nyní se to však velmi změnilo. Třeba s novým občanským zákoníkem a dalšími změnami v našem právu.

Samozřejmě i na Slovensku se zákony vyvíjí, proběhla řada novel. Přesto ale Slovensko stále v řadě případů vychází z rozhodnutí československých a českých soudů, zejména z judikatury našeho Nejvyššího soudu. Jisté podobnosti tam tedy jsou, ale není možné to podcenit. Slovenskému právu se musí věnovat ten, kdo opravdu dělá slovenské právo.

Slovenskou metropolí to však tak úplně neskončilo. Mezi Vašimi kolegy je i právnička, která se zaměřuje na region Společenství nezávislých států, což je vlastně 9 z bývalých států Sovětského svazu. Co Vás k tomu vedlo?

Těch důvodů je hned několik. Máme několik klientů z řad investorů či podnikatelů hovořících rusky a jejich počet roste. Pro ně je ruština často jediný jazyk. Rusko a další státy bývalého Sovětského svazu procházejí dynamickým vývojem, což pro nás znamená obrovský obchodní potenciál. Pro mě je západní a severní Evropa zajímavá, ale současně velmi stabilní oblast, takže tam nevidím takový prostor pro růst. Je potřeba si taky uvědomit, že angličtinu na úrovni, potřebnou pro mezinárodní obchod, ovládá řada lidí, u ruštiny tomu tak není. Ruština je navíc z hlediska práva mnohem citlivější.

Předpokládám ale, že umíte obsloužit i klienty z jiných států?

Samozřejmě. Je pro nás naprosto standardní poskytovat služby klientům z USA, jiných zemí EU i z dalších oblastí. Angličtina je pro nás standardní pracovní jazyk. Navíc, díky tomu, že jsem napůl Dán, jsme schopni oslovit i klienty z Dánska a dalších zemí Skandinávie.

Pokud obsluhujete klienty z jiných států, spolupracujete se zahraničními kancelářemi?

Jsou v podstatě dvě situace. Buď je klientem zahraniční firma, která chce působit v České republice. Takového klienta umíme obsloužit sami. Druhou variantou je česká firma, která chce působit v zahraničí. V těchto případech téměř vždy pracujeme se zahraničními partnery.

Počítáte do budoucna s expanzí do jiných zemí?

V tuto chvíli ne, tedy ve smyslu, že bychom něco plánovali. Principiálně se tomu však nebráním. Pokud se některé naše projekty ukáží jako soběstačné a efektivní, tak věřím, že bychom někde nějakou pobočku založili. Je to ale těžké, jelikož musíte najít místní lidi, kteří vám věří a kterým můžete věřit vy.



V soutěži Právnická firma roku 2016 jste byli zařazeni mezi Velmi doporučované advokátní kanceláře hned ve dvou kategoriích - Právo informačních technologií a Telekomunikace a média. Co to pro Vás znamená?

Já si toho velmi vážím, protože Právnická firma roku je jedna z mála soutěží, které dle mého názoru opravdu odpovídají trhu. A vzhledem k tomu, že jsme mladá menší firma, tak to vnímám jako velký úspěch celého mého týmu. A z druhé strany i jako určitý závazek.

Sledují to i klienti?

Zajímavá otázka. Myslím, že většina klientů si nás nevybere na základě tohoto ocenění, ale rozhodně je to utvrdí v tom, že máme vysokou kvalitu. Dokládá to, že nejsme na trhu nějaká „no name firma“, že máme nějakou reputaci. Pomáhá nám to zejména u větších mezinárodních klientů a ve veřejné správě. Všude tam, kde je interně vhodné umět co nejlépe odůvodnit, proč s někým spolupracujete. A absolutně úžasné to pomáhá interně, je to obrovská satisfakce pro mě a mé kolegy.

Jsou tyto dvě oblasti Vašimi stěžejními specializacemi?

Na začátku byly. Získali jsme díky nim mnoho klientů, nejen z řad poskytovatelů služeb a dodavatelů. Byli a jsou mezi nimi i firemní zákazníci, kteří potřebovali pomoci při vyjednávání smluv nebo řešení sporů. Následně jsme pro ně začali řešit i jiné věci a i díky tomu se počet našich klíčových specializací zvýšil.

Poptávají u Vás klienti kompletní právní servis?

My se o to snažíme. Je dobré, aby jedna kancelář měla pod sebou všechny informace o firmě. Můžete pak propojit například informace o změnách ve statutárním orgánu s přípravou smlouvy a nestane se vám, že byste uvedla špatně jednatele jen proto, že změna ještě není v rejstříku. Chceme být pro naše klienty skutečně partnery v jejich businessu. Samozřejmě, když se dostaneme do oblasti práva, kterou neznáme detailně, jako je trestní právo apod., tak si na ni hledáme partnery. A klientům podle mě vyhovuje, že mají jeden kontakt, který jim řeší všechny právní otázky, včetně například komunikace se zahraničními právníky.

O čem dnes je právo IT, telekomunikací a médií?

Telekomunikace a média ve smyslu vysílání jsou úzce specializované obory práva, je to vlastní právní disciplína. Je to hlavně otázka skloubení právních problémů a technických a obchodních požadavků klienta. Musíte se orientovat nejen v právních otázkách, ale i po technické stránce vědět, jak tento business funguje. Pokud si neumíte představit, co je to například kmitočet nebo frekvenční spektrum, pak v této oblasti máte trochu problém. Je to tedy velmi technický obor. Oblast IT nepovažuji za samostatný obor práva. Jsou zde určitá specifika, jako kybernetická

bezpečnost, audiovizuální služby na vyžádání nebo např. elektronická obchodní sdělení. Obecně ale IT právo zasahuje do kontraktačního práva, autorského práva a, samozřejmě, do oblasti ochrany osobních údajů.

Je v možnostech právníka, aby dokázal obsáhnout celou oblast IT, nebo se tam vyvíjejí užší specializace?

Přesně tak, existují tu některé užší obory, třeba kybernetická bezpečnost či internetové právo, které se hodně specializuje na mezinárodní aspekty autorských práv, osobních údajů a podobně. Cesta specializací je u IT práva poměrně novým trendem. A díky regulaci Evropské unie bude tento trend pokračovat. Nyní se pro nás například stává velkým tématem tzv. GDPR, tedy nařízení o ochraně dat. Do května 2018 budou muset všichni zásadně upravit svůj přístup k ochraně osobních údajů. A i když se to nezdá, není to moc času.

Je „svázáno“ rovněž s oblastí práva duševního vlastnictví?

Je to důležitá otázka. Dnes má skoro každá firma své webové stránky, často používá cloudové služby a právě zde hraje otázka duševního vlastnictví obrovskou roli. Pokud se podíváme do oblasti informačních systémů, pak se bavíme zejména o autorských právech, softwarových licencích a podobně. Zcela úžasná je tato otázka ale na internetu. Vedle rizik souvisejících s porušováním autorských práv zde řešíme věci jako ochranu know-how a obchodního tajemství, osobních údajů a podobně. Přeci jen je výrazně jednodušší porušit autorské právo v internetové podobě, než v té „kamenné“.



Hovořil jste o autorském právu, ochraně osobních údajů. Jsou ještě nějaké další oblasti práva, kam moderní technologie zasahují?

Jsou, a není jich málo. Evropská unie stále něco vytváří. Kromě toho sem do značné míry spadá oborová regulace. Typickým příkladem je zákon o spotřebitelském úvěru, kterému se dnes intenzivně věnujeme. Problém je v tom, že oborová regulace často nepočítá s on-line prostředím a je velmi těžké pak tyto věci právně vykládat. Někde sice s on-line službami počítá, ale řeší je tristně. Například zákony o loteriích a o regulaci reklamy zmiňují on-line gaming, ale tak špatně, že je téměř nelze vyložit. Nemluvě už o tom, že celá úprava je naprosto tragická z hlediska obecné teorie práva i z hlediska souladu s právem EU. Celkově je tedy on-line gigantická, ale zábavná výzva.

Vaše portfolio je ale, jak jste již zmínil, mnohem širší. Čemu dalšímu se ještě věnujete?

Naše další specializace se postupně rozvinuly tak, jak se rozvíjely požadavky našich klientů. Velice brzy jsme začali stále více a více řešit investiční projekty, peněžní transakce, fúze a akvizice a finanční služby. To jsou věci, které najdete ve velké míře na internetu, a to je naše prostředí. Trh IT

je dnes opravdu dynamický, vidíme na něm obrovské investice a s tím souvisí i to, že jsme získali mnoho zkušeností v těchto oblastech. Věnujeme se hodně rovněž nemovitostem. Čím dál více děláme farmacii a věci s tím související, a to hlavně na Slovensku.

Co od vás klienti z oblasti farmacie nejvíce žádají, poptávají?

Nejtypičtějším problémem, s nímž se setkáváme, je situace, kdy se zahraniční firma snaží vyznat v místní regulaci. Pomáháme tedy zahraničním firmám podnikat v České republice a na Slovensku legálně. V tomto případě se jedná především o „navázání spojení“ a sestavení modelu fungování. A pak je tu ještě další typ služeb. Ten souvisí se strukturou farmaceutických holdingů, jak vyplynula z regulace. V zásadě každý výrobce léčiv má své lokální zástupce. Těm pomáháme s každodenní orientací v otázce marketingu a reklamy a podobně. Farmacie, to je totiž velmi tvrdě regulovaný trh a tak je třeba být obezřetný. A ne vše jde dělat přes hranice. Stále větší tlak je také vyvíjen na využití on-line prostředí při distribuci léčiv. To je další oblast, kde v oblasti farmacie klientům pomáháme.

Dokážete klientům pomoci i se spory?

Vymáhání práva je nezbytnou součástí naší práce. Máme v týmu několik zkušených procesualistů, dva rozhodce. Řešíme spory našich klientů před soudy i v rámci arbitráží. Do soudních sporů ale nikoho netlačíme, což klienti oceňují. Já osobně nemám soudní spory rád, protože obě strany ztrácí kontrolu nad tím, co se děje. Navíc mohou čekat celé roky na rozhodnutí a velmi často přijde v době, kdy už je to oběma stranám businessově úplně jedno. Takže je to věc, které se věnujeme, ale je to vždy až to poslední řešení.

A klienti se dohodnou rádi, nebo je musíte spíš přesvědčit, že jde o lepší variantu?

Myslím si, že nefunkčnost českého soudnictví je velkou motivací pro dohodu. Nepodaří se to samozřejmě vždy, ale většinou si klienti i protistrana uvědomí, že vést mnohaletý spor s nejistým výsledkem, nemá smysl. Navíc někdy soudy překvapí obě strany. Například tím, že i když mezi stranami není spor o existenci licence, hádají se o výši odměny. A soud najednou přijde s tím, že celá licenční smlouva je neplatná. A co pak s tím?

To je částečně i důvod, proč se věnujeme také alternativním řešením sporů, jako je třeba mediace. Správně nastavený model mediace totiž podle mého názoru může být dobrým krokem, předtím, než strany půjdou k soudu. Navíc, u soudu řešíte většinou projekt, který už znovu nenastartujete. Mediace je cestou, jak spolupráci udržet.

Daří se Vám klienty přesvědčovat, že mediace je dobrý způsob řešení, nebo v tomto směru stále mezi lidmi a firmami panuje spíš nedůvěra?

Zkušenost s mediací tu stále chybí. Navíc mediace v byznysu není vždy úplně jednoduchá, to je třeba říct na rovinu. Já vidím potenciál mediace v mezinárodních transakcích. Tam už jen právní analýza toho, podle jakého práva a v jaké jurisdikci se bude spor řešit, je tak náročná, že je jednodušší si najít někoho nezávislého, kdo ke sporu zaujme nějaký inteligentní názor.

Zmínil jste, že jste napůl Dán. Předpokládám tedy, že budete celkem dobře znát dánské prostředí. Jak je to s využíváním mediací tam?

Dánsko je v tomto směru daleko. Mimosoudně se tam řeší většina sporů. Překvapující je především síla takového nesoudního řešení. Každá strana má právo napadnout rozhodnutí různých tribunálů u soudu, ale v naprosté většině případů soudy jejich závěry potvrdily. V porotě tribunálů totiž sedí odborníci, kteří danou problematiku znají. Soudy pak nemohou jinak, než potvrdit jejich rozhodnutí. Panuje tam tedy velká důvěra v tribunály a mimosoudní cesty řešení sporů. U nás je to v podstatě naopak. Lidé těmto tribunálům nevěří, občas bohužel i oprávněně, jelikož u nás často nejsou ještě na takové úrovni. A lidé někdy považují například systém rozhodčího řízení za zkorumpovaný. Jako pravý realista jim říkám, že nechápu, proč věří, že soudní systém je lepší?



Kdo je Vaším typickým klientem?

To je složitá otázka. Kdybych to měl ale zjednodušit, tak našim klasickým klientem je buď firma podnikající v našich oborech, tedy IT firmy, software housy, on-line společnosti, a farmaceutické firmy. Druhou skupinou jsou jejich zákazníci, tedy třeba i banky, které zavádějí nějaké IT systémy. A třetí, stále rostoucí a významnější skupinou našich klientů, jsou investoři, kteří chtějí pomoci s vyjednáváním podmínek investice, nastavením kontrol a zajištění, s realizací a strukturou finanční stránky transakce.

Jak ke klientům přistupujete?

Naším cílem je vybudovat si s klientem partnerský vztah. Tedy nebýt někým, koho si najme den před uzavřením smlouvy, řekne - přečtěte si to a upozorněte mě jen na hlavní rizika. Díky našim znalostem můžeme klientům pomoci nejen z čistě právního, ale i ze strategického a obchodního hlediska. Vždyť už jsme byli u spousty obrovských transakcí a neustále se z nich učíme. Už jsme několikrát i ukončili spolupráci s klienty, protože necítili onu tendenci budovat partnerský vztah tak, jako my.

A co studenti, kteří u Vás v kanceláři působí. Jak pracujete s nimi?

Myslím, že studenty to u nás baví. „Čuchnou“ si k opravdovému právu, k advokacii. U nás jsou členy týmů, které dělají skutečný business. Navíc máme na studenty štěstí. Například vloni končili fakultu dva studenti, kteří u nás pracovali několik let. Věděl jsem, že potřebujeme jen jednoho a oba chtěli zůstat. Nakonec jsem si nechal oba, protože byli, každý jinak, brilantní. A dodnes toho nelituji.

Jaké největší deals se Vám v loňském roce podařilo udělat?

V roce 2016 jsme pracovali, jednou přímo pro skupinu akcionářů, po druhé jako support jednoho z původních investorů, na dvou velkých exitech firem. V jednom případě to bylo v oblasti nemovitostí, v druhém v on-line byznysu. Hodnota těchto transakcí byla asi 2 miliardy korun. To byla úžasná zkušenost pro mě i mé kolegy.

Nějaké další zajímavé kauzy?

V současnosti máme dvě oblasti, které jsou extrémně zajímavé. Jedna jsou spotřebitelské úvěry. Pracujeme s klienty, kteří pracují s úvěry on-line. Donedávna ještě neexistovaly všechny prováděcí předpisy, přesto už ale bylo potřeba pracovat s novým zákonem. V této oblasti se denně setkáváme s extrémně zajímavými výkladovými problémy. A vstupuje do toho i nařízení GDPR, tedy téma ochrany osobních údajů. A to je v on-linu alfa a omega. Zrovna zde jsou dnes radikální změny a vyložit jejich dopad správně není vůbec jednoduché. Navíc musíte vždy vymýšlet modely, které nejsou jen legální, ale i praktické, realizovatelné.

Jak vidíte rok 2017 pro Vaši kancelář?

V roce 2016 jsme rozjeli několik projektů, které by letos měly finišovat. Tak uvidíme, jak se to podaří. Rok 2017 pro nás vidím jako perspektivní, těším se na něj. A to přesto, že se objevují další nové právní předpisy. Jako člověk říkám „bohužel“. Jako právník „bohudík“. Sněmovna nám stále klade nové výzvy.

Foto: Lukáš Procházka

[NIELSEN MEINL, advokátní kancelář, s. r. o.](#)

Žatecká 55/14
110 00 Praha 1

Tel.: +420 270 004 935

Fax: +420 270 004 939

e-mail: paha@nielsenmeinl.com

© 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](#)