

# Kdy se obrátit na advokáta?

Transformace průmyslu má své aspekty technické, ekonomické i právní. Nové podnikatelské modely vyžadují nejen stále zmiňovanou digitalizaci a otevřenost komunikačních rozhraní, které umožňují sdílení dat, informací, znalostí i výrobních kapacit (*connected factory*), ale také nové obchodní a ekonomické modely, v nichž místo jednorázových dodávek produktů nebo realizace jednotlivých projektů vystupuje dlouhodobé partnerství a poskytování služeb. A s tím se objevují i nové právní otázky: mění se obchodní i pracovně-právní vztahy, je třeba zohledňovat nejen ochranu osobních údajů, ale i suverenity podnikových dat, je třeba řešit otázky ochrany duševního vlastnictví ve společných vývojových nebo průmyslových projektech a mnoho dalšího.

Přestože se časopis *Automa* věnuje primárně technickým tématům, víme, že technici by měli mít povědomí rovněž o právních otázkách souvisejících s jejich oborem a podnikáním. V příštím roce proto zveřejníme seriál článků na vybraná právní témata. Někdy to bude jen opakování a připomenutí, na co je třeba si dát zvláště pozor, někdy bude třeba problém rozebrat důkladněji – to především u těch témat, která se objevují nově s nástupem chytré výroby a sdílené ekonomiky.

Budeme rádi, vážení čtenáři, když nám poskytnete zpětnou vazbu a popř. upozorníte na témata, která vás nejvíce zajímají.

Seriál článků bude vznikat ve spolupráci s nezávislou advokátní kanceláří Glatzová & Co. Na úvod proto kancelář a její služby představíme. Rozhovor jsem vedl s JUDr. Martinem Dančíšinem, partnerem advokátní kanceláře.

**Pane doktore, začnu obecnou otázkou: k čemu jsou advokátní kanceláře? Kdy mi jako technikovi nebo manažerovi stačí vyhledat si informace na internetu a stáhnout si vzorové dokumenty a kdy už byste mi doporučil vyhledat služby advokáta?**

Vždycky je lepší přijít včas. Klienti k nám často chodí v době, kdy už jsou v právním sporu s některým z obchodních partnerů nebo zaměstnanců. My potom musíme zpětně dohledávat, co je obsahem smluv, co v nich sku-

tečně je a co v nich chybí, a pozice advokáta je v takovém případě velmi složitá – obrazně řečeno, musí dohrát hru s kartami, které mu přenechal někdo jiný. Proto klienty přesvědčujeme, že je lepší s advokátní kanceláří spolupracovat včas. Advokát vám může například připravit vzorovou právní dokumentaci, a když ji budete používat a náhodou dojde k nějakému sporu, advokát už nevstupuje na neznámé pozice, ale na půdu, kterou si sám připravil.

Pro mě tedy je ideální forma spolupráce taková, že klient přijde s nějakým svým zadáním – připravte mi vzorové pracovní smlouvy, připravte mi obchodní smlouvy na prodej nebo nákup zboží a tak dále. My mu smlouvy připravíme, vyškolíme personál a potom už jen podle potřeby poskytujeme konzultace nebo smlouvy aktualizujeme.

**Jak by si klient měl vybírat advokátní kancelář?**

Hodně klientů si vybírá podle ceny a podle dostupnosti služeb. Existují také různé žebříčky srovnávající kvality advokátních kanceláří. Můžete jim věřit, ale nemusíte. Podle mého názoru jsou při výběru advokáta nejdůležitější reference. Hodně klientů dá na doporučení lidí ze svého okolí, obchodních partnerů, kteří jsou spokojenými klienty.

Druhá důležitá věc je osobní sympatie. S advokátem budete spolupracovat na řešení často i hodně důvěrných věcí týkajících se vašeho podnikání, například vztahů s vašimi partnery ve firmě. Advokátovi musíte věřit.

Co nehraje zásadní roli, je vzdálenost. Všechno nejde dělat na dálku, ale hodně věcí ano. Například my máme klienty po celé republice, a i když s nimi jsme v pravidelném osobním kontaktu, protože osobní jednání jsou neefektivnější, hodně věcí si potom posíláme e-mailem, voláme si nebo pořádáme virtuální schůzky.

Pokud jde o hodinovou sazbu advokáta, klienti by se měli zamyslet nad tím, kolik může stát to, co reálně chtějí. Zpracování smlouvy od advokáta s nižší hodinovou sazbou nemusí být vždycky levnější. Jde o dohodu mezi advokátem a klientem, zda se bude používat výpočet odměny podle časového

tarifu, nebo podle počtu úkonů, zda půjde o fixní odměnu, nebo v případě dlouhodobé spolupráce o paušální platby. Když se vrátím na začátek, zastupování v právním sporu bude určitě dražší než sepsání vzorové právní smlouvy, která by mu mohla předejít.

**Mluvil jste o referencích. Čím se může pochlubit vaše advokátní kancelář? Kdo jsou vaši klienti?**

My jsme na trhu bezmála třicet let – naše kancelář byla založena roku 1994. Máme osm partnerů, celkem 42 právníků, sídlíme v Praze, máme pobočku na Slovensku. Poskytujeme veškeré právní služby v oblasti obchodního práva, to znamená, že připravujeme smlouvy, zastupujeme při řešení sporů a v soudním řízení, připravujeme koupi a prodej průmyslových firem nebo jejich částí či jejich majetku. Máme také specialisty na insolvenční, pracovní právo. Věnujeme se ochraně duševního vlastnictví, ochraně osobních údajů, hospodářské soutěži, daňovému poradenství, ale také například energetice – poradenství v oblasti výstavby, rekonstrukcí a provozu klasických a obnovitelných zdrojů, smluvnímu zajištění vztahů s dodavateli paliv a s odběrateli energií a tak dále. Stručně řečeno, podnikatelům přinášíme kompletní služby, které jim pomohou právně zajistit obchodní vztahy s dodavateli i zákazníky, stejně jako vztahy ve firmě se společníky, akcionáři a zaměstnanci.

**Služeb vaší kanceláře využívají velké firmy, nebo i ty menší?**

To je různé. Mezi klienty máme velké mezinárodní firmy, firmy s menším obrátem a počtem zaměstnanců i podnikatele – fyzické osoby. My si klienty nevybíráme, klienti si vybírají nás, a když někoho odmítneme, je to jen při střetu zájmů, když například zastupujeme konkurenci.

**Je vůbec možné nějak spočítat návratnost investice do služeb advokátní kanceláře? Co když si řeknu, že budu-li se chovat slušně a opatrně, tak advokáta potřebovat nebudu?**

Ke slušnému a opatrnému chování ale patří i to, že budete mít dobře připravené smlouvy a jiné právní dokumenty. Tak různým sporům předejdete dřív, než vzniknou. Jenže počítat v tomto případě návratnost je obtížné.

Trochu jiné je to v případě akvizic firem. Například při koupi průmyslového podniku vám právní audit může pomoci připravit argumenty k výraznému snížení kupní ceny. Už se nám i stalo, že na základě naší analýzy nakonec z koupě sešlo, protože se ukázala jako příliš riziková.

## Glatzová & Co.

Glatzová & Co. je nezávislá advokátní kancelář působící v ČR i SR. Je jednou z nejstarších českých advokátních kanceláří a pravidelně získává významná ocenění od mezinárodních i domácích ratingových agentur.

Klienti si kancelář vybírají nejen pro běžné služby, ale také pro řešení složitých situací, náročných transakcí a závažných sporů. Oceňují hluboké znalosti práva, citlivý přístup k obchodním otázkám klientů a pozitivní postoj k řešení jejich právních problémů. Díky tomu a osobnímu přístupu má kancelář mnoho spokojených klientů, kteří s ní spolupracují již deset či dvacet let.

U insolvenční se často setkáváme s tím, že věřitelé podceňují situaci a potom se jim nepodaří svoje peníze vymoci v takové výši, jak by mohli. Na druhé straně podnikatelé v insolvenční by aktivnějšími a včasnými kroky v mnoha případech mohli svůj podnik zachránit. Podniky v insolvenční totiž často ztrácejí důvěru svých obchodních partnerů a nezbude jim než skončit. Existují však právní nástroje, jak zajistit obchodní vztahy i s podnikem

v insolvenční, a když se podniku podaří situaci vyřešit například vstupem nového investora, obchodní vztahy mohou dále pokračovat.

**To jsou často smutné případy firem, které se kvůli jedné chybě dostanou do insolvenční a skončí, přestože měly šikovné lidi a špičkové vybavení.**

Většinou to začne tak, že firma najednou nemá peníze na svůj provoz, potom se ocit-

ne v insolvenčním rejstříku, její dodavatelé jí přestanou dodávat materiál a živoucí firma skončí třeba i během pár dnů jen proto, jak říkáte, že se jí nepovedla jedna velká zakázka. Přitom je to situace, kterou by bylo možné zachránit.

**Děkuji Vám za rozhovor a těším se na první článek.**

(Rozhovor vedl Petr Bartošík.)

## MiR: budoucnost interní logistiky patří automatizaci

Společnost Mobile Industrial Robots (MiR), dodavatel automaticky naváděných vozíků (AGV) a mobilních robotů AMR (Autonomous Mobile Robot), sumarizovala klíčové trendy, které ovlivňují trh v tomto oboru. Aktuálně rychle roste počet mobilních robotů používaných v různých výrobních odvětvích a objevují se složitější projekty s využitím větších flotil robotů s důrazem na interoperabilitu a pokročilejší spolupráci s dalšími roboty a informačními systémy. Pro řízení flotil robotů se využívají prvky umělé inteligence.

Podle nejnovější zprávy Mezinárodní federace robotiky IFR jsou mobilní roboty s více než 49 500 dodanými jednotkami v roce 2021 již pevnou součástí odvětví přepravy a logistiky. To představuje 45% nárůst oproti předchozímu roku. Tyto prodejní výsledky také odrážejí poptávku po automatizované přepravě ve výrobě – přes 80% mobilních robotů bylo dodáno pro přepravu zboží a logistiku ve vnitřních prostorách (bez započtení sektoru veřejné dopravy), přičemž prodej těchto robotů vzrostl o 47% na 40 400 jednotek.

„Potřeba automatizovat manipulaci s materiálem dlouhodobě souvisí s nedostatkem pracovní síly a potřebou stabilních procesů ve výrobě a službách,“ řekl Jesper Sonne Thimsen, obchodní ředitel společnosti MiR pro střední a východní Evropu.

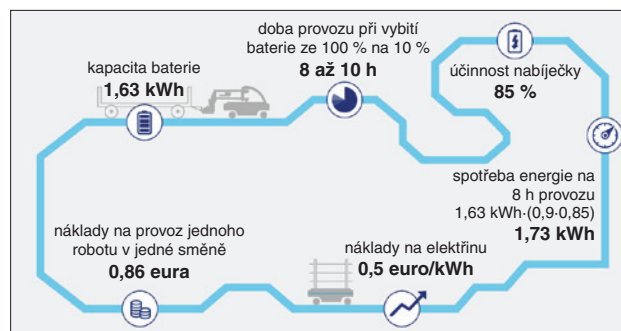
### Eaton a Forvia – úspěšné projekty

Výrobní závod společnosti Eaton v Aradu (Rumunsko) vyrábí produkty pro obchod-

ní divizi Life Safety. Roboty MiR zde byly použity s cílem optimalizovat procesy interní logistiky. Hlavním účelem bylo ulevit pracovníkům od rutinních činností. Robo-

vání komponent ze skladu na výrobní linky. Roboty ve firmě Forvia pracují nepřetržitě. Roboty MiR nejlépe splnily potřeby výrobce: globální dostupnost, plně automatizovaná nakládky i vykládky, autonomní provoz, WiFi, nezávislé mapování a software pro správu flotil. Jedním z nejdůležitějších rozhodovacích faktorů byla vysoká úroveň služeb a údržby.

Ve všech těchto případech byly kalkulovány celkové náklady na vlastnictví, zejména s ohledem na současné prudce rostoucí náklady na energii. Roboty MiR jsou konstruovány s ohledem na co nejnižší spotřebu (obr. 1).



Obr. 1. Výpočet nákladů na elektřinu na provoz AMR MiR

ty MiR pracují ve firmě šest dní v týdnu ve dvou směnách a přepraví více než 100 palet denně. Před použitím AMR byl materiál přepravován manuálně na paletových vozících. Flotila obsahuje pět robotů, přičemž společnost plánuje využít další robot MiR250 k vyzvedávání elektronických komponent z linky na osazování plošných spojů.

Ve společnosti Forvia v Písku, kde se vyrábějí kovové konstrukce autosedadel, pracuje celkem čtrnáct mobilních robotů. Sedm z nich je určeno k přepravě těžkých nákladů, většinou MiR600, a pracují v oblasti expedice hotových produktů. Jejich úkolem je přivážet do výroby prázdné palety a vyzvedávat plné palety pro odvoz do expedice. Druhou oblastí, kde pracují roboty MiR250, je dodá-

### AMR v nejbližší budoucnosti

Rychlý rozvoj trhu s AMR a nové komunikační standardy zvýší poptávku po nástrojích pro správu flotil skládajících se z robotů od různých výrobců. Intenzivnější využití komunikačního standardu 5G poskytne nové příležitosti vyplývající z rychlejší výměny dat a zkrácení reakční doby robotů. Tento trend navíc posílí rozvoj AI, jež umožní AMR komunikovat mezi sebou a usnadní práci operátorům, kteří nebudou muset prioritizovat jednotlivé mise.

(Mobile Industrial Robots ApS)