

Jiný kraj, jiný mrav

aneb právní otázky týkající se expanze firmy



Jakmile se podnikatel vydá dobývat zahraniční trhy, vstupuje nejen na nové trhy, ale často i do značně odlišného právního prostředí. „Vedle řešerše ekonomických podmínek konkrétního trhu by měl expandující podnik prověřit bezpodmínečně i právní podmínky v cílové zemi. Důležitou otázkou je samozřejmě právní jistota a prosaditelnost nároků v rámci nějaké přijatelné doby, ale také jaké administrativní překážky je případně nutno překonat. Existují např. dovozní nebo vývozní omezení, ochranná cla, omezení platebního styku nebo omezení při nákupu nemovitostí nebo podílů cizinců na společnostech,“ radí advokát Lars Klett, zakládající partner právnické kanceláře UEPA advokáti.

Jak je to při expanzi v rámci Evropské unie? Nakolik i uvnitř „jednotného“ evropského trhu hrozí střet s odlišnou právní realitou?

Odhlédnuto od toho, že Evropská komise usiluje v mnoha oblastech o sjednocení, tvoří EU stále ještě jednotlivé státy se samostatným právním systémem, který se vyvíjel často celá staletí. Největší kontrast je přitom mezi anglosaským modelem, který převládá např. v mnoha částech Spojeného království a v Irsku, a právem kontinentální Evropy. Ale i v rámci kontinentu existují velké rozdíly dané historickým vývojem. V EU dodnes neexistuje jednotný občanský zákoník, i když se už několik let pracuje na návrzích jeho sjednocení. Problémy přitom pramení právě z rozdílnosti tradičních právních systémů v jednotlivých zemích.

Ovšem i u zákonů, které vyplývají z aplikace směrnic EU v členských státech, najdeme často překvapivé rozdíly. Jako jeden z nejjednodušších příkladů jmenujme nárok na vyrovnání obchodního zástupce při výpovědi ze strany zastoupeného, který je např. ve Francii a v Německu nebo v České republice upraven v detailech zcela odlišně. Pro podnikatele, stejně jako pro spotřebitele je proto nebezpečné předpokládat, že v některé sousední evropské zemi je všechno upraveno a odvíjí se přesně tak, jak je na to člověk zvyklý v rámci podnikání ve vlastní zemi.

Při expanzi na zahraniční trhy se může firma dostat do sporů či problémů ve vztazích s místními dodavateli a obchodními partnery. Řešení těchto sporů na nadnárodní úrovni bývá ale ještě komplikovanější než řešení sporů na domácí půdě. Jaké jsou možnosti předcházet riziku vzniku podobných problémů už při uzavírání obchodního vztahu?

Rád bych předeslal, že spory se zahraničními obchodními partnery mají svou příčinu často v nedostatku informací o zvyklostech obchodních jednání v cílové zemi. Na tomto základě vznikají komunikační problémy, které pramení mnohdy spíše z rozdíl-

né mentality než z nedostatku jazykových znalostí. Netvrdil bych ani, že je řešení sporů v zahraničí vždycky obtížnější než ve vlastní zemi. Důležité při přeshraničních obchodních vztazích je každopádně nastavit od začátku jasná pravidla a zakotvit je ve smlouvě. Přitom se musí vyjasnit i otázka, či právo – které země – se na danou smlouvu aplikuje a které státní nebo rozhodčí soudy mají být v případě sporů příslušné. Svým klientům vždy rovněž pomáhám zjistit, před navázáním obchodních vztahů, co nejvíce informací o potenciálním obchodním partnerovi a jeho zemi, aby mohli lépe odhadnout jeho ekonomickou situaci a serióznost. Tady se hodí excelentní blízká spolupráce s advokáty v mnoha evropských i mimoevropských státech.

Nakolik rozhodují o úspěchu vstupu na cizí trh i znalosti mentality a kulturních odlišností?

Podle mé zkušenosti toto hraje zcela rozhodující roli. Vidím to v mé praxi u českých kolegů – hovoří skvěle německy, ale určitá klíčová slova, která němečtí podnikatelé a manažeři používají, jim nic moc neříkají. Já osobně, díky tomu, že jsem v Německu vyrostl a mám tam vazby, okamžitě rozumím, co člověk, s nímž mluvím, má na mysli. Kulturní rozdíly se projevují i v odlišném přístupu k projektům a obchodním jednáním. Lidé z některých zemí plánují všechno do posledního detailu a jsou pak zmatení, když se něco změní. Třeba Němci typicky nevidí rádi náhlé změny termínů nebo změny předem naplánované agendy a často pak trvají na dodržení už dohodnutého způsobu řešení, i když se okolnosti mezitím proměnily.

Při expanzi na zahraniční trhy využívají firmy často pomoc různých externích poradenských společností. Jakým způsobem jim v tomto ohledu může být nápomocna vaše advokátní kancelář?

Zřejmou specialitou naší kanceláře jsou přirozeně obchod a investice mezi Českou republikou a Slovenskem na jedné straně a německy hovořícími zeměmi na straně druhé. Máme největší tým německy hovořících právníků v Česku a zároveň tým s nejvíce rodilými mluvčími němčiny, z nichž všichni ovládají plynně i češtinu. Kromě mě mají ještě tři další kolegové oprávnění k výkonu advokacie i v Německu a další v Rakousku. Díky dobré síti kolegů v jiných státech Evropy i ve světě, s nimiž jsme v uplynulých letech při přeshraničních transakcích spolupracovali, můžeme však našim klientům pomoci na mnoha místech světa. Jelikož my sami jsme nejen právníci, ale i manažeři, rozumíme i tomu, že naši klienti nepotřebují komplikovaná teoretická stanoviska, nýbrž jasné výroky a doporučení k dalšímu postupu. A to také poskytujeme.