

Schmidt Péter:

„Az én feladatomban, hogy hozzápattintsam a jogi tartalmat az üzleti akarathoz” –
interjú Székely Gergellyel

Mit jelent egy techlegal boutique típusú ügyvédi iroda? Melyek a co-working iroda előnyei és hátrányai? Milyen különlegességei vannak a technológiai szektornak? Legyen-e üzleti tanácsadó is az ügyvéd, ha az ügyfél ezt igényli? Ezeket a kérdéseket is megválaszolta dr. Székely Gergely, a Székely Legal irodavezető ügyvédje.



Rendhagyó módon működik a magyar jogászipiacon a Székely Legal: önmeghatározásokat szerint Ti egy „techlegal boutique” vagytok. Mit jelent ez a fogalom? Meséj a Székely Legal működéséről és csapatáról!

A techlegal boutique típusú ügyvédi iroda egy valamelyest újkeletű fogalom; a boutique típusú irodák mindig valamilyen speciális területre szakosodnak, nem feladva mellette az általános ügyvédi praxist. Az én esetemben ez a kifejezés azt jelenti, hogy technológiai cégek működésének támogatására szakosodtam. Ez ahhoz hasonlítható, mint egy orvos, aki megszállottja például az izületi betegségeknek és azok gyógyításának, fejlesztésének, megőrzésének; de mellette, ha szükséges, akkor köptetőt is felír receptre. Az én esetemben is van egy nagyon kiemelt terület, ahonnan a megkeresések érkeznek. Nem csak az történik, hogy software license agreementeket nézek 0-24-ben, hanem mellette techcégek alapítása, munkajogi kérdések, és rengeteg cégjogi kérdés is jelen van. Emellett pedig ott van az a szakosodott tudás, amit én is tudok biztosítani. Attól boutique még a boutique, hogy kicsi az iroda, és nagyon specializált a termékkör. Nem vállalom el Mari néninek utcáról beesve válópert – pereket amúgy sem nagyon -, a büntetőjogi képviselet és tanácsadás pedig teljesen más szakterület.

1998 óta vagy a pályán, a közszférától kezdve nemzetközi ügyvédi irodákon át sok helyen dolgoztál, jelenleg pedig a saját irodád vezeted. Meséld az életutadról! Milyen élmények határozták meg a karriered, és mi vezetett ahhoz, hogy egy saját irodát nyiss?

Azt, hogy ilyen specializált portfólió alakult ki, hozta a helyzet is, illetve hozta az a network és kapcsolatrendszer, amiben én az elmúlt évtizedekben belekerültem. Úgy tűnhet, a pályám sok kis pontból állt össze, ez azért nem teljesen így van. Van egy meghatározott íve a karrieremnek, aminek az alapja – így visszatekintve – részben tudatos építés, részben olyan ajánlatok elfogadása, amelyek hozzásegítettek ehhez az egyenes ívhez. '98-ban kezdtem el a professzionális jogi pályát junior jogászként, és egy olyan ügyvéd mellett kezdtem dolgozni, aki kifejezetten távközléssel foglalkozott. Ebben az időben az volt a hihetetlen fancy terület, megtörtént a távközlési liberalizáció, elindult az internetforradalom. Ehhez a munkához kellett, hogy legyen az embernek műszaki érdeklődése. Nekem ugyan nincs műszaki diplomám, de nagyon érdekel a technológiai világ. Tehát a telekom-szektorban indult el az én pályám, és lépésről-lépésre adódtak hozzá az állomások. Az ügyvédi iroda után ún. alternatív távközlési cégeknél dolgoztam, részt vettem a monopolpiaci távközlési óriások hegemoniáját lebontó alternatív távközlési cégek kooperációs ernyőszervezete, az Alternatív Távközlési Szolgáltatók Egyletének (ATSZE) alapításánál. Majd a Miniszterelnökség egy államtitkársága következett, amely kifejezetten kormányzati informatikai területtel foglalkozott; érkezett egy megkeresés, hogy kifejezetten olyan jogi vezetőt akarnak ide, akinek piaci tapasztalata van – nem a közigazgatásból akartak embert, ahol még esetleg azt sem tudják, mi az az ATM hálózat.

A Miniszterelnökség iszonyatosan jó iskola volt. Nem tudom a mai napig, hogy huszonhét éves fejjel, amit én akkor megmertem mondani, azt negyven évesen is merném-e. Pofátlanul közöltem az elején: gyerekek, én ezt a kormányt biztos nem támogatnám a szavazatommal, de ami szakmailag kihívást jelent, azt érdekesnek tartom, és ezért elvállalom a munkát. Megmondtam már kezdetben, hogy nem érdekel a politikai színezete ennek az egésznek, és ezt meglepően könnyen tudomásul vették: mondták, hogy rendben van, nem is politizálni vagyok itt. Élesen elválasztódott egymástól a politikai és a szakmai szint, utóbbinak én voltam az utolsó állomása. Nagyon gyorsan kialakult az a munkakapcsolat, hogy elkezdtük tisztelni egymásnak a „vadászterületét” és nem léptünk rá, nem tévedtünk át egymás területére. Ha jeleztem egy adott kérdés kapcsán, hogy az szerintem politikai színezetű, akkor azonnal átvették tőlem és megköszönték, hogy szóltam. Olyan ügyekkel kellett foglalkozni, amelyek akkoriban úttörőek voltak a magyar piacon és a kormányzati működésben is, mint az elektronikus számlázás, elektronikus aláírás, online elérhető kormányzati szolgáltatások, vagy az Ügyfélkapu és annak szabályozása – ezek akkoriban mind átmentek rajtam. Szakértőként gyakran kellett ezeket a témákat képviselnem, akár Kormányülésen, vagy parlamenti bizottság előtt. Egy harminc év körüli embernek ez hatalmas tapasztalat volt.

A minisztérium egy idő után nagyon soknak bizonyult, ezért hosszas pávatáncok után elfogadtam egy nemzetközi ügyvédi iroda – a Lovells – felkérését. Ugyan viszonylag rövid ideig tartott ez az együttműködés, a mai napig élő munkakapcsolat és emberi

kapcsolat van az ottlévő munkatársakkal. Én sehonnan nem akarok és nem is tudok haraggal eljönni, nem szabad hidakat égetni magunk mögött.

Ezután nyolc évig voltam a Vatera-cégcsoport, illetve pontosabban szólva a mögötte lévő dél-afrikai befektetőcsoport, a NASPERS különféle magyarországi érdekeltségeinek jogi igazgatója. Egy regionális jogi koordinációs csapat részeként működtem, kisebb-nagyobb önálló jogi feladatokkal. Amellett, hogy nagyon jó barátságok születtek belőle cseh és lengyel kollégákkal, óriási iskola volt egy dél-afrikai médiavállalat nagyon fontos közép-európai szereplőjének lenni. A NASPERS-nek örök életemre hálás leszek, olyan helyekre vitt el, olyan tapasztalatokat adott át, és olyan képzéseket szervezett (például a Harvardon), amelyekhez magamtól nem jutottam volna hozzá. Ennek lett vége 2016 januárjában, egyszerűen csak az üzleti környezet változása miatt, mert a NASPERS a közvetlen regionális érdekeltségeiből kivonult, és az a strukturált szervezet, amibe addig beletartoztam, megszűnt. Innen kellett építeni valamit – és ez lett a Székely Legal.

Az Egressy 113. alatt egy olyan co-working irodában működtök, aminek a dizájnja inkább emlékeztet egy tech garázs-startupra, mint ügyvédi irodára. Mi vonzott Téged ehhez a helyhez?

A co-working officenak van egy hatalmas előnye, nevezetesen: költséghatékony. Rövidebb-hosszabb távon olcsóbb, tervezhetőbb és elérhetőbb az iroda. Ez egy szolgáltatott iroda, tehát minden szolgáltatást, amit te a munkavégzéshez igényelsz, elvileg megkapsz. Ezután jönnek azok a kompromisszumok, amiket valaki vagy pozitívnak (mint én), vagy negatívnak ítél meg. A co-working irodák jellemzően open office működnek. Nincsen saját irodád, legfeljebb egy asztalod. Óhatatlanul idegen emberekkel dolgozol együtt, akik egy idő után persze nem lesznek idegenek számodra. Állandóan van talán egy kis nyüzsgés. Nekem ez inspiráló – valakinek nem az, ezt tudni kell kezelni. Ehhez az is kell, hogy ne egy olyan sztenderd jogi munkát végezz, amihez papírtömegek kellenek, mert arra egy co-working nem alkalmas. Minimális papírral kell dolgozni, rengeteg internetes vagy telefonos munka kell – ráadásul a papírokat az ügyvédi tevékenységre vonatkozó szabályok szerint nem is tárolhatnád egy ilyen irodában. Ez egy adottság, és nekem sokkal több volt a pozitívum, mint a negatívum ezzel kapcsolatban. A laptop persze a legfontosabb munkaeszköz. Én már gyerekkoromtól a '80-as évektől kezdve használtam számítógépeket, az első egy Sinclair ZX Spectrum volt. Az én életemben természetes, hogy valahol mindig van egy kutyü, hogy használjuk a számítógépeket, az internetet és az emailt.

Mit szólnak az ügyfelek, amikor a megszokott elegáns letisztultság helyett graffiti fogadja őket a kiskonyhában?

Az ügyfeleknek ez tetszik! Ez is a technológiai szektor egy jellegzetessége, hogy náluk ez a fajta munkakörnyezet teljesen elfogadott. Hozzáteszem, hogy nálam nincsen akkora ügyfélforgalom, ez az IT boutique jogi szolgáltatás nem igényli az állandó ügyfélforgalmat. Általában én megyek az ügyfelekhez, ha igénylik a jogászai jelenlétet, de legtöbbször mindent online, telefonon, esetleg más zárt csatornán bonyolítunk. Amit nem lehet emailen elintézni, az nincs is! Nincsen szükség patinás ügyvédi irodára az én területemen, nem kell mahagóni bútor, ügyfélváró, süppedős padlószőnyeg,

márványburkolat. Ha pedig kivételesen ők jönnek hozzám, mindig nagyon tetszik nekik az iroda.

Ügyfeleitek között elsősorban regionális és hazai technológiai vállalatok fordulnak meg, akik a problémáikra kreatív és formabontó megoldásokat keresnek. Mit jelent ez a gyakorlatban? Miben fogád meg a szektor sajátosságait?

Nem is igazán a téma a specifikus ebben a szektorban. Ami különleges, hogy nem az az általános elvárás, hogy tíz-tizenkét oldalas jogi véleményt írj, hanem hogy nagyon gyakorlatiasan, három sorban mondd meg az ügyfélnek, mit csináljon egy adott problémával. Elvárás, hogy borzasztóan üzleti fókuszú legyél - volt olyan a korábbi praxisomban, ahol ez konfliktust idézett elő. A problémadetektálás lényegében emailben történik – „mondd meg, hogy mit csináljunk”, vagy „nézd át ezt a szerződést és mondd meg hogy mi van”. Az én feladatom, hogy hozzápattintsam a jogi tartalmat az üzleti akarathoz. Ehhez viszont tudni kell megérteni az üzletet, tudni kell, hogy mi van egy techcég döntéshozójának fejében, és érteni kell magához a technológiához is. Nagyon sok esetben a jogi megoldás technológiafüggő – akár egy remarketing vagy egy Facebook-kampány megítélésénél.

Milyen jellegű megkereséseitek szoktak lenni, és mi választja el a Székely Legal megoldásait más irodáktól?

Például: mostanában tömegesen fordul elő, hogy csináljak játékszabályzatot Facebook-kampányhoz. Pár évvel ezelőtt ez még nagyon új terület volt, és ki kellett találni, hogy miként nézzen ki egy ilyen játékszabályzat. Miről is szóljon? Az adatok védelméről? A vállalat védelméről? Mindenesetre ne legyen hosszú, mert marketing szempontok vannak, és ötoldalas szabályzatokat nem lehet elfogadtatni. Ilyen kérdések merültek fel ennek kapcsán.

Triviálisnak tűnik, de nagyon fontos, hogy a marketingesekkel megfelelően le tudja kommunikálni az ember a jogi tartalmat. Egy marketinges másképp gondolkodik, más kockázatokat mér fel, és egy jogászban sokszor a kerékkötőt látja a maga zseniális ötleteinek megvalósításához. Én az egyetem mellett végeztem marketingkurzust, ami ugyan nem adott diplomát, de megismertette velem ezt a szemléletet, amit be tudok építeni aztán a szakmai praxisomba. Az internetes vállalkozások 80%-a pusztán marketing, és ezt kell tudni elősegíteni.

Mennyiben kezd megjelenni egyfajta üzleti szemlélet a jogi szolgáltatásokban? Igénylik a menedzserek, hogy ügyvédjükkkel is megbeszéljék az üzleti stratégiát?

Ezt le kell meccselni az elején. Tudni kell, hogy az ő elvárásuk micsoda, és hogy hozzám-e a business consulting vonalat. Menedzsment oldalról is megtapasztaltam egy internetes vállalkozás működését, és gyakran akad kérdés ezzel kapcsolatban. Ez ügyféltől, ügyfélhabitusától függ; de vannak olyanok, akik kifejezetten azért dolgoznak a Székely Legallal, mert nem csak a jogi dobozon belül gondolkodunk, hanem merünk azon kívül is gondolkodni. Fontos, hogy kreatív legyél, és a kreativitás elsősorban az üzletfejlesztésben bontakoztatható ki. Ha cégen belül termékfejlesztés folyik, annak a kezdeti szakaszába már be tud kapcsolódni egy technológiai jogász, aki nem csak azt

dolgozza ki, hogy miként lehet a projektet jogilag megoldani, hanem aktívan részt is vesz a termék fejlesztésében.

Amire a legbüszkébb vagyok, hogy nulláról elindítottunk még a Vatera-csoportnál egy grando.hu nevezetű b2c piactere (s-marketplace-t), ahol eladóként a gyártók/kereskedők jelentek meg, míg vásárlóként jellemzően fogyasztók voltak jelen. A projektfejlesztésben kezdettől benne voltunk, csapatként dolgoztunk. Még ma is minden munka, amibe becsatlakozom, csapatban folyik – egy projekt megvalósítása sosem egyemberes feladat. Én gyakorlatilag szabad elektronként működök ilyenkor. Nagyon sok ügyvédi irodával az a probléma, hogy közli az elején a keretrendszer, hogy csak és kizárólag jogi munkát hajlandó végezni. Nekem viszont nagyon fontos, hogy egy csapaton belül tudjak dolgozni, és az a jogi input, amit a közös produktumhoz teszek, végül tényleg hozzájáruljon a produktum megvalósulásához.

A techlegal kifejezés alatt számos területet értünk, az adatvédelemtől kezdve a kriptovalutákon át a drónokig vagy a mesterséges intelligencia jogi vonatkozásáig. Melyik területek kapcsán kéri elsődlegesen a segítségeteket a technológiai vállalatok, mi okoz nekik kihívásokat?

Ami kifejezetten előtérben van, az az e-Commerce, és a hozzátartozó fogyasztóvédelem és marketing. Az ügyfeleink nagyon sokszor online kereskedelmi vállalkozások, vagy ilyet szeretnének építeni – gyakorlatilag kicsi Amazonok gyűjteménye ez. Ennek speciális fajtája a marketplace üzleti modell. Dolgozom például az Árukeresőnek, ami a legnagyobb online áruösszehasonlító portál, mellette dolgozom úgynevezett kártyás fizetési szolgáltatónak, emellett most nagyon sokat kell foglalkozni GDPR-ral. Ugyan nem vagyok adatvédelmi szakjogász, de lassan több mint 20 éves rutinom van, ahol azért adatvédelemmel is kellett foglalkozni.

A Székely Legalban dolgozni nem az a klasszikus fehérgalléros jogászi munka, mint amit általában az ügyvédi irodákban tapasztalhatunk. Milyen embereket kerestek a csapatba? Milyen tulajdonságokkal kell rendelkeznie annak, aki a Székely Legalban szeretne gyakornokoskodni?

Mi olyan személyiségeket keresünk, akikben látja az ember azt a felvillanó motivációt, hogy érdeklődik a munka iránt. Mindenképpen kell egy nyitottság a technológiai szektorra. Nagyon gyorsan változik a szektor, évről-évre jelennek meg új szereplők, új termékek, új üzleti modellek, technikák és csatornák. Ne féljen gondolkodni – kreatív gondolkodónak kell lenni. Tudni kell kiszűrni nagyon rövid idő alatt a lényegét, hogy egy közlésfolyamból megismerjük az érdemi kontentet - és csak utána jönnek a részletek. Sokan egy email-folyamból nem tudják megtalálni a nyitó problémafelvetést. A technológiai világ ötleteken és gondolkodáson alapul, és világosan, közérthetően, egyszerűen kell tudni jogilag is fogalmazni. Ha azt, amit te tíz oldalban leírsz, le tudod írni öt sorban – akkor írd le öt sorban!