

Bez dôvery klienta advokát nevyrastie

Keď mladí právnici David Soukeník a Peter Štrpka ostali po absolvovaní právnickej fakulty v Bratislave, netušili, že dnes budú riadiť najväčšiu slovenskú advokátsku kanceláriu.

V neznámom a konkurenčnom bratislavskom prostredí mali potrebu presadiť sa, nájsť si svoje miesto. „Z toho vyplynulo naše nasadenie, entuziazmus a odvaha pustiť sa do neznámych vôd,“ spomína na začiatky David Soukeník.

V tomto roku advokátska kancelária SOUKENÍK - ŠTRPKA oslávila 10. výročie svojho vzniku. V súťaži Právnická firma roka 2013 bola vyhlásená ako veľmi odporúčaná pre oblasť sporovej agendy a ako odporúčaná pre právo obchodných spoločností. Súčasne sa potvrdilo, že čo do počtu právnikov ide o najväčšiu advokátsku kanceláriu spomedzi všetkých pôsobiacich na Slovensku (s viac ako štyridsiatimi právnikmi, z toho vyše dvadsiatimi advokátmi).

Klienti bez hierarchie

„Už na začiatku sme mali šťastie, spolupracovali sme s výbornými klientmi, ktorým sa v ďalších rokoch darilo, rozširovali svoje aktivity. Tým sa rozširovali aj naše služby pre nich, takže rozvoj kancelárie považujem predovšetkým za ich zásluhu,“ hovorí Peter Štrpka.

Možno povedať, ktorí z klientov boli pre rozvoj kancelárie najdôležitejší? Partneri kancelárie na túto otázku nemajú odpoveď. Nerozlišujú klientov podľa významu či finančného prínosu. Ku každému prípadu sa v kancelárii pristupuje s rovnakým nasadením, či má hodnotu tisíc eur alebo ide o spor za niekoľko miliónov. Klienti oceňujú tento prístup a za desať rokov ich rozviazalo spoluprácu s kanceláriou len minimum.

Z orientácie na potreby klientov vyplynula aj expanzia do regiónov Slovenska. Kancelária má pobočky v Nitre, Žiari nad Hronom, Prešove a najnovšie vo Vysokých Tatrách. „Každá vznikla po dohode s klientom, ktorý potreboval, aby sme zastupovali jeho záujmy v regióne. Samozrejme, pobočky ďalej rastú a získavajú ďalšiu klientelu. Postupne sme dosiahli prakticky celoslovenské pokrytie, čo nám umožňuje väčšiu flexibilitu, klientom môžeme pomáhať efektívnejšie a v konečnom dôsledku lacnejšie. Ich požiadavky

väčšinou zariaďujú kolegovia v regióne, ktorí navyše poznajú miestne realie, čo je niekedy veľmi dôležité,“ vysvetľuje P. Štrpka.

Motivuje aj drobný úspech

Advokátska kancelária SOUKENÍK - ŠTRPKA sa špecializuje na obchodné právo a pre klientov poskytuje komplexný právny outsourcing. Zastrešuje všetko, čím právne predpisy ovplyvňujú biznis - od obchodného cez občianske a pracovné právo, dane, hospodársku súťaž, cenné papiere, ban-

„Advokáciu musíte brať ako povolanie a poslanie zároveň, cez ktoré dokážete pomáhať ľuďom pri riešení ich právnych problémov. Ak sa to darí, aj drobné úspechy vás ženú ďalej.“

Peter Štrpka

kové operácie, poisťovníctvo, energetiku, vymáhanie pohľadávok či európske právo. Venuje sa aj zdanlivo neštandardným oblastiam, akým je športové a zdravotnícke právo, právo v oblasti poľnohospodárstva, lesníctva a poľovníctva či právo neziskových organizácií. Azda len s výnimkou trestného práva, kde klienta radšej substitučne zverí do rúk iným skúsenejším odborníkom. Takisto prípady s medzinárodnými súvislosťami rieši v spolupráci s renomovanými advokátskymi kancelárkami v krajinách, ktorých sa týkajú. Samozrejmosťou je spolupráca s odborníkmi z iných oblastí, ktoré s právom úzko súvisia, ako sú daňoví poradcovia, účtovníci, audítori či znalci.

No ani vysoká odbornosť nemusí byť zárukou úspechu, ak chýba osobné nasadenie. „Advokáciu musíte brať ako povolanie a poslanie zároveň, cez ktoré dokážete pomáhať ľuďom riešiť ich právne problémy. Ak sa to

darí, aj drobné úspechy vás ženú ďalej,“ myslí si P. Štrpka.

Advokácia je však aj služba, ktorá má svoje obchodné parametre, aby boli zabezpečené potrebné náklady i ekonomický prínos. „Je dobré, ak advokát má pokryté svoje základné ekonomické potreby. Hnacím motorom však nemôžu byť primárne peniaze, hlavná je možnosť pomôcť klientom - ich spokojnosť určuje aj vašu spokojnosť a ich víťazstvo je aj vašim víťazstvom,“ hovorí D. Soukeník.

Kancelária, hoci klientom štandardne účtuje hodinovú odmenu, si dnes môže vo viacerých prípadoch dovoliť, aby svoju odmenu viazala iba na potenciálny úspech vo veci. Klient tak získava dôveru a vidí, že právnici veria svojej analýze prípadu. Vidí aj motiváciu a nasadenie a cíti, že spolupráca nie je len o priebežnom „vyťahovaní peňazí“ z jeho vrecka.

Ako sa vyhnúť súdom

Od vypuknutia krízy registrujú obchodní právnici návrat metód, ktoré boli v biznise bežné v 90. rokoch. Opäť sa objavujú firmy, ktoré si svoj biznis založili na podvodoch a rozmáha sa neplatenie faktúr. Zložité schémy ťažko rozplieť a kým sa to podarí, menší dodávateľ často doplatí aj zánikom. Štát zatiaľ nevymyslel dostatočne efektívny nástroj, ako podvodníkov potrestať a dostať peniaze k tomu, komu naozaj patria.

„Klienti sú frustrovaní, pretože ak uplatňujeme ich nárok na všeobecných súdoch, trvá to veľmi dlho. Každá firma potrebuje peniaze, aby mohla fungovať ďalej, nemôže si dovoliť čakať niekoľko rokov, kým sa jej spor ukončí. Paradoxne, potom už niekedy ani nezáleží na spravodlivom riešení, ale na tom, aby vôbec nejaké bolo. V tomto smere bude potrebné zásadne rekonštruovať procesné predpisy tak, aby sa naplnil skutočný obsah práva na spravodlivý súdny proces, do ktorého patrí aj právo na rozhodnutie v primeranej lehote,“ hovorí P. Štrpka.

Kancelária nabáda klientov k väčšej opatrnosti a zdôrazňuje právnu prevenciu v obchodných vzťahoch. Možno ju zabezpečiť a na-



David Soukeník (vľavo) a Peter Štrpka (vpravo) s dlhoročným spolupracujúcim advokátom Miroslavom Hlivákom, ktorý je partnerom kancelárie SOUKENÍK - ŠTRPKA od začiatku tohto roka.

staviť vopred tak, aby v prípade vzniku sporu mal klient k dispozícii efektívne a rýchle riešenie.

A čo v prípade, ak sa pri spore súdu nedá vyhnúť? „Som advokát, no neraz si pripadáme skôr ako mediátor. Snažím sa presvedčiť jednu i druhú stranu, že ak ustúpia zo svojich pozícií a spor uzavrieme mimosúdne, obe v konečnom dôsledku len získajú. Mohol by som pritom hecovať klienta, presvedčať ho, že má pravdu, a potom sledovať, ako sa spor ťahá niekoľko rokov a posielat mu faktúry. Radšej mu pravdivo opíšem stav vecí, netlačím, vysvetlím možnosti riešenia, čo bude nasledovať v prípade, keď k dohode nedôjde,“ hovorí P. Štrpka. „No ak to v konkrétnom prípade nie je možné a spor sa skončí na súde, kancelária disponuje zdatnými právnikmi, ktorí sa doslova „vyžívajú“ v sporoch a baví ich účasť na pojednávaniach,“ dodáva M. Hlivák.

Aj právo chce kvalitu

Biznis si našťastie začína uvedomovať, aké dôležité je mať v štáte zabezpečený prístup

k spravodlivosti a rýchlym nestranným súdom. Uplatňovanie práva však súvisí aj s kvalitnou prácou tisícov advokátov. „Na Slovensku nemá naša profesia najlepšiu povest, pretože verejnosť reaguje citlivo, ak sa medzi advokátmi objaví kolega, čo poruší svoje advokátske povinnosti. Každý prípad však treba posudzovať individuálne a nehádzať všetkých do jedného vreca,“ myslí si P. Štrpka.

Problém kvality má korene už na právnických fakultách. Je ich veľa a vyučujú spôsobom, ktorý absolventov nepripravuje pre potreby trhu. „Školy musia ísť viac do hĺbky, dôraz klásť na právnu teóriu, filozofiu, logiku, etiku a základné zásady, ktoré bude právnik používať celý profesionálny život. Ak je výučba založená len na memorovaní a právnickú fakultu skončí aj ten, kto má iba fotografickú pamäť bez spájania logických súvislostí, ide sa len po povrchu a človek na to v praxi doplatí,“ tvrdí P. Štrpka. „Veľkým problémom niektorých absolventov je aj fakt, že v právnickej profesii vidia len prostriedok na rýchle zbohatnutie bez toho, aby si stanovovali vys-

ké ciele a išli za nimi. Veď aj vrcholoví športovci, keď začínali kariéru, chceli byť najlepší v tom, čo robia, vyhŕávali a až ruka v ruku s tým prišli aj kontrakty a peniaze. Nie naopak,“ dodáva D. Soukeník.

Kancelária SOUKENÍK - ŠTRPKA doteraz vychovala množstvo právnikov, ďalej sa rozvíja, disponuje veľkým ľudským potenciálom, a preto časť energie môže venovať aj aktivitám, ktoré by mohli o krok posunúť dopredu aj spoločnosť.

Prvou lastovičkou je knižná edícia Exemplar Iuris, kde v spolupráci s vydavateľstvom Kalligram vychádza literatúra zameraná na právnu filozofiu a základné otázky práva. Uvažuje nad viacerými vzdelávacími projektmi a niektoré chce zamerať na študentov stredných a vysokých škôl. „Už počas dospievania si človek formuje názory na život, a preto je potrebné, aby si čo najskôr osvojil zdravý cit pre právo a spravodlivosť, za ktoré sa oplatí bojovať na každom mieste a v každej dobe. A práve o takýchto ľuďoch má naša kancelária záujem,“ uzatvára M. Hlivák.