arsboni

FÓKUSZBAN AZ ÜGYVÉDSÉG

Sulyok Tamás - Orbán Endre
Koller Tamás
Homoki Péter
Illés Géza Márton
Barta Péter
Orbán Miklós
Puskás Gergely
Székely Gergely
Rábely Balázs
és a Morrison&Lee LPP alapítói

V. évfolyam, 2017/ 3-4. szám

ars boni jogi folyóirat • arsboni.hu

Kiadja a Stádium Intézet
Budapest, Akadémia utca 11. mfsz. 3/A
stadiumintezet@gmail.com
arsboni@arsboni.hu
ISSN 2064-4655

Felelős szerkesztő:
Orbán Endre

Szerkesztők:

Dobos Zoltán
Kállai Nóra
Klemencsics Andrea
Kocsis Gergő
Mátyás Ferenc
Milánkovich András
Molnár Benedek
Nagy Gergő
Németh Márton
Rokob Balázs
Szabó Tibor Zsombor
Szentgáli-Tóth Boldizsár
Szalbot Balázs
Tóth Mónika
Tóth Péter
Trombitás Mónika
Weidinger Péter

Címlap: Gyarmati Dorottya

TARTALOMJEGYZÉK

FÓKUSZBAN AZ ÜGYVÉDSÉG 3
Sulyok Tamás – Orbán Endre: Az ügyvédség szerepe az alkotmányos rendszerben..... 3

INTERJÚ 7
Schmidt Péter: The Boston Consulting Group – interjú Koller Tamással..... 7
Schmidt Péter: „A jog csak akkor tudja hatékonyan betölteni a szerepét, ha minden fogaskerék a helyén van” – interjú Homoki Péterrel 13
Schmidt Péter: „Fiatalként is be lehet törni a piacra” – interjú Illés Géza Mártonnal..... 20
Schmidt Péter: Birkózó szőnyegtől a jogi pályáig – interjú Barta Péterrel 25
Darvas Tamás: „Egyikőtök sem kreatív, ezért vagytok jogi egyetemen.” – interjú a Morrison & Lee LLP alapító partnereivel 30
Gönczi Gergely: A robotika a mi gőzgépünk – interjú Orbán Miklós ügyvéddel..... 43
Molnár Kristóf: „Annyiszor hívtak engem már ügyvéd úrnak, hogy össze sem bírnám számolni” – interjú Puskás Gergellyel 55
Schmidt Péter: „Az én feladatom, hogy hozzápattintsam a jogi tartalmat az üzleti akarathoz” – interjú Székely Gergellyel 61
Balogh Annamária: „Sok irodában konkurenciaként tekintenek az ügyvédjelöltre” – interjú Rábely Balázzsal 66

FÓKUSZBAN AZ ÜGYVÉDSÉG

Sulyok Tamás[1] – Orbán Endre:

Az ügyvédség szerepe az alkotmányos rendszerben

Két ügyvéd az erdőben túrázik, amikor meglátnak egy támadni készülő medvét. Az egyik ügyvéd azonnal előveszi a futócipőjét, és elkezdi felhúzni.

- Megőrültél? - kérdi a másik. - Esélyed sincs, hogy elfuss egy medve elől, sokkal gyorsabb nálad!

- Nem is akarok nála gyorsabb lenni. Nekem elég, ha nálad gyorsabb leszek!

*

Az ügyvédség a jogállami igazságszolgáltatás rendes működésének biztosítéka és az alapjogok tényleges érvényesülésének nélkülözhetetlen intézménye.[2] Az ügyvéd főként megbízás alapján jár el, de eljárhat a bíróság, illetve a hatóság kirendelése vagy a jogi segítségnyújtó szolgálattal kötött szolgáltatási szerződés alapján is. Minthogy azonban a jogi eljárásokban általában két fél áll egymással szemben – legyen az két magánfél vagy egy magánfél és az állam – az ügyvédi hivatás szükségképpen kompetitív.

Az ügyvédi hivatás alkotmányjogi értelemben vett alapvető garanciális jellegű sajátossága a függetlenség, amelynek legfőbb biztosítéka szintén a hivatás kompetitív jellegét erősíti. Ennek értelmében mind az ügyvédség, mint intézmény, mind pedig az egyes ügyvéd egzisztenciális fenntartása a piacon kerül megmérettetésre és finanszírozásra. Mindennek előfeltétele, hogy az állam biztosítsa az ügyvédség intézményének a működéshez, és ezen keresztül az ügyvédi tevékenységhez szükséges közbizalom fennmaradását.

---

[1] Dr. Sulyok Tamás, az Alkotmánybíróság elnöke.

[2] Részletesen lásd: Sulyok Tamás: *Az ügyvédi hivatás alkotmányjogi helyzete.* Pólay Elemér Alapítvány, Szeged 2015. Sulyok Tamás: Az ügyvédi hivatásrend. In: Jakab András – Gajduschek György: *A magyar jogrendszer állapota*. MTA TK JTI, Budapest, 2016. 503-527.

Az ügyvédi hivatás alapjogvédelmi funkciójának biztosítása – az Alaptörvény I. cikk (1) bekezdése alapján – az állam objektív intézményvédelmi kötelezettségéből fakad annak érdekében, hogy a jogállami igazságszolgáltatás rendes működésének alkotmányos alapértéke gyakorlati érvényesülést nyerhessen. Ezért került elfogadásra már az 1998. évi XI. törvény is, amit az ügyvédi tevékenységről szóló 2017. évi LXXVIII. törvény váltott fel. E törvény szabályozza az ügyvédi együttműködés kereteit, lehetővé teszi az ügyvédi társulást, valamint létrehozza a bejegyzett irodaközösséget, és meghatározza működésük alapvető szabályait is. A törvény alapján csökkent az állami kontroll mértéke az ügyvédi kamarák működése felett, amelyek országos szinten és területi szinten működnek. E tekintetben a szabályozás fókuszában egyfelől az ügyvédi kamarák autonómiája áll, másik oldalon pedig – az igazságügyi miniszter törvényességi felügyeleti jogkörén keresztül – a szabályszerű működés biztosításának igénye, ami végső soron a jogbiztonságot hivatott garantálni.

Az Alaptörvény – hasonlóan a korábbi Alkotmányhoz, illetve más európai alkotmányokhoz – nem tartalmazza az „ügyvéd" kifejezést, azonban a rendszerváltást követően az ügyvédi hivatás az Alkotmánybíróság esetjogán keresztül mindig is alkotmányjogi relevanciával bírt. Az ügyvédi hivatásnak ugyanis a jogállamban megkerülhetetlen – a tisztességes eljáráshoz való jogból levezetett – alkotmányjogilag releváns szerepe van, amit az Alkotmánybíróság az ügyvédi hivatás alapjogvédelmi funkciójában foglalt össze. Egyrészt a tisztességes eljáráshoz való jog égisze alatt az ügyvéd a fegyverek egyenlősége és a védelemhez való jog részjogosítványain keresztül áll közvetett alkotmányos védelem alatt, hiszen ezen alapjogok eljárásbeli védelmét az ügyvédség hivatott előmozdítani. Másrészt az ügyvédi hivatás valamennyi további alkotmányos joggal is szoros kapcsolatban áll, hiszen azok érvényesítésének garanciális jellegű eszköze, és ebben a vonatkozásban eltér minden egyéb hivatástól. Az ügyvédi munkának tehát sajátos közjogi természetű vonása van, amit az Alkotmánybíróság számos határozatában vizsgált már, kifejtve az ügyvédi hivatás sajátosságait, az ügyvédség alkotmányjogi helyzetét. Ezek közül a teljesség igénye nélkül az alábbiakat emeljük ki:

Közjogi természetű, de magántevékenység

„Az ügyvédi hivatás megkülönböztető jegye, hogy szellemi szabadfoglalkozásként olyan magántevékenység, amely a közhatalmi szervek működési körében garanciális okokból hangsúlyozottan magántevékenységként különül el a közhatalomtól.”[3]

Fegyverek egyenlőségét biztosító funkció

„Az Alkotmánybíróság a fegyverek egyenlőségének elvét ugyan alapvetően a büntetőeljárás kapcsán értelmezte, azonban a tisztességes eljáráshoz való jog alapján alkalmazhatónak találta azt minden bírósági eljárás tekintetében, így polgári perek esetében is.”[4]

Szakszerűség biztosítása

„Szakszerű jogi képviselet nélkül nem lehet a siker reményével eljárásba bocsátkozni, illetőleg abban részt venni, ezért az ügyvédi képviselet lehetőségétől való megfosztás a bírósághoz fordulásnak az Alkotmány 57. § (1) bekezdése által biztosított jognak akadályát is képezheti.”[5]

Függetlenség

„Az ügyvédi hivatás […] valamennyi egyéb hivatástól eltérő jellegű, mert […] lényegesen nagyobb mértékű, szélesebb körű, […] kivételes függetlenséggel párosul.”[6]

Közbizalom

„Alapvető jellemzője továbbá, hogy az ügyvéd tevékenysége az ügyfelek bizalmára épül és az ügyvédi kar bármelyik tagjának a közbizalmat sértő magatartása – egyebek közt éppen az ügyvédi kar önállósága, függetlensége folytán – szélesebb körben, az egész hivatást, az ügyvédi hivatás tekintélyét, másrészt az állami szervektől különálló köztestület, a szakmai kamara többi tagját is közvetlenebb módon érinti.”[7]

---

[3] 22/1994. (IV. 16.) AB határozat.
[4] 15/2002. (III. 29.) AB határozat.
[5] 8/2004. (III. 25.) AB határozat.
[6] 428/B/1998. AB határozat.
[7] Uo.

Titoktartási kötelezettség

„Az Alkotmánybíróság szerint az ügyvédet, a közjegyzőt, az egyházi személyt foglalkozásuk szabályainál fogva titoktartási kötelezettség terheli. Ez a titoktartási kötelezettség működésük megszűnése után is fennmarad. A titoktartási kötelezettség a megbízó, a fél, az egyházi személlyel kapcsolatban álló polgár adataira, az említett hivatás gyakorlása során megismert tényekre vonatkozik. Megállapítható az is, hogy a titoktartási kötelezettség mellett e személyek másokkal össze nem hasonlítható közbizalmi tisztséget is betöltenek."[8]

Összeférhetetlenség

„Más oldalról tekintve az összeférhetetlenségi szabályoknak az a céljuk, hogy kizárják az elvtelen, a megbízó érdekeivel ellentétes, vagy egyébként jogszerűtlen képviselet lehetőségét. Az ügyvédi megbízás ugyanakkor természeténél fogva magas szintű etikai követelményekkel járó bizalmi jellegű jogviszony, így indokolt, hogy a szabályozás az elvtelen képviseletnek még a látszatát is törekedjék elkerülni."[9]

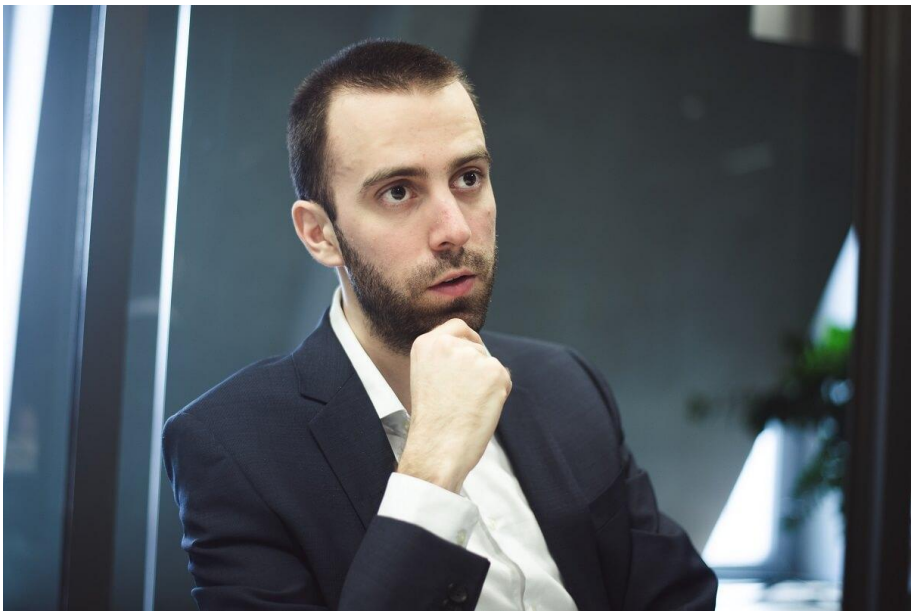
Mint látható, az ügyvédeknek megannyi szempontnak megfelelően kell működniük, miközben piaci viszonyok között kell versenyképesnek maradniuk. E tekintetben rögtön az első nehézség a piacra jutás kérdése lehet, majd ezt követi a megfelelő erőforrások, illetve a megbízások elnyerése és fenntartása, amit a kitartó és professzionális munka, valamint az innovációra való képesség biztosíthat. Bízunk benne, hogy az ebben a lapszámban bemutatkozó fiatal ügyvédek minden pályakezdő jogász számára bíztató példát jelentenek.

[8] 31/2003. (VI. 4.) AB határozat.
[9] 365/B/2000. (IX. 23.) AB határozat.

INTERJÚ

Schmidt Péter:
The Boston Consulting Group – interjú Koller Tamással

Mivel foglalkozik ténylegesen egy tanácsadó? Dr. Koller Tamást, a Boston Consulting Group munkatársát kérdeztük.



A Boston Consulting Group a globális tanácsadócégek élvonalába tartozik: hatalmas portfólió, több mint tízezer munkatárs világszerte, folyamatos és dinamikus növekedés… Mesélj a vállalatról és annak magyarországi jelenlétéről!
A BCG nemzetközi stratégiai tanácsadó cég, amit 1963-ban alapított Bruce Henderson. Jelenleg kilencvennél is több irodát működtetünk a világ ötven országában. A BCG három kelet-európai irodával rendelkezik: Prágában, Varsóban és Budapesten, ezeket 1997-ben alapították. A budapesti iroda tulajdonképpen regionális hub-ként működik: Magyarország mellett Szlovénia, Horvátország, Szerbia és Románia területén is nyújtunk tanácsadói szolgáltatást. Ennek megfelelően a budapesti csapat egy része magyar, másik része pedig délszláv – szerb, horvát, szlovén –, illetve román kollégákból áll.

A BCG tanácsadó cégként alapvetően nagyvállalatok problémáit segít megoldani, amelyek teljesen eltérő jellegűek lehetnek: lehet szó stratégiai tervezésről, költségcsökkentésről, a vállalati kultúra váltásáról, felvásárlás utáni integrációról, szervezeti transzformációról, stb. Ez általánosan hangzik, de valójában olyan kérdésekre keressük a választ, mint például: van-e szükségünk új termékre, és ha igen, milyenre? Hova tegyük a boltban a csokit, hogy több fogyjon belőle? Hogyan tudjuk úgy

csökkenteni a költségeket, hogy az alkalmazottak és az ügyfelek is elégedettebbek legyenek? Miért nem működnek együtt hatékonyabban az alkalmazottak?

A munkánk fontos jellemzője a változatosság: ha a BCG-nél dolgozol, különböző iparágakban különböző témájú projektekkel foglalkozhatsz – én például már másfél éve vagyok itt, és eddig minden projektem más és más fókuszú volt.

Ez tehát kissé ilyen „jack-of-all-trades" munkakör, ahol mindenki mindenhez ért?
Ahogy az ember halad felfelé a létrán, egyre inkább specializálódni fog. A szeniorabb, nagyobb tapasztalattal rendelkező tanácsadók rendszerint szakosodtak már egy iparágra, legyen szó energiáról vagy bankszektorról. A funkcionális specializálódás is elképzelhető, például hogy valaki a HR-rel vagy a stratégiai tervezéssel foglalkozik leginkább. A hozzám hasonló junior kollégáknál azonban általában a generalista jelleg dominál: többnyire projektről projektre változik az iparág, de persze ezen a szinten is elképzelhető már törekvés a specializációra.

Egy kiforrott, nemzetközi brand részének lenni számos előnnyel bírhat, legyen szó versenyképes fizetésről, széles ügyfélkörről és izgalmas, valóban nagy jelentőségű ügyekről. Mennyiben különbözik az itteni munka egy közepes vagy kisméretű tanácsadói cégtől, és miben nyilvánul meg a gyakorlatban a BCG globális mivolta?
Leginkább a nemzetközi projektekben és az globális szakértői hálózaton, illetve az ehhez kapcsolódó felhalmozott tudásmennyiségben látszik a különbség. Ha valaki a BCG-nek dolgozik, valószínűleg többet fog utazni, mint egy kisebb tanácsadó cégnél, mert a projektek nagy része az országhatáron túlra szólítja. Ennek fényében nagyon sok projekten lehet dolgozni Közép-Európában - én is sokat utaztam a környező országokban -, de elképzelhető, hogy messzebbre sodor az élet. Ezek a kiküldetések lehetnek projektalapúak: például ha rákerülsz egy olyan ügyfél esetére, akinek a székhelye Varsóban található, akkor a munkavégzés helye Varsóban lesz. Emellett elképzelhető az is, hogy valaki kéri a transzferét egy másik irodába, és innentől ez lesz a bázisa. Több olyan kollégám is van, akik egyéves kiküldetésen vannak Ausztráliában vagy az Egyesült Államokban, de az is előfordulhat, hogy valaki huzamosabb időt tölt a Közel-Keleten.

A nemzetközi jelleg a határon túli projektek mellett még abban a globális tudásbázisban és szakértői hálózatban nyilvánul meg, amelyhez BCG-ként hozzáférésünk van. Amikor valaki szembesül egy problémával, ki tud nyúlni olyan kollégákhoz, akik akár a világ másik felén ugyanezzel a problémával már találkoztak, és ismerik a megoldást vagy az ahhoz vezető utat.

Jogászként végeztél, most pedig management tanácsadóként dolgozol. Hogyan került a látószögedbe a management consulting, és mi vonzott téged a BCG-ben?
Az úgynevezett „kapunyitási pánik" nálam elég sokáig tartott. Úgy kezdtem el az egyetemet, hogy ügyvéd szerettem volna lenni, és az első egy-két évemet ez az ambíció dominálta. Voltak persze elkalandozásaim, például egy időben szívesen lettem volna bíró, mert nagyon imponált az esetmegoldó, jogalkalmazó szerep; azonban harmad-negyedév körül egyértelművé vált, hogy a klasszikus jogi szakmák nem érdekelnek annyira. Egyrészt nem volt annyira csábító az az ügyvédi kultúra, amit a barátaim

elmesélései alapján, illetve saját tapasztalataim révén láttam, másrészt annak a jogi munkának a jellegét sem találtam vonzónak, amit egy ügyvédjelölt csinál akár éveken át. Elkezdtem ezért aktívan alternatívákat keresni. Mivel a Corvinuson is tanultam az ELTE-vel párhuzamosan, eleinte megpróbáltam egy olyan irányba elindulni, ahol kombinálni tudtam a jogot és a pénzügyet. Kipróbáltam az adótanácsadást, érdeklődtem a pénzügyi szféra iránt, de a legtöbb munkánál azt éreztem, hogy valami hiányzik, és nem vagyok túl lelkes iránta. Emiatt aztán évekig elhúzódott ez a keresési folyamat.

Végül egy egyetemi karrier-rendezvényen a tanácsadó blokkban megismerkedtem a management tanácsadással, és ez egyből felkeltette az érdeklődésemet. Otthon, az interneten tájékozódva, barátokkal beszélgetve megpróbáltam megérteni, miről is szól ez az egész, és minél többet tudtam meg róla, annál inkább éreztem, hogy ez az a terület, ahol el tudom képzelni magam az egyetemi évek után. Utánanéztem az itthon elérhető cégeknek – mivel alapvetően a magyarországi elhelyezkedésben gondolkoztam -, és meggyőzött az, amit a BCG-ről megtudtam. Leginkább az itteni nyitott, őszinte és egyenrangúságon alapuló kultúra volt számomra a domináns érv a BCG mellett.

Kevésbé érvényesül a hierarchikus szemlélet itt?
Abszolút, és ez sok mindenben megnyilvánul. A legszembeötlőbb talán az, hogy már a legelső munkanaptól kezdve érdemi munkát végzel, és komoly felelősséged van. Az ügyvédi irodában végzett gyakornokságom alatt nem ehhez szoktam. Meglepő volt számomra a kezdés után, hogy újonnan csatlakozóként minden bizalmat megkapok a munkámhoz, és teljesen autonóm munkavállalóként látok el olyan, nagy felelősséggel járó feladatokat, amikhez más munkahelyen hónapok kellenének. Persze itt is van valamennyi felügyelet, például egyeztetnem kell az outputot a projektvezetővel, de alapvetően az én belátásomra van bízva, hogy egy feladatot hogyan közelítek és oldok meg. A másik, hogy amikor a belső meetingeken kialakul valamilyen párbeszéd – mondjuk vitatkozunk a leghatékonyabb megoldásokról –, akkor nem számít, hogy a vitapartner nemrég csatlakozott vagy esetleg szenior partner már, hiszen mindenkit egyenrangúként kezelnek és meghallgatnak, figyelembe veszik a véleményét.

Egy kezdőnek nem rémisztő ennyi önállóság az első napon?
Az önállóság nem azt jelenti, hogy egyedül vagy – mindig csapatban dolgozunk, támogatjuk egymást. Van egy szeniorabb projektvezető, minden projekten vannak partnerek és persze a tapasztaltabb tanácsadók – mindenki segít az újaknak és egymásnak.

Gondolom ez is hozzátartozik ahhoz, hogy a BCG - immár a második éve - dobogós helyet ért el a Fortune's 100 legjobb munkahelyeinek listáján. Persze láttam a csocsóasztalt, és nagyon finom a kávétok, de ezenkívül mit jelent egy „legjobb" cégnél dolgozni, és miként jelenik meg a mindennapjaitokban a BCG ezen kvalitása?
Szerintem ez leginkább a munkatársakban és a kultúrában nyilvánul ez meg. Számos inspiráló és intelligens emberrel van körbevéve az ember, és mivel túlnyomórészt csapatmunka-fókuszú a tevékenység, amit végzünk, ez mindenkiből a legjobbat hozza ki. Minden reggel olyan érzéssel jön be az ember dolgozni, hogy aznap is tanulhat valamit a

kollégáitól. A másik – amit említettem – a nyitott és őszinte kultúra. Nagy hangsúly van a folyamatos visszacsatoláson és fejlesztésen, és úgy gondolom, hogy ennek a kettőnek a kombinációja eredményezi, hogy a legtöbben szeretnek itt dolgozni.

Van tehát egy amolyan családias-barátias hangulat a BCG-nél?
A budapesti iroda méreténél fogva sem egy hatalmas multi, ahol elveszel a tömegben, és puszta csavarnak érzed magad a rendszerben. Kevesen vagyunk ehhez, mindenki ismer mindenkit, és mivel projektje válogatja, kivel dolgozol együtt, egy-két év alatt szinte mindenkivel van közös projekted. Sokkal közelebbi kapcsolat alakul ki, mintha egy cég két távoli divíziójában dolgoznátok, és csak a céges rendezvényeken találkoznátok.

Számos projekttel foglalkoztok, és minden ügy, minden ügyfél egyedi megközelítést kíván meg a maga nemében. Mitől lesz izgalmas a tanácsadói pálya? Mesélj akár a legemlékezetesebb projektedről vagy érdekes out-of-the-box megoldásokról.
Azért izgalmas nagyon ez a munka, mert az ember folyamatosan problémákat old meg, és elhanyagolható a munkának a „favágás része". Mivel a mindennapok változatosak és pörgősek, így rengeteg élmény éri az embert, ráadásul projektről projektre váltva új kihívásokat küzdhet le, és ezáltal megállás nélkül stimulálva van intellektuálisan. Ez adja a szépségét: a nagy tempó és az izgalmas, érdemi kihívások. Emellett a tanulási görbe is nagyon meredek: egy új projekten rövid idő alatt kell mélyen megérteni az adott iparág működését, és a probléma főbb fokális pontjait. Így egy-két év alatt sok és különböző iparágról és területről lehet érdekes meglátásokkal gazdagodni.

Legemlékezetesebb projekt? Jó kérdés, a maga módján mindegyik projekt emlékezetes. De ha választanom kell, akkor jogászként mély nyomott hagyott rajtam, amikor olyan projektre kerültem, ahol Big Data elemzőeszközökkel kellett egy viszonylag nagy portfólióval rendelkező cég ügyfélállományát értékelni, és meghatározni, hogy melyik ügyfél mennyiben járul hozzá a cég összeredményéhez. Ez egy alapvetően elemző fókuszú projekt volt, és klasszikus jogászi háttérrel eleinte félelmetes kihívásnak tűnt megoldani; viszont pont emiatt bizonyult egy végtelenül izgalmas és intellektuálisan stimuláló feladatnak. Mindig motiváló élmény, ha az ember cutting-edge technológiát, mondjuk a legmodernebb elemzőszoftvereket használja, a komfort zónán kívülre kerülés pedig különösen gyümölcsözővé teszi az élményt.

Ha már itt tartunk, nagyon felkapott téma mostanság mind a Big Data, mind a technológiai forradalom többi vívmánya, illetve ezek integrálása a piaci és vállalati működésbe. A ti eseteiteknek is gyakran van ilyen fókusza?
Igen, ráadásul egyre nagyobb mértékben. De nemcsak a digitalizáció, illetve az ehhez kapcsolódó technológiai vívmányok átültetése, hanem a technológiai forradalom által elterjedt munkamódszerek meghonosítása és az ehhez kapcsolódó kultúraváltás is megjelenik, mint a tanácsadói támogatás tárgya. Nálunk tehát ez a tendencia egyértelműen megfigyelhető: én is, amióta itt vagyok, nagyrészt olyan projekteken dolgoztam, amelyek valamilyen szinten kapcsolódnak ezekhez a modern trendekhez.

Azért az adatelemzéshez kapcsolódó készségek meglehetősen távol állnak a klasszikus jogászi kompetenciáktól. Mennyire előfeltétel, hogy a jelentkező ilyen

képességekkel is rendelkezzen? Mennyiben segített neked az, hogy tanultál a Corvinuson is?
Segített, de nem volt szükséges előfeltétel a corvinusos háttér. Amit leginkább köszönhetek a jogi egyetemnek, hogy ad egy problémamegoldó hozzáállást, és ehhez kapcsolódóan egy analitikus, illetve rendszerszintű gondolkodást – ezek a tanácsadói pályán is megkerülhetetlenek. Üzleti eseteket és jogeseteket megoldani szerintem alapvetően nagyon hasonló problémamegoldás. Természetesen a jogi pályán szükséges analitikus készség bizonyos értelemben más, mint egy számfókuszú üzleti analitikus képesség, de mégis nagymértékben hasznosítható. Elkerülhetetlen, hogy egy tanácsadó a számokkal baráti kapcsolatot ápoljon, és az Excellel is meg kell ismerkedni – azonban ezt idővel az ember megtanulja, kezdetekben én sem voltam Excel-guru.

Emellett számos olyan kompetencia szükséges még a tanácsadáshoz, amellyel egy jogásznak is bírnia kell. Magabiztos kiállással és a gondolatok strukturált megosztásának képességével nemcsak egy ügyvédnek, hanem egy tanácsadónak is rendelkeznie kell. Elvégre meg kell győzni a hallgatóságot, az ügyféllel együtt kell működni, az üzeneteket át kell vinni – e tekintetben nincs olyan nagy különbség aközött, hogy az ember a bíróság előtt érvel vagy egy igazgatósági-ülésen. Hasznos képességnek bizonyul a tanácsadásban az a joghallgatók számára valószínűleg nem ismeretlen gyakorlat is, amikor vizsgára készülés közben pár nap alatt kell elsajátítani egy addig ismeretlen jogágat kellően mély szinten.

Végül azt mondanám, hogy a strukturált gondolkodáson és a kommunikációs készségeken túl a jelöltnek rendelkeznie kell egy olyan proaktív attitűddel, ami biztosítja, hogy végére tud járni az adott problémának, és ha valamivel megbízzák, azt teljesíti.
A frissen felvetteket egyébként egy Boot Camp várja, ahol az alapvető tanácsadói képességeket (excel, powerpoint, stb.) megtanítjuk, és emellett számos belső online tréning áll rendelkezésre.

Már sokadik alkalommal rendezitek meg a BCG Strategy Cup versenyeteket, ahol különböző csapatok valós eseteken dolgoznak a BCG irodájában. Hogyan kell elképzelni egy ilyen eseményt, és miben különbözik ez más case-solving versenyektől?
A Strategy Cup egy nagyon vonzó sajátossága, hogy leképezi a tanácsadó élet számos sajátosságát: rövid idő alatt kell komplex problémát megoldani újonnan összerakott csapatokban, folyamatos együttműködés keretében, az ügyféllel többször iterálva. Ezáltal a résztvevők a többnapos rendezvény alatt betekintést nyerhetnek a tanácsadó lét rejtelmeibe, és konkrétabb képet kapnak arról, élveznék-e ezt a munkát. Általában minden évben valami hot topic-ot választunk megoldandó esetként, így a verseny során a csapatok a legrelevánsabb üzleti kérdésekre keresik a választ. Tavaly például big data-fókuszú esetünk volt, aminek keretében a versenyzők tréningen vettek részt az első nap, elsajátították egy big data-elemzőszoftver működését, majd ennek segítségével oldották meg a következő napon a feladatot, és prezentálták a megoldásukat.

Kiket vártok erre a versenyre? Gondolom, főleg közgazdászok jelentkeznek.

Mindenkit, akit érdekel a tanácsadás világa. Nagyon sokszínű maga a tanácsadó gárda a BCG-nél – nagyobb részt képviselnek ugyan a hagyományos üzleti háttérrel érkező kollégák, de pszichológus, bölcsész, mérnök, jogász végzettséggel is sokan rendelkeznek. Ez a sokszínűség a Strategy Cup jelentkezőire is igaz: mindenféle egyetemről jelentkeznek fiúk-lányok vegyesen, végzősök és fiatalabbak is. A versenyen való részvétel egyetlen feltétele, hogy harmadéves bachelor-, vagy első-másodéves master-hallgató legyél.

A versenyre szerintem azért érdemes jelentkezni,[1] mert megismerkedhetsz a tanácsadással, három nap alatt elmélyülhetsz az adott területben, új embereket ismerhetsz meg, és nagyon sokat tanulhatsz csapatmunkáról, magadról, illetve az adott évben a verseny középpontjába állított témáról – ami idén az agilis működés, mint újfajta munkamódszer lesz.

[1] A BCG Strategy Cup 2017. április 20-22. között került megrendezésre.

Schmidt Péter:
„A jog csak akkor tudja hatékonyan betölteni a szerepét, ha minden fogaskerék a helyén van” – interjú Homoki Péterrel

Dr. Homoki Péter távolról sem hagyományos ügyvédi praxist visz: kizárólag távközlési jogi és informatikai jogi ügyekkel foglalkozik, önállóan megtanult programozni, és ügyvédeket segítő szoftvert fejlesztett. Pétert a jog és programozás kapcsolatáról, a technológiai fejlődés jogra gyakorolt hatásairól, az új adatvédelmi szabályozásról és az új eljáráskódexek által kiterjesztett elektronikus ügyintézési gyakorlatról kérdeztük.

Kérlek, mesélj az életutadról: mi vonzott a jogászi, majd ügyvédi hivatás felé? Hogyan alakult a karriered az egyetem után – miként kerültél a PwC-be, majd a CMS-be? Mikor alapítottad meg saját irodádat?
A jogászi pálya csak középiskola utolsó éveiben jutott eszembe, mint egy misztikus, ismeretlen terület – a családban közel-távol nem volt még jogász sem. Addig főleg programozói szakot képzeltem el magamnak, de aztán ahogy lenni szokott, a matematikai érdeklődésem nem fejlődött eléggé ahhoz, hogy önbizalommal jelentkezzek „programozó-matematikus” szakra. Bár utólag már megtaláltam ezt a hiányzó motivációt és a matematika szépségét, addigra már elmerültem az ügyvédi hivatásban. A jogászi pályában az emberi viselkedés szabályozása vonzott – míg a programozás egy mikroszintű, nagyfokú automatizáltságra épülő szabályozási mód, addig a jog a szabályozási funkciót egészen más irányból és más eszközökkel végzi.

Egyetem alatt láttam, hogy az informatikai ismereteimet e pályán is kamatoztathatom úgy, hogy jogász is maradjak. Ehhez a perspektívához azóta is ragaszkodom, és a pályautamat is ez határozta meg. Jelöltként az Ormós Ügyvédi Irodában kizárólag ilyen

feladatokkal foglalkozhattam, ez nagyon érdekes időszak volt: kezdve a Y2K problémákkal, a dotkom vállalatok tündöklésével és bukásával, a távközlési liberalizációval, az elektronikus aláírási szabályozások kezdetével. Az önálló ügyvédi működést aztán egy időre feladtam, hogy nagyobb ügyvédi irodákkal együttműködve szélesebb perspektívára tehessek szert. Ebben segített Réti elnök úr is, aki akkor a PwC magyarországi partner ügyvédi irodáját vezette, és akivel a kamarai, az ügyvédeket érintő informatikai problémák révén ismerkedtem meg. Majd ezt követte hat intenzív év a CMS-sel együttműködésben, szintén az informatikai és távközlési területen. Aztán 2016-ban úgy éreztem, most vagy soha, próbáljam ki ismét magamat saját ügyvédi irodában, immár sok értékes tapasztalat birtokában. Szerettem volna látni, mit tudok abból kihozni, amikor mindenért én vagyok a felelős, és nem mutogathatok senki másra, hogy mi miért is nem úgy működik úgy, ahogy logikus vagy ésszerű lenne. Itt nincsenek felülről érkező folyamati megkötések, amiket nem kell megérteni, csak betartani.

A Homoki Ügyvédi Iroda nem tartozik az ügyvédi piac fősodrába: klasszikus polgári jogi területek helyett kizárólag informatikai és távközlési ügyek alkotják a portfóliótokat. Miért éppen ezekre a területekre szakosodott az iroda? Jellemzően milyen ügyeitek vannak, és kik válnak az ügyfeleitekké?
Az informatikai iparág jobb megértése egy kezdőlökés volt, ami elindított ezen a szűk területen. Az itt töltött 18 év tapasztalata ma már önmagában is értékes ahhoz, hogy megmaradjak e fókuszban, és úgy tűnik, hogy van még e területnek jövője. Bár időben a távközlési szabályozás jóval megelőzte az informatikai területek szabályozását, már a pályakezdésemre az informatikai iparág technikailag bekebelezte a távközlést. Azonban e két terület kapcsolata egy kölcsönhatás: az informatikai tevékenységet a legalapvetőbb módon a távközlés irányából tudják szabályozni. Lehet akármilyen liberalizált az új távközlési szolgáltatók piacralépése, a nemzetállamok nem fogják feladni a távközlési szabályozás monopóliumát, ez az ő kulcsuk a „digitális idegrendszerhez”. A platformszolgáltatók szolgáltathatnak külföldről, de a távközlés mindig helyi marad, és a helyi szolgáltatót lehet hozzáférhetetlenné tételre vagy nemzetbiztonsággal való együttműködésre kötelezni, akkor is, ha a kommunikáció nagy része már ingyenes hálózatokon folyik.

Viszonylag kis erőforrás-kapacitással bíró irodaként főleg olyan ügyfelekkel dolgozunk, akiknek tartós szüksége van e speciális szakértelemre. A legmeghatározóbb ügyfelünk egy nagy magyar bank és egy nagy magyar távközlési szolgáltató, előbbinek főleg az informatikai beszerzéseinek támogatásában, és a hazai informatikai összefüggésű szabályozási kihívások megválaszolásában segítünk, utóbbinál egyfajta „csúcskezelőként” dolgozunk mindazon területen, ami távközlési jogi ismeretet is igényel. Nagyon erős a gyakorlatunk a bizalmi szolgáltatásokkal és az elektronikus ügyintézéssel kapcsolatos téren is, itt számos magyar szakmai kamarának is segítettünk, bár ez főként kevésbé jogias, mint inkább praktikus jellegű feladatokat takart. Ezen túlmenően alkalmi jelleggel egyéb magyarországi ügyfelek részére is eljárunk, akár a beszerzési vagy értékesítési oldalt támogatva jogilag, akár szakmai standardok kialakításában, és nem ritkák az oktatási jellegű tevékenységek sem.

Mennyiben más az, ha piaci szereplők és magánszemélyek helyett közigazgatási szervek az ügyfeleid?
A közigazgatási szervek érdekessége, hogy központi természetükből fakadóan rengeteg olyan fontos és naprakész információ összegyűlik náluk, amivel senki más nem rendelkezik, ezért mindig nagyon tanulságos velük dolgozni. Nagyon eltérő irányítási céljaik és eltérő eszközeik mellett is azonban közös elem a piaci szereplőkkel, hogy ugyanabban a jogszabályi környezetben kell dolgoznunk mindannyiunknak.

Jogászi végzettséged mellett autodidakta módon programozni is tanultál. Egyre több és több olyan szakmában válik fontossá a programozás, amelynek ezidáig nem sok köze volt az informatikához. Mi teszi olyan értékessé ezt a készséget a piacon? Szerinted miért éri meg egy jogásznak programozást is tanulnia, és hogyan tudja kamatoztatni ezt a tudást a praxisában?
Nekem az innováció főként belső kényszer. Ha már egyszer sok időt töltöttem valamivel, önkéntelenül fontosnak érzem, és próbálom hasznosítani. De a programozást jogászként a piacon nem lehet direkt módon értékesíteni. Nem találkoztam olyan ügyféllel, aki programozó ügyvédet keresett, és ezért mondjuk többet hajlandó fizetni, mint egy nem programozó ügyvédért.

Ma már kivételes, hogy egy ügyvéd valóban értsen mindazon jogi területhez, amit egy ügyvédtől hagyományosan elvárnak, a családjogtól kezdve a büntetőjogon át az értékpapírjogig. Ugyanez a specializáció a programozói feladatoknál is jelen van, és e szakma elvárásai is legalább annyira változnak, mint a kortárs magyar jogszabályok és hatósági gyakorlatok. Nem az a maradandó programozói tudás, hogy milyen nyelven, milyen keretrendszerben és milyen API-kat programozzon. Érthetően lehetetlen a két szakmát egy embernek egyszerre megfelelő szinten tartania, még nagyon szűk specializáció mellett is. Az előnyök, a szinergiák főleg indirekt módon jelentkeznek.

Egyrészről a programozás sokat segít fontos termékek és iparágok jobb megismerésében. A programozás a megismerés egy új módja. Nyilvánvalóan nem csak a jogászok *nem* értenek ahhoz a sok állítólagos újdonsághoz, amivel naponta bombáznak minket az éppen aktuális befektetői és értékesítői divat szerint. A befektetők, az értékesítők sem értenek ehhez, ahogyan az újságírók sem, a jogász pedig csak úgy tesz, ahogyan a többiek. Be kell tartani az első számú lufigyáros szabályt: ne tegyél föl őszinte kérdést egy újdonságról, mert csak nevetségesnek tűnsz, hogy a nyilvánvalót nem érted. Programozással viszont úgy tudsz kísérletezni és úgy tudod a megértést elősegíteni, hogy senkinek nem veszélyezteted az arcát. Az éppen aktuális divatos webes platformokon nézhetsz vicceskedő rajzfilmes videókat arról, hogy most már minden problémánkat megoldotta ez az izé, de azt szándékosan nem ábrázolják, hogy valójában mire is jó ez. Az ilyen információt a technikai részletek közé száműzik, például az API dokumentációba, support kézikönyvbe.

Tehát a programozás segít abban, hogy jobban megértsük, prognosztizáljuk egy-egy termék vagy szabály gyakorlati hatását, hogy az kinek az érdekeit fogja érinteni, milyen reakciókat vált majd ki. Vagy a felek közötti tárgyalásokat aktívabb ügyvédi magatartással gyorsíthatjuk, hamarabb megértjük, hogy melyik fél mit is szeretne, a célját

milyen taktikai módon érheti el, és könnyebb olyan javaslatot tennünk, ami az ügyfél gyakran ki nem mondott elvárásainak is megfelel.

Másrészről a konkrét programozási ismeretek ott hasznosulnak a leginkább közvetlenül, amikor a saját munkánk hatékonyságát kívánjuk növelni vagy megőrizni. Arra ugyan nincsen elég idő, hogy piacképes informatikai terméket fejlesszünk mi magunk, de prototípusok révén megértjük, hogy mi a bajunk. Mi magunk ki tudjuk pótolni azt a hiányzó fogaskereket, amitől az ügyvédi folyamatok egyszerűek maradhatnak, nem kell olyan gyakran váltogatni az informatikai környezetet, új szoftvereket bevezetni.

Öt év jogi egyetem alatt egyet biztosan megtanulunk: a jogot nem lehet könyvből vagy tapasztalatlan tanártól megtanulni. A programozás azonban nem ilyen – nagyon sokat tudunk tanulni belőle, akár csak egyetlen géptől, akkor is, ha soha az életben nem akarunk programozásból megélni.

Az informatikai és távközlési jog a jelenleg is zajló technológiai forradalom központi területei közé tartoznak. Szerinted melyek voltak a legfontosabb változások ezeken a területeken az elmúlt 10 évben?
Az informatika és a jog kapcsolatát illetően az utóbbi tíz év változásai közül elsőként az elektronikus ügyintézés és a bizalmi szolgáltatások térnyerését emelném ki. A korábbi óvatos kísérletezés helyét igen határozott lépések követték mind idehaza, mind külföldön, sajnos igen vegyes eredménnyel. A technikai változások közül a jogi praxisok működésére leginkább a felhőszolgáltatások előretörése és az IT biztonsági kockázatok megnövekedése volt kétségtelen hatással. Ez utóbbi két téren egyébként komoly jogi szabályozással még nem találkozhatunk, de már mindenféle terveket forral a Bizottság. Az adatvédelmi szabályozás tapasztalatai alapján talán mindenkinek jobb, ha ezt nem sietik el.

Távközlési jogi szempontból a nagyközönséget érintő változások közül csak a díjcsökkentéseket lehet kiemelni, ez nem annyira jogi kérdés. A roamingdíjak eltörlése és a végződtetési díjak folytatódó csökkenése (például mobil esetén 20 Ft/percről a mai 1,71 Ft/percre) mellett minden más változás eltörpül, sem a frekvenciaszabályozás megújítása, sem a netsemlegességi vagy OTT szolgáltatói szabályozások nem okoztak idehaza mély változást, uniós szinten pedig a roamingdíjakon kívül minden meghirdetett szabályozási reform elmaradt. A szélessávú penetráció növekedésével együtt a felhasználói és médiafogyasztási szokások is rendkívüli módon megváltoztak az utóbbi tíz évben, de e változás nem nagyon járt együtt még látványos szabályozási tehercsökkenéssel (talán éppen az uniós keretek változatlansága miatt).

A változások fontosságát mindig utólag lehet megmondani: egyelőre nekem úgy tűnik, hogy az 1998-2008 közötti időszakhoz képest a 2008-2018 időszak kevésbé volt izgalmas. Tíz év múlva lehet, hogy erre az időszakra a blokklánc, a mesterséges intelligencia és önvezető autók, a felhőszolgáltatások térhódításának időszakaként tekintünk vissza. De lehet, hogy ez lesz a bukott ígéretek időszaka…

Hogyan befolyásolja az internet térhódítása, különösen az „Internet of Things" folyamatosan bővülő termékkínálata a távközlési jog jelenét és jövőjét?
Az „Internet of Things" távközlési jogi szempontból talán kevésbé látványos terület, mint mondjuk a lakossági internet hozzáférés és mobil rádiótelefon hozzáférés szabályozásnak kérdése volt. Nem kiskereskedelmi kérdés, hanem egyrészről nagykereskedelmi kérdés a hozzáférések biztosítása és a viszonteladások kérdése miatt, de leginkább a szabályozás akadálymentesítéséről szól. Ahhoz, hogy a műszaki potenciálja kibontakozhasson, jelentős változásokra lesz szükség a frekvenciahasználati és az azonosítógazdálkodási szabályokban is, főleg azok nemzetközi szintű egységesítésében, valamint az engedélyezési-bejelentési folyamatok gyorsításában, automatizálásában.

A telefóniával ellentétben a fogyasztóvédelmi kérdések nem a távközlési jog és a távközlési szolgáltató szintjén merülnek fel, hanem a platformot hasznosító szereplők és végfelhasználóik viszonyában, amely azonban már a távközlési jogi szabályozás hatókörén kívül esik.

A lawtech-diskurzus egyik legfelkapottabb témája jelenleg az Általános Adatvédelmi Rendelet (GDPR), ami május 25-én lép hatályba az EU területén. Te hogyan értékelnéd a rendeletet a korábbi szabályozás tükrében? Melyek a legfontosabb változások, és milyen hiányosságai vannak a GDPR-nak?
Kockázatnak tartom, hogy sok fontos kérdésben vakon repül szinte az egész Unió. Nem tartották be azt az ígéretet, hogy egységesítik és egyszerűsítik a szabályozást, csökkentik a szabályozási terheket. A tagállami hatósági hatáskörök növelése mellett kétséges, hogy melyik szigorú előírását tudják majd a gyakorlatban is valóban betartatni, és melyik előírás szelídül ajánlássá.

Hosszú évek, míg ebből a rendeletből az Európai Adatvédelmi Testület és az Unió Bíróságának aktív működése mellett egy kiszámítható és többnyire egységesen alkalmazott szabályozás válhat. Az alapelvek és a leglényegesebb rendelkezések terén nincsen sok elvi újdonság a 95/46/EK irányelvhez képest. Mégis vannak olyan gyakorlati kötelezettségek, amelyek alkalmazása nagyban függ olyan, egyelőre ismeretlen fogalmaktól, hogy az adatkezelés „*valószínűsíthetően kockázatot jelent-e a természetes személyek jogaira és szabadságaira nézve*", „*alkalmi jellegű*"-e. Ezeket a fogalmakat egyelőre támpont nélkül kell magunknak értelmezni. Probléma, hogy a rendelet sokféle módon értelmezhető rendelkezéseit a 29. cikk szerinti munkacsoport útmutatói és állásfoglalásai is nagyon óvatosan merik csak értelmezni, és a tárgyban kiadott ISO szabványok sem csökkentik a bizonytalanságot.

A szabályozás legnagyobb kockázatának azt tartom, hogy az adatkezelők nem fogják érteni a kötelezettségeiket, és olyan adatfeldolgozókat bíznak meg, akik nem tartják be a szabályokat, amit észre sem vesz az adatkezelő. Ma az adatfeldolgozók működése az adatkezelők számára tipikusan intranszparens: semmilyen valódi kontrollt nem tud az adatkezelő az adatfeldolgozó felett gyakorolni, ehhez sem szakértelme, sem gazdasági ereje. Félő, hogy az unión kívüli adatfeldolgozók nagy része május 25 után is úgy értelmezi majd a nála keletkező webhasználati adathalmazt és felhasználói profilokat, hogy az nem személyes adat. Nyolc évre visszamenőleg rendelkezésére áll, hogy az adott

több százezer egyedi azonosítójú személy milyen tenyérmérettel használta és hány másodpercig a mobileszközét, milyen weboldalakon, mi a politikai beállítottsága, szexuális és termékfogyasztási szokása. De szerinte ez csak egy belső egyedi azonosító, nem személyes adat, mivel a névvel csak a weboldal működtetője (az adatkezelő) rendelkezik. Nyilvánvalóan téves jogi álláspont, de sajnos nagyon gyakori, mert csak így működik az üzleti modelljük. Ezek az unión kívüli adatfeldolgozók az általuk nem személyesnek tekintett adatok, felhasználói szokás minták értékesítéséből jutnak bevételhez. Az adatkezelőnek esélye sincsen arra rálátni, hogy az adatfeldolgozó a begyűjtött adatokkal valójában mit művel. Csak erős gyanúnk lehet rá, hogy az adatfeldolgozó által diktált adatkezelési szabályzat soha nem volt köszönőviszonyban a valósággal, mert mondjuk a weboldalunkról a feldolgozó kérésére behivatkozott JavaScript kódok és elhelyezett cookie-k másra utalnak. Személyes jelenlét és bírságolható uniós képviselő hiányában miként fogja a több ezer ilyen, erős üzleti érdek mentén működő külföldi adatfeldolgozót szabályozni uniós adatvédelmi hatóság?

Az új eljárásjogi kódexek (a Pp., a Kp. és a Be) az elektronikus kommunikáció szerepét az eljárásokban a korábbiakhoz képest magasabb szintre emelték. A jogalkalmazóktól - mint a bíróságok – mégis azt hallhatjuk, hogy az új rendszerre való átállás nem éppen zökkenőmentes, az eljárások szereplői nem voltak kellőképpen felkészülve az újdonságokra. Mi állhat ezen nehézségek hátterében? A rendszer hatékony működése csak a jogalkalmazói gyakorlat kialakulásának a függvénye, vagy a törvényi szabályok sem a legalkalmasabbak a jogalkotói cél elérésére?

Sajnos maximálisan egyet kell, hogy értsek: az átállásra senki nem volt, és nem lehetett felkészülve. Ez egy fölöslegesen erőltetett átállás volt, talán presztízskérdésből ragaszkodtak a sokkterápiához. Egy éles üzemi tesztidőszakot élünk még mindig, a jogszabály szövege még a legkonzekvensebb, legszigorúbb jogalkalmazók esetén is fényévekre elvált a gyakorlattól. Nem érvényesül a 2015. évi CCXXII. törvény és a végrehajtási rendelete úgy, ahogyan le van írva. Azonban a probléma nem azzal van, hogy a kodifikáció szövege ne lett volna megfelelő, hanem azzal, hogy a jog csak akkor tudja hatékonyan betölteni a szerepét, ha minden fogaskerék a helyén van. Nem lehet mutogatni arra, hogy az XY szerv felkészült, de Z nem készült föl, szégyellje magát – hatszáz szervből vagy három tartja be maradéktalanul az előírásokat, és ő is csak azért, mert megvolt az ereje ahhoz, hogy az utolsó pillanatban a saját ágazati jogszabályában eltérjen a 2015. évi CCXXII. törvénytől vagy olyan informatikai képességgel rendelkezik, amit évtizedek alatt épített föl, mint a rendőrség vagy az adóhatóság. A felkészültség ilyen fokú általános problémáját már 2017 utolsó hónapjaiban egyértelműen lehetett látni, ezért el kellett volna halasztani az általános bevezetést.

A közigazgatás elektronizálásában nem az a nehéz, hogy néhány központi szolgáltatást kialakítsunk, amivel elviekben ellátható minden fontosabb elektronikus funkció. Ez sem könnyű feladat. Az igazi feladat azonban csak ott kezdődik, amikor nagyítóval, az ügyintéző szintjén megvizsgáljuk, hogy amit eddig ellátott, azt miként tudja ezután elektronikusan ellátni. Nem a postázás elektronizálása a nehéz, hanem az, hogy az elektronikus postázót hogyan kötjük be az ügyintézőhöz. Meg kell nézni az „üzemben”, hogy a négy órán belül megválaszolandó ügyiratot valóban megkapja-e majd az

ügyintéző, tudja-e majd róla, hogy azonnal elintézendő, és megválaszolja-e időben. Tud-e dolgozni elektronikusan ugyanolyan hatékonyan, mint korábban papír alapon? Ha nem, mit fejlesszünk? Miként fog kézbesíteni az állampolgárnak elektronikusan, ha az állampolgár ezt kéri, kitől kapja meg a címét? Le tudja-e ellenőrizni, hogy ki adott kinek és mire meghatalmazást? Ezeket a problémákat nem lehet voluntarista módon, varázsütésre megoldani, legyen akármilyen törvényhozó ereje is a jogalkotónak.

Magad is egyfajta misszióként gondolsz az elektronikus ügyintézés elősegítésére: korábban kifejlesztettél egy, a bírósági kapcsolattartást elősegítő szoftvert, az *eperHelper-t*. Milyen gyakorlati problémák merülnek fel az elektronikus ügyintézés terén az ügyvédség részéről, és hogyan reagál a hivatásrend ezekre a kihívásokra?
Ami *az* eperHelper projekt hosszabb távú tanulság volt számomra, hogy nem tudom, hogy az ügyvédek miként tudják a változó informatikai környezetükhöz igazítani a működési folyamataikat. Ez persze nem az eperHelperről szól, hanem arról, hogy a jelenlegi elektronikus ügyintézési elvárások óriási adminisztratív költségeket rónak az ügyvédekre, és nincsenek eszközök arra, hogy ezt az ügyintézési adminisztratív terhet csökkentsék. Plusz előerőt, asszisztensek felvételét a kollégák többsége nem tudja finanszírozni. Az elektronikus ügyintézés egy sor olyan képesség elsajátítását várná el az ügyvédektől, amelyre nem képesek. Hiába a hivatalvesztés réme, egyszerűen semmi nem tudja őket már arra motiválni, hogy mindezt meg tudják tanulni és megjegyezzék. Kedvenc megkeresésem egy kollégától, hogy „faxoljam el neki az elektronikus ügyintézés leírását, de ne legyen hosszabb, mint két oldal”. Nincsen egyelőre piaca az ügyvédi praxismenedzsment szoftvereknek, amelyek könnyítést tudnának biztosítani az e-ügyintézési kényszerekhez, és amely kellő bevételt tudna termelni ahhoz, hogy egy informatikai vállalkozónak megérje az agresszív termékfejlesztés. A kamarák pedig úgy tűnik, hogy az ilyen fejlesztéseket nem tudják finanszírozni.

E problémán sokat ront a gyakori jogszabályváltozás terhe is. Egy új ügyfél vállalása a lakossági ügyfél esetén is ugyanúgy nagy feladat, mint egy KKV vagy nagyvállalat esetén: le kell ellenőrizni a személyazonosságát, megérteni a gondolkodásmódját, megnyerni a bizalmát. Ezért tömeges ügyeket csak megfelelő felkészüléssel lehet végezni, ami jelent automatizálást és jogszabálykövetést is.

Nem túlzás szerintem, hogy akár a kar 20-30%-a két éven belül emiatt elhagyhatja a pályát. Ez óriási sokk és veszteség lesz, a maradóknak is, és értékes jogi-ügyvédi szaktudás, tapasztalat veszik el, az egész jogállamiság sérül emiatt. Költség- és tehercsökkentés hiányában ez a folyamat a maradók között is a praxisok további koncentrációjával jár, ennek minden hátrányával együtt. Folytatódik a néhány tucat nagy ügyvédi iroda megerősödése, de ők nem fogják átvenni a kieső ügyvédek ügyfélkörét. Azaz mindez társadalmi szinten a joghoz való hozzáférést is veszélyezteti, beleértve az ügyvédség olyan garanciális feladatainak ellátását is, mint a védői vagy kötelező jogi képviseleti működés.

Schmidt Péter:
„Fiatalként is be lehet törni a piacra” – interjú Illés Géza Mártonnal

Mi vezet egy fiatal, frissen szakvizsgázott ügyvédet saját iroda alapításához? Hogyan kezeljük a milliárdos összegű ügyekkel járó stresszt? Izgalmas lehet-e egész nap az adatszobában ülve szerződéseket bújni? Dr. Illés Géza Mártonnal, az IGM Ügyvédi Iroda vezetőjével beszélgettünk.

Bevezető kérdésként arra kérném, meséljen személyes életútjáról: miért választotta a jogi tanulmányokat, és hogyan került aztán az ügyvédi pályára?
Nagyon sokáig eszembe sem jutott, hogy jogász legyek – a szüleim, nagyszüleim orvosok, a közeli családban a nagybátyámon kívül nem volt jogász. Mivel jó voltam matematikából sokáig építész, majd egy időben biokémikus szerettem volna lenni – de ugyanennyire vonzott a sportújságírás is. A Piarista Gimnáziumban azonban volt egy nagyon jó történelemtanárom, aki elindított az OKTV-n. Harmadikos gimnazistaként 6. helyezett lettem, az itt elért sikerek pedig a humán területek felé fordítottak. Mondjuk innen is hosszú út vezetett az ügyvédkedésig: az ELTE-n nagyon sokáig az Egyetemes Állam- és Jogtörténeti Tanszéken voltam demonstrátor; Rácz Lajos tanár úr pártfogásába vett, írtam több cikket, OTDK-n indultam. Másfél évvel ezelőttig tanítottam is állam- és jogtörténetet, valamint a Corvinuson és az NKE-n alkotmányos közigazgatástörténetet, korábban az ELTE-n diplomáciatörténetet. Közel áll hozzám a tanítás, de idővel a saját iroda működtetése és a családom mellett az oktatás már nem fért bele a mindennapjaimba.

A szüleim már az egyetem alatt arra biztattak, hogy próbáljam ki magam a gyakorlatban is, ezért negyedik és ötödik évfolyamon a Linklaters[1] akkor még működő irodájába kerültem gyakornokként. Itt nagy nemzetközi ügyekkel foglalkoztam (persze gyakornokként főleg fordítanom kellett), izgalmas és szakmailag megalapozott szerződésekkel dolgozhattam. Egyszer például vihettem százmilliárdos összegű részvényutalványt a táskámban egy ügyfélhez… Az embert egyetemistaként elvarázsolja az ilyesmi. Az abszolutórium előtt még pár hónapot eltöltöttem a Horváth Gábor Ügyvédi Irodában, ahol szintén kereskedelmi jogi és bankjogi ügyekkel foglalkoztam. Itt már biztosan tudtam, hogy ügyvéd szeretnék lenni. Gábor közvetlenül az államvizsga előtt felajánlott egy ügyvédjelölti állást, amit kis gondolkodás után el is fogadtam. Az itt szerzett tapasztalatok szerettették meg velem az ügyvédi pályát.

Egy saját iroda alapítására, sőt: már a névadói rang elérésére is sok ügyvéd mint a karrierjének csúcsára tekint. Ön mikor döntötte el, hogy saját irodát alapít, és milyen tényezőket kell figyelembe vennie egy ügyvédnek, ha saját irodát szeretne?
Külső körülmények, és egy kis szerencse is kellett hozzá, hogy a szakvizsgám után nem sokkal megalapítsam a saját irodámat. Horváth Gábor még a jelölti éveim során elkezdett kivonulni az ügyvédkedésből – sok más tevékenysége volt, elsősorban a magyar gazdasági életben (MOL, OTP felügyelőbizottsági, illetve igazgatósági tagságok), aminek következtében az ügyvédi iroda felbomlott. Az egyik tapasztaltabb ügyvéd, Szabó Péter – akivel akkoriban tulajdonképpen együtt dolgoztam – indított egy saját irodát, én pedig már nála kezdtem el a szakvizsgákra készülni. Gábor elfoglaltságai miatt az évfolyamtársaimhoz képest szorosabb viszonyt kellett kialakítanom több ügyféllel, a feladataim is sokkal inkább egy tapasztalt ügyvédéhez közelítettek, tehát volt mire alapoznom egy saját iroda létesítését. Ezt segítette még, hogy Mohai László – akivel a mai napig partnerek vagyunk – is hasonló cipőben járt. Lacival egy baráti társaságba tartoztunk az egyetem alatt, évfolyamtársak is voltunk és a szakvizsga után megkeresett, hogy nem csinálunk-e közösen egy irodát. Ez 2009-ben sikerült is, ekkor mindketten 28 évesek voltunk.

Az első évek – különösen, ha nincsen még kialakult ügyfélköre az ügyvédnek – mindig kritikusak az újonnan alapított ügyvédi irodák kapcsán. Önöknél miként alakultak ez az időszak, milyen kihívások merültek fel az IGM-nél a kezdetekben?
Ebből a szempontból speciális helyzetben voltam, hiszen sok kezdő ügyvédhez képest már volt kialakult, tőkeerős ügyfélköröm, bár azért tény, hogy nem indult be minden egyből: az első egy-két hónapban a lakásom mellett béreltem egy alagsori helyiséget, sőt amíg ez a bérlemény nem szabadult fel, pár hétig egy kávéházból is dolgoztam. Következő lépésként az egyik ügyfelem irodájából béreltünk 60-70 m^2-t, és csak ezt követően lett saját, teljesen önálló irodám. Az elején az ember még átlátja a költségeket, nem túl nehéz beállítani a béreket sem, de miután elkezdtünk növekedni, az igazi kihívást az jelentette, hogy ez egy vállalkozás, amit meg kellett tanulni vezetni. Ez alapvetően nem jogi munka, sőt, attól, hogy valaki jó jogász, még nem biztos, hogy jól vezet majd egy vállalkozást is. Mint minden startupot, ezt is fokozatosan kell felépíteni. Az elején még én magam voltam az adminisztrátor, én számláztam, és értelemszerűen ezek mellett kellett időt szakítanom az érdemi munka ellátására is. Amikor mindez már nem fér bele,

[1] Az Andrékó Kinstellar Ügyvédi Iroda elődje.

akkor fel kell venni valakit, titkárnőt, ügyvédjelöltet – így növekszik egy vállalkozás. A gazdálkodás mellett az ügyfélkapcsolati oldal is lényeges. Az ügyvédi szolgáltatások kapcsán ki kell alakítani egy megfelelő ár-érték arányt, ami az ügyfeleknek is kedvező és az ügyvédet is motiválja, másrészt új ügyfeleket kell találni, méghozzá úgy, hogy a régiek bizalma is töretlen maradjon.

Hogyan talál az ember új ügyfeleket?
Ez egy általános kihívás minden ügyvéd számára, a régi ügyfelek megtartásában viszont jók vagyunk és erre nagyon büszke vagyok. Ugyanakkor azt hiszem, hogy valahol az ügyfélszerzésről is szólnak a konferenciák, társadalmi események, ahol ismerkedni lehet. Én mégis inkább akkor tudtam újabb megbízásokat szerezni, ha egy ügyfelem üzlettársa, vagy akár az ellenérdekű fél (és ilyen többször is előfordult) később megkeresett egy másik ügye kapcsán. A személyiségemből fakad, hogy mindig a megegyezést, a felek közti közös nevezőt keresem, nálunk valószínűleg ez vezetett a sikerhez.

Az IGM portfóliójába főként vállalatfinanszírozási, merger és acquisition, ingatlanjogi és kereskedelmi jogi ügyek tartoznak. Mennyire telített az „ügyvédi piac" ezen területek tekintetében? Viszonylag könnyű volt megvetnie a lábát az irodának a konkurencia mellett, vagy hosszú évek kemény munkája és ügyfélkör-építése tette lehetővé, hogy az IGM ma jelentős presztízsű iroda legyen ezekben az ügycsoportokban?
Viszonylag nagy a kínálat, itt azért nem könnyen akad piaci rés. Ez egy klasszikus jogi terület és rengeteg kiváló kolléga van a szakterületen. Sajnos az is igaz, hogy az ügyfélkapcsolatok egy idő után könnyen „elfáradnak", sok ügyvéd nagyobb lelkesedéssel dolgozik új ügyfélnek, és ez sokszor csalódást okoz. Másrészt ugyan a legtöbb ügy jól sikerül, de azért nem mindig alakul úgy minden, ahogyan az ügyfél azt elképzeli. Nem feltétlen durva szakmai hibára kell gondolni, gyakran a kommunikáció megy félre: nem érti meg teljesen az ember az ügyfél elvárásait, gyakori szavatosságok kapcsán, hogy az ügyfél valamit nem tart vállalhatónak, de ez az információ mégis elcsúszik az egyeztetések során. Ha pedig az ügyfél csalódik a régi partnerében, könnyebben keres új utakat.

Egy bizonyos ügyfélkörhöz persze nem egyszerű bejutni: például a multinacionális vállalatok tranzakciós ügyeiben mindig a nagy nemzetközi irodák járnak el, mert nem engedhetik meg maguknak, hogy ne legyen milliárdos felelősségbiztosítása az ügyvédnek, akivel dolgoznak, illetve minőségbiztosítási okból elvárás, hogy nemzetközileg jegyzett listákon szerepeljen az iroda (Chambers and Partners, Legal500). Ugyanakkor hozzájuk is be lehet férni kisebb ügyekben, mondjuk követeléskezeléssel, vagy a fizetési meghagyások beadásával, esetleg munkaügyekben. Mi évekig dolgoztunk egy magyar nagyvállalat jogi osztályának, akik a kifejezetten munkaigényes, vitás szerződéseik és a bonyolultabb pereik menedzselését adták át nekünk. Ha tehát versenyképes áron tudnak minőségi szolgáltatást nyújtani, akkor igenis van esélye a közepes és kis irodáknak is.

A másik lehetőség, hogy az ügyvédi munkát nehéz ugyanazzal az erőbefektetéssel nyugdíjas korig csinálni. A korral valamelyest kopik a mindenkori hatályos jogszabályok

pontos ismerete, vagy az a képesség, hogy az ember meg tudjon írni 15-20 oldalt reggeltől estig. Ez a szakma is körforgásban van, folyamatosan változik, de összességében azt gondolom, hogy ahhoz, hogy az ember fiatalként önállósodni tudjon, ahhoz erős szakmai tudás, nagyon sok szorgalom és ugyanennyi szerencse is kell.

Sokan a kereskedelmi- és vállalati jogi ügyek miatt választják a jogászi szakmát, azonban a prekoncepciók és a joghallgatói álmodozás gyakran távol áll a valóságtól. Mitől válik izgalmassá a gyakorlatban ez a terület, és mennyiben különbözik a mergerekkel foglalkozó csúcsügyvédek képe (mint amit például a Briliáns Elmék sorozatban láthatunk) a szakma mindennapjaitól?
Nyilván minden sorozat szépít. Egy M&A tranzakcióban például a munka legnagyobb része az adatszoba átnézése, szerződések elolvasása és feljegyzések készítése; elég unalmas lenne egy sorozatban azt bemutatni, hogy valaki elkezd dolgozni 8:30-kor, aztán egész nap a képernyő előtt ül és szerződéseket olvasgat. Nekem mégis ez a kedvenc területem, az adatszobában is van izgalom. Én kifejezetten szeretem a due diligence folyamatot, meg lehet ismerni egy – jó esetben sikeres - vállalkozás valós működését és azt is lehet látni, hogy más ügyvédi irodák miképp kezelik a kockázatokat. Jelöltként is rengeteget lehet tanulni egy DD-ből, de azért az túlzás, hogy valaki tövig rágja a körmét az átvilágítások izgalmától. A szerződések letárgyalása viszont már kifejezetten izgalmas, még akkor is, ha hasonló a klauzulák és érvek merülnek fel szinte minden alkalommal. Ami biztosan ügyről-ügyre változik az a tárgyalástechnika és -taktika, hiszen mindig különbözik a felek elvárása, mindig mások az iparágspecifikus kockázatok.

Az IGM által vitt ügyekben rendszerint milliók, sőt: esetenként milliárdok teszik ki a tétet. Mi az iroda „mindsetje" az ilyen nagy összegek kezelése során, kiöli-e valaha is az évek során szerzett rutin a stresszt az ekkora volumenű ügyekben?
Valószínűleg az érdemi pályafutás vége, ha az emberből teljesen elmúlik az izgalom. Emlékszem, amikor először mentem bírósági tárgyalásra ügyvédjelöltként, csupán egy százezer forintos ügyről volt szó, de már előző este rosszul voltam, izzadt a tenyerem és remegtem. Ezt idővel mindenki levetkőzi, és már nem érez különösebb stresszt önmagában attól, hogy bíróságra kell mennie. A nagy összegekhez is hozzá lehet szokni, és ugyan egy 70 milliárd forintos közbeszerzésen jobban aggódunk, az ügyek összegszerű volumenétől függetlenül ugyanolyan gondosan kell kiszolgálni az ügyfeleket.

Mit gondol, mi kell ahhoz, hogy valakiből jó kereskedelmi jogász váljon? Az IGM milyen kvalitásokat, képességeket keres a munkatársaiban?
Van egy általános felsorolás, amit az álláshirdetésekből mindenki ismer, de a klasszikus „jó jogász" tulajdonságok mellett az a tapasztalatom, hogy kiemelkedő abból válik, aki jó volt matematikából. A jogban nagyon sok fegyelmezett és konstruktív gondolkodást, logikát igénylő feladat van és erre a matematika nem pedig a vers- majd később a jogszabálymagolás készíti fel az embert. A kereskedelmi jog területén különösen fontos, hogy az ember át tudja gondolni, egy ügylet kapcsán milyen folyamatok mennek végbe, az ellenfél milyen lépéseket tehet, és azt a szerződésben hogyan zárjuk ki vagy büntetjük. Ha a logikus gondolkodás képessége megvan, akkor könnyebben elkezdik a jelöltek megismerni és megérteni az üzleti logikát – ezt a tudást az egyetemen szinte lehetetlen megszerezni. Evidencia, hogy jól tudjon az ember fogalmazni, mind írásban, mind

szóban, valamint hogy erős jogi alaptudása legyen. Az IGM is ezeket a kvalitásokat keresi az ügyvédjelöltjeiben. Mindazonáltal egy közepes méretű ügyvédi irodában lehet és kifejezetten érdemes is különböző szerepeket kiépíteni: a munkatársaim között van, aki nagyon jól tud szerződést írni, más az ügyfelekkel kommunikál jobban. Nincs olyan, aki minden szükséges kvalitásban 100%-ot hoz, mindenkinek vannak erősebb és gyengébb oldalai, de ha megfelelően kiegészítjük egymást, az a munkatársainknak és az ügyfeleinknek egyaránt jó.

Hol tart most az iroda – és milyen fejleményeket hoz a jövő az IGM számára? Terveznek-e bővülést, vagy újabb területek felvételét a portfólióba?
Szerintem a magyar hátterű közepes méretű irodák szegmensébe tartozunk, és ez közép-hosszútávon is egy megfelelő hely. Ahhoz, hogy valaki a jelenlegi magyar budapesti ügyvédi piacon 40-50 fős irodát építsen fel, nemzetközi háttérre van szüksége. Az utóbbi időben kissé háttérbe szorult területekre – mint a banki finanszírozás vagy a szindikált hitelszerződések – jó lenne visszakerülni. Továbbá folyamatosan egyeztetünk arról, hogy belépjünk független ügyvédi irodák európai társulásába. Ez elsősorban az ügyfeleknek adhat hozzáadott értéket – több olyan üggyel foglalkozunk, amelynek külföldi vonzata is van, és egy ilyen társulás sokat segítene ezek kezelésében.

Schmidt Péter:
Birkózó szőnyegtől a jogi pályáig – interjú Barta Péterrel

Birkózóként kezdte, elvégezte a közgázt, és végül jogász lett. Több pályán is kipróbálta magát a bankszektortól kezdve, az Ernst & Youngon át, jelenleg a Jalsovszky Ügyvédi Iroda ügyvédjelöltje és adótanácsadója. A 2017-es Wolters-Kluver Jogászdíj, az Év Fiatal Tehetségével, dr. Barta Péterrel beszélgettünk.

Köszönöm az interjúlehetőséget, és gratulálok a Díj elnyeréséhez! Kérlek mesélj magadról néhány mondatban: honnan indultál, és mivel foglalkozol jelenleg?
A gyerekkoromat az érettségiig bezárólag a sport töltötte ki, hivatásos birkózó voltam, és sokáig azon gondolkodtam, hogy a birkózásban folytatom a pályámat – olimpia és hasonlók. Az érettségit követően azonban felvételiztem a közgázra, hogy valami azért mégis legyen a zsebemben, ha a birkózószőnyegről üres kézzel térek haza. Amikor pedig harmadikos lettem a közgázon, éreztem, hogy valami még hiányzik az életemből. Ekkor felvételiztem az ELTE jogi karára – így kerültem a jogi pálya bűvkörébe. Rögtön éreztem, hogy ezen a pályán még sok dolgom van, valamifajta nexus jött létre közöttünk. Elvégeztem tehát a jogi egyetemet és közben befejeztem a közgázt is.

Az adó területére úgy kerültem, hogy az Ernst & Young minden évben meghirdet egy nívós adóversenyt, amelyre a párom unszolására az utolsó pillanatban jelentkeztem. Nagyon szerencsésnek mondhatom magam, mivel sikerült megnyernem. Ez pedig automatikusan egy állásajánlattal járt, így nem volt „választás”, adótanácsadóként kezdtem a pályámat, és belekerültem az adó világába.

Hogyan merült fel, hogy pályázol a 2017-es Wolters-kluver Jogászdíj „Az év fiatal tehetsége” kategóriájában? Milyen érzés volt, és számítottál-e rá, hogy a Gálán végül a te neved fog elhangzani a győztesek kihirdetésekor?
Mikor a pályázatot kiírták, én az első szakvizsgámra készültem éppen. Az irodából hívtak, hogy lenne egy pályázat, amelynek kapcsán rám gondoltak. Fehér Tamás kollégámmal és a marketinges kolléganőmmel elkezdtük összerakni a pályázati anyagot. Túl sok időnk nem volt, de összehangolt csapatmunkával egy elég jó pályázatot állítottunk össze. Benne volt az önéletrajzom, hogy miket csináltam, miket értem el, Tamás hogyan lát, milyen vagyok a külső szemlélők számára stb.

A szakvizsgák közepette nem is gondoltam arra, hogy egyáltalán bekerülhetek a legjobb hatba, gondoltam majd jövőre rendesen rágyúrunk és akkor lesz némi esélyünk. Mikor mégis bekerültem a legjobb hatba, akkor merült fel először bennem, hogy van egyhatodnyi esélyem a győzelemre. Ekkor kezdtem el izgulni. (Te jó ég, ha esetleg győzök és kihívnak a színpadra, mit fogok én több száz ember előtt mondani. A bírósági tárgyalásokat ugyan nagyon szeretem, de több száz ember előtt azért nem vagyok egy Cicero.) A következő lépés az volt, hogy megnéztük és leinformáltuk az „ellenfelek”-et, akik szintén hadba szálltak ezért a díjért. Látva azonban őket, teljes mértékben megnyugodtam: biztosan nem fogok győzni. A vetélytársak ugyanis egytől-egyig szupertehetségek voltak: több nyelven beszéltek, rengeteg ösztöndíjat nyertek, jobbnál jobb helyeken tanultak, dolgoztak stb.

Eljött a nagy nap, kezdetét vette a díjátadó ceremónia. A mi kategóriánk volt az utolsó, fél tizenkettő körül volt az eredményhirdetés. Végül az én nevemet olvasták fel győztesként. Nem tagadom, ennek hallatára kissé sokkos állapotba kerültem. Valahogyan felmentem a színpadra, mondtam egy kis köszönőbeszédet és nagyon-nagyon örültem. Rendkívül megtisztelő egy ilyen díj.

Azért rákészültél a beszédre?
(nevet) Egy kicsit rá, azért nem bíztam a véletlenre, hogy majd valami lesz, mert abból nem szokott jó kisülni.

Mit jelentett számodra ez az elismerés, a Jogászdíj elnyerése?
Leginkább egy megerősítést. Én ezt egy közös díjnak tartom, egyértelműen csapatmunka eredménye volt. A díj annak az elismerése, amit mi az irodában mindennap csinálunk. Ez egy közös siker, a többiek – különösen a mentorom, Tamás, és Jalsovszky Pál – is kellettek ahhoz, hogy ezt a díjat sikerült elhódítanom. Egyedül nem ment volna.

Szumóban Európa-bajnoki, birkózásban pedig tizennégy alkalommal magyar bajnoki címet szereztél korábban. Mit adott a sport a későbbi életutad vonatkozásában? Mikor döntöttél úgy, hogy szünetelteted birkózói pályafutásodat, és váltod fel a sportversenyeket a tanulmányi versenyekkel?
Akkor, amikor a jogot is elkezdtem a közgáz mellett – a két egyetem ugyanis már sok volt a sport mellett. Válaszút elé érkeztem: vagy sport, vagy tanulás. De szerencsére a Jóisten is segített: lesérültem, és egy évet ki kellett volna hagynom, hogy újra tudjak rendesen birkózni. Úgy gondoltam, hogy ez egy égi jel és a birkózást el kell engedjem,

bármennyire fájdalmas döntés is. Egyébként a sportból kitartást, alázatot, és a munka tiszteletét, mint szemléletet kaptam.

Két egyetemet is elvégeztél, az egyiken jelenleg oktatsz is – mi vonzott a Corvinus közgazdász szakán a kezdetekben, és a diploma megszerzése után miért döntöttél úgy, hogy jogi tanulmányokba is belefogsz?
Matekos voltam középiskolában, és hát, ha matek, akkor közgáz. Amikor azonban másodikos voltam, fogalmam sem volt, hogy mit fogok tudni a mikroökonómia, makroökonómia, magas szintű matematika tudásommal kezdeni a való életben… Azért annyira ismertem már magam, hogy nem leszek elméleti matematikus vagy statisztikus a KSH-ban. Ekkor kezdtem el körbenézni, hogy milyen lehetőségek vannak még. És megláttam a jogi kart. Belevágtam tehát a jogba. Az a pár év, amikor párhuzamosan futott a két egyetem, brutális volt, senkinek sem kívánom. Ez tényleg arról szólt, van-e kitartás bennem.

Milyen egyetemi élmények befolyásolták alapvetően a pályád alakulását?
Leginkább az Ernst & Young adóverseny. Ha az nincs, akkor ma nem ülök itt. Ennek kapcsán a páromat, Brigit emelném ki, mert ő mondta, hogy „figyelj, jelentkezz már erre a versenyre, ezt neked találták ki, közgázt tanultál, számvitelt ismered, jogot hallgatsz, próbáld meg”. Én úgy voltam vele, hogy mindjárt államvizsgázom, van elég bajom enélkül is. Végül csak beadtuk a jelentkezésemet, és innen már elég jól alakult minden.

A bankszektortól kezdve a Big Four-on át a Jalsovszkyig több közegben és területen is kipróbáltad már magad. Milyen meghatározó tapasztalatokat, tanulságokat szereztél a különböző munkahelyeiden? Mi(ke)t tartasz a legfontosabb momentumnak az eddigi karrierutad során?
Kezdeném azzal a szűk egy évvel, amikor az Ernst & Young-nál kezdtem adótanácsadóként dolgozni. Bekerültem egy hatalmas multihoz, és az első pár hónapban csak kerestem önmagam. Ki vagyok én ebben a gépezetben? Azt már a második napon éreztem, hogy valószínűleg nem itt fogok megöregedni, mert bár nagyon jó iskola, nagyon jó a csapat, rengeteget lehet tanulni, de nem biztos, hogy én ebben a térben tudok kiteljesedni. Mindenesetre belerázódtam. Közel egy év elteltével azonban minden megváltozott. Jött a Jalsovszky, magával ragadott és elvitt. És azóta is itt vagyok, immáron három éve. Nagyon jól érzem magam. Kiváló döntés volt.

Ügyvédjelöltként és adótanácsadóként bizonyára sok állásajánlat közül válogathattál. Miért döntöttél a Jalsovszky Ügyvédi Iroda mellett, ahol jelenleg dolgozol?
Az egyik barátom az egyetemről itt dolgozott, és felhívott, hogy éppen üresedés van. Tulajdonképpen így került a Jalsovszky neve a látókörömbe. Jelentkeztem, volt egy igen nehéz többkörös interjú Jalsovszky Pállal, de végül sikerült. Körülbelül egyszerre jöttünk Fehér Tamás kollégámmal, aki a CMS-től igazolt a Jalsovszkyhoz. Ő az az ügyvéd, akivel leginkább együtt dolgozom. Mi inkább adópereket csinálunk, az adócsapat másik fele pedig inkább adótanácsadást. A legtöbbet – azt is, hogy most itt ülök – Tamásnak és Palinak köszönhetem.

Milyen egy átlagos munkanap a Jalsovszkyban? Milyen jellegű feladatokkal és ügyekkel foglalkozol a mindennapjaid során?
Én leginkább adóperekkel foglalkozom. Ez azt jelenti, hogy ha egy adózónál megjelenik az adóhatóság, és valamilyen „problémát" talál, akkor mi képviseljük az adózót az egész adóeljárásban, mind a közigazgatási szakban, mind a bíróság előtt. Szeretem az adópereket, az az igazság. Ebben ugyanis megvan az a fajta versengés, ami a sportban is megvolt. Az egyik fél győz, a másik veszít. Nem beszélve arról, hogy ki kell ismerni a másik felet, a bírót, sőt, a saját ügyfelünket is. Szeretek érvelni, gondolkodni, küzdeni. De persze a rengeteg adóper mellett egy kis adótanácsadásnak is bele kell férnie.

Talán nem túlzás azt állítani, hogy egészen kevés joghallgató válik tanulmányai alatt az adójog szerelmesévé – ahhoz, hogy valaki ezen a területen kiemelkedő eredményeket érjen el, komoly pénzügyi és közgazdaságtani háttértudással kell rendelkezzen. Te mikor kezdtél el érdeklődni ezen jogterület iránt, és mi fogott meg benne? Ha úgy tetszik: mitől „szexi" az adójog?
Attól szexi szerintem, hogy baromi nehéz, állandóan változik, és senki nem akar vele foglalkozni. Ez benne a kihívás. Az adópolitika ma olyan Magyarországon, hogy akár év közben is kijöhet három adócsomag, ami átírja az összes adójogszabályt, és ezért nagyrészt újra kell tanulni. Ez egyben a szépsége és az árnyoldala is – legyünk őszinték, néha még nekünk is nehéz követni, hogy nap, mint nap mi történik. Főleg 2018- január 1-től: új eljárásjogi kódexek, elektronikus eljárások stb. De ettől szép ez az egész, sosem lehet unatkozni.

Milyen kompetenciák, tulajdonságok kellenek ahhoz, hogy valakiből jó adójogász váljon?
Önmagában a jogi egyetem elvégzésétől nem leszel (jó) adójogász. Muszáj mellette számvitelt, közgazdaságtant, áfát tanulni – akár autodidakta módon. Ezen felül nem árt jól ismerni az excelt sem. Ezt a tudást tehát mindenképpen meg kell szerezni, nem lehet megspórolni. A tulajdonságokat illetően az alkalmazkodóképességet és a precizitást emelném ki. Az alkalmazkodóképességet azért, mert az adókörnyezet állandóan változik és nekünk is vele együtt kell változnunk. Nem elég azonban a hatályos adójogot tudni, fejben kell tartani a korábbiakat is, hiszen az adóhatóság jellemzően jóval korábbi időszakokat von vizsgálat alá. A precizitásról pedig: egy kis hibát vétünk és az ügyfél máris milliókkal több vagy kevesebb adót fizet. Ez sem az államnak, sem az ügyfélnek nem mindegy. Nagyon oda kell figyelni.

A világ egy technológiai forradalom közepén tart, és szinte nincs olyan jogterület, amire ez ne lenne kihatással kisebb vagy nagyobb mértékben. Hogy látod az adójog helyzetét ebben a globális folyamatban? Milyen új kihívásokkal szembesül a szakma, és milyen potenciál rejlik a piacon megjelenő új vívmányokban, megoldásokban? Hová tart az adójog jövője?
Most már a NAV készíti el az SZJA-bevallások tervezetét és hamarosan el fogja készíteni a tao- és az áfa-bevallások tervezetét is. Ebből adódóan az úgynevezett compliance-szolgáltatások piaca várhatóan vissza fog szorulni a következő években. Azt is el tudom képzelni, hogy a bírósági tárgyalótermek a jövőben virtuális tárgyalótermekké alakulnak. Ezzel sok pénzt meg lehetne spórolni. Úgy gondolom azonban, hogy egy dolgot biztosan

nem fognak tudni gépek csinálni még egy jó ideig: az adópereket. Ezekben ugyanis rengeteget kell agyalni, gondolkodni, és nem árt egy kis taktikai-stratégiai érzék és jó emberismeret sem. Persze a gépek megkönnyíthetik ezt a munkát is, de jó beadványt nem fognak tudni írni, tárgyalni pedig pláne nem fognak. Ezen a területen az emberi hozzáadott érték egyelőre nélkülözhetetlen. Remélem, nem élem meg, hogy ennek ellenkezője bekövetkezzen.

Mind a Jogászdíj, mind az eddigi eredményeid egy igazán impozáns szakmai életutat jeleznek, egész biztos, hogy hallani fogunk még felőled. Mi a következő lépcsőfok? Milyen szakmai – vagy akár személyes - célok, kihívások állnak előtted a közeli és távoli jövőben?

Most három-négy hetet leszek az irodában, majd megint elmegyek egy hónapra tanulni – 2018. első negyedéve igazából a tanulásról szól. Vár még rám ugyanis a polgári jogi szakvizsga. Utána, ha minden jól megy, ügyvéd leszek. Remélem, hogy a Jalsovszkyban számítanak rám, és itt tudok majd maradni. Most leginkább ez tölti ki a gondolataimat (meg persze a folyamatban lévő 40 adóperünk). Otthon pedig vár a két kislányom (Léna három-, Bella egyéves), akikkel szintén „küzdök” nap mint nap. Legalább annyi kihívás és feladat vár rám otthon, mint itt az irodában – egy percet sem unatkozom, se éjjel, se nappal!

Darvas Tamás:
„Egyikőtök sem kreatív, ezért vagytok jogi egyetemen” – interjú a Morrison & Lee LLP alapító partnereivel

Ryan Morrison (R) és Michael Lee (L) nem mindennapi ügyvédek. Míg más jogászok a diploma megszerzése után egyből belevetik magukat a klasszikus jogterületek rejtelmeibe, ők egy teljesen más utat választottak: ők lettek a videojáték-ügyvédek. A szerzői jog és védjegyjog egy olyan szeletével foglalkoznak, amihez kevesen értenek, pedig átszövi az életünket. YouTube tartalomgyártókat védenek, kis és nagy videojáték-fejlesztők jogi ügyeit rendezik, legyen szó virtuális pénzekről és értékekről, szoftver vagy játék lemásolásáról, egy YouTube-videó jogosulatlan felhasználásáról, vagy akár online szerencsejátékról. Bajba került kis játékfejlesztők peres ügyeinek ingyenes vitelével kezdték, mára már közös ügyvédi irodájuk, a Morrison & Lee LLP egy sikeres, kiterjedt ügyfélkörrel rendelkező iroda, amely számos országban tevékenykedik. Ennek a különleges feladatnak a rejtelmeiről, érdekes történetükről New Yorkban beszélgettünk.

Hogyan lettetek jogászok, illetve a „video game attorney” és „geekattorney”?
R: Az enyém kevésbé egy példakép-szerű történet. Egy bárban dolgoztam Albany-ben, és sokáig viccelődtem a pénztárossal, mert sokat tanult a kamarai felvételi vizsgára. Fogadtam vele, hogy jobb eredményt érek el a felvételin, mint ő, tanulás nélkül.

Nem lett jobb az eredményem, de elég jó lett ahhoz, hogy jogi iskolába mehessek. Végül egy játékfejlesztőnél kötöttem ki, mint jogi gyakornok, mivel nem volt végzett jogászuk. Sokat kellett magamtól tanulnom. Egyedül tanultam meg a védjegyjogot is, mert nem volt ilyen óránk az egyetemen. Több száz védjegybejegyzést intéztem egyetlen cégnek, ami futószalagon gyártotta a mobiljátékokat, és nagyon jól megtanultam, kiismertem,

hogy mik a problémák, a védjegyiroda előnyei és hátrányai. A diploma megszerzése után lényegében Michaelnél könyörögtem egy állásért, az ő irodájuknál. Eközben hallottam, hogy a Candy Crush elkezdett mindenkit beperelni a ’Candy’ szó miatt és azt mondtam: ’Valakinek muszáj segítenie ezeknek az embereknek!’ aztán rájöttem, hogy én tudnék. Felmondtam, és megnyitottam a saját irodámat, felajánlottam a segítségemet ingyen a Reddit nevű oldalon, majd elkezdtek úgy hívni, hogy „Video Game Attorney”. Ezt megtartottam, és azóta vissza se néztem.

L: Én filmszakon kezdtem, az NYU Film Schoolban, de az első szemeszter után azt mondtam, ’Soha nem leszek képes ezt egy életen át csinálni’. Annak ellenére, hogy élveztem a szórakoztatást meg hasonlókat. Váltottam, és pénzügyi diplomát szereztem, elkezdtem egy szórakoztatóiparral foglalkozó jogi irodában dolgozni, amelyik szinte a világ összes filmstúdióját képviselte. Disney, Universal, Paramount, mindet. Könyvvizsgálattal foglalkoztam, jártam az országot, elmentem a mozikba, mindegyik moziba külön-külön, ingyen néztem filmeket, és közben könyvvizsgálatot is végeztem.
Azt gondoltam, hogy ez a világ legjobb munkája! De azt is tudtam, hogy volt egy férfi a folyosó végén, aki sokkal több pénzt zsebelt be, mint én. Úgy döntöttem, hogy éjszaka jogi egyetemre fogok járni, napközben pedig csinálom a munkámat. Ott maradtam abban az irodában, médiajoggal kezdtem el foglalkozni, és az egyetem után már szerzői jogi és védjegyjogi ügyeket vittem. Elhagytam azt az irodát egy nagyobb irodáért, ahol a Rolex Watch általános tanácsadói voltunk, sok hamisítással és hamis termékekkel kapcsolatos dolgot csináltam. Ott partner voltam, de egy idő után elegem lett belőle. Ez után találtuk meg Ryan-nel egymást újra.

Az irodátok teljes mértékben digitális. Hogy működik ez? Eléggé innovatívan hangzik.
R: Vannak ügyvédeink Los Angelesben, Chicagóban, Észak-Karolinában. Michael és én New York nagyon különböző részein vagyunk. Többet látom rendezvényeken, mint napról-napra. Skype és Discord használatával vezetjük az irodát. Külön részlegünk van a chat-előzményekre, így mindenről tudjuk, hol van. Gyakornokaink is vannak, szerte az országban. Nagyon szorosan együttműködünk egy ausztrál és egy Egyesült Királyság-beli ügyvéddel az EU-s és Dél- Kelet Ázsiai dolgok miatt. Egy új megközelítést hoztunk az ügyvédi irodák életébe. Bár nem mi vagyunk az egyetlenek, akik így csinálják, mi vagyunk a nagyobbak közül az egyik. És az elsők közül is.

Nagyon klassz dolog, de vannak döccenők is. A jogszabályainkat nem erre tervezték! Még az etikai szabályzatokat sem. Elmentünk az etikai bizottsághoz, hogy vajon lehetséges-e, amit tervezünk. Nem voltak biztosak benne. Mostanra már kitaláltuk együtt, megvannak a kellő nyilatkozatok és papírok. Eléggé stresszes, de nagyszerű dolog. Nagyobb hálózattal, szélesebb körben dolgozhatunk, ott, ahol épp vagyunk, de sok fejfájással is együtt jár, hogy nem lehetünk együtt egy irodában.

Akkor a világ minden részén vannak ügyeitek.
R: 43 országban.

Nem nehéz összetartani ezt, ilyen távolságból motiválni a jogászokat és gyakornokokat, hogy megfelelően végezzék a munkájukat?
L: Nagyon erősen ostorozzuk őket. (nevet)

R: Nagyon szerencsések vagyunk, mert a jogászaink borzasztóan elszántak és pont annyira lelkesek az iránt, amit teszünk, mint mi. Mi nem veszünk fel egy ügyvédet csak azért, hogy nekünk dolgozzon. Mi azért veszünk fel valakit, hogy a csapatunk tagja legyen.

L: Valakit, akiben megbízunk. A régi munkámban, a nagyobb irodánál sok más ügyvéd volt, akit soha nem bíznék meg, hogy egymaga dolgozzon. Tudnám, hogy egész nap aludna és videojátékokkal játszana. Az emberek arra gondolnak, hogy 'Ó, de hogyan követed őket?'. De valójában könnyű, mert mindannyian egy rendszerben vagyunk. Ha online vannak, akkor tudom, hogy dolgoznak. Ha nem, tudok róla. Nem annyira rossz, mint gondolnád. Vannak hátrányai, de előnyei is.

R: Az első dolog, amit a jogi egyetemünk dékánja mondott a bemutatkozó találkozónkon: „Egyikőtök sem kreatív, ezért vagytok jogi egyetemen. Ez egy másfajta tudás." És ez velem maradt az egész egyetemi karrierem alatt. Azt gondoltam: 'Nem! Óriásit tévedsz! Én kreatív leszek a munkámban!' És haha! Igazam lett.

De ti a kivételek vagytok.
R: Egyelőre. Azt gondolom, hogy egyre több ember fogja ezt csinálni. Ahogy egyre népszerűbbé váltunk Twitteren, úgy egyre több fiatal ügyvéd próbálja ezt csinálni.

Éreztétek ezt? Hogy valami innovatív és új dolgot csináltok, amikor elkezdtétek?
R: Őszintén megvallva, én nem dolgoztam senki másnak. Úgy kezdtem bele, hogy arra gondoltam, hogyan is szeretném ezt megvalósítani. Leültem és kitaláltam a havi előfizetéses csomagokat és minden mást, amire azt mondtam, van értelme. És utána azok, akikre felnézek, mint a mentoraim, odajöttek hozzám, és azt mondták: 'Nem hiszem el, hogy ezt megcsináltad! Senkinek sem sikerült még előtted.' És utána elkezdték ellopni. De még csak ideges sem vagyok. Szerintem király, hogy megváltoztattam, azt, ahogy a jognak ez a része működik. És most már a nagy irodák közül is sokan ezt követik.

L: Szerintem a legnagyobb különbség az az, hogy tényleg elintézd a dolgokat. Másfél évvel ezelőtt egy új honlapot készítettünk az akkori irodának. És annyi papírmunka és hülyeség volt vele! Semmit soha nem intéztek el. Itt három nap alatt kész volt a honlap. Nagyon hirtelen leléptem az előző irodától, hogy ezt elkezdhessem. És akkor azt mondtam: 'Oké, készítsük el a honlapunkat három nap alatt!' Elkészítettük. A nagy irodában egy idő után rájössz, hogy ott már van egy régi csapat, akinek megvan a maga megszokott üteme, és nem érzik magukénak, amiért dolgoznak. Még mindig olyanok mint a Mad Men. Ott az emberek, amikor kimennek, már az ebédhez is isznak. Azt mondták, hogy csak az időmet pazarlom a videojátékokkal.

R: De még csak az italukat sem tudták kifizetni.

L: Azt mondták, csináljak valami mást, amit ki lehet számlázni. Gondolom, ilyen egy nagyobb irodánál dolgozni. Most meg rengetegen azt akarják, amit mi. Ez hízelgő. Verseny.

R: De senkinek sem ajánlanám. Amibe én belefogtam, azért volt sikeres, mert még senki nem csinálta előttem. És ez nem amiatt van, mert egy akkora zseni lennék. Bárki megtehette volna. Azt gondolom, hogy ha én nem csinálom, valaki más megcsinálja helyettem, nem sokkal később. De én voltam az a valaki, és nagyon rossz látni embereket, akik eldobják a munkájukat és a jó karrierjüket, mert nyitni akarnak egy irodát, kapcsolatok nélkül, promóciós vagy piaci lehetőség nélkül. Mert tudom, hogy 10-ből 9 esetben nem fog működni. Egy nagyon meghatározott hozzáállást és rengeteg fejfájást követel. Nem alszunk.

L: Senkinek sem ajánlanám a munkánkat. Nem tudom, hogy egyáltalán valaha is ajánlanám bárkinek.

R: De egyúttal ez a legszórakoztatóbb dolog, amit átéltünk.

L: Igen, rengeteg szórakozás is. Olyan hosszú ideig dolgoztam nagy cégeknek. Állandóan a hírekben olvastam az ügyeinkről. De nem volt szórakoztató. Ez az. Főleg amiatt, mert mi magunk építettük fel.

Mit is jelent az, ha valaki olyan szellemi tulajdonjoggal foglalkozó ügyvéd, mint ti?
L: Én leginkább YouTube-bal kapcsolatos dolgokkal foglalkozom. Ezen kívül bírósági eljárással (litigation). Nagyon szórakoztató, főleg akkor, amikor az ügyfelek felkeresnek, mert halálra vannak rémülve.

R: Michaelnek 13 év tapasztalata van a bírósági eljárások terén. Én pedig inkább az adott ügyek lebonyolításával foglalkozom a háttérben. Mielőtt partnerek lettünk volna, sok védjegy bejegyzésem és ügyintézésem volt az Egyesült Államok Szabadalmi és Védjegy Hivatalában (USPTO). Ugyanakkor nem igazán vagyok jó a bíróságon, Michael viszont mindig is a bíróságon volt!

L: Annak ellenére, hogy most így nézek ki, elég jól mutatok öltönyben és nyakkendőben. (nevet)

R: Az időnk nagy részét a papírmunka veszi el, de olykor-olykor van bírósági ügyünk is, amikről ti is olvashattok. De most már elég sok ügyvéd van, aki azt csinálja, amit mi, a videojátékok, a Twitch és YouTube területén.

Miben más YouTube tartalomgyártókkal és játékfejlesztőkkel együtt dolgozni?
R: Számomra a legnehezebb az, hogy az ügyfeleink nem ismerik a jogot. Soha nem beszéltek jogásszal, soha nem gondoltak ilyenre mielőtt elkészítették a játékukat, videójukat. Emiatt nagyon gyakran nem olyasvalakivel dolgozol, aki azt mondaná, hogy ’Van egy jó ötletem, hogy tudnánk ezt jogszerűen megoldani?’. Ehelyett inkább csinálnak valamit, bajba kerülnek, és azzal jönnek, hogy ’Hogy tudnánk ezt

megjavítani?'. Ez pedig minden más iparágtól eltér. Emiatt a nagy része annak, amit csinálunk, még a fair use is, egy védekezés.

L: A legtöbb ember, akivel dolgunk van 'reakciós'. Azért mert már kapott egy abbahagyásra irányuló felszólítást, vagy letiltották YouTube-on, vagy valami más rossz dolog történt velük. Pánikszerűen rohannak hozzánk, nekünk pedig azonnal segítenünk kell.

Könnyebb dolgunk van azokkal, akiket proaktív módon kell segítenünk, amikor belekezdenek a cégük megformálásába, és szeretnék megvédeni. Azonban a legtöbb ember pánikszerűen rohan hozzánk, nekünk pedig le kell őket beszélni az öngyilkosságról és elmondani nekik, hogy ez nem a legrosszabb dolog, ami valaha történt, és kezelni fogjuk a problémát.

R: Ez a kultúra is sokat változott az utóbbi 3-4 évben, amióta ezt csináljuk. Főleg a sok AMA (ask me anything, azaz kérdezz bármit) miatt Redditen. Én tényleg azt gondolom, hogy azok működtek. Sok ember meglátta, hogy 'Ó, ehhez jogászra van szükségem!'. És vagy megkeresnek bennünket, vagy más valakit a saját államukban, országukban. És azt látjuk, hogy sok ember, aki hozzánk jön, már azzal kezdi, hogy 'Van egy játékötletem, hogyan csináljuk?', ahelyett, hogy 'Ezt tettem, eltörött, kérlek, segíts!'.

Félretéve a játékfejlesztőket, a bíróságokon, a bírók általában, illetve a USPTO megérti a technikai hátterét a játékoknak vagy a YouTube-nak?
L: NEM! L: Semmit sem tudnak!

R: Te meg én nem holnap leszünk bírók. Nehéz találni egy bírót, aki 55 alatt van, a legtöbb bíró ennél idősebb. De nem is csak a bírókkal van a gond, ha bemész a USPTO-hoz, ott vannak azok is, akik frissen végeztek a jogi egyetemen, tudják hogyan működik a Snapchat, de nem tudják a valódi technikai működést a kütyüik mögött. Az egyik legnagyobb probléma, amivel a védjegyirodában találkoztam az az volt, hogy a játékgépek blokkolták a videojátékokkal kapcsolatos bejegyzéseket, mert az iroda egy kategóriának kezelte a kettőt. Pedig semmi köze a kettőnek egymáshoz. Egy játékos sem áll úgy egy játékhoz, hogy 'Ugye ez az a játékgépes dolog?'. Ez egy hatalmas csata volt. Több ügyben is sikerült ezt átvernünk, és a legnehezebb része nem a jog volt, hanem hogy megtanítsuk a hatóságnak, mi is az a videojáték.

L: A szellemi tulajdon a szövetségi bíróságokhoz tartozik. A szövetségi bíróságok nem állami bíróságok. Az ottani bírákat személyesen az elnök nevezi ki. Így ők nem a mindennapi közemberek körébe tartoznak. Nagy részük soha nem játszott semmilyen játékkal, vagy járt a YouTube-on. Amikor a YouTube-ról van szó, akkor nem értik, hogy ott az emberek eredeti tartalmat készítenek. Azt mondják, 'Az nem csak zenés klipekre való?'. Tehát el kell ezt magyaráznod egy bírónak, aki éppen akkor kapta meg az ügy teljes dokumentációját. Emiatt nem tudják, nem készülnek fel. Leülnek és megkérdezik, hogy 'Mi a fene is történik? Magyarázzák el. Miért vesztek össze ezen a badarságon?'

És jobb lesz, ha elmagyarázzátok?

L: Ó, igen, úgy gondolom, a bírók jobban megértik, ugyanakkor nem gondolom, hogy megértik a következményeit. Mikor megpróbálod elmagyarázni a károkat, akkor úgy reagálnak, hogy ’Ki nézi egyáltalán ezt? Csak kölykök.’ Az emberek többsége a nagyvilágban sem fogja fel, hogy a YouTube és a játékfejlesztés mögött egy külön üzleti és kereskedelmi világ húzódik. Az emberek azt gondolják, hogy ezek csak bugyuta játékok. Nehéz egy bíróval, aki csak azt szeretné kihozni az egészből, hogy ’Jólvan, rendben, adok pár száz dollárt, csak menj már innen.’ Nehéz túljutni ezen az akadályon. És sajnálatos módon a bírók nagy szabadságot kapnak akkor, ha szellemi tulajdon esetén kármegállapításra kerül a sor. Tényleg nincsenek iránymutatások, szóval a bíróság dönt. És megváltoztatni ezt másodfokon még nehezebb.

R: Az esküdtszék sem túl okos.

L: Az Egyesült Államokban az esküdtszék emberei jellemzően nyugdíjasok vagy munkanélküliek, akik nem értik a YouTube koncepcióját, vagy akár nem is ismerik.

Szellemi tulajdonnal kapcsolatos ügyekben is van esküdtszék?
L: Attól függ. Az alperes vagy a felperes kérelmezheti szerzői jogi vagy védjegyekkel kapcsolatos ügyekben. A felek választásától függ, hogy szeretnének-e esküdteket. Én pont az előző probléma miatt nem szeretem. Azt gondolom, hogy nagyobb esélyem van meggyőzni egy bírót, mint tizenkét embert, akik csak egy ingyen ebédet szeretnének, aztán lelépni. Soha nem szoktam esküdteket kérelmezni.

A legnagyobb félreértés játékfejlesztői körökben a ’fair use’ (méltányos használat) fogalma. Tudnátok ezt definiálni?
L: Az első dolog, amit mindig elmondok a fair use kapcsán, hogy nincs jó vagy rossz válasz. Nem fekete vagy fehér. Az egész egy szürke terület. Nem tudom neked azonnal rávágni, hogy mi a fair use. Ez egy védekezési forma a jogsértési követelések ellen, a védekezés elbírálása pedig a bírókra vagy az esküdtekre van bízva. Úgy gondolom, a legfontosabb tényező annak kimondásában, hogy valami nem fair use az az, ha versenyzel valakivel ugyanazon a piacon, és ahelyett, hogy a versenytársad YouTube videóját néznék meg, a te csatornádon nézik meg ugyanazt a másik fél által készített videót. Átalakítod, átdolgozod a művet? Valami mást készítesz? A sima másolás nem átdolgozás. A legnehezebb ezt elmagyarázni az embereknek, mivel nincs rá fekete-fehér szabály, ami megmondaná, hogy mi minősül annak. Esetről esetre kell elbírálni.

R: És pontosan emiatt mindenki az interneten azt mondja: ’Ó, hát az enyémre ez alkalmazható!’ Mert számukra ez nagyon szubjektív. Amit mondani szoktam mindenkinek, hogy az indie szinten és YouTube-on kezdőként nem engedhetik meg maguknak a fair use-t. Semmi sem fair use, amíg egy bíró azt nem mondja. És ez minimum harmincezer dollárjába fog kerülni, de inkább százezer. Nem éri meg kockáztatni, nem engedheti meg magának, egyszerűen nem nekik való. Szívás, de ez az igazság.

De ez így nem egy könnyen kihasználható rendszer? Csinálok valamit, amiről azt gondolom, fair use, erre valaki azt mondja, beperel. Emiatt el kell távolítanom, csak mert nem engedhetem meg magamnak, hogy perbe bocsátkozzak.
L: Úgy látom, mindkét oldalon egyaránt kihasználják a rendszert. Láttam olyat, hogy bármilyen felhasználást eltávolíttatnak, még akkor is, ha fair use, trollkodás volt. Ez olyasmit jelent, hogy csinálsz egy reakció videót, amiben 20 másodpercet használsz egy 20 perces videóból. Mondjuk, hogy ez fair use.

De ennek ellenére bíróságra kell menned…
L: De ennek ellenére bíróságra kell menned, és az a személy leszedetheti a videódat. De olyan eset is lehetséges, hogy valaki 19 percet használ ugyanabból a videóból, és azzal védekezik, hogy fair use. Szóval mindkét oldalon egyaránt kihasználják, és mindkettő ugyanannyira rossz. A rendszer bővelkedik visszaélésekben. Addig, amíg nem csinálnak egy másféle jogszabályt, így is marad, soha nem fog megváltozni.

Azt is említettétek, hogy a fejlesztők rendszerint ugyanazokat a hibákat követik el, amikor rajongói játékokat, paródiákat készítenek. Hogy lehetne ezeket megelőzni? És ezek megelőzése nem egy enyhébb tiltása az ilyen alkotásoknak?
L: Soha ne használd mások szellemi tulajdonát. Ha használod, legyél biztos abban, hogy fair use.

R: Vagy szerezd be a szükséges engedélyeket… Először is: az emberek azt gondolják, ha nem kérnek pénzt a játékért, akkor minden rendben. És ez nem így működik. Ettől még mindig jogsértő, illegális. Bajba fognak kerülni, persze nem mindegyikőjük. De pont emiatt mindenki arra az egyre mutogat, aki nem került bajba, és azt gondolják, hogy ha ő megúszta, akkor mindenki meg fogja. De ez sem így működik. Ráadásul, ha már felszólítanak az abbahagyásra, akkor már nem arról van szó, hogy ’Hé! Szedd le a játékot!’, hanem: ’Szedd le a játékot, és adj nekünk minden dollárt, amit kaptál és még 20000 extrát.’

Amiatt nem hallani ezekről, mert alá kell írni egy megállapodást, hogy nem fogsz beszélni róla. Ezért az ilyenek nem kerülnek bele a hírekbe. De elég gyakoriak. Nagyon frusztráló, amikor az interneten azt hiszik, mégis megtehetik. Pedig az engedélyhez csupán annyit kell tenned, hogy rákérdezel. Néha ilyen egyszerű. Ha egy független cég régi vagy halott tulajdonról van szó, több mint boldogan megengedik. Ha a Blizzardról? Na, azt nem fogod megkapni. Kivéve, ha rengeteg pénzed van és egy nagy terved. Ez egy nagyon más jellegű dolog. Még ha egy halott játékról is van szó, a Blizzardnak a kellő gondosság miatt nem éri meg.

Valóban létező dologról van szó akkor, amikor azt mondjátok, hogy életek mehetnek tönkre csupán egy paródia vagy rajongói játék miatt? Nem hallani róla, valóban megtörténik?
L: Persze, természetesen. Abszolút tönkremehet az életed. A kártérítésbe, amit egy pereben megítélnek, bele lehet rokkanni. A szerzői jog megsértéséért járó törvényes kártérítés akár 250,000 dollár lehet megsértett jogonként. Védjegy esetén kétmillió is. Hamisításért és hasonlókért. Használatonként számít, de függ attól is, hogy hány szerzői

jogi védelem van egy adott dolgon. Tehát ebben az esetben annyival kell megszorozni, hússzor, harmincszor, amennyi egy játékban lehet. Lehet akár a zene, a karakterek kinézete, a történet, ezek mind külön védettek. Olyan kártérítéssel nézel szembe, ami megölhet. És ekkor még nem is beszéltünk az ügyvédi költségekről, a te oldalad és a másik oldal részére.

És ez egy olyan esetben sincs a bíróság megítélésére bízva, mikor egy ember Connecticutból szórakozásként csinál egy Blizzard vagy Star Wars játékot?
L: A bíróság megítélésére van bízva a kártérítés mértéke. De olyan esetekben, amikor egy annyira világos és meggyőző érvről vagy bizonyítékról van szó, nincs védekezés ellene. Az ilyeneket summary judgmentnek nevezik az Egyesült Államokban. Amikor nincs vita az anyagi megítélésről. Ha valaki más tulajdonát használod fel engedély nélkül, az jogsértés. Az egyetlen, amiről dönteni kell a kártérítés mértéke. Ami legalább az ügyvéd munkadíja, a te oldaladé és a másiké. Aztán a kártérítés, ami a profittól függ vagy jogszabályban meghatározott.

R: De azok az ügyvédi díjak önmagukban képesek a játékfejlesztőket hajléktalanná tenni.
L: Abszolút. Mert nem mi képviseljük őket, hanem a legnagyobb irodák a városban, akik húszezer dollárt számláznak óránként.

R: Az egyesek egész évi bérleti díja.
L: Szóval egyes esetekben hat-hétszázezres ügyvédi számlákat vágnak hozzájuk. És ez a kártérítésen felül van. Ez egyértelműen megnyomorítja valaki életét. Az Egyesült Államok-béli ügyekben, még ha van is egy céged, egyénileg is perelhető vagy. Nincs védelmi vonal szellemi tulajdonnal kapcsolatos ügyekben.

Ebben az esetben nincs 'corporate veil'?
L: Igen, szellemi tulajdonnál nincs ilyen. Bárki felelősségre vonható, aki benne volt. Ha valakit megbízol, hogy 'Csináld meg ezt a játékot.', akkor igen, a céget perlik be. De pontosan amiatt, hogy megbíztak, te is felelős vagy. Ez teljesen különbözik a kötelmi vagy bármilyen más igényektől, ahol van korlátozott felelősség, létezik a lepel (corporate veil). Ez azt jelenti, hogy elveszik a kocsidat, a házad, fogják a kutyádat, és eladják a feketepiacon.

De miért pont itt nincs?
L: Nem tudom, miért pont itt húzták meg a határvonalat, azon kívül, hogy visszaéltek vele a múltban, oly módon, hogy 'Rendben, volt egy vállalkozásom, de már csődbe ment, nem kaphatsz kártérítést!'

De nem hasonló a helyzet a gazdasági társaságok jogában?
R: Hasonló, de a jogpolitikai megfontolásnak van értelme, nézd csak meg a Redbubble-t. Simán nyithatok egy pólós boltot, be akarsz perelni? Oké, megszüntetem a céget és alapítok egy másikat. És így megvezetlek a végtelenségig. Azt kell megállítani, aki ezt műveli.

Tehát szellemi tulajdon esetén könnyebb visszaélni vele.

R: Így van. Mert a szellemi tulajdont könnyebb megsérteni. Lecsapsz, eladod, el is tűnsz. Nehezebb megfogni, mert a kötelmi jogban és más jogsértéseknél, ahol van értelme a lepel fenntartásának, egy idő után senki nem akarna már szerződni veled. Ha nincs reputációd, nem mész semmire. Itt könnyedén csalást csalás után halmozhatsz. A fejlesztők 300 Star Wars játékot csinálhatnak különböző cégekkel.

Ezt nagyon észben kell tartanod, ha van egy céged.
L: A legtöbb ember azt gondolja, hogy másként működik. Minden keresetlevélnél, amit beadok, nem csak a céget perelem, hanem a személyeket is, akik benne voltak. Egy bíró, aki nem értette, egyszer megkérdezte 'Mindenkit be akar perelni, aki a cégnél dolgozott?'. Azt válaszoltam 'Nem, de azokat az embereket be akarom, akik közvetlenül érintettek voltak a jogsértésben.'. Erre megkérdezte: 'Nos, mi van a bolti eladóval, aki eladta?'. 'Nos, gyakorlatilag védett dolgot forgalmazott, szóval igen, beperelném.' Itt teljesen elszállt a bíró agya. Azt mondta, hogy ez nevetséges. De így szól a szabály: mindenki, aki a forgalmazásban részt vett, felelősségre vonható.

Az ügyvezetést perled be, vagy a tulajdonosokat?
L: Általában az ügyvezetést. A személy, akit perlek: bárki, aki pénzügyi szempontból felelős és irányítja a céget. Éppen egy ügyön dolgozom, ahol egy céget perelünk, és a CEO-t pereljük. Azért őt, mert tudjuk, ki a felelős a hamisított termékek importálásáért.
És mi a tendencia? A jelenlegi rendszer nagyon esetlen. Szigorúbb lesz a szabályozás?
R: Szerintem örökre elromlott.

L: Én úgy gondolom, hogy a DMCA Takedown System működött. Aztán jött a YouTube. Más helyzetekben, ahol van egy weboldal, ahol olyan dolgokat adnak el, amit nem kéne, nagyszerű a rendszer. Olyan helyzetekben, amikor van a YouTube, és nincs tiszta válasz egyik oldalon sem arra, hogy mi a helyes… Lehet egyáltalán erre törvényt szabni? Nem hiszem.

A YouTube úgy működik, hogy amikor regisztrálsz, megesküszöl, hogy amit mondasz az fair use, és amit teszel az helyes. Erre már tényleges büntetések is vannak. Ez az egyetlen módja annak, amitől megszűnhetnek a visszaélések mindkét oldalon. De nem hiszem, hogy ez megváltozna a belátható jövőben. Az utolsó nagy módosítás a Copyright Act esetében 1976-ban volt. Volt pár kiegészítés, néhány bővítés a DMCA System kapcsán. Mindent felfrissíteni és megváltoztatni? Szerintem az nagyon messze van.

Mi lenne a legjobb védelem a játékok számára? Sokan úgy gondolják, hogy sokkal inkább audiovizuális művek, mások irodalmi alkotásnak mondják őket. Mi lenne a legjobb megoldás?
R: Az audiovizuális mű és az irodalmi alkotás két külön szerzői jogi védelem. A videojáték mindkettő. A legtöbb jogász nem külön kezeli ezeket, és ez hibás. Az első dolog, amit teszünk, az az, hogy levédetjük a nevet, amikor kitalálják. A szerzői jogi védelem iránti kérelmet a piacra dobás előtt közvetlenül nyújtjuk be, miután kitalálod a menüt, a kódot, a forgatókönyvet, minden mást. Ez több időt igényel. A védjegyoltalom egy széleskörű védelem, szinte mindenre. A szerzői jogi védelem egy szűkebb körű

védelem. Csak azt védi, ami pontosan alá tartozik, és ami lényegileg hasonló hozzá. Gyorsabb, olcsóbb és könnyebb átjutni az ellenőrzési eljáráson. Azonban mindkettőt el kell intézni a teljes védelemért. Ne feledjük: audiovizuális és irodalmi egyben. A konkrét működés több mint ostobán zajlik. Az irodalmi műként történő védelemhez a kód első 20 és utolsó 20 oldalát adod be. Ha bármit tudsz a programozásról, akkor tudod, hogy ez semmit nem jelent. Egy kód nem lineáris, nem kronologikus. Bármit belerakhatsz és megkapod a védelmet a közötte lévő kódra, a semmi alapján. Ezek után nagyon nehéz bizonyítani, hogy 'Nem, az nem is volt ott.' Az audiovizuális műként való levédetésre lényegében a játékot nyújtod be. Ennyi a trükk. Védjegy korán, szerzői későn.

Ez nem túl töredezett?
R: Nem védem a rendszert, azt mondom, hogy így működik. Egyetértek, alapból rossz.

Nem gondoljátok, hogy a játékoknak külön univerzális védelme kellene, hogy legyen? A filmek és könyvek esetén ez jobban működik.
L: De ez ugyanolyan a filmeknél is. Két nagyon különböző jogterületről beszélünk. A szerzői jog és a védjegyjog különböző. Persze kaphatsz kártérítést a védjegyre és a szerzői jogra is ugyanazzal a dologgal kapcsolatban. De nagyon különböző, elkülönülnek. A filmeknél ugyanígy. Megvan a filmzene, megvan a forgatókönyved, a dialógusok, a címek. Ez a mostani rendszer. Ez soha nem fog változni.
És mi van a védjegyhasználati kötelezettséggel? Ezzel kapcsolatban is voltak botrányok, mint a Scrolls, Edge és EA nevek.
R: Ez két külön kérdés. Az első, hogy használnod kell a nevet. Ez nem olyasvalami, ami miatt a fejlesztőknek aggódni kellene, ez ritkán töröltet nevet. A Scrolls ügyben viszont én nem a népszerű oldalon állok. A Mojang készíteni szeretett volna egy játékot, aminek a neve Scrolls. A Bethesda tulajdonában van az Elder Scrolls, ami az egyik legnépszerűbb név a játékok körében. Amikor meghallom az Elder Scrolls nevet, a Bethesdára gondolok. Amikor a Scrolls nevet hallom, akkor is a Bethesdára gondoltam volna. Megértem az ellenérvet, nem hiszem, hogy tényleg annyira nagyon elterjedt lenne. Nem azt akarják, hogy ne használd a szavacskát a játékodban, csak azt nem akarták, hogy ez legyen a játék neve, mert a Scrolls olyan közel van az Elder Scrolls-hoz. Ez túl sok? Talán. Nem tudom.

L: Kicsit olyan, mint a Candy.
R: De nem!

L: Közel van.

R: Igazad van, álszent vagyok.

L: Nemrég volt egy vitánk egy remek játékot készítő kis fejlesztőről, aki szintén egy nagy céggel harcol egy négybetűs szóval kapcsolatban. Úgy gondolják, övék a használati jog. Nehéz ügy.

Mi a jelenlegi státusza az online szerencsejátékoknak? Pontosabban azoknak, amikor a játékbeli tárgyaiddal játszol.

L: Nagyon fogós kérdés.

R: Minden államban, minden országban más.

L: Más, hogy pontosan mit csinálsz. Attól függ, hogy pontosan mi minősül ott szerencsejátéknak.

R: Attól, miről van szó. Sorsjáték az ügyességi játékkal szemben. Ha simán csak hazárdjáték, úgy gondolom, hogy az minden államban illegális. Ha viszont azt mondod, hogy meg tudsz verni egy adott játékban… arra már nehezebb választ adni, de a tanácsom, hogy ne csináld nagy jogi költségvetés nélkül.

A CounterStrike kapcsán írtátok, hogy be fogják tiltani…
R: Szerintem be fogják, már úton van a szabályozás. Washington állam szerencsejáték bizottsága dolgozik a betiltásán. De meglátjuk, hogy pontosan hogy játszódik le a folyamat, mert a Valve működteti a játékot, a Valve-nek pedig végtelen mennyiségű pénze van, szóval a Valve még beleszólhat.

Mi van a játékgyűjteményekkel? Ezeket sima tulajdonnak fogják tekinteni? Ha van egy ötezer dolláros gyűjteményem, eladhatom, végrendelkezhetek róla?
R: Ez a kérdés mindig úgy merül fel, hogy hátrahagyhatom-e a gyűjteményem a gyerekemre. A válasz: nem. Nem a tied a játék, amit megveszel. Egy engedélyt kapsz arra, hogy játszhass velük, ez pedig csak rád vonatkozik, nem átruházható. Európában meg fogják ezt változtatni, Ausztráliában már megváltoztatták, Amerikában pedig a törvényhozóink még nem találták ki, hogy hogyan nyissák meg a leveleiket. El fogunk jutni odáig. Szerintem lesz egy perünk, és megváltoztatjuk ezt, de jelen pillanatban nem teheted meg.

Twitteren írtátok, hogy sok közösségi finanszírozású játék és projekt van. Mi a jelenlegi helyzete a szellemi tulajdonok ilyen irányú felhasználásának?
R: A legérdekesebb, visszakanyarodva a védjegyekhez, az, hogy nem számít kereskedelmi tevékenységnek. Volt egy ember, aki 7 milliót kapott Kickstarteren, és a USPTO azt mondta, hogy még nem kereskedelmi tevékenységet végez. Ez őrültség.

L: Bármikor gyűjthetsz pénzt, de amint kiadod a terméket, akkor fognak lecsapni rád és veszik el az összeszedett összeget.

Tehát elvehetik a pénzt, amit összeszedtem?
R: Igen, és még többet is!

L: Igen, és még előtte beperelhetnek, kérhetnek előzetes intézkedést is. Ez történt a Star Trekkel. Volt egy rajongói Star Trek film, amit ki akartak adni. Kickstarteren kezdték, milliókat gyűjtöttek. A Paramount beperelte őket, azt mondta, hogy szerzői jogokat sértenek. A készítők meg úgy reagáltak: ’Még nem is láttátok, honnan tudjátok?’ Az ügy még nem ért véget. A bíróság akár azt is mondhatja, hogy nem adhatsz ki valamit.

De így azt a pénzt vehetik el, amit az azért adtak, hogy egy korrekt terméket készítsenek.
R: Nem védjük a rendszert, egyetértünk. Szerintünk is őrültség. De ugyanakkor ne legyél idióta és vegyél meg olyan dolgokat amik illegálisak. Nem kapom vissza a pénzem, ha most kimegyek és veszek 20 dollárért egy csomag heroint, majd letartóztatják, akitől vettem. Itt ugyanez a helyzet.

L: Ráadásul itt nagyon sok más szabály is van. Persze senki nem nézi meg az ÁSZF rendelkezéseit, de amikor ilyen célra adományozol valakinek, akkor lényegében bármit megtehetnek a pénzeddel, nincs semmire sem garancia. Az egyetlen eset, amikor az emberek visszakapják a pénzüket, ha valaki panaszt emel némelyik termékkel kapcsolatban, ami évekig sínylődik Kickstarteren, mégis kap pénzt.

Gondolom, még mindig van lehetőség beperelni azt, aki azt ígérte megcsinálja a játékot – az alapján, hogy csalást követett el.
L: Már megkerestek minket párszor ilyennel. Nem tennék ilyet, mégpedig az ÁSZF miatt, és amiatt, ami benne van, Kickstarteren. Nincs határidő vagy bármilyen időbeosztás, kivéve, ha van egy külön szerződés, ami kimondja, hogy meglesz a játék jövő héten.
R: Csakis akkor, ha valami őrülten nyilvánvaló csalásról van szó. Mert Washington – ismét ők – nagyon rajta van azon, hogy megjavítsa az internetet: Washington állam az egyetlen állam, ahol a főügyészük eljárást indított valaki ellen, aki 3 millió dollárt szedett össze Kickstarteren, és utána lelépett, mondván 'Leléptem, szívás!'. A bíróságoknak ötletük sincs, mi lehet az a közösségi finanszírozás. Néhány ügyésszel jelenleg is együtt dolgozunk a CounterStrike szerencsejáték dolgon. Nem tudják mi ez, még mindig azt próbálják kitalálni, hogy egyáltalán a CounterStrike micsoda. Erre nincs igazán frappáns megoldás. Mi persze tudjuk, de nem mi döntünk róla.

A közösségi finanszírozás egy fejlődő ágazat? Várható fejlődés ennek a jogi oldalán?
R: Ó igen, érkezni fog. Ha a mostani 30 évesek 45 évesek lesznek, és elkezdenek ennek a csoportnak a szavazataival foglalkozni, a jogszabályok is drámaian megváltoznak.

L: Úton van már néhány szabályozás. A GoFundMe például iszonyatosan rémisztő, hogy bármit megtehetsz azzal a pénzzel.

A videojátékoknál ugyanez a helyzet?
R: Mindenhol érkezni fog. A videojátékoknál önszabályozás van jelenleg. Ez nem lehet elegendő örökké. Nagyon sok rossz jogszabályunk lesz még, és reménykedem, hogy utána már jobbak érkeznek. De mindig a rosszak jönnek először. És higgyétek el, jönnek.

*

Köszönet Dr. Kiss Anna Ritának és Darvas Balázsnak a segítségükért, amivel hozzájárultak az interjú elkészítéséhez.

Fair use, méltányos használat: a fair use egy jogi elv, ami angolszász jogterületről származik. Ez alapján a védett alkotások bizonyos típusú, korlátozott felhasználáshoz nem kell engedély. Viszont a felhasználás jellemzői nem előre megszabottak, nagyban függ a körülményektől.

Crowdfunding, közösségi finanszírozás: egy új, alternatív formája a finanszírozásnak, amely esetén egy projekt vagy vállalkozás pénzelését felhívásos alapon, sok személy (jellemzően kis mértékű) anyagi hozzájárulásából oldják meg.

Sorsjáték: a szerencsejáték egy fajtája, amelyben a játékosok között a végkimenetelt teljes mértékben a véletlen dönti el, a nélkül, hogy az esélyeket a játékosok ügyessége vagy szándéka módosíthatná.

Ügyességi játék: ellentétben a sorsjátékkal, a végkimenetelt a játékosok ügyessége és szándéka módosíthatja.

Corporate veil, vállalati lepel: a vállalati lepel egy kifejezés, ami arra utal, hogy mivel a jogi személyeket önálló entitásként kezeljük, azok elhatárolhatóak saját tagjaiktól. Gazdasági társaságok esetében a tagok egy előre vállalt pénzbeli vagy nem pénzbeli hozzájárulás fejében részesednek a társaság működésének előnyeiből és hátrányaiból, miközben saját vagyonukkal nem fognak felelni annak kötelezettségeiért. Ez a társaságok egyik legfőbb ismertetőjegye, azok korlátolt felelőssége.

Átdolgozás, átalakítás: egy bizonyos mű, alkotás szerzői védelem alatt áll, ami azt jelenti, hogy például a megalkotó engedélyével használható fel. Viszont ugyanez a védelem megilleti az átdolgozott művet is. Ez fontos Ryan és Michael ügyeinél, ugyanis a paródiák, rajongói játékok esetén az átalakítás, átdolgozás a minimum.

DMCA Takedown System: a DMCA szócska az amerikai Digital Millenium Copyright Act rövidítése, ami egy USA-beli törvény. Maga a Takedown System, azaz az eltávolítási rendszer működése a következő: a jogosult kérésére a jogsértő tartalmat eltávolíthatják, amennyiben annak közzétételét nem engedélyezte, továbbá a jogosultnak joga van értesíteni a közzétevőt arról, hogy a magatartása jogsértő.

Copyright Act: egy 1976-os amerikai törvény, amely a szerzői jog alapjait fektette le az országban. Többször kiegészítették, módosították. Nagy változást jelentett, hogy a fair use doktrínát kodifikálta.

Gönczi Gergely:
A robotika a mi gőzgépünk – interjú Orbán Miklós ügyvéddel

Dr. Orbán Miklóssal, az Orbán & Perlaki ügyvédi társulás partnerével a múltról és a jelenről, nem mindennapi karrerútja főbb állomásairól és fordulópontjairól, valamint a jogi szakma jövőjéről beszélgettünk.

Melyek azok a főbb fordulópontok, amelyek a karrierutadat meghatározták?
A kilencvenes években jártam egyetemre. A magyar jogrendszer ekkor még teljesen a kádári örökség része volt, és csak akkoriban kezdett átalakulni. Zavar volt az éterben: a tanárok érezték, hogy már másképp kellene tanítani, de még nem voltak új jogszabályok és tankönyvek. Beindult a törvényhozás, de valójában még minden a régi beidegződések szerint működött.

Fura világ volt, politikai kultúra szempontjából sok tekintetben a mostani totális ellentéte. Úgy éreztem, hogy a 460 fős évfolyamomból én voltam az egyetlen nyugati értelemben konzervatív gondolkodású fiatal. Nem voltam az akkori mainstream „szoclib" értékvilágú ember, mint az évfolyamom és a legtöbb tanárom, de „emdéefes" vagy szélsőséges sem voltam.

Valószínűleg persze nem én voltam az egyetlen, de az biztos, hogy az egyetem folyosóján csak én olvastam magyar nemzetet, ami akkor jelentett valamit. Azt éreztem, hogy én vagyok a belga a vallonok és flamandok között. Mostanra sok minden megváltozott: sokkal kevésbé vagyok ideologikus, viszont a mélymagyarkodás, a provinciális nyugatellenesség és a plebejus populizmus még mindig fizikailag fáj. A nyáj-szellem sosem állt közel hozzám.

Az egyetemen azt vettem észre, hogy ha karriert szeretnék, akkor annak az egyetlen módja, ha csatlakozom egy nagy nemzetközi „brandhez". Akkoriban a karrierépítésnek sokkal kevesebb alternatívája volt: nem voltak igazi magyar sztorik, start-upok, nem volt legal innovation sem, és még számos olyan dolog, ami most már van. A nagy cégek jogi osztályai is old school-módon működtek, azaz igazából nem csináltak semmit ahhoz képest, amit egy nemzetközi ügyvédi irodában lehetett csinálni.

Egy nemzetközi ügyvédi irodához, az Allen & Overy-hez csatlakoztam, ahol akkor Jonathan Porteous volt a managing partner. Fiatal, energikus és innovatív volt. Az első hetekben azzal bízott meg, hogy készítsek egy széleskörű internet-memót annak jogi vonatkozásairól. Én ezt hónapokon keresztül írtam, és az elkészült közel 100 oldalban nagyjából minden fontosabb jogi kérdést körbejártam.

Nem arról van szó, hogy Jonathan tökéletesen ráérzett a jövőre, sokkal inkább a hozzáállása volt zseniális. Egyrészt azért, mert allokált megfelelő erőforrást ilyen innovatív dolgokra akkor, amikor más még egyáltalán nem foglalkozott az internettel (ne feledjük, ekkor még bőven a 20. században vagyunk). Másrészt pedig azért a szemléletmódjáért, hogy mindenkit ambicionálni akart, és nagyon jól érezte, hogy engem ilyenekkel lehet. Azt mondta: ez az egész cég addig működik, amíg te „én" akarsz lenni. Az ezt követő három évben sok minden történt: kijutottam Fulbright-ösztöndíjjal a Georgetown Egyetem jogi karára, ami után New York-i ügyvédi szakvizsgát tettem. Majd Londonba mentem dolgozni az Allen & Overy-hez.

Londonban két dolog tudatosult bennem: az első, hogy mennyire hihetetlenül gyár-jelleggel működik a profi jogi szolgáltatás. Mennyire nincs helye a személyiségnek. Sokkal inkább megbízható szakértelemre van szükség: mindig ugyanúgy, mindig ugyanolyan minőséggel, mindig ugyanazzal az egyenmosollyal nyomd a melót. Félreértés ne essék, itt tényleg a 'best and the brightest' van összeválogatva, a probléma csak az, hogy a koordináta-rendszernek egyetlen tengelye van, hogy te mennyire vagy jó a szakmádban. A karakter viszont ebbe a rendszerbe nem fér bele. Elképedve tapasztaltam, hogy mennyi ötlettelen, sótlan, végtelenül unalmas, ámde kiváló jogi szakembert foglalkoztatnak ezek a cégek.

A másik, ami Magyarországon nincs jelen, az az, hogy az Egyesült Királyság egy kasztrendszer. A legnagyobb ügyvédi irodákban klasszikusan első generációs értelmiségiek és bevándorlók dolgoznak. Azok tagozódnak be, akik a középosztályból vagy az alatti társadalmi rétegekből jönnek. Akik a társadalom felső egyharmadába születtek, azok tipikusan nem a nagy jogi gyárakba helyezkednek el, hiszen ott az

egyetlen dolog, amivel előre lehet jutni, az a rendszeres, sok munka. Aki jó családból jön, az otthon sokkal többet kap, mint egyszerűen szorgalmat. Kap beszédkultúrát, gondolkodást, képes a dolgokat perspektívában látni, kialakult történelemszemlélete van, satöbbi. Ezek az emberek vagy saját céget csinálnak, vagy pedig butikcégekben ülnek. Ez a felismerés nagyon mélyen érintett.

Én nagyon szerencsés vagyok, értelmiségi családból származom, szüleim biokémikusok, édesapám feltaláló. De nem is ez mond el róluk a legtöbbet, hanem az a klasszikus értelmiségi miliő, amelyben felnőttem. Londonban jöttem rá, hogy én a perspektivikus látásmódommal, történelemszemléletemmel mennyire elütök az ottani emberektől. Ott a tipikus nagy ügyvédi irodai munkavállaló volt gyarmati országból, egy faluból jön, vagy egy alsó-középosztálybeli angol családból, ahonnan a Magic Circle irodák a kiugrási lehetőséget jelentik a társadalomban. Ha sokat tolod, eljutsz odáig, ahol az angol felső-középosztálybeli, vagy akár felsőbb osztálybéli családok vannak. De ha oda születsz, miért mennél be ezekbe a gyárakba? Erre jöttem rá, és arra, hogy én szerencsére nem ebben a kasztban vagyok. Én a saját társadalmamban – hála Istennek – nem a társadalom alsó vagy középső harmadában vagyok, hanem a felső egyharmadba születtem, minden szempontból. Így aztán nekem idegen volt ez a közeg, még Angliában is. Magyarországon ez a jelenség azért sokkal kevésbé érvényesül. Hazajöttem tehát, még nemzetközi ügyvédi irodában dolgoztam Magyarországon egy évet, de azután végképp rájöttem, hogy ez nem az én közegem: már nem akartam az lenni, aki a főnököm volt.

Úgy látszik, nagyon meghatározónak tartod a társadalmi és családi közeget, még a karrierben is…
Nemcsak a családot, hanem általában a közeget, amiben élsz: ahol, akivel és amivel töltöd az idődet. Az egyik legérdekesebb kutatás, amit az elmúlt 10 évben olvastam az intelligencia változásáról szól. Azok közül a gyerekek közül, akiknek 6 évesen 130 feletti IQ-juk volt, 18 évesen már csak az egy-negyedüknél maradt meg ez a hányados. Ez sokkoló és mindenképpen elgondolkoztató. Ehhez tegyük hozzá azokat a kutatásokat, amelyek arról szólnak, hogy egy adott pillanatban a génállományunk milyen kis része aktív (funkcionál) igazából: az életünk, a környezetünk határozza meg, hogy a 20.000-es génkészletünkből melyik pár száz határoz meg minket egy adott élethelyzetben. Lefordítom: hihetetlen fontos, hogy mivel töltjük az időnket, kik a barátaink, és legfőképp talán az, hogy ki a párunk. Ha olyan környezetben élünk, olyat csinálunk és olyan emberekkel töltjük az időnket, akkor a génállományunk legjobbja aktivizálódik, az IQ-nk nő, de legalábbis nem csökken. Azonban bármilyen jó képességgel születhetünk, ha nem állítjuk magunkat folyamatos szellemi kihívások elé, mindenféleképpen leépülünk.

Bíztató. Az Allen & Overy után hogyan alakult a karriered?
A következő lépés egy kiváló nemzetközi kapcsolatokkal rendelkező iroda volt, ahol nagyon jól éreztem magamat: a Partos & Noblet Hogan Lovells. Ez egy fantasztikus csapat, remek hangulattal. Máig jó kapcsolatot ápolok velük. Másfél év után azonban kaptam egy visszautasíthatatlan ajánlatot: az akkori egyik első ügyfelem, a British Telecom 2004-ben elképesztő expanzióba kezdett Magyarországon. Ott volt a lehetőség, hogy egy igazi nemzetközi állást betöltve csatlakozzak a csapathoz, partneri fizetéssel és

komoly karrier lehetőséggel.. Hiszen csak egy valóban nemzetközi cégnél lehet olyan szakmai utad, amely valóban nemzetközi, valóban állandó új kihívásokat hoz, és nem ugyan azt kell állandóan tolni újra és újra.

Nem sokkal később a managementbe kerültem, 25 országért voltam felelős. Igazi nemzetközi munkám volt, olyan, amelyet az ember ügyvédi irodában sosem csinálhat. Egyik nap Lengyelországgal foglalkoztam, a másik nap Kazahsztánnal, a harmadik nap Montenegróval. Nem egy nagyon szűk szakterületért feleltem, hanem komplex problémákat kellett menedzselnem és megoldanom, elejétől végig, saját költségvetéssel… és mindezt 30 évesen.

Az ezt követő hat év óriási volt, ráadásul sokat utaztam is, ami szintén elképzelhetetlen egy nemzetközi irodában, ott az ilyen utazásokat aligha tudod kiszámlázni.

Idővel itt is elértem az „üvegplafont", ami tökéletes szókép: átlátsz rajta, de nem tudsz tovább jutni fölfelé. A BT-nek ugyanis ez a régió egy provincia, a fontos dolgokat nem itt döntik el. Amikor mi azt hittük, fontosak vagyunk, akkor fölöttünk még 3-4 szinttel döntötték el az igazán jelentős kérdéseket. Egy idő után ez azért frusztráló volt, ráadásul jött a gazdasági válság: alattam, mellőlem szinte mindenkit kirúgtak. A főnököm Londonban nyugdíjba vonult, felajánlották az ő állását, de én ekkor már tudtam, hogy nem akarok visszamenni Londonba: ott kint még ezen a szinten is, az ember valójában egy óriási senki.

Nekem pedig mindig is mások voltak az ambícióim. Abban a pillanatban, ha egy lényegtelen arc voltam valahol, ott nem éreztem jól magamat. Egy nagy szervezetben a 153 vezetőből a 19. számúnak lenni, az nem én vagyok, az nem nekem való. Végtelenül frusztrált volna. Szép ajánlat volt, de vissza kellett utasítanom. Ugyanakkor ismerve magamat, azt is tudtam, hogy ha nem tudok előre lépni, akkor tovább kell állnom.

Ez a más lett az Orbán & Perlaki Attorneys-at-Law…
A gondolkodásom alapja az volt, hogy ugyanazt nem szabad csinálni, mint az A&O, meg az összes nemzetközi ügyvédi iroda, csak olcsóbban. Ez no-go. És ez nem is érdekelt. Ráadásul a matek sem áll össze: ha a nemzetközi irodákkal versengsz, a költségszinted is majdnem ugyanolyan lesz, mint az övék, hiszen az emberek ugyanannyiba kerülnek, neked is jó irodába kell menned, te sem úszod meg marketing költség nélkül, csak ők a nagy létszám miatt alacsonyabb működési költségekkel dolgoznak.

Ha viszont mást csinálunk, akkor mi legyen az? Azt vettem észre, hogy az ügyvédi irodák magukkal vannak elfoglalva, csak a saját szűk környezetükre figyelnek. Már annyiszor elmondtam mindenkinek a 19. századi vasúttársaságok példáját, hogy magam is unom, de ennél nehezebb plasztikusabban leírni a helyzetet: ezek a cégek anno azért mentek csődbe, mert annyira csak egymásra és a másik áraira figyeltek, hogy nem vették észre: valójában nemcsak a másik vasúttársasággal, hanem az egész fuvarozási iparággal versenyeztek.

Az ügyvédi irodák is azt gondolják, hogy a másik ügyvédi irodával állnak versenyben, miközben valójában az egész tanácsadó világgal rivalizálnak: versenytársuk mindenki, aki tanácsadást akar eladni. Ha az ember kimegy egy piacra, és azt mondja, hogy ő egy új és független szereplő, akkor nagyon pontosan be kell tudni lőni, hogy ki ő pontosan a piacon és mit akar eladni. Ezen két évet gondolkodtam, mielőtt elindultunk volna 2011-ben, és mai napig az időm egy komolyabb része a nemzetközi jogi piac kutatásával megy el.

Az egyik fontos célkitűzésünk az volt, hogy nemzetköziek leszünk – nem nevében, mint sok más iroda, hanem valójában. És építettünk egy mini nemzetközi ügyvédi irodát: mára nemcsak minden magyar ügyvédünknek van nemzetközi háttere, hanem sok külföldi munkatársunk is van: lengyel, horvát, román, szlovák, angol jogászok ülnek velünk. És ez teljesen más szolgáltatást jelent. Látom azt, hogy milyen, amikor 6-7 iroda összeáll, és úgy nyújt egy szolgáltatást, és milyen, amikor mindez egy helyen van: egészen más. Meg kell találni, hogy pontosan kinek és milyen szolgáltatást lehet így eladni, de azt hiszem, hogy ezt elég jól belőttük, és ezért is lettünk sikeresek.

Amellett, hogy az OPL egy valóban nemzetközi ügyvédi iroda, a klasszikus jogi szolgáltatásokon felül más piaci szegmensekben is aktívak vagytok.
Az egyik, amire rájöttünk, hogy Közép-Európában nincsen profi public policy. Volt politikusok és nokiásdobozzal rohangáló emberek vannak. Nincs rendes public policy és kulturált lobbi, pedig borzasztó nagy szükség lenne rá. Szerintem a jogban az államelmélet és jogbölcselet az igazi tudomány, minden más leginkább csak valami skill, amit pár hónap alatt meg lehet tanulni. Nyolc évet tanítottam államelméletet az ELTE-n, és ha valamit mondhatok jogelméleti szempontból, az az, hogy a jog borzasztóan megváltozott az elmúlt pár évtizedben.

A jogszabályok többségét alacsonyabb szinten hozzák meg, és sokkal nagyobb mennyiségben, és a minősége is teljesen megváltozott: nem keretszabályok vannak, hanem technikai parancsok. Ezek ráadásul állandóan változnak, így nem kell adottnak tekinteni őket úgy, mint mondjuk a Ptk.-t. Ezek a technikai részletszabályok igazából dekrétumokként működnek és nem jogalkotók, hanem bürokraták hozzák őket. Ezek ahogy jöttek, úgy mennek – és úgy is lehet őket változtatni. Magyarul, egészen más a public policy helye most, mint mondjuk 30 évvel ezelőtt.

Azt is tudtuk, hogy mi pontosan mit akarunk ebben csinálni. Nem kijárni akarunk dolgokat, mi nem kormányzati szerződéseket akarunk elintézni. Ha valaki a következő autópályát akarja intézni, az biztos nem hozzánk jön. De ha valaki azt érzi, hogy valami egy egész iparágnak rossz, ezért össze kellene állni, és kellene egy nagyon konstruktív stratégai projektet csinálni, az jó helyen jár nálunk.

Csináltunk tehát egy public policy céget, amit azonban nem akartunk összekeverni az ügyvédi irodánkkal. Most az ügyvédi irodánk tulajdonolja ezt a public policy céget, ami egy önálló brand a cégcsoportunkon belül. Explico a neve egyébként. Mostanra egészen komoly hírneve van, a közép-európai régió egyik meghatározó public policy cége, amiről

Brüsszelben is hallottak, jelenleg is éppen két brüsszeli közpolitikával foglalkozó céggel tárgyalunk.

A másik, amit láttunk, hogy a cégeknél végzett jogi munka nagyjából egyharmada adminisztráció, egyharmada repetitív munka és egyharmada az, ami management és magas hozzáadott értékű munka. Az adminisztráción igazából csak cégen belül kell változtatni, optimalizálni folyamatokat. Viszont minden jogi osztálynál van nagyon hasonló, repetitív munka. Oltári nagy waste of resource, hogy ezeket belső jogászok, azaz általában a szükségesnél sokkal szeniorabb emberek csinálják, és emiatt a cég szempontjából rendkívül drágán.

Egy nagyvállalat jogi osztályán gyakran a családi napon fellépő bohóc szerződését ugyanaz a jogász csinálja, mint a legfontosabb felvásárlási szerződést. Ez óriási pazarlás. Kialakítottunk egy úgynevezett low cost legal center szolgáltatást. Ennek az a lényege, hogy bemegyünk egy jogi osztályra, megtaláljuk azokat a munkákat, amelyek hasonlóak és rendszeresen előkerülnek. Ezekre a munkákra azután kialakítunk az ügyféllel egy procedúrát, amin keresztül ezeket ki tudják szervezni nekünk úgy, hogy közben biztosítani tudják a magas minőséget. Mindez persze azt is jelenti, hogy előre pontosan megmondjuk az ügyfelünknek: hány órán belül fogunk válaszolni, hány órán belül fogjuk a feladatot elvégezni.

A megszokott ügymenetben ezeknek a feladatoknak az ütemezése azon múlik, hogy az ügyvéd éppen mennyire leterhelt más munkákkal. A mi szolgáltatásunk elérése viszont 24 óra egy nap, 7 nap egy héten és 365 nap egy évben – ezt fel kell tudni építeni így, mint egy pici gyárat, és onnantól kezdve ez egy nagyon versenyképes szolgáltatás. Ehhez képest a nagy cégeknél egy kutatás szerint az átlagos munkavállaló rendelkezésre állási ideje az összes munkanapra vetítve átlagosan 80-83%, azaz egy magyar munkavállaló gyakorlatilag heti 4 napot dolgozik a valóságban. Ehhez képest nyújtunk mi 100%-ot, ami óriási dolog. Egy valódi igényre valódi választ adunk tehát egy olyan területen, ahol ebben a régióban nem igazán csinál ilyet más.

De mindehhez emberek is kellenek. Hogyan toboroztatok?
Mindenhez kell egy partner! Sokszor többes elsőben beszéltem, és ez nem „fejedelmi többes” volt. Ugyanis a cégeinket Perlaki Szabolcs barátommal alapítottuk és vezetjük. A jó üzleti partner olyan, mint a jó pár: nem olyan mint te, hanem kiegészít téged.

A toborzás nagyon nehéz, hiszen mi vagyunk Budapest legkevésbé ismert nagy ügyvédi irodája. Azt szeretnénk, hogy a legtehetségesebb, legvagányabb és legérdekesebb fiatal jogászok ránk is gondoljanak, amikor a jövőjükön morfondíroznak. De ez nehezen megy, ha nem is tudnak rólunk, ezért az elmúlt 1-2 évben elkezdtünk komolyabban költeni a megjelenésre.

És folyamatosan növekszünk, minden szinten. Hatalmas lépés volt, amikor az öt éves évfordulónkon partnerré választottuk a szemtelenül fiatal Kovács Gábort, aki még jelöltként csatlakozott hozzánk.

Kik azok az emberek, akik a karrieredre meghatározó befolyással voltak?
Az embernek nagyon különleges kapcsolata van a főnökeivel, és szerintem a legtöbbet egy karrier során a jó főnöktől lehet tanulni. Nekem sok főnököm volt, és párnak közülük meghatározó hatása volt rám. Jonathan Porteous-ról, Partos Laciról és Christopher Nobletről már beszéltem. Tőlük láttam azt, hogy hogyan lehet a klasszikus ügyvédséget nem gépszerűen, mégis kiválóan csinálni. A BT-ben dolgoztam Tim Cowen-nek, aki a mai napig a karizmatikus vezető példaképe számomra: azóta sem hallottam senkit olyan perspektívából beszélni a jogról, mint őt. Aztán dolgoztam Gordon Moir-nak is, aki megtanította, hogy minden szakmában és minden pozícióban lehet az ember kreatív. Az utolsó főnököm a BT-ben az olasz Emanuele Vadilonga volt, aki valami olyat tudott, amit csak nagyon kevesen: úgy volt a főnököm, hogy egy percig sem éreztem annak, mégis úgy tekintettem rá. Ezt a mai napig nem tanultam meg. A „szívem csücske" viszont Phil Stubbington volt. Benne minden megvolt, ami jó az angol felső-középosztályban: a humor, a kulturáltság, a nemzetköziség. Viszont teljesen hiányzott belőle az arrogancia. Phil jogi diploma nélkül volt több tucat jogász vezetője. Nyelvész: szerinte a jogszabályokat „csak" olvasni kell tudni. Nagyon igaza volt.

De volt megannyi borzalmas főnököm is, sőt néhány futóbolonddal is összehozott a sors: volt olyan „control freak" főnököm, aki az első találkozásunkra összeállított nekem egy két napos programot, amiben külön jelölte, hogy mely 10 percekben mehetek majd el WC-re: ezt a kinyomtatott programban „comfort break"-nek jelölte. A rosszból is lehet tanulni – persze ezt akkor nem ilyen bölcsen éltem meg.

Említetted, hogy már az egyetemen érezted, hogy nem simulsz bele a trendekbe, hogy mindig is fontos volt neked, hogy a saját utadat járd, megtaláld, megismerd önmagadat. Mit javasolsz azoknak, akik hasonlóan érzik magukat az egyetemen?
Azt javaslom általánosságban, hogy menjenek el, és húzzanak le 1-2 évet egy nagy nemzetközi cégnél, mert iskolának jó. Egyrészt sokat tanulsz, másrészt az iskolához hasonlóan itt is az a kihívás, hogy meg kell tudni felelni. Lehet másnak lenni, de meg kell tudni felelni. Én baromira más voltam mind az iskolában, mind a cégeknél, mint a társaim – de a végén én is summa cum laude lettem, és előre is léptettek a cégeknél. Ebből önmagában hihetetlenül sokat tanultam. Ezek a nagy nemzetközi cégek pedig más szempontból is kiváló iskolák: nagyon megtanítanak dolgozni, megtanítanak egyfajta mentalitást, viselkedést és a how to do business-t. Ehhez képest lehet majd 10 évvel később az embernek „ellenpontoznia" magát, de egész életében tisztelni és becsülni fogja ezt a műfajt. Sokan hajlamosak úgy érezni, hogy én nem fogok beállni egy ilyen céghez, mert én hú, de nagyon kreatív vagyok. pedig nem biztos ám, hogy annyira kreatív vagy!
És mire alapozod ezt a hitedet? Óriási különbség van az üres beszéd és a tartalmas beszéd között. A mostani közkultúra azt üvölti rád, hogy te egyéniség vagy, és minden megnyilvánulásod, ha ostoba is, egyedi! – és szinte parodisztikusan, mindenki elhiszi, hogy ez így is van. Közben soha nem volt annyira uniformizált a gondolkodás, az ízlés, a viselkedés, mint most. Nekem nagyon hiányoznak a tartalmas egyéniségek.

Ha az ember az egész karrierjét misfit-ként kezdi, az nagyon rossz pályára teheti. Nem baj, nem ciki, ha az ember a tanuló éveit egy nagy cégnél tölti. Pár évre nyugodtan el lehet menni, ezt tiszta szívvel tudom ajánlani. A tanítás során is azt tapasztaltam, hogy a

mostani generáció túl hamar, túl könnyen elengedi a dolgokat: bárhol, ahol kötöttséget látnak, rögtön azt érzik, hogy áh, ez nekem nem való. De ez szimpla lustaság, a könnyebb út választása. Én soha, senkinek nem ajánlom a könnyebb utat.

A sikerért meg kell küzdeni. Ráadásul annak van értéke, amiért keményen megdolgozol. Ezek talán közhelynek hangzanak, de a legnagyobb igazságok az életben. Az egyetemen is teljesíteni kell, nem lesöpörni a kötelezettségeket azzal, hogy hülyék a tanárok. Persze hülyék, de attól te még lehetsz okos és megfelelhetsz. A sok munka, a kemény munka soha nem ciki.

Az Arsboni Karrierfesztivál keddi napján te tartod a központi helyszín nagyelőadását Ügyvédség 2020-2040 címmel. Merre vezet a jogászság útja a következő két évtizedben?
Alapvetően az a legfontosabb dolog, hogy a mostani jogi világ egy óriási átalakulás folyamatában van. Az egész jogászi, ügyvédi szakmát négy nagy dolog állítja kihívás elé.

Az első a nem jogi szolgáltatók megjelenése a jogi piacon. Ezek ma körülbelül 5-10 százaléknyi piacot hasítanak ki maguknak a jogi tanácsadás globálisan 1000-1200 milliárd dolláros üzletéből. A prognózisok szerint 2022-ig ez az üzletrész megduplázódhat. (Összehasonlításképp: a magyar GDP kb. 124 milliárd dollár.) A jogi cégek nem vették észre, hogy az igazi kihívás az az hogy amit ők csinálnak, annak egy nagy része nem ügyvédi szakvizsgához kötött tevékenység. Igenis egy csomó dolog nem jogi szolgáltatás, amit nyújtanak, és azokat ezért meg tudják csinálni mások is. És akik ebben profibbak, jobban vannak szervezve, azok olcsóbban is garantálni tudják ugyanazt a minőséget.

A második, hogy a 2008-as világválság óta nagyon jelentős költségnyomás van az ügyvédi irodákon világszerte. Talán lebecsüljük a 2008-as válságot, pedig ez a válság nagyobb volt, mint a törikönyvekből mindenki számára ismert nagy gazdasági világválság.

A költségnyomás azt jelenti, hogy a jogi szolgáltatásokat megrendelő vállalatok azt várják el a nekik dolgozó ügyvédi irodáktól, hogy vagy többet dolgozzanak ugyanannyiért, vagy kevesebbért kell kínálniuk ugyanazt.

Nincsen senki abban a biztonságban, hogy rá ugyanannyit, vagy esetleg többet fognak tudni költeni, mint tavaly. A kilencvenes években és a kétezres évek elején az irodák évente stabilan pár százalékkal növelni tudták a díjaikat – ez ma messze nincs így, nemhogy emelni nem tudnak, de van, ahol csökkenteni kell. Új számlázási módok jelennek meg, mert egyszerűen többet várnak el az ügyvédektől kevesebbért.
A harmadik, hogy a körülbelül a hetvenes évek óta velünk élő technikai forradalom egy új hulláma indult be.

Az automatizálás körülbelül négyszer akkora produktivitás-növekedést fog hozni, mint amekkorát a gőzgép okozott, a gyártásban elterjedő robotizációhoz képest pedig minimum kétszeres bővüléshez vezet majd. Ez a hullám a jogi szakmát sem fogja

érintetlenül hagyni, és ezt mindenki látja is. Ha elmegy az ember az Egyesült Államokba egy konferenciára, csak erről beszélnek. A legújabb McKinsey-tanulmány szerint[1] körülbelül egyharmada a jogi munkának automatizálásra fog kerülni 10-15 éven belül.

A negyedik a jogszabályok jellegének és minőségének már említett megváltozása. Ahogy a jog változik, úgy lesz teljesen más szerepe a jogásznak is. Régen a keretjellegű szabályokon belül a jogász segítségével alakították ki a felek a játékszabályokat. Ma mindenre van részletszabály, amelyeket a jogász is csak követ, és egyfajta compliance officerként biztosítja, hogy az adott ügyben mindet figyelembe vegyék. A felek tárgyalásának tere tehát folyamatosan szűkül, a jogász szerepe egyre inkább a részletszabályok pontos, naprakész ismerete.

Ez a fajta jogászi munka pedig könnyebben digitalizálható, azaz a mai jogász könnyebben helyettesíthető mint egy római rétor?
Persze, tiszta sor. Egy compliance-jellegű, szabálykövetést biztosító munka sokkal könnyebben digitalizálható, mint egy tárgyalás.

Ugyanakkor ez is azt mutatja, hogy azok a területek, ahol nagyon fontos az ember, ahol érzelmi intelligenciára van szükség, azok sokkal nehezebben robotizálhatóak, egy emberöltőn belül ennek a mesterséges intelligenciába kódolása nem realitás.

Azt is látni kell, hogy csak a szakmák 1%-a olyan, ami teljesen robotizálható. Ez a fajta technológiai fejlődés tehát nem elsősorban arról szól, hogy jönnek a robotok, és elveszik a munkánkat. Ez egy tipikus félreértés. Ettől a folyamattól nem kell megijedni. Egy másik fontos szempont ugyanis, hogy ma az emberek 80-90%-a nem jut jogi szolgáltatáshoz, pedig van jogi problémája. Gyakorlatilag aki ebben a városban jogi szolgáltatásból él, az a társadalom felső tíz százalékából és a gazdagabb cégekből él. Az emberek túlnyomó többsége nem vesz igénybe jogi szolgáltatást, amikor munkaszerződést köt, kirúgják, vagy megbünteti a rendőr. A digitalizáció tehát azt is hozhatja, hogy kinyitja ezt a piacot a kevésbé jól fizető, de sokkal nagyobb tömegben igénybe vett jogi szolgáltatások felé.

Nem azt kell tehát gondolni, hogy azért, mert a mostani jogi munka egyharmada digitalizálható, akkor a jogászok egyharmadának lőttek – hanem arról, hogy megváltozik az egész piac. Ki is nyílhat – persze ezért még sokat kell majd dolgozni. Valami nagyon formálódik. Nem tudjuk pontosan, micsoda, de a fent említett négy erő egyszerre hat. Amit biztosan tudunk, hogy ameddig a mesterséges intelligencia be nem robban, addig az alacsonyabb hozzáadott értékű, repetitív munkák kiszervezése lesz a nagy sztori. Minden arról fog szólni, hogy mit csinálsz, hogy csinálod, kivel csinálod.

Ez innen, Közép-Európából még talán nem annyira látszik, de nyugaton már évek óta e körül forog minden. Mi pedig részt szerettünk volna venni ennek az egésznek a sűrűjében. Az egyik ilyen központ a világban London, ahol az egyik legrégebbi ilyen flexible/creative resourcing cég a Paralaw, amivel én 6-8 évvel ezelőtt kerültem

[1] https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/Where-machines-could-replace-humans-and-where-they-cant-yet (2018. május 10.).

kapcsolatba. Mostanra odáig jutottunk, hogy stratégiai igazgató leszek. Ezért járok ki rendszeresen Londonba. Feladatom új termékek fejlesztése, a cég új irányokhoz való alakítása, esetleg egy joint venture létrehozása egy hasonló céggel. Mi a középtávú jövőt a jogi munkák flexibilis kiszervezésében látjuk.

Milyen hatással lesz ez a pályakezdő ügyvédjelöltek életére? Ha jól sejtem, az általuk végzett munka nagyobb része könnyen automatizálható vagy kiszervezhető…
A váltást nem úgy kell elképzelni, hogy egy nap felkelünk, és már robotok csinálják, amit tegnap még mi. A folyamat tipikusan úgy néz ki, hogy először rájövünk azokra a munkafolyamatokra, amelyek könnyebben automatizálhatók, másodszor megpróbáljuk mindezt emberekkel automatizálni. Ezt követi az IT-alapú, de még emberek által felügyelt automatizálás, és csak a negyedik lépés az, hogy már lényegében emberi felügyelet nélkül dolgozik a program. Ezért kell hozzá 10-20 év.

Ebben a folyamatban most ott vagyunk, hogy az elsővonalas technika eljutott odáig, hogy az IT-automatizáció és az emberi munka egyszerre van jelen. De az egyértelmű, hogy az automatizálható folyamatait már most mindenkinek meg kell határoznia, és el kell gondolkoznia, hogy azokkal mit csináljon.

A régi világban a jelölteket biorobotoknak használták. Nálunk a jelöltek nem biorobotok. Szerintem túl drágák hozzá. Ezeket a munkákat ki lehet szervezni, sokszor jogi diploma sem kell az elvégzésükhöz. Szerintem egy jelölt egy kis felügyelettel már majdnem olyan munkát tud végezni, mint egy ügyvéd, rendes felügyelettel pedig ugyanolyat tud végezni. Emiatt hatalmas erőforráspazarlás, ha ez az ember biorobot lesz.

Ezért kell ezeket a munkákat kiszervezni, és ezért szervezzük ki mi is a saját cégünkben. Semmi értelme, hogy az én drága, amúgy másra is használható jelöltem végezze ezeket a munkákat. Onnantól kezdve, hogy a kiszervezés lehetősége jelen van a piacon, és olcsóbb, mint a jelölt ideje, ahogyan Londonban már bőven tapasztalható, a jelölteket elkezdik minőségibb munkára használni. A jelöltek bére Magyarországon is emelkedik, így a jobb irodák vezetése már ma is meg kell, hogy gondolja, hogy a legrepetitívebb munkákat biztosan a jelölttel végezteti-e el.

Nagyon fontos, hogy amiről itt beszélünk, és amiről az Ügyvédség 2020-2040 című előadás is szólni fog, azok már létező technikák. Nyugat-Európában már használják azokat a rendszereket, amelyek képesek dokumentumokat olvasni és értelmezni. Innentől kezdve ezek az eszközök nagyobb pontossággal tudják elvégezni mondjuk a due diligence-t, mint az emberek. Jelenleg még ezek a gépek drágák, ezért a kiszervezés még relatíve olcsóbb. De már létezik a technológia, legutóbb a jpmorgan fejlesztett ki egy olyan eszközt, aminek a hatására gyakorlatilag egy teljes jogi osztály szűnt meg.[2]

Persze itt a jogászok is hibáztak, hiszen nekik kellett volna előre gondolkodniuk. Fel kellett volna mérni, hogy mit kell azért megtenni, hogy ne áldozatai legyenek a

[2] http://arsboni.hu/evi-360-ezer-jogaszi-munkaorat-sporol-egy-algoritmus-jpmorgan-nek/ (2018. május 10.).

fejlesztésnek, hanem a folyamat úttörőjévé váljanak. Minden ilyen nagy átalakulás egyben lehetőség is. Az tehát, hogy egy jogi osztályt egy ilyen technológia helyettesíthetett, az a jogi osztályról is sok mindent elárul.

De mindenki megnyugodhat, ez a technika ma még nagyon drága. Az MIT 28 millió dollárt költött arra a gépre, ami az amerikai Legfelsőbb Bíróság ítéleteit kb. 95%-os pontossággal megjósolta. Nagyon nagy munka folyik a fejlesztési oldalon, és azért is, hogy ebben jogászok részt vegyenek. Ez egy iparág, amiben részt kell venni! Az a nagy kérdés itt, hogy az IT-sek viszik el, vagy pedig a jogászok. Én magam gyerekkoromban sokat programoztam, és most újrakezdtem, mert érteni kell ezt a világot.

A jogász nem fog jobban programozni, mint a programozó, és nem is kell, de hogy érteni kell ezt a világot, a rendszereket, az biztos. Ennek a világnak a logikája megértése nélkül senki nem lesz sikeres az elkövetkező harminc évben, még egy peres ügyvéd sem.

Robotbíró?
Angliában egyszerűbb szabálysértési ügyekben robotbíró dönt gyakorlatilag. Egy lépésre vagyunk attól, hogy ezt kiterjesszük bonyolultabb ügyekre: igazságosabb, kiszámíthatóbb, és jobb is lenne a rendszer. Egy embernek hangulata van, személyes preferenciái vannak, amik kijátszhatók, illetve torzítanak döntéseket. Aki volt már bíróságon, tudja hogy számít, hogy milyen napja van a bírónak.

Izraeli kutatók kimutatták, hogy feltételes szabadságra bocsátás esetén mekkora jelentősége van annak, hogy ebéd előtt, vagy ebéd után áll a bizottság elé valaki. Vagy hogy süt-e a nap kint, hogy milyen napja van az adott bírónak, hogy nő-e vagy férfi stb. Ehhez képest a robotbíró sokkal-sokkal jobb.

Valamit tehát e téren is biztosan kell majd fejleszteni az elkövetkezendő 20-30 évben, mert mindenkinek ez az érdeke. Nem a legbonyolultabb ügyekben, attól még valószínűleg nagyon messze vagyunk, de az egyszerűbb ügyekben elkerülhetetlen lesz. Ezért mondtam, hogy még egy peres ügyvéd sem fogja tudni magát ettől teljesen függetleníteni. Érteni kell, hogy hogyan működik a világ.

Ez egyben egy sokkal nagyobb lehetőség is. A prognózisok szerint a világ GDP-je minden évben 0,8-1% körül fog nőni csak az automatizálás hatására. Ez egy óriási lehetőség. Ezt fel sem tudjuk fogni, hogy ez mennyi pénz, és mekkora lehetőség. Az elmúlt száz év gazdasági, technológiai változásait mind túlszárnyalja hatásában.

Tehát egy mai joghallgató, ha fel akar készülni a jövő kihívásaira, tanuljon meg keményen dolgozni, tanuljon meg jól angolul, tanuljon meg programozni, és kövesse a világ változásait?
Ezt mind, mert az egyikből következik a másik! De mindenekelőtt tanuljon meg tanulni, mert azt egy életen keresztül kell csinálni mindenképpen. És ha háromszáz évvel ezelőtt beszéltünk volna, pont ugyanezt mondtam volna – a programozást leszámítva. De alapvetően a legnagyobb tanulság, hogy a legfontosabb dolgokban soha nem változik a világ. A legrövidebb történelemkönyv az emberi magatartás történelemkönyve. Én antik

filozófiát tanítottam, 2500 év alatt alapvetően az emberiség problémái nem változtak, csak a technológia változott körülöttünk. De aki úgy gondolja, hogy most már nem kell tanulni, az nagyon téved. Ezekben a dolgokban soha nem lesz változás. Sőt, még globálisabb a verseny, a most pályakezdő egy világszintű piacon versenyez. A Nike Közép-Európai igazgatói állására Prágába 24 országból érkezett pályázat, végül egy ausztrál nyerte meg.

A gőzgéppel szemben az IT-forradalom globális. Magyarországról is részt lehet benne venni, és a te döntésed, hogy keményen tanulsz-e, elmész-e külföldre, kitalálod-e hogy mit akarsz az életben, és nagyon odateszed-e magadat, hogy sikerüljön. Csodát én sem tudok mondani. De ha ezeket betartod, akkor nagy bajod nem lehet az életben.

Nem kell, hogy huszonévesen tudd, mi az a pontosan definiálható piaci rés, amit ki fogsz tölteni. Ha 25 évesen megkérdezték volna tőlem, hogy nekem mi a niche-piacom, jó nagy hülyeségeket mondtam volna. Ennyi időtlen kötelező jelleggel hülyeségeket beszélsz, de ez rendben is van. az élet hosszú távú játék, többszörös maraton. meg kell tanulni lassan, okosan építkezni, várni is.

Az első dolgok 30 éves kor körül kezdenek körvonalazódni, 40 körül tudnak beérni. És onnan még nagyon sok idő van hátra. Ahhoz hogy elszúrd, módszeresen kell elszúrni, de a sikerhez is hosszú távú kitartó munka kell.

Molnár Kristóf:
„Annyiszor hívtak engem már ügyvéd úrnak, hogy össze sem bírnám számolni” – interjú Puskás Gergellyel

Az Utcajogász önkéntesei hajléktalan embereknek nyújtott ingyenes, küszöb nélküli jogsegély szolgáltatással foglalkoznak. Egy éve a főváros mellett már Pécsen is jelen vannak. A helyi kihívásokról, az utcajogászi hivatásról, Pp.-ről és végrehajtási jogról, valamint a jövőbeli tervekről is beszélgettünk Puskás Gergellyel, a pécsi Utcajogászok vezetőjével.

Hogy kerültél jogi pályára?
Ez egy olyan dolog, amit én is sokszor megkérdezek magamtól. Családomban van jogász, sokat jártam be bíróságra emiatt. Egy olyan légkört láttam ott, amiből arra jutottam, hogy ez egy komoly munka, de láttam benne egy tartást is, amire azt mondtam, igen, itt el tudom képzelni magamat. Negyedéves gimnazistaként úgy döntöttem, hogy megjelölöm az ÁJK-t. Egy kicsit hirtelen elhatározás alapján, de azért nem teljesen alaptalanul. Vannak olyan ismerőseim, akik már 4 éves koruk óta jogászok akarnak lenni. Na, én nem ilyen vagyok.

Ha valaki Utcajogász szeretne lenni, melyek azok a jogterületek, amelyek a leginkább fontosak?
Elsőre azt mondanám, hogy mindegyik. Büntetőjog feltétlenül szükséges, azon belül is szabálysértés felé kell főleg kikacsintgatni. Polgári joggal sem árt tisztában lenni. Az eljárásjog is nagyon hasznos. Ezek alapján láthatod, hogy elsősorban a felsőbbévesek élveznek előnyt, de el lehet jönni elsősként is, volt is, aki így kezdte. Nem mondom, hogy problémája lett volna ebből, voltak területek, amiket nem ismert, de kisegítettük. De érdemes olyan jogterületeket is kiemelni, amikkel nem igazán foglalkoznak az

egyetemen, például a végrehajtást. A törvényi szint alatt lévő jogszabályokat sem árt bogarászni, gondolok itt rendeletekre, önkormányzati rendeletekre.

Említetted, hogy vannak olyan területek, amiket az egyetemen nem is nagyon tanítanak, tehát a munka elkezdése előtt szükség lehet valamilyen képzésre. Ezt hogyan oldjátok meg?
Abban a szerencsés helyzetben vagyunk, hogy a fővárosból lejönnek a budapesti utcajogászok, és képzéseket tartanak nekünk. Annak idején, a legelején is így volt, akkor két részletben, tömbösített jelleggel foglalkoztunk ezekkel a jogterületekkel. Azonban nem csak joganyagokat veszünk át, hanem egyfajta mentalitást is, élethelyzetszerű szituációs gyakorlatok is vannak. Ilyenkor még érintetteket is bevonnak a képzésbe, és így szimulálunk helyzeteket. Mi történik például, ha belénk kötnek, hogyan érdemes reagálni, viselkedni.

Érdekes, hogy Budapesten kívül csak itt, Pécsen van utcajogász csapat. Mi ennek az oka?
Nyilvánvalóan az egyetem miatt, mert Pécs azért egyetemváros néven fut. Van pécsi kötődésű utcajogász, ez is biztosan sokat segített. Valamint együttműködünk az AVM-mel (A Város Mindenkié – hajléktalan emberek jogaiért küzdő aktivista csoport), ahol erős a pécsi vonal, ők is kezdték el ennek a rendszernek a kialakítását.

Mennyire volt nehéz az indulás? Voltak-e falak, amikbe beleütköztetek?
Voltak falak, mindig is voltak, jelenleg is vannak. Az egyik ilyen mindig a létszám. Jelenleg konkrétan két és felen vagyunk. Négyen álltunk neki, egyből hárman lettünk egy Erasmus-út miatt, majd jött egy új tag, aztán hirtelen ismét csak ketten lettünk. Van olyan is, hogy közbejön valakinek egy államvizsga, és amiatt esik ki a munkából. Az indulásnál sokat köszönhettünk az AVM-nek, mert a villamost a Ferencesek templománál ők szerezték. Ami minden szempontból egy főnyeremény volt. Most azonban át fogunk költözni a Lánc utcához.

Tehát akkor költözés lesz?
Igen, októberben át fogunk költözni. Van egy épület, ami ideiglenesen még gyermekotthon is volt, és nagyon profilba vág. Sok ott az érintett. Lesz elvileg sátor is, megállítótábla is, úgyhogy könnyen ránk fognak tudni találni, ha minden jól megy.

A rátok találás egy kulcsszó. Egy ilyen speciális célcsoport esetében hogyan sikerül elérni az érintetteket? Nyilván a hagyományos eszközök, mint TV, internet kevésbé működnek.
Szórólapozunk. Ezen kívül a szóbeszéd is nagyon fontos, ennek óriási értéke van, főleg, ha egy elégedett ügyfél adja tovább a hírt. Aztán az AVM is segít nekünk becsatornázni embereket. Még az ellátóintézményekben is híre ment a tevékenységünknek. Ugyanakkor nem mondanám, hogy az utóbbi 4 hónapban tele lettünk volna ügyfelekkel, szóval ez teljesen változó.

Ha a hajléktalan emberek helyzetét nézzük, mit érzékelsz Pécsen?

Természetesen a Blaha aluljáró szintjét nem ütjük meg, de ha végigsétálsz a Belvárosban, biztosan fogsz találkozni valakivel. Az interneten szokott is lenni ezzel kapcsolatban felháborodás, mert ugye a komment az névtelen. Történelmi belváros, rontják a látképet. Néha kéregetnek is hangosan, amiből szabálysértési ügy is lehet, és már jöhetnek is hozzánk. Ugyanakkor a pesti Rákóczi térhez hasonló hajléktalan-tankcsapdát szerencsére még nem helyeztek el nálunk sehova se.

Milyen konkrét számokkal kell tisztában lennünk?
Itt többezres számra kell gondolni. Az eloszlás nem egyenlő. Nagyon sokan a külvárosi részeken élnek. Itt, a Belvárosban harapnak erre, kevesebben is vannak.

Ha viszonyítani akarnánk más városokhoz, akkor javult szerinted a hajléktalan emberek helyzete itt, Pécsen, az Utcajogásznak köszönhetően?
Nem érzem, hogy a globális problémán tudtunk volna segíteni, de mikroszinten mindenképpen. Helyre tudtuk rakni valakinek az ügyes-bajos dolgait, el tudtunk magyarázni neki egy problémát, ami szerintem igenis nagyon sokat számít. Azt, hogy összességében javult-e a hajléktalan emberek helyzete, nem tudom megmondani. Próbálok visszaemlékezni, de szerintem inkább romlott.

Ebből a magas számból körülbelül mennyien kerültek már kapcsolatba veletek?
Húsz százalékot mondanék, akik hallottak már rólunk. Ha azokat kéne összeszámolnom, akikkel ténylegesen, személyesen találkoztunk már, akkor körülbelül 100 fő.

Mennyire érzitek azt, hogy a hajléktalan emberek esetében falakba ütköztök? Passzívak, nem kérnek a segítségetekből?
Vannak itt is falak. Például múltkor fel kellett volna adni egy tértivevényes levelet, ami alapjában véve nem egy bonyolult probléma, de aztán az első alkalom után megszakadt a kapcsolat, és nem is hallottunk többet az ügyfélről. Amúgy akkor van a legnagyobb probléma, ha folyamatosan vissza kéne jönni az érintettnek. Mivel nincs telefon, ezért tényleg csak úgy működik a kapcsolattartás, hogy találkozzunk két hét múlva. Aztán vagy eljön, vagy nem. Egyszer csak elvesztik az érdeklődésüket.

Mik a legtipikusabb kérdések, amikkel hozzátok fordulnak?
Végrehajtási kérdések. Tehát elárverezik a lakásomat, mi lesz most velem. Aztán szabálysértések. Sokan jönnek azzal, hogy segítsünk nekik igényelni önkormányzati bérlakásokat. Ilyenkor beadványszerkesztést is elvállalunk, megírjuk nekik a papírokat. Volt olyan is, hogy ellátóintézményre érkezett panasz. Súlyosabb büntetőügy is lett volna, de azt nem tudtuk elvállalni.

Hogyan képzeljünk el egy szituációt, amikor találkoztok egy hajléktalan emberrel? Bizalmatlanok veletek?
Nagyon sok fajta ember létezik. Van olyan, akinél egy hatalmas gát van, tehát még a problémáját sem tudja elmondani. Én ugyanakkor úgy gondolom, az a jó jogász, aki a bonyolult problémákról is közérthetően tud beszélni. Ez ilyen szempontból egy nagyon jó próbatétel. Egyszerűbb persze, ha irattal jönnek, mert akkor hamar kiderül, ha nem ugyanazt mondja, mint ami le van írva. Ha a bizalmat nézzük, akkor ismét utalnék az

AVM-re, mert sokan már általuk be vannak csatornázva, ezért nem is olyan bizalmatlanok. Vannak mindig visszatérő emberek is, velük abszolút nincs probléma. Van, aki egyből belevág a mondandójába, és sokszor még azt sem tudjuk, mi is a probléma konkrétan. Ezért úgy gondolom, ezek a gyakorlati helyzetek nagyon sok profitot tudnak adni, például leendő ügyvédeknek is. Összességében nem szokott nagy bizalmatlanság lenni, de ez elsősorban a mi feladatunk, hiszen a mi dolgunk, hogy ne legyen probléma a kommunikációval.

A jogászokkal szemben van a társadalomban egyfajta bizalmatlanság. A hajléktalan emberek esetében is lehet érezni a negatív sztereotípiák jelenlétét?
Néhányan még azt sem értik, hogy joghallgatók vagyunk. Annyiszor hívtak engem már ügyvéd úrnak, hogy össze sem bírnám számolni. De nem érezném összességében negatívnak a megítélést. Elvárásaik azért mindig vannak, sokszor nem is tudunk nekik segíteni, maximum tovább tudjuk az ügyeiket irányítani. De sokat javít a jogászokról kialakított képükön, ha azt jegyzik meg, hogy leültünk vele beszélgetni, meghallgattuk a problémáját, és nem azt, hogy elküldték a hivatalból, szóba sem álltak vele. Megint azt tudom csak mondani, hogy mi kicsiben tudunk segíteni.

Szokott lenni visszacsatolás, egy-egy sikeres ügy után?
Igen, mindenképpen. A legjobb az volt, amikor egyszer valaki felhívott, hogy istenem megkaptam az önkormányzati bérlakást. Annak én is nagyon örültem, mert tudtam neki segíteni. Olyan is van, hogy hoznak magukkal valaki mást, ezáltal is terjed a hírünk. Új emberek esetében általában meg is szoktam kérdezni, honnan hallottak rólunk. A visszacsatolás az egyik dolog, ami miatt megéri ezt csinálni, mert ugyan kis dolgok ezek, de az adott személyeknek óriásiak. És ha szociálisan kellően érzékeny vagy, akkor neked is nagyon sokat tudnak ezek a dolgok jelenteni.

Említetted, hogy kevesen vagytok. Most is éppen kerestek embert. Hogyan tudtok utánpótlást szerezni?
Mi is az egyetem egyik szemináriumáról jutottunk ide. Fél éves önkénteskedést lehetett ott vállalni, minimális kreditért. Sajnos nem lehet olyan jól egyetemen tagokat találni, mint szeretnénk. Elsősorban ez a munka szociális érzékenység kérdése. Olyan embert kell találni, akiben ez megvan. Egyszer például beengedtek minket szociális jog órára, ahol voltak bent negyvenen. Elmondtuk a bemutatkozásunkat, de egy kérdést sem kaptunk. Senkit sem érdekelt. Ennek ellenére törekszünk. Amikor nem keresünk tagot, akkor is keresünk tagot.

Van az egyetemen olyan tanszék, oktató, aki segíti, támogatja a munkátokat?
A polgári jogi tanszék családjogi csoportja. Nekik is köszönhetjük, hogy idetaláltunk, hiszen a korábban említett szemináriumot ők működtetik. Van az alkotmányjogi tanszékről is egy tanárnő, aki szimpatizál velünk. Vannak támogatók, de egyetemen belül nincs még akkora ismertségünk.

Milyen rendszerességgel vagytok kint, hány emberrel szoktatok kapcsolatba kerülni?

Kéthetente szoktunk ügyfélfogadást tartani. Vannak törekvések, hogy ez hetente legyen. Amikor elkezdtük, alkalmanként 2-3, havi szinten 7-10 emberrel kerültünk kapcsolatba. Voltak olyanok is, akik nem hajléktalanok voltak, hanem csak idevágó kérdésük volt, például az önkormányzati bérlakás igényléssel kapcsolatban. Télen többen jöttek. Most például, a nyári szünetben, sokkal kevesebben.

Ha meglátnak titeket a villamosnál járókelők, hogyan viszonyulnak hozzátok és a munkátokhoz?
Alapvetően közömbösnek mondanám őket. Ránk néznek, majd tovább néznek. Már megint kint van valami, gondolják. Ugyanakkor volt olyan is, hogy odajött hozzánk valaki, beszélgettünk egyet, majd szórólapot is elvitt az illető. Leginkább a saját tágabb környezetemben érzem, hogy sikerült valamin változtatni, és máshogy tekintenek erre a társadalmi rétegre, mint előtte. A mi kis mikroszintünkön, úgy érzem, tudunk a helyzeten javítani.

Mi volt a legkülönlegesebb eset, amivel szembekerültetek a munkátok során?
A legelső ügyünk már egy igazi gyomros volt. Szülőtartásról volt szó. Jött egy idős hölgy, aki elmondta, hogy utcára fog kerülni. Van két gyermeke, de nem tud velük kapcsolatot teremteni. Azt nyilván nem mondta, milyen múltbeli sérelmeik voltak egymás között. Az nagyon durva volt. Végül bírósági ügy is lett belőle, amit a pártfogó ügyvéd vett át tőlünk. De volt olyan is, hogy egy cukrász jött, és elmondta, milyen brutális adósságcsapdába került, és hogyan semmizték ki egy manufaktúra éléről. Néztem az iratokat, amiket magával hozott egy nagy dossziéban, és 1989-90 volt a dátumuk. Már sárgultak a lapok. Volt például egy hétgyermekes anya kilakoltatásával kapcsolatos ügy is. Azt mondjuk pont a budapestiek vitték. A kilakoltatások mindig nagyon durvák.

Az ilyen ügyeknél nem csak jogászi képességekre van szükség, hanem pszichológiai, szociológiai ismeretekre is. Fel tudtak titeket készíteni, hogy mire is számíthattok?
Lejöttek a budapestiek, és nagyon jó képzést tartottak. Egy AVM aktivista kidolgozott módszereket, amikkel a szituációs játékokban sokat tudott nekünk segíteni. Az is sokat számított, hogy már eleve a szemináriumról, a gyermekotthonból jöttünk. Az is felkészített minket valamilyen szinten. De kellően nem lehet erre rákészülni. Az egész munkában a legdurvább rész azonban az, amikor hazamész, és másnap reggel ismét beugrik a személyes sors, tragédia, és elkezdesz rajta újra agyalni, mit is lehetne csinálni.

Ha üzenned kéne a joghallgatóknak, akik olvassák az interjút, mit emelnél ki a munkátokból? Miért érdemes hozzátok csatlakozni?
Aki eljön ide, az biztosan nem kávét fog főzni. Nagyon értékes tapasztalatokat lehet itt gyűjteni. Ha komolyan áll a dologhoz, akkor olyan emlékeket szerezhet, amikre élete végéig emlékezni fog. Hogyan lehet ezt a társadalmi réteget megszólítani, megismerni, mi is folyik a valóságban. A legmélyebb részekre is lemenni. A munkánk nagyon sok jogterületet átölel, olyanokat is, amiket az egyetemeken meg sem említenek. Ezt a leendő munkáltatók is értékelni fogják. Volt például egy utcajogász, aki elment dolgozni egy ügyvédi irodához, ahol meglepődtek a főnökei azon, hogy ő mennyire keni-vágja a végrehajtást. Amit ugye itt szedett magára. Aki még nem döntötte el, milyen jogterületen szeretne elhelyezkedni, annak csak ajánlani tudom az Utcajogászt, mert nagyon sok

mindenre rá lehet itt látni. Emellett pedig napi szinten kerülsz emberekkel kapcsolatba, amiről a jogászi szakmának valójában kellene szólnia. Ez nagyon mély víz. Aki ki akarja magát próbálni, az itt biztosan ki fogja tudni. Ha ráadásul még szociálisan is eléggé érzékeny, akkor a leendő hivatását is megtalálhatja.

Az egyetem abszolút elmélet, ez pedig kőkemény gyakorlat. Hogyan lehet ezzel a hirtelen váltással megbirkózni?
Abszolút meg lehet. Nem egyszerű, de itt van egy segítőkész csapat, aki támogat, így nem kell magányos farkasként küzdeni. Aki ezt a lépést már egyetemistaként meg tudja lépni, az később nagyon nagy előnyben lesz a többiekkel szemben, amikor egy komolyabb munkahelyen kell majd beilleszkedni.

Mi a közös bennetek, mint csapatban?
Szeretünk emberekkel foglalkozni. Nem ijedünk meg, ha a velünk szemben ülő nálunk nehezebb sorsú. Éretten tudunk problémákat kezelni, együttműködni. Emellett a legtöbben nem a hagyományos jogászi munkahelyeken képzeljük el a jövőnket. A magunk kis módján próbálunk segíteni olyan problémákon, amiket fontosnak gondolunk. Lokálisan próbálunk tenni valamit. Ha ez egy valódi munkahely lenne, akkor szerintem mi lehetnénk a nagybetűs álommunkahely.

Mik a terveitek, céljaitok 2018-ra?
A mostani tevékenységeinket magasabb szinten szeretnénk végezni, több emberrel, gyakrabban. Ha tudnánk rotálni a tagokat, az nagyon jó lenne. A budapesti utcajogászoknak vannak kisokosai, amikből ide is jó lenne gyártani, és egy pécsiesített verziót kihozni. Jelenleg a jogsegélyre koncentrálunk. Ezt szeretnénk minél hatékonyabban, jobban űzni.

Schmidt Péter:
„Az én feladatom, 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 jogászpiacon a Székely Legal: önmeghatározásotok szerint Ti egy „techlegal boutique” vagytok. Mit jelent ez a fogalom? Mesélj 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 vállalok 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. Mesélj 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 utánún. alternatív távközlési cégeknél dolgoztam, részt vettem a monopolpiaci távközlési óriások hegemóniáját 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 kütyü, 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 jogászi 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 fognád 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 marketingszempontok 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 puszta marketing, és ezt kell tudni elősegíteni.

Mennyiben kezd megjelenni egyfajta üzleti szemlélet a jogi szolgáltatásokban? Igénylik a menedzserek, hogy ügyvédjükkel is megbeszéljék az üzleti stratégiát?
Ezt le kell meccselni az elején. Tudni kell, hogy az ő elvárásuk micsoda, és hogy hozzam-e a business consulting vonalat. Menedzsment oldalról is megtapasztaltam egy internetes vállalkozás működését, és gyakran akad kérdés ezzel kapcsolatban. Ez ügyféltől, ügyfélhabitustól 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 keretrendszert, 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 kérik 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 lényeget, 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!

Balogh Annamária:
„Sok irodában konkurenciaként tekintenek az ügyvédjelöltre” – interjú Rábely Balázzsal

Dr. Rábely Balázs a Sárhegyi és Társai Ügyvédi Iroda partnere, irodavezető-helyettes ügyvéd. Az ELTE jogi karán diplomázott, korábban dolgozott nagy nemzetközi ügyvédi irodánál is. A tanári pálya is csábította, végül azonban a jog mellett tette le a voksát. Egyetemi évekről, karrierutakról és aktuális ihívásokról beszélgettünk vele.

Kérem, mutassa be a karrierútját, és azt, hogy az iroda életében milyen szerepet tölt be?
2012-ben végeztem cum laude minősítéssel az ELTE jogi karán. Egyetemi éveim alatt jártam Angliában is, egy évet töltöttem szakmai gyakorlaton a DLA Piper irodában. Az egyetemet követően jelöltként is a DLA hazai irodájában kezdtem dolgozni.

Ez az első félév rengeteg tapasztalatot hozott számomra. Én is, mint szerintem sok joghallgató, nagyon vonzódtam a nemzetközi ügyvédi irodák világához, ezeknek a nevéhez, illetve izgalmas volt belelátni, hogy hogyan működik egy ilyen típusú ügyvédi iroda. Nagyjából fél év múltán csatlakoztam a Sárhegyi és Társai Ügyvédi Irodához. Nem kellett hosszan győzködni a váltásról, hiszen az nem titok, hogy az egyik irodavezető ügyvéd az édesanyám, a másik pedig az ő férje – így elég erős személyes indíttatásom is volt, hogy minél hamarabb becsatlakozzak az iroda működésébe. A váltás mellett szólt az is, hogy fél év alatt megtapasztaltam, milyen a nemzetközi irodák légköre, hangulata – ennek minden előnyével. Ugyanakkor – amiről talán kevesebbet beszélnek –, ennek a

környezetnek az árnyoldalaival is megismerkedtem, és úgy éreztem, több fejlődési lehetőség adódik számomra egy közepes méretű irodában.

Ez hál'istennek be is igazolódott, nagyon jó ütemben váltottam. Szerencsém is volt, hiszen egy olyan periódusban csatlakoztam, amely az irodának egy különlegesen intenzív, szakmai kihívásokkal teli időszaka volt.

Abszolút jó szájízzel történt egyébként az elválás, amikor ezt a döntésemet jeleztem a vezetőség felé, elmondtam, hogy alaposan át kellett gondolnom a dolgot, de végül a távozás mellett döntöttem, ugyanakkor a DLA-val a ma napig is vannak közös ügyeink, és mindig megkönnyíti a kapcsolattartást, amikor a volt munkatársakkal dolgozunk együtt.

Ezt követően a jelölti időm háromnegyedét Sárhegyi és Társai Ügyvédi Irodában töltöttem. Azt hiszem, 5-en, 6-an is voltunk gyakorlatilag egyidős jelöltek, egyszerre is szakvizsgáztunk. Egy nagyon jó generációba kapcsolódtam be.. Azért is volt ez kiemelkedően fontos időszak, mert ez az a periódus, amikor a legtöbbet kell egy jogásznak tanulni. Az egyetem az egy dolog, de a gyakorlat egészen más, és nálunk itt az irodában akkor is és most is nagyon fontos volt, hogy a jelöltek a lehető legtöbb gyakorlati tapasztalatra szert tehessenek.
Itt kifejezetten a jelöltek tanításáról is beszélek: nagyon sok visszacsatolást kaptunk, kifejezetten sok jelölti oktatáson, külön kurzusokon vettünk részt, és alapvető elvárás volt, hogy a jelölti időszak második felére – amit mi senior ügyvédjelölti időszaknak hívunk itt a Sárhegyi és Társainál – már gyakorlatilag önálló ügyvitelre alkalmas legyen az a jelölt, aki itt az irodában tevékenykedik.

Ez szerintem nagy különbség egy nemzetközi ügyvéd irodához képest, ahol egyészen más szemmel tekintenek a jelöltekre, mást várnak el tőlük, és én úgy éreztem, hogy az ügyféllel való kapcsolattartás meglehetősen korlátozott sok nagyobb irodában. Ennek megvannak a maga okai, de nálunk alapvetően az a nagy különbség, hogy a lehető leghamarabb igyekszünk a jelölteket is bevonni, hogy azután a szakvizsgát követően önálló, felkészült ügyvédként tudjanak működni. Ebben volt részem nekem is, ebben volt része sok kollégámnak is, és hangsúlyozom, egy nagyon jó generáció nőtt fel így egyszerre körülöttem. Ma is van egy nagyon erős magja az irodának, 15-20 fő, akik gyakornok vagy jelölt koruktól kezdve itt dolgoznak. Ez a szakmai kapcsolaton túl nagyon jó emberi kapcsolatok kialakulásához is vezetett.

Beszélt arról, hogy az ügyvéd és a jelölt között Önöknél egyenlőbb a munkamegosztás, tágabb a mozgástere a jelöltnek. Az irodán belül hogyan működik a feladatok kiosztása?
Az irodának a szervezeti felépítése 90%-ban megegyezik egy globális nemzetközi iroda struktúrájával. Ez alatt azt értem, hogy megvannak a különböző jogterületekhez tartozó csoportok: corporate, real estate, banking and finance, média, stb. Mi elsősorban társasági és gazdasági joggal, de emellett a polgári jog szinte minden területével foglalkozó ügyvédi iroda vagyunk, és ez azt eredményezi, hogy mi is csoportmechanizmusban dolgozunk. Nem volt ez mindig így, de egy bizonyos méret felett – ez valahol 30 főnél

van – ez egy szükséges lépés minden iroda életében. Tehát ezt az élet is hozta magával, mi is átvettük ezt a struktúrát.

Azért mondtam, hogy 90%-ban egyezik a felépítés, mert itt a Sárhegyi és Társainál megtartottunk azért bizonyos egyediségeket, jellegzetességeket, például azt, hogy nálunk ez a csoportmechanizmus sosem annyira szigorú, mint más hasonló méretű irodákban. Értem ezalatt, hogy valaki például egy ingatlanjogi csoportba kerül be, és ott adott esetben nincs éppen akkor annyi munka, nincs akkora munkateher, akkor gond nélkül átcsoportosítjuk más területre, sőt, legtöbbször egy irodai tag – függetlenül attól, hogy ügyvédjelölt vagy ügyvéd az illető – általában nem egy, hanem kettő, sőt, adott esetben akár három csoportnak is tagja. Mindez az iroda szempontjából azért hasznos, mert a kapacitásokat gyorsabban és rugalmasabban tudjuk elosztani, a kollégák szempontjából pedig azért, mert így senki nem kizárólag egy területre szakosodik. Fontos a specializálódás, nagyon fontos, hogy legyen az embernek olyan szakterülete, amiben tényleg kiváló, de az is fontos, hogy több területtel is meg tudjon ismerkedni a jogász, mert akkor tud szerintem választani, hogy mi az, ami hozzá a legközelebb áll. Ha például nem találkozik adójoggal, nem tudja, hogy az lesz a kedvence.

A felépítéssel kapcsolatban az is fontos, hogy egy csoportvezető ügyvéd nem csak egy csoportban foglalhat helyet, hanem egy csoportvezető több csoportot is vezethet, sőt, olyan is van, aki az egyik csoportban vezető, a másikban pedig egyszerűen tag. Ez nagyfokú rugalmasságot tesz lehetővé.

Ez egy nagyon jól működő rendszer. Egyfajta perspektívát biztosít a kollégának – attól függően, hogy egy kolléga milyen életciklusában csatlakozik az irodának a működéséhez – akár gyakornokként, jelöltként, junior ügyvédként vagy akár még nagyobb tapasztalattal – biztosan be fog tudni tagozódni egyfajta előmeneteli rendszerbe.

Hogyan teltek az egyetemi évei, mi az, amit így visszatekintve hasznosnak tart, és van-e olyan, amit ma már másképp csinálna?
Visszanézve erre az időszakra egy pár dolgot már biztos, hogy másként csinálnék. Azt kell hogy mondjam, hogy eléggé ritkán látogattam az előadásokat, és a szemináriumokat is csak a leginkább szükséges mértékben. Ennek egyébként nagyon egyszerű oka volt, amit a mai napig vállalok és hangoztatok.

Az oktatás felépítése azt hiszem, hogy nem neveli az embert igazán arra, és nem készíti fel arra, amit utána a gyakorlatban várnak tőle és amit tapasztalni fog. Iszonyatosan elméleti az oktatásunk – az ELTE-nek különösen. Kevés olyan tárgyra tudok visszaemlékezni, aminek bármilyen gyakorlati hasznát látnám.

Órákat lehetne vitatkozni, hogy mennyire fontosak a történeti, és az egyéb, a joghoz kevésbé kötődő tárgyak. Én azért látogattam ezeket az órákat kevesebbet, mert ha annyi az előadás tartalma, hogy felolvasnak egy tankönyvet, köszönöm szépen, erre önállóan is képes vagyok. A vizsgaidőszakokban orrvérzésig meg is tettem. Emiatt a vizsgaidőszakon kívüli időt leginkább sportolással, nyelvtanulással, különböző remek helyek látogatásával töltöttem – inkább az egyetem körül, mint benne… Ez egyébként

abból a szempontból nem volt haszontalan, hogy nagyon sok emberrel megismerkedtem, ha lehet így mondani, a jó értelemben kiéltem magamat.

Ezen a pályán az ember könnyen beleeshet abba a hibába, hogy rengeteget dolgozik, ezért érdemes ezt az egyetemet úgy végigcsinálnia, hogy gondol arra is: ez azért az utolsó olyan időszak az ember életében, amikor viszonylag kötetlenebbül, saját idejével gazdálkodva tud azt csinálni, amit akar.

Én éltem ezzel a lehetőséggel. A vizsgákkal hál'istennek nem volt sohasem problémám. Nem voltam olyan célkitűzésnek a megszállottja, hogy mindenképpen summa cum laude minősítést kell elérnem. Erről a testvérem többet tudna mesélni, ő például elhatározta, hogy summa lesz, és meg is csinálta, bennem kifejezetten ilyen jellegű motivációk nem mozogtak, mindig elértem azt, amit el kellett, körülbelül 4,2-es átlaggal. Szerencsés vagyok abból a szempontból, hogy nagyon gyorsan nagyon nagy mennyiséget tud befogadni az agyam, de ezek – utólag visszanézve – sokszor sajnos abszolút felesleges tudások voltak. Mit ér az, hogy valaki fel tudja sorolni a törvényszék hatásköreit, mikor a gyakorlatban mindannyian úgyis megnézzük a jogszabályt?

Amit ma másképpen csinálnék az az, hogy több társadalmi eseményen, szakképzésen vennék részt, szakkollégiumhoz csatlakoznék, azaz még nagyobb hangsúlyt fektetnék az önképzésre. Az ember csak utólag döbben rá, hogy mennyi ideje lett volna ahhoz képest, amennyi most van. Éppen ezért én mindenkit bátorítani szoktam, hogy egyetemi évei alatt kóstoljon bele több mindenbe, próbálja ki magát, menjen el bíróságra, ügyvédi irodába, ügyészségre, tanácsadó céghez, majdnem mindegy, hogy hova – a lényeg a munkatapasztalat megszerzése. Ezek soha nem feleslegesen töltött idők, bármilyen pályát is választ az ember később, mert teljesebb képet kap a világról a jogászi pályáról. Nagyon más az egyetem padja, és nagyon más utána a való világ.

Pontosan milyen motivációk vezették a jogi pályára?
A családomban több generáció óta tartó szenvedély a jog, a nagymamám a legfelsőbb bíróságon bíró volt. Bennem soha nem volt kérdés, hogy ügyvéd leszek, mióta az eszemet tudom, ebben nőttem fel. Láttam, hogy a szüleim mennyire szeretik ezt a munkát, így sosem volt igazán kérdés a számomra, hogy ez lesz a hivatásom. Azért a történelem szeretete miatt a tanári pálya is csábított, be kell valljam…

Miért adta fel végül ezt a tervét?
Nem adtam fel teljesen, az oktatás iránti szeretetemet ki tudom élni, tanítok a Joghallgatók Önképző Szerveztében, a JÖSZ-ben. Ugyanakkor mégiscsak bennem volt, hogy én a jogi pályára születtem.

Matekból gyengébb voltam, de a logikai feladványokat nagyon szerettem. A jó logikai készség a jogi pályán is nagyon fontos: az ügyfél igényeihez illeszkedő jogi konstrukció megtalálásához megkockáztatom, ez sokkal fontosabb, mint a jó memória vagy az irodalmi, történelmi ismeretek. A perek világa szerintem a sakkhoz hasonlít: az ember felállít egyfajta stratégiát a fejében, és arra, hogy a másik oldal is lép valamit, amivel előre számolni kell.

A jog azonban nem csak taktika. Egy komoly szerződés összerakása szerintem kicsit olyan, mint egy festmény, vagy más műalkotás. Végiggondolni azt, hogy a jövőben milyen kifutásai lehetnek, ha az egyik oldal például hibásan teljesít, milyen kötbért építek be, milyen garanciákat, milyen felmondási feltételeket milyen időtartammal, ezt tényleg lehet úgy tekinteni, mint egy mű megalkotását.

Szóval úgy érzi, hogy a sokrétű ügyvédi munkában megtalálta a hivatását?
Igen. Talán sokan gondolják monotonnak ezt a pályát, pedig éppen amiatt sokszínű, hogy az ember reggel nem tudja, hogy aznap délután ki esik be az ajtón, vagy milyen munkával keresik meg.

Ráadásul ezáltal olyan területekre is betekinthet az ember, amikről nem is gondolta, hogy dolga lesz vele: egyik nap kereskedelem, másik nap IT, harmadnap űrtechnológia. Ha pedig éppen műkincsadásvételről van szó, akkor az ügyvéd felcsap becsüsnek is.
Nyilván egy adójogász kolléga talán nem ezt mesélné, de persze annak a pályának is megvan a maga szépsége.

Az iroda nemzetközi ügyfélkört is fenntart. Miért fontos ez, és milyen kihívásokkal jár?
Valójában ezek a folyamatok sokszor organikusan fejlődnek, nem mindig van tudatos tervezés az ilyen dolgok mögött. A Sárhegyi és Társai Ügyvédi Iroda tevékenysége a 90-es évek elején alapvetően társasági jogra, gazdasági jogra, lízingre, faktoringra fókuszált, tehát kicsit a bankszféra felé volt eltolódva. Ahogyan a piacgazdaság és ennek kapcsán a gazdasági jog is egyre inkább kiteljesedett, nagyon sokat kezdtünk el foglalkozni társasági joggal és cégjoggal is.

Innentől kezdve az ügyfeleink profilja finomhangolta a praxisunkat. Így nyitottunk többek között a médiajog, vagy beruházások finanszírozási oldalait lefedő területek felé. Vagy a saját csapatunkat képeztük tovább, vagy kerestünk olyan szakember kollégát, aki az adott területen elismert tekintélynek számít, és bevontuk a munkába. A szakterületeink bővülésével párhuzamosan az elégedett ügyfelek újabb megbízásokhou juttatták az irodát.

A marketing egy fontos dolog, de pont az ügyvédi szakmában a legjobb marketing a jó referencia, az elégedett ügyfél. Ha valakinek van egy olyan élménye, hogy gyorsan, rugalmasan meg tudják oldani az ügyét, az ő nézőpontjába helyezkedve, ügyfélcentrikusan állnak hozzá, akkor ajánlani fogja másnak is az irodát.

A gazdasági válság idején nagyon meggyengült a piac Magyarországon. Futótűzként – bizonyos szektorokban, például az építőiparban és a bankszektorban tisztítótűzként – söpört végig a válság. Akkor az államnak direkt módon be kellett avatkoznia. Hol bankmentéssel, hol saját beruházások indításával próbálta visszarántani a piacgazdaságot az összeomlás határáról. Az irodánk profilja ehhez a helyzethez is igazodott, tovább erősítettük az állami beruházásokkal, vagyontörvénnyel és közbeszerzéssel kapcsolatos

területeket is. A mai napig jó kapcsolatokat ápolunk közbeszerzési tanácsadókkal és közbeszerzésre szakosodott más ügyvédi irodákkal.

Az utóbbi években azután ismét érzékelhető a gazdaság erősödése, ami az ügyfélkörre is hatással van: ismét egyre több magánügyfelet célzunk meg. Ahogyan Magyarország befektetési célponttá válik, a beáramló tőke is sok munkalehetőséget jelent. Ezekbe a nagy projektekbe is igyekszünk a jogi munkák területén bekapcsolódni. A nemzetközi befektetések és külföldi ügyfelek növekvő száma az iroda jövőjével kapcsolatos kérdéseket is felvet.

Nagyon sok magyarországi ügyvédi iroda tagozódott be franchise jelleggel valamilyen angolszász típusú nemzetközi ügyvédi irodába. Ez úgy néz ki, hogy a külföldi iroda átadja a nemzetközi brandet és know-how-t, ugyanakkor az önállóság részbeni feladásával is jár egy ilyen döntés. Könnyen a gyorsaság, rugalmasság kárára mehetnek az uniformizált folyamatok.

A határon átnyúló ügyekben jellemző, hogy külföldi ügyvédek bevonására is szükség van. Egy nemzetközi brandnél előny, hogy adottak a külföldi partnerek – ugyanakkor a kizárólagosság okán mással nem is dolgozhat az ügyfél, saját minőségellenőrzési, árképzési szempontjai nem lehetnek.

Ehelyett választottuk mi azt a megoldást, hogy a Bredin Prat, Franciaország egyik legnagyobb ügyvédi irodájának nevével fémjelzett nemzetközi best friends network-höz csatlakoztunk. Ez egy nagyon jó együttműködés, személyes kapcsolatokkal: utoljára mi mentünk Párizsba decemberben, de áprilisban például mi láttuk vendégül az arbitration group tagjait. Ugyanakkor nincs kizárólagosság, és nem formalizált a kapcsolat: ha nekünk úgy tartja kedvünk, akkor Lengyelországban nyugodtan megkereshetjük azt az irodát, akik szerintünk nemzetközi választottbírósági eljárásban vagy cégalapításban a legjobbaknak tartunk, és szabadon dolgozhatunk velük. Ez a teljes globális lefedettség mellett nagy szabadságot is ad nekünk.

Mi ezt az utat választottuk. Igaz, hogy így nekünk kell küzdenünk a saját ügyfélkörünkért, ugyanakkor ezen a rögösebb úton járva sokkal nagyobb szabadságunk van.

Míg a nemzetközi irodákban még a kávéfőző típusát is Londonból vagy Washingtonból határozzák meg, mi a kedvenc Szarvasi gépünket használjuk – azt hiszem, ez egy vicces ugyanakkor szemléletes példa.

Hogyan hatott kifejezetten az Ön karrierútjára ez a fajta változatosság, a piac változásához való alkalmazkodás kihívása?
A jelölti időszakomat és az ügyvédkedésem elejét úgy töltöttem, mint mindenki más, kitanultam a cégeljárástól kezdve a szerződésíráson át a jogviták rendezéséig az ügyvédkedés alapjait. Ezt követően azonban nagyon hamar be kellett kapcsolódnom a klasszikus ügyvédi munka mellett a menedzsment-jellegű, üzleti stratégiát érintő

döntésekbe is, mert az iroda hosszú távú érdekeit szem előtt tartva fel kellett, hogy készüljek az iroda továbbvitelére is.

Az iroda klasszikus területén, a társasági jogban szereztem a legtöbb tapasztalatot, így ennek a csoportnak a vezetője vagyok jelenleg. Emellett ma az ügyfelekkel való kapcsolattartás és a menedzsment is feladatom partnerként és irodavezető-helyettesként. Ide kell érteni a többi csoportvezető munkájának koordinálását, heti meetingeknek a megtartását, az általuk készített heti feljegyzések áttanulmányozását és riportokáttekintését. Egy 45 fős irodáról beszélünk, nem véletlen, hogy dr. Szabó Kornél kollégámmal ketten töltjük be az irodavezető-helyettesi pozíciót.

Milyen készségek tudott itt fejleszteni? Ha valaki azon gondolkodik, hogy jelentkezzen Önökhöz, mire számíthat ezen a téren?
Abszolút saját tapasztalatból tudom elmondani, hogy amíg ezt a státuszt elértem, gyakornokoskodtam, illetve jelöltködtem, nagy önállósággal végeztem a munkáimat már ezen időszak alatt is. Erre kifejezetten figyelünk is, hogy az irodában ez így is maradjon. Egy ügyvédjelöltnek egy seniorabb kolléga, csoportvezető koordinálása, irányítása mellett nálunk el kell tudni menni tárgyalásra is.

Mi nem rejtegetjük a jelölteket, visszük őket az ügyfelekkel való találkozókra, tárgyalásokra is. Nem éjszakába nyúlóan fordításra alkalmazzuk a jelölteket, hanem szeretnénk, ha megtanulnák, hogy az ügyfél jelenlétében mire kell figyelni, mire kell rákérdezni. Sokat lehet tanulni nálunk ügyfélkezelésben. Arra is mindig figyelünk, hogy ha valaki csinál egy munkát, mindig legyen visszacsatolás, mert hosszútávon sokkal jobb olyan emberekkel dolgozni, akik tényleg megtanulták a szakterületük csínját-bínját.

Nagyon sok helyen az a gond, hogy valójában konkurenciát látnak az új ügyvédjelöltek generációjában. Mi találkoztunk olyan kollégával, aki mesélte, hogy egyetlen egyszer vitték el ügyfélhez, és ott sem engedték neki, hogy névjegykártyát adjon.

Hallottam már a jutalomtárgyalás fogalmát is, ami azt jelenti, hogy kiváltságként, a jelölti időszak alatt egyetlen egyszer jut el a jelölt tárgyalásra, holott ügyvédjelöltként sok ügyben el lehet és el kellene járni, legalább közreműködni

Egyedül nagyon elszigetelődik az ember, szinte zombivá válik: jó pár kolléga érkezett nagyobb ügyvédi irodáktól és arra panaszkodtak, hogy egy idő után a csapatmunka elhal, mindenki ül a gépe előtt és egyedül draftol, holott a mi munkánk, az egész jogi pálya nem arról szól, hogy bárkinél is ott van a bölcsek köve. Az a helyzet, hogy ha az ember lát egy jogi kérdést, akkor óhatatlanul vannak saját gondolatai, elindul egy irányba, és ilyenkor fontos több nézőpontot bevinni, több szem többet lát alapon körbejárni a kérdést, mert akkor születik meg a legjobb megoldás. Mi nagyon komolyan vesszük a csapatmunkát, a legutóbb például az ügy komplexitása miatt hatan ültünk össze, és közösen építettük föl a megoldáshoz vezető struktúrát.

Mi a jó csapatmunka titka?

Talán az, hogy ez nem csak egy jó képességű jogászokból álló szakmai közeg, hanem sok közös programunk is van. Nagyon szeretünk együtt kirándulni, most is voltunk a hétvégén Pilisszentlászlón. Nem úgy jövünk be reggel, hogy na, ma is kezdődik egy nap, csak valahogy túl legyek rajta! Jó az irodában a hangulat, a légkör, és így azért egészen más munkát is ad ki az ember a kezéből, mintha nem így állna hozzá mindennapokhoz. Szeretjük is azt, amit csinálunk, szeretünk együtt dolgozni, és mivel hasonló típusú, mentalitású emberek vannak együtt, ezért jó élmény a közös munka.

Az éjszakázáshoz való hozzáállásunk is fontos. Én nem hiszem, hogy az emberi szervezet arra van teremtve, hogy tizenkétórázzon. Ha az embernek nincs magánélete, nem sportol, nem jár társaságba, sőt, egyáltalán nincsen szabadideje, az a munkáján is nyomot fog hagyni. 3-4 napon keresztül még lehet azt csinálni, hogy van egy projektzárás, és akkor azt meg kell nyomni, hogy végezni tudjunk határidőre. Ilyenkor előfordulhat, hogy az ember tényleg alig alszik abban az időtartamban, de az nem egy életforma! Nálunk 5, 6 legkésőbb 7 körül mindenki végez, hazamegy, a családjával van. Nem az a fajta iroda vagyunk, ahol ha valaki este kilenckor végez a munkával, akkor kérdőn néznek rá, hogy hova-hova?

Mi volt az az ügy, ami a legizgalmasabb, legérdekesebb volt Ön számára?
Több nagyon izgalmas peres ügyünk is volt, például a washingtoni ICSID eljárás a Sukoro-ügyben. Ez az angolszász jogra épülő nemzetközi választottbírósági eljárás egészen más eljárási rendben, más körülmények között, más helyszínen, más földrészen folyt, mint általában a pereink. Ezen felül volumenénél, résztvevőinél és az eset összetettségénél fogva is nagyon izgalmas ügy volt. Az pedig csak hab a tortán, hogy sikerült megnyerni, mert tényleg fajsúlyos ügy volt, presztízsben is sokat számított a résztvevő irodáknak.

Van-e valami olyan ügy, akár a közelmúltból, amire hazai pályán büszkék?
Volt másik nemzetközi választottbírósági, ügyünk is a közelmúltban itt Budapesten, de arról még nem mondhatok többet, mert még nem zárult le minden tekintetben.

Nagyon izgalmas viszont a crowdfunding, a közösségi finanszírozás területe, amellyel a testvérem, Sárhegyi István OTDK-n is díjazott szinten foglalkozik. Ez a terület az alulszabályozottsága miatt érdekes. Startup ügyfeleink azt gondolom, nagyra értékelik majd az e területen szerzett tapasztalatainkat is.

Ha Magyarország tényleg szeretne egy regionális cégközpont lenni, ahonnan nem kiáramlik a tőke, hanem kifejezetten inkább ide hozzák akár startupokat, akár általában cégeket, akkor fontos lenne ezen a területen haladó szellemiségben fejleszteni a jogot. Én remélem, hogyebben lesz változás a jövőben, és ennek sikerén dolgozunk mi is.