

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

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 fél év 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 szájjal 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 másokban 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 végigcsinálni, 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 éve 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 jogászai pályáról. Nagyon más az egyetem padja, és nagyon más utána a való világ.

Pontosan milyen motivációk vezették a jogi pályára?

A családban 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 Szervezetében, 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 építünk 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 betekinthez az ember, amikről nem is gondolta, hogy dolga lesz vele: egyik nap kereskedelem, másik nap IT, harmadnap új technológia. 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 megbízásokhoz 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 választottbírói 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 rögzösebb 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 kiváltsággként, 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 bölcsék 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 kérdően 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 választottbírói 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, presztízsből is sokat számított a résztvevő irodáknak.

Van-e valami olyan ügy, akár a közelmúltból, amire hazai pályán büszkék?

Volt másik nemzetközi választottbírói, 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, hogy jobban lesz változás a jövőben, és ennek sikerén dolgozunk mi is.