



Beszélgetés Dr. Tigelmann Ágnes és Dr. Garancsi Péter ügyvédekkel,
a bpv | JÁDI NÉMETH Ügyvédi Iroda munkatársaival

Trendek és stratégiák



Fotók: Balkányi László

ügyfelek profiljához kell alkalmazkodni: így az utóbbi másfél évtizedben az ingatlanjogtól a közraktározáson át egészen a biztosítási jogig szereztem tapasztalatokat. Az irodavezetővel, Dr. Jádi Németh Andreával ismeretségünk egy bírósági tárgyaláson kezdődött 3 évvel ezelőtt, majd 2010 nyarán merült fel a közös munka lehetősége. Miután szakmai elképzeléseink a jövőt illetően nagyon hasonlóak voltak, az együttműködés mellett döntöttünk. Komoly érv volt az iroda mellett, hogy egy közép-kelet-európai ügyvédi társulás tagja, emellett tagja a gazdasági élet működését meghatározó Amerikai és Német–Magyar Ipari- és Kereskedelmi Kamarának és számos szakmai szövetségnek, mint például a Joint Venture Szövetség, vagy a Magyar Outsourcing Szövetség.

Garancsi Péter: Személy szerint egy olyan, nemzetközi ügyfélkörrel rendelkező, elismert irodába vágytam, ahol felelősségteljes feladatokkal szembesülök és az önállóság, a kreativitás, illetve a megfelelő ügyfélmenedzsment alapelvárás egy ügyvédtől, miközben egy szakmailag felkészült csapat részeként praktizálhatok, nem mellesleg egy kiváló atmoszférájú munkakörnyezetben. Úgy érzem, hogy – a folyamatos továbbképzés mellett – ez a fejlődés útja, ami pedig végeredményben talán a szakmai önbecsülés kulcsa. Nagyon remélem, hogy eddig megszerzett tapasztalatom az iroda hasznára válik. Az elmúlt évek során elsősorban angol munkanyelvű ügyfélkör részére nyújtott tranzakciós tanácsadással, társasági és kereskedelmi joggal, peres képviselettel, illetve bizonyos mértékben energijoggal – ez alatt értem elsősorban a villamos energia és szénhidrogén alapú energiahordozók jogi szabályozását és a bányajogot – is foglalkoztam, továbbá volt szerencsém tapasztalatot szerezni infrastrukturális nagyberuházások, PPP-konstrukciók és közbeszerzések területén is.

? Miért csatlakoztak a bpv | JÁDI NÉMETH Ügyvédi Irodához 2010 szeptemberében és milyen szakmai tapasztalattal érkeztek?

Tigelmann Ágnes: Az egyetem elvégzése után Budapesten helyezkedtem el ügyvédjelöltként. Akkor még a privatizációk korszakát éltük; német nyelvtudással és a TEMPUS-ösztöndíj során szerzett társasági jogi tanulmányokkal a birtokomban kizárólag a fővárosban volt lehetőség ilyen

profilú irodában dolgozni. Pályafutásom alatt mindig is kiemelt helyet kaptak a külföldi, főleg német nyelvterületről érkező ügyfelek; volt módom kipróbálni magam a multinacionális és német ügyvédi irodával együttműködő magyar ügyvédi irodában is csaknem valamennyi jogterületen, amely a gazdasági társaságok működésével összefüggésbe hozható. A cégek esetében a társasági jog mellett komoly igény mutatkozott a munkajogra, az egyes jogterületek tekintetében pedig alapvetően az

? Ön infokommunikációs szakjogi tanulmányokat folytat. Miért esett a választása erre a területre?

Tigelmann Ágnes: Mindig fontosnak tartottam újabb szakterületek felé nyitni, és azon a területen továbbképezni magam. Így szereztem az ELTE JTI első csoportjával 2002-ben ingatlanforgalmi szakjogi képzést és jelenleg a PTE ÁJK TK infokommunikációs szakjogi képzésé-



Dr. Tigelmann Ágnes

2010 szeptemberétől a bpv|JÁDI NÉMETH Ügyvédi Iroda ingatlanjogi csoportjának vezetője. E csoport szakmai irányításán túl ő felel a német ügyfelekkel foglalkozó részleg működéséért is. 1994-ben végzett a JPE ÁJK-n. Ügyvédjelöltként a Nagy és Trócsányi Ügyvédi Irodában dolgozott, ezt követően a Heinzlmann és Társai, és a Boruzs és Tigelmann Ügyvédi Iroda tagja. TEMPUS-ösztöndíjasként az Universität des Saarlandes-en tanult, 2002-ben ingatlanforgalmi szakjogi képzést szerzett az ELTE JTI-n, jelenleg a PTE ÁJK TK informatikai szakjogászképzés végzős hallgatója. Fő szakterületei: társasági, ingatlan- és munkajog. Szabadidejét igyekszik a gyermekeivel közösen eltölteni, a kikapcsolódást számára a rendszeres testmozgás és az utazás jelenti.

értjük az összefüggéseket, anélkül jobban tudjuk az ügyfelet kiszolgálni. Én speciálisan emiatt folytatok international business law néven futó posztgraduális tanulmányokat, de még engem is meglepett, hogy az elsősorban angolszász jogi megoldásokra fókuszáló képzést, az ott megismert jogintézményeket szinte napi szinten tudom alkalmazni. Egyrészt, mert a külföldi ügyfelek sokszor ezeket a gyakran kifinomultabb jogi megoldásokat keresik, másrészt, mert lehet, hogy hibrid formában, de már nálunk is léteznek, vagy az üzleti szektor már alkalmazza ezeket, anélkül, hogy a jogalkotó nevet adott volna. Annyi bizonyos, hogy az ügyfél örül annak, ha egyből értem, mire gondol, milyen jellegű biztosítékot vár el befektetése, zavartalan üzletmenete védelmére a jogrendszerrel. Látni kell, hogy még a mi, elsősorban germán alapokon nyugvó jogrendszerünk esetén is a relatív fiatalabb, a pénzügyi szektorhoz kapcsolódó jogágakra például sokkal nagyobb hatással vannak az angolszász jogrendszer megoldásai. Üzleti-pénzügyi szempontból praktikusabb jogszemléletet kínálnak egy jogásznak, ami a kontinentális jogrendszerben nincsen meg annyira. Nálunk nincs mindig szinkronban a tételes jogi szemlélet a gazdasági élet kívánalmaival. Számomra nagyon inspiráló az angolszász megközelítés, szeretnék tovább specializálódni, akár további tanulmányok/képzések segítségével elsősorban a biztosítéki jog, a vállalati és projektfinanszírozás és a tőkepiacok területén.

nek vagyok végzős hallgatója. Érdekes megélni a médiaszabályozásban zajló folyamatokat „belülről”, hiszen az oktatás a volt ORT épületében zajlik. Így lehetőség van arra, hogy pl. a nemrégiben elfogadásra került Médiatörvény mellett és ellene szóló érveket egyaránt megismerjük és a későbbiekben a munkánk során hasznosítsuk. Mivel a távközlést, az informatikát és a médiajogot magába foglaló infokommunikációs szektor a gazdasági válság ellenére is húzóágazatnak számít, fontosnak tartom ezen a téren az aktuális jogszabályi és intézményi környezet ismeretét. Azt gondolom, a mi generációnk számára már természetes, hogy külföldi tanulmányok és folyamatos továbbképzés hiányában nem lehet a külföldi megbízók piacára sem betörni, sem pedig versenyben maradni a konkurenciával szemben.

? Említette a szakmai továbbképzés fontosságát, miben látja ennek a gyakran hangoztatott toposznak a gyakorlati hasznát?

Garancsi Péter: Én azt látom, hogy a különböző ösztöndíjas, PhD-, LL.M. és egyéb masters és posztgraduális képzések mára elképesztő népszerűsége tettek szert a frissen, vagy 1-2 éve végzett jogászok között, akár csak a 4-5 évvel ezelőtti állapotok-

hoz képest. Én úgy érzem, hogy ez a trend elsősorban annak köszönhető, hogy – ismét egy gyakran emlegetett közhely, de attól még igaz – a hazai egyetemekről kilépő diák elborzad attól, hogy az a hatalmas mennyiségű, általános lexikális tudást megcélzó képzésanyag, amit az alma materből hoz, szinte köszönőviszonyban sincs azokkal a kihívásokkal, amikkel egy gyakorló jogász a piacon találkozik. Arról nem is beszélve, hogy a hagyományos egyetemi képzés nem nevel önálló gondolkodásra, nem fejleszti sem a problémamegoldó képességet, sem az üzleti szemléletet. Szerintem a legtöbben azért választják ezeket a képzéseket, főleg az idegen nyelveket, mert egyfelől szeretnék elsajátítani a szaknyelvet, másfelől pedig a piac által is elismert, gyakorlatiasabb tudásra vágyanak, illetve ezzel is specializálódnak az általuk választott jogterületekre. Mi szerencsés helyzetben vagyunk Ágnessel, az iroda megérti és támogatja a folyamatos továbbtanulást, talán ebben az is szerepet játszik, hogy irodavezető partnerünk Dr. Jádi Németh Andrea a Harvardon szerzett LL.M. fokozatot.

? És miért a nemzetközi üzleti jogot választotta?

Garancsi Péter: Én a tágan vett polgári, kereskedelmi jogot a gazdasági rendszer részeként képelem el, minél jobban meg-

? Mi a véleménye a PPP-megoldások jelenlegi visszaszorításáról?

Garancsi Péter: Bizonyos szempontból érthetőnek látom a PPP-rendszer szüneteltetését. A PPP-rendszerben a megrendelő gyakran részletre veszi a projekt tárgyát, és a gazdasági logika azt diktálja, hogy a részletre vett dolog mindig drágább. Mindazonáltal érdemes figyelembe venni, hogy Nyugat-Európában vannak ennek működő módozatai. Ha a beruházás végén magasabb összeget is fizet ki az állam, de azzal hamarabb tudja megteremteni azt az infrastruktúrát, ami neki direkt módon hasznot hajt, indirekt módon költséget csökkent, vagy stimulálja a gazdaságot, akkor a beruházás miatt hamarabb jelentkező hasznon korrigálni fogja a magasabb költségeket. Ezek számítási kérdések. Persze Magyarországon ma ez nem feltétlenül így működik,

itt még túl korai lenne ennek az igazi megtérülését megjósolni. Gyakorlatilag a kétezres évek közepétől születtek nagyüzemben beruházások PPP-modellben. Vannak persze – a hírekből tudom én is – furcsa esetek, amikor az állam, annak ellenére, hogy súlyos milliárdokat kifizetett, még tulajdonrészt sem jegyez egy koncesszió, vagy bérleti szerződés lejártakor, legfeljebb egy vételi opciót. Amilyen projekteken én részt vettem, ott szerencsére ilyenekkel nem találkoztam. Az érthető, hogy az állami szektorban ezeket a több százmilliárdos költségeket – amiket éves szintem a PPP-modellből fakadó fizetési kötelezettségek fognak generálni az elkövetkezendő évtizedekben – igyekeznek leszorítani.

? Milyen hatással van a gazdasági válság a magyarországi jogi piacra, illetve manapság Önöket milyen ügyek kapcsán keresik, betudhatóan a gazdasági válságnak is?

Tigelmann Ágnes: Mi, tanácsadó szektorban dolgozók, valamennyien szerves kapcsolatban állunk a gazdasággal. A jogi piacon is megfigyelhető a gazdasághoz hasonló tendencia: az átszervezések, racionalizálások korszakát éljük, néhány évek óta képvisellett és magyarországi irodával rendelkező nemzetközi iroda kivonult, illetve lazább együttműködést alakított ki magyar ügyvédi irodákkal. Tudomásul kell venni, hogy a külföldi befektetők érdeklődése nagymértékben hatással van a túlnyomóan külföldi ügyfelek megbízásából élő tanácsadókra, hiszen a gazdasági életben zajló folyamatok határozzák meg az ügyfelek igényeit a tanácsadó szektorral szemben. Nagy várakozás előzi meg az új Széchenyi Terv érdemi elindulását is, és mind az idegenforgalom, mind a vendéglátás nagy reményeket fűz Magyarország 2011-es európai uniós elnökségéhez is.

Az elhúzó gazdasági válságra tekintettel a vállalkozások megpróbálnak a szükségéből erényt kovácsolni: sokan most hajtának végre olyan évek óta esedékes átszervezéseket, amellyel alkalmasabbá teszik magukat arra, hogy amennyiben a gazdasági helyzet jobbra fordul, rugalmasan és azonnal tudjanak a változásokra reagálni. Ez leggyakrabban munkajogi tanácsadást igényel, mert szerencsére az ügyfelek már tisztában vannak azzal, hogy az előzetes ügyvédi konzultáció – a szigorú munkajogi szabályok

Dr. Garancsi Péter

A bpv|JÁDI NÉMETH Ügyvédi Iroda társasági jogi és akvizíciós csoportjának vezető ügyvédje, aki kiemelkedő szerepet vállal a világ bármely pontjáról az irodához forduló angol munkanyelvű ügyfeleknek nyújtott tanácsadásban is. Dr. Garancsi a Pécsi Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Karán végzett 2006-ban és 2010-ben nyert felvételt a Budapesti Ügyvédi Kamarába. Jelenleg a Central European University Egyesült Államok által is akkreditált nemzetközi üzleti és vállalati jogi LL.M. képzését végzi. Korábban a nemzetközi élvonalba tartozó Freshfields, Bruckhaus, Deringer budapesti irodájában dolgozott, majd az irodánál maradt Oppenheim néven bekövetkezett függetlenedése után is. Ezt követően a németországi székhelyű ügyvédi és adótanácsadó irodalánc, LUTHER Rechtsanwalts GmbH budapesti irodájában praktizált. Péter a külföldi ügyfeleknek nyújtott társasági jogi, M&A, illetve energijogi, kereskedelmi jogi és közbeszerzési tanácsadás terén rendelkezik átfogó tapasztalatokkal. Folyékonyan beszél angolul, illetve alapszinten németül valamint olaszul. Szabadidejében igyekszik minél több sporttal és természetjárással feltöltődni.



mellett – többszörösen megtérül. Szintén a gazdasági válságnak tudható be, hogy az ügyfelek számára soha ennyire nem volt fontos a kintlévőségek behajtása. Komoly gondot okoz, hogy a vállalkozások jelentős része most már nemcsak átmenetileg küzd fizetési problémákkal, számukra a banki hitel törlesztése is komoly gondot okoz, így nehéz olyan jogi megoldást találni, amelyben a hitelező ügyfél a pénzéhez juthat. Több kis- és középvállalkozás esetében bizonyosodott be a gazdasági válságnak „köszönhetően”, hogy likviditás hiányában nehezen életbentartathatók. Sajnálatos tény, hogy sem a nehézségekkel küzdő építőipar, sem pedig a gazdasági élet más szereplői számára nem hozott lényeges változást a 2009. őszi csődtörvény-módosítás sem; a jogalkotói szándék ellenére a csődeljárások aránya a felszámolásokkal szemben nem nőtt jelentősen. Várhatóan ez az arány nem fog javulni addig, amíg lehetőség van arra, hogy egyes hitelezők a csődeljárásba ne jelentkezzenek be hitelezőként, majd a moratórium lejártával – érvényesítésük követelésüket az adóssal szemben. A nemzetközi cégek jelentős munkajogi módosításokat sürgetnek, mert a jelenlegi Mt. nem teszi lehetővé számukra, hogy a megváltozott gazdasági helyzetre rugalmasan tudjanak reagálni.

? Tranzakciós jogásként milyen kilátásokkal számol a közeljövőre? Terjeszkedés tekintetében milyen piaci szegmensek jöhetnek szóba?

Garancsi Péter: Nem kell feltétlenül új elemekre gondolni. Nagyon remélem, hogy végre megélnék az M&A piac, és a tőkeerős vállalatok úgy látják, a jelenlegi piaci árszint optimális a terjeszkedésre, felvásárlásra. Ugyanígy, akár a kis-közepes cégek, akik most még elsősorban mint beszállítók vannak jelen, vagy kisebb ügyfélkörrel rendelkeznek, gondolhatják úgy, hogy az egyes versenytársak kivonulása okozta piaci rést érdemes megpróbálni betölteni. A válság eddigi három éve ideális célcsoportokat teremtett felvásárlás szempontjából. Szektor-specifikusan én úgy vélem, telekommunikációs téren még nem zárultak le az akvizíciók, míg az energiaszektorban az energiabiztonság és az ehhez szükséges infrastrukturális beruházások volt a slágertéma 2010-ben. Azt még nehéz megjósolni előre, hogy a megnövekedett adóterhek az érintett szektorokban fognak-e eredményezni piaci átrendeződést is egyben, ami természetesen tranzakciós munkát is generálna.

Dr. Bodolai László