

Každý biznis potrebuje

INOVÁCIU

Hronček & Partners

Byť právnikom bola dávna predstava Vašej kariéry, alebo je to iný príbeh? Pokiaľ viem, tak Vaše rodinné zázemie skôr siaha do medicínskeho prostredia.

Moja mama je neurologička, jej sestra je bývalá prokurátorka, dnes advokátka a jej manžel založil jednu z najstarších, renomovaných advokátskych kancelárií na Slovensku, kde som začínal ako koncipient. Takže dá sa povedať, že z rodinného zázemia mám dávne sklony k právnickej existencii. Keď som bol malý, tak som veľa času trávil u babky, kde žila mamina sestra, ktorá študovala právo a pripravovala sa na skúšky, takže som tak podvedome alebo aj vedome nasával informácie a myšlienky zo sveta paragrafov. Veľmi skoro som vedel čítať a zaujímala ma história - dejepis. Keď ma cez prázdniny varovala a pripravovala sa na skúšky, napríklad Dejiny štátu a práva, tak sme sa o tom veľa rozprávali, zaujímalo ma to. Preto zrejme tam môžeme hľadať korene mojej súčasnej orientácie na právne služby a advokáciu, na vzťah, ktorý som si k tejto oblasti vytvoril. Aj keď som reálne nevedel čo to právo je, tak som mal zafixované, že som právnik a budem robiť právo. No išlo to cez záujem o históriu. Už na základnej škole a neskôr na strednej škole som sa zúčastňoval rôznych súťaží, olympiád o histórii, či olympiády ľudských práv. Náuka o spoločnosti, to ma zaujímalo a priťahovalo. Nikdy som nebol matematický typ, ale riešenie logických úloh mi išlo. História a logika mi do seba zapadali, lebo rád si plánujem veci a nastavujem si víziu. Vízia je pre mňa akceleratoru biznisu a dnes je svet iný, nemá svoju postupnosť, niekedy musí človek preskakovať postupné kroky a keď nemá víziu želaného stavu, tak sa zamotá a stratí cieľ, plán.



**JUDR. RÓBERT HRONČEK -
ZAKLADATEĽ A KONATEĽ HRONČEK & PARTNERS S.R.O.**

História advokátskej kancelárie Hronček & Partners s.r.o. sa začala písať len pred desiatimi rokmi, čo je relatívne krátka doba. Za týchto desať rokov, navyše poznačených 3 roky trvajúcou pandémiou, mladá firma významne narástla a dokonca sa stala Právnickou firmou roka 2022. Z web stránky spoločnosti sa na jej návštevníka pozerá 26 významne mladých tvárí advokátov, právnikov, právnych asistentov, administratívnych pracovníkov aj externých konzultantov.

Pri predstave právnickej firmy alebo advokátskej kancelárie si určite väčšina ľudí predstaví „naškrobenú serióznosť a šedivú skúsenosť ostrieľaných konzervatívnych seniorov.“ Tu niečo neseďí. Ako sa podarilo v tak krátkej a navyše biznisu nepriaznivo naklonenej dobe vybudovať mladému manažérovi takúto firmu? Opýtali sme sa jej zakladateľa, len 37-ročného advokáta a konateľa JUDr. Róberta Hrončeka.

Pri firemnom logu svieti text „SMART LEGAL SERVICES“. Čo si môže váš zákazník, partner alebo čitateľ tohto článku predstaviť pod týmto sloganom?

Smart Legal Services je naša doktrína. Je to v podstate náš prístup k službám, ktoré poskytu-



jeme klientom. Samozrejme, vážime si vekovo starších advokátov - pracovali v nejakom systéme a na trhu, kde ten právny poriadok bol nejaký - no dnešná doba si však vyžaduje iný prístup a iný spôsob práce s klientom a pre klienta. V minulosti boli služby viac založené na honore advokáta, ktorý zabezpečil viac menej byrokratickú službu, pripravil zmluvu, zabezpečil podklady na prevod majetku alebo výkon dohodnutého úkonu medzi subjektmi alebo so štátom. Avšak trh a potreby zákazníkov sa menia. Ja sa považujem za kreatívneho človeka. Nemyslím kreativitu v tom negatívnom zmysle slova, ale kreativitu založenú na transparentnosti, aby klient mohol robiť legálny biznis. Kreativitu založenú na hľadaní riešení pre klientov považujeme za pridanú hodnotu a budúcnosť našich advokátskych služieb. Nie sme právnici, ktorí hľadajú štandardizované, tabuľkové riešenia pre klientov, ale hľadáme legálne spôsoby a nové rámce na riešenie projektov, prípadov či sporov, s ktorými klienti prichádzajú. Nevyfahujeme riešenia z učebníc, ale hľadáme aj netradičné cesty, ako zadania klientov vyriešiť. Jednoducho vidíme v projektoch klientov aj netradičné riešenia, ktoré sú pritom transparentné a legálne - to je pre nás prioritou.



Nie sme právnici, ktorí hľadajú štandardizované, tabuľkové riešenia pre klientov, ale hľadáme legálne spôsoby a nové rámce na riešenie projektov, prípadov či sporov, s ktorými klienti prichádzajú.

Filozofiu spoločnosti H&P je Odbornosť, Inovatívnosť, Diskrétnosť, Individuálnosť, Spoľahlivosť. Väčšinou to, čo človek od svojho advokáta alebo právnika očakáva, resp. priam vyžaduje. Hlavne pokiaľ hovoríme o odbornosti, diskrétnosti a spoľahlivosti. Individuálny prístup je taktiež vcelku pochopiteľný, ale v čom môže byť advokátska kancelária inovatívna? Niečo ste naznačili už v predchádzajúcej odpovedi, ale skúste to rozvinúť. Kde sa berie táto schopnosť?

Do istej miery je to určitá danosť človeka a snažíme sa zistiť, či uchádzači o prácu v našej kancelárii takýmito schopnosťami aspoň čiastočne disponujú, ale snažíme sa ich aj týmto vlastnosťami učiť - učiť hľadať nové spôsoby

riešení, hľadať nové cesty a učiť prístup, že riešenie nekončí štandardným „ctrlc a ctrlv“ (rýchlou úpravou univerzálneho / vzorového dokumentu). Väčšinou je viac spôsobov a možností, ako zadanie správne vyriešiť. Ide o to kreatívne rozmýšľať nad scenármi a dopadmi riešení. Čo sa môže stať, keď... Nedržať sa zabehnutého, ale vedieť individuálne meniť návrhy riešení podľa očakávania klienta. Príkladom môže byť obchodná alebo spoločenská zmluva. Môžete si ju stiahnuť bezplatne z nejakého registra zmlúv a zmeniť v nej personalizované údaje. Zmluva bude správna, avšak nebude použiteľná pre všetky možné individuálne situácie, resp. potreby, ktoré u klienta môžu nastať v špecifických situáciách. A každý z nás má svoje špecifické situácie a požiadavky. Univerzálny dokument na ich riešenie preto nebude dosť dobrý. A z toho

môže vzniknúť spor, čo je komplikácia a už to pre klienta nie je dobré riešenie. Pre klienta je ideálnym riešením predchádzať sporom a komplikáciám, a to dobrá zmluva na mieru jeho požiadavkám a potrebám môže zabezpečiť. Univerzálna len ťažko. Obzvlášť ak je projekt komplikovaný a rôzne poprepájaný. Človek musí vedieť rozmýšľať dopredu, čo všetko môže vzniknúť, aká situácia môže nastať. To si vyžaduje iné, nové myslenie. K tomu máme vytvorený náš interný vzdelávací systém a veľká časť mojej práce spočíva v tom, že učím mladých ľudí, začínajúcich advokátov, pri práci tvorivo myslieť a tvorivo pristupovať k hľadaniu najlepších legálnych riešení pre klientov. Ja s ľuďmi pracujem, neriadim ich direktívne pokynmi a príkazmi.

Využívate, okrem dnes už bežnej elektronickej komunikácie a online kontaktu s klientmi, či inštitúciami aj iné inovatívne prístupy vo svojej práci alebo dokonca v riadení svojej spoločnosti? Môžete prezradiť niečo zo svojej „kuchyne,“ bez toho, aby ste prezradili nejakú svoju konkurenčnú výhodu alebo iný prístup?

Naša inovatívnosť spočíva aj v tom, že sa snažíme do pracovných procesov zapojiť nové komunikačné platformy, ktoré majú komu-





...veľká časť mojej práce spočíva v tom, že učím mladých ľudí, začínajúcich advokátov, pri práci tvorivo myslieť a tvorivo pristupovať k hľadaniu najlepších legálnych riešení pre klientov...

nikáciu uľahčiť, zrýchliť a zefektívniť. Snažíme sa vytvárať si vlastné knižnice údajov a dokumentov, aby sme nestrácali čas zbytočne ničím, čím netreba. Využívame rôzne špeciálne monitorings prispôbené na náš vlastný zber informácií. Spravujeme interné systémy, čo prináša vzájomné výhody, lebo je v komunikácii poriadok a pre klienta, napríklad pri registrácii partnerov verejného sektora, archivujeme celú komunikáciu k našim klientom. Systém má nastavené automatické pripomenutia k dodaniu informácií, kompletné katalógy vyžadovaných dokladov, certifikátov, dokumentov a ich vlastné úložisko... To je len malý výpočet toho, čo náš interný systém obsahuje, je toho oveľa viac. Celý systém k registrácii partnerov verejného sektora sa stále dopĺňa a obohacuje o nové funkcie pre zlepšenie informovanosti a zvýšenie efektívnosti služieb pre klientov. Testujeme nové nástroje a funkcie a snažíme sa viac a viac prepájať databázy a všetky naše firmy združené do poradenskej skupiny Advice Centre medzi sebou, aby interná spolupráca bola čo najlepšia. Ide o firmy, ktoré neposkytujú právne služby. Sú to spoločnosti poskytujúce outsourcingované poradenstvo pre Hronček & Partners, napríklad pri riadení ľudských zdrojov, manažérskom poradenstve, GDPR, kybernetickej bezpečnosti... Hronček & Partners je voči nim len jedným z ich portfólia klientov. Niečo akoby bola klientom vlastná firma. Naši právnici z Hronček & Partners vďaka tomu majú kompletný servis a podporu, preto majú dostatočný priestor riešiť len právne projekty.

Za akými inovatívnymi projektmi, produktmi stojí H&P a ako to ide spolu s právnymi a advokátskymi službami?

Robili sme a robíme právne služby pre rôzne technologické a IT firmy, startupy, klaster INOVATO alebo jeho členov. Napríklad pre startupy sú právne služby veľmi dôležité, lebo, ako som už spomínal v inom kontexte, ak sa na začiatku nesprávne nastaví právne rámce, tak to môže v budúcnosti zablokovať vstup kapitálu na rozvoj firmy alebo úspešné presadenie sa produktu na trhu. Tu je veľmi dôležité uvedomovať si všestrannú rolu a úlohu právnika. Musí byť aj právny poradca, ktorý vie, ako nastaviť systém, psychológ a mediátor, ktorý vie vyriešiť a nastaviť vzťahy medzi spoločníkmi, musí mať dostatočný nadhľad, aby vedel uvažovať za klienta, čo sa mu môže stať a ako predísť týmto nežiadúcim situáciám a sporom, ktoré z nich môžu vyplývať. Najlepšie je vždy sa férovou dohodnúť a nie súdiť sa.

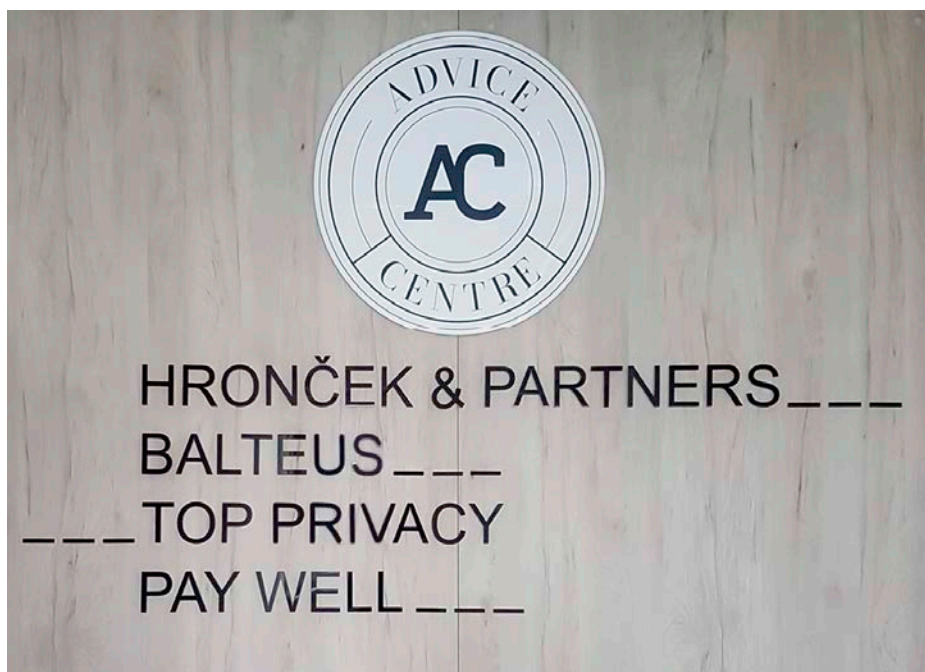
H&P je jedným zo zakladateľov aj inováčného klastra INOVATO? Aká je úloha tohto subjektu v portfóliu vašich záujmov a ako vnímate podporu inovácií na Slovensku?

Networking považujeme za základ rozvoja spoločnosti. Prostredníctvom INOVATO, a nielen,

k tomu chceme prispievať aj my. Chceme sa prepájať s inými ľuďmi, firmami, subjektmi, ktorí podporujú inovácie, rozmýšľajú kreatívne, zamýšľajú sa nad svetlou budúcnosťou Slovenska. Napríklad INOVATO vidí Slovensko ako technologického lídra v inováciách. Slovensko asi nebude univerzálny inovatívny líder, podľa mňa treba identifikovať nejakú špecializáciu. Sme síce len 5-miliónový trh, ale ak túto špecializáciu nájdeme, inováčným lídrom sa ako krajina stať určite môžeme. Niektorí, ideálne tím ľudí, nie jednotlivci, vezme rozum do hrsti a zameria sa na 3 - 4 oblasti. Jednou z týchto oblastí, ktorá mi napadá je napríklad vodík. Ale na tom sa musíme dohodnúť ako spoločnosť a následne sústrediť podporu, aj finančnú, na tieto témy. Slovensko je malý trh a nepokryjeme

všetko, ale spoluprácou a networkingom, či už v rámci Slovenska alebo medzinárodne, sa môžu naše možnosti a expertíza rozširovať. Napríklad naša kancelária je súčasťou svetovej aliancie Ally Law. Vďaka tejto aliancii máme zabezpečených spolupracujúcich právnych partnerov z tejto siete všade na svete, v každej krajine, kde táto sieť pôsobí. A služby tejto siete môžu mať obrovskú pridanú hodnotu pre nášho slovenského klienta, ktorý potrebuje vstúpiť na nový zahraničný trh, či exportovať svoje produkty do zahraničia. No a keďže je to náš klient, tak má automaticky vďaka našej spolupráci v tejto celosvetovej sieti svojho právneho poradcu aj na trhoch, ktoré sú predmetom jeho záujmu. Vďaka tejto aliancii si dokážeme vymieňať názory so zahraničnými advokátskymi kancelárkami a kriticky ich analyzovať, vzájomne sa vzdelávať nie len v právnej agende, porovnávať legislatívu a možnosti daných trhov a aj tvoríť spoločné inováčné a rozvojové projekty. Toto je pre nás cesta.





využívať, vie využívať a pracovať s novými technológiami, má nastavené iné myslenie. Ak to je možné, pri hľadaní najlepších riešení pre klientov sa nebojí byť kreatívna. Umelá inteligencia bude schopná poskytnúť štandardné riešenia v podobe právnych formulárov a dokumentov, takže nahradí štandardnú prácu priemerného alebo podpriemerného advokáta. Budúcnosť však bude patriť tomu, kto bude vedieť rozmýšľať, hľadať špecifické a nové riešenia na mieru klientom a bude prepájať expertov. Na jednom mieste tak klient dostane právnika, daňového poradcu, audítora, crowdfundingera, finančného manažera a prepojenia s možnosťou posunutia sa do sveta. Je dôležité rozmýšľať globálne, ale mať aj schopnosť konať lokálne. Našu kanceláriu považujem za tento typ lokalizácie s globálnym myslením. Všetci sme tu v Martine, ale máme viaceré veľké presahy na nadnárodné projekty a globálne trhy.

Aká bude podľa Vás Smart advokátska kancelária budúcnosti a ako vnímate úlohu umelej inteligencie v odbore advokácie?

Advokátske kancelárie, kde sa spoja 2-3 advokáti, aby poskytovali len právne služby klientom, podľa mňa nemajú veľkú budúcnosť. Pointa je v tom, že ľudia by sa mali špecializovať. Snažiť sa vybudovať expertný tím pre klientov v rôznych oblastiach, aby boli experti pre tieto oblasti najlepší na trhu. Služba smart advokátskej kancelárie nebude postavená na jednom advokátovi, ale práve na jeho spolupracovníkoch a celom expertnom tíme. To je pridaná hodnota advokáta, pracuje aj s inými / ďalšími expertmi a má možnosť čerpať od nich vedomosti pre potreby klienta. Aj ja, ako právnik som expert a robím expertízy, ale spolupracujem s expertmi z iných oblastí v prospech klienta. To je smart a pridaná hodnota pre klientov. Nerobíť všetko, ale robiť prémiové veci. Advokátska kancelária by mala byť komplexná. Toto bude dôležité. Musí vedieť poskytnúť klientovi komplexnú službu, preto spolupracujeme s externými partnermi, daňovými poradcami, audítormi, prekladateľmi, finančnými manažérmi... Máme dohodnuté rôzne partnerstvá. Preto je dôležité mať správne vyskladaný tím expertov a nastavený funkčný systém. Týmto všetkým som si najskôr musel prejsť sám. Naučil som sa to robiť a teraz to odovzdávam svojim kolegom. Je to moja investícia do firmy a práve tieto nehmotné a duševné investície, prostredníctvom vzdelávania alebo tvorby vhodného inšpiratívneho prostredia, považujem za potrebné a dôležité pre budúcnosť nielen advokátskych kancelárií. Moji kolegovia sú moji partneri, intenzívne spolupracujeme na viacerých projektoch a stále máme presne nastavené pravidlá a vzťahy. Takže advokátska kancelária budúcnosti je založená na networkingu, má dobrých expertov a vie ich

INOVATO vidí Slovensko ako technologického lídra v inováciách. Slovensko asi nebude univerzálny inovatívny líder, podľa mňa treba identifikovať nejakú špecializáciu.



Ste iniciátorom organizovania konferencie o umelej inteligencii v advokácii konanej na pôde Paneurópskej vysokej školy v Bratislave. Opäť je to aktivita, ktorú v portfóliu advokátskej kancelárie skôr nenájdeme. Prečo sa venujete aj tejto oblasti, t.j. vzdelávanie alebo formovanie vedomostnej základne v advokácii?

Je to iniciatíva klastra INOVATO a pána Košturiaka, ktorý nás vníma, že robíme veci inak ako bežní advokáti. Preto nás oslovil a podujali sme sa na takúto inovatívnu tému v advokácii. My sa radi podelíme o vedomosti. Vnímame našu úlohu aj v šírení vedomostí a vzdelávaní v inovatívnych témach.





nad ich využitím. Ide hlavne o lokalizáciu, modularitu a flexibilitu a CO₂ neutralitu pri výrobe.

Ste mladý a máte mladú rodinu. Ako to všetko zvládnete a ako „dobijate batérie“?

Veľa komunikujem a delegujem. Mnoho mojich kompetencií už som delegoval svojim kolegom, vďaka tomu mám čas sa venovať sebe a pracovným činnostiam, ktoré ma bavia. Mojou výhodou je, že mám fotografickú pamäť a rýchlo čítam. Veľa chodím do prírody, kde v klude a pre mňa inšpiratívnom prostredí dokážem cez telefón vybaviť veľmi veľa vecí. Už dokonca poznám lokality, kde signál je a kde nie je. Spánok je pre mňa základ. A aj keď často pracujem aj večer z domu, niekedy aj celú noc, vôbec nepoužívam budík, jedine v prípade, ak mám pojednávanie, v takom prípade do práce nejdem. Stretnutia si dohadujem len na dopoludnia a to maximálne v utorok až štvrtok. Vo voľnom čase v zime lyžujem, cho-

V portfóliu vašich klientov sme si z odvetvia tlače alebo dodávateľov pre tlačiarenský, či polygrafický priemysel všimli len firmu DS Smith. Sme časopis pre polygrafiu a súvisiace odvetvia. Snažíme sa prinášať novinky aj z odvetvia 3D tlače a aditívnej výroby. Ako vy vnímate polygrafiu, tlač a rodiace sa odvetvie 3D tlače?

Máme viacerých klientov z polygrafie, ktorým poskytujeme či už jednorazové alebo pravidelné služby, nemôžeme ich však menovať. Začínali sme orientáciou na priemysel a riešili sme zmluvné vzťahy, dodávateľsko-odberateľské, pracovno-právne, ale často aj GDPR. V rámci väčších projektov sme napríklad pre nemenované tlačiarne robili nastavenie systému pri rozširovaní skladovacích priestorov, výrobných hál, logistiku... Od nastavenia safety stocku až po komplexnú logistiku. Keďže sme členmi Zväzu zasielateľstva a logistiky, tak rozumieme dôležitosť a senzitivitu vzťahu logistiky a polygrafie. Veľa vecí sme riešili pri nastavovaní s dopravcami a logistami, sporové

Keďže sme členmi Zväzu zasielateľstva a logistiky, tak rozumieme dôležitosť a senzitivitu vzťahu logistiky a polygrafie.

veci... polygrafiu a hlavne 3D tlač, či aditívnu výrobu vnímam ako perspektívne odvetvie. Čoraz častejšie sa dostávame do kontaktu s prípadmi a projektmi týkajúcimi sa 3D tlače. Kameňom úrazu tu však je zrejme nákladovosť, teda hlavne ak treba riešiť masovejšiu a sériovú výrobu. V rámci INOVATO máme zaujímavý projekt minifabriky, v ktorej bude mať 3D tlač a aditívna výroba určite významné postavenie, kde sa budeme v rámci INOVATO zamýšľať

dím na túry, plávam a veľmi veľa času trávim so svojimi deťmi. Ak je to možné, snažím sa ich brávať so mnou na túry a aj plávanie.

Za rozhovor poďakovala redakcia PrintProgress



Systems ▶▶ Printing



▶ pogumovanie valcov

▶ tlačová chémia

▶ ofsetové potahy



www.bottcher.sk
www.bottcher.cz