



Odvjetnički ured & Ured za mirenje
CIKAČ

Intervju sa odvjetnicom Cikač!



Možete li za uvod reći nešto o sebi?

Pa, ukratko mogu reći da sam već 9 godina odvjetnica, prije toga sam bila 5 godina odvjetnička vježbenica, a prije toga sam provela godinu dana kao vježbenik na Trgovačkom sudu u Zagrebu.

Da li je odvjetništvo bio Vaš posao iz snova?

Iskreno, u početku baš i ne, kasnije da, itekako! Naime, u osnovnoj školi sam željela jednog dana studirati ekonomiju. U gimnaziji sam željela jednog dana biti uspješna poslovna žena, recimo managerica ili poduzetnica. Kada sam „prstom sudbine“ dospjela na Pravni fakultet, polako sam počela shvaćati da je upravo odvjetništvo pravi izbor za mene.

I tako sam u jednom trenutku donijela odluku: *ako pravo, onda odvjetništvo!* I to je bilo to! Od tada je život dobio novi smisao:)

Kakvi su bili Vaši počeci u odvjetništvu?

Prilično izazovni. Možda je razlog tome bilo to što sam se dugo vremena u duši osjećala kao „manager/poduzetnik“, a morala sam djelovati kao „pravnik“.

Ali, upornost i naporan rad dali su svoj doprinos i polučili rezultat. Danas mi je drago da sam si dala truda, jer profesiju odvjetnik danas ne bih više mijenjala za niti jednu drugu profesiju na svijetu.

Osim toga, uzor su mi osim naravno divnih domaćih primjera, između ostalog uvijek bili i odvjetnički uredi iz Austrije i Njemačke. I osobno sam imala priliku provesti neko vrijeme u njemačkim uredima; tako da sam i kroz to iskustvo definirala svoje shvaćanje odvjetništva i stekla praktično iskustvo u međunarodnom okruženju! Poznavanje njemačkog i engleskog jezika bilo je dodatni faktor za uspjeh u međunarodnim angažmanima.



A što je to što Vas toliko zadovoljava u odvjetničkoj profesiji?

Za mene je odvjetnička profesija kraljica pravne struke. To je područje u kojem ti kao odvjetnik možeš slobodno birati svoje stranke, kao i strategiju i taktiku vođenja određenog predmeta. Primjenom određene doze odvjetničke kreativnosti, uspjeh i zadovoljstvo klijenata je neizostavno.

A ono što je meni osobno najvažnije i što mi pruža najveće zadovoljstvo je mogućnost direktne suradnje sa strankama (osobni/individualni pristup), prepoznavanja njihovih potreba i interesa, te poduzimanja svih onih pravnih radnji koje donose uspjeh za moju stranku.

Uspjeh moje stranke, njen prosperitet i njeno zadovoljstvo, a koje je rezultat mojeg napora i truda, moje je najveće zadovoljstvo!

Drugim riječima, biti na usluzi i rasplaganju mojim klijentima, pružiti dodanu vrijednost, i pomagati im da uz moju pomoć rješavaju svoje pravne probleme, te kroz to napreduju, rastu, razvijaju se i postaju uspješni, moje je najveće zadovoljstvo i to je moj pravi uspjeh! Najsretnija sam kad kasno navečer zatvaram vrata ureda i osjećam da sam danas pomogla mojim klijentima.

Da li želite reći da ste uspješni uspješno spojiti poduzetništvo & pravo?

Da, upravo to! Mislim da sam kroz svoj odvjetnički ured i rad sa klijentima iz područja poduzetništva/gospodarstva (naročito u području rješavanja nesuglasica & konflikata kod obiteljskih poduzeća, primjenom metode mirenja), uspjela spojiti svoje dvije najveće životne strasti: život punim plućima u svijetu gospodarstva/obiteljskog poduzetništva & želju da služim svojim klijentima i rješavam njihova pravna pitanja!



Stoga vrlo često znam reći da odvjetnik koji se bavi gospodarstvom/obiteljskim poduzetništvom treba:
razmišljati kao poduzetnik, a raditi kao odvjetnik.

Danas kada gledam unatrag, mislim da prije nego što sam upisala Pravni fakultet i upoznala se sa profesijom odvjetništva, nisam mogla niti sanjati koliko bi život u odvjetništvu jednog dana mogao biti izazovan i zanimljiv!

Da li to znači da će uz Vaše zastupanje druga parnična strana uvijek biti žestoko poražena?

To ne mora nužno biti tako:) Naime, moj je radni i životni princip taj da je sporove i pravne zavrzame potrebno rješavati po mogućnosti na civilizirani način, dakle na način da se pronađe kompromisno rješenje ili da se sklopi nagodba.

Naime, ja uvijek polazim od pretpostavke da moja stranka možda ima skrivenu želju/potrebu nakon razrješenja trenutnog spora u budućnosti nastaviti komunicirati/poslovati sa drugom stranom, te upravo iz tog razloga smatram da je uvijek potrebno, ako ne i nužno, konflikte rješavati na način da se ostavi upravo onoliko prostora koliko je potrebno da u budućnosti i dalje postoji mogućnost nastavka uspješne poslovne suradnje i/ili međusobne komunikacije.

Naravno, ima slučajeva u praksi kada takvo nešto nije moguće, te je potrebno pod svaku cijenu zaštititi interese stranke u sudskom postupku; u takvim slučajevima koristim specijalni pristup i pronalazim zadovoljavajuće rješenje za stranku.

Da li je to razlog zbog koje se bavite i mirenjem?

To je možda jedan od razloga, iako nisam osoba koja misli da se svi sporovi mogu riješiti mirenjem.

Osobno smatram da postoje sporovi koji se trebaju ili moraju riješiti (ili barem započeti) upravo u sudskom postupku, ali isto tako znam da protustrane kad-tad dođu u takve pravne pozicije da im miran način rješavanja spora postane u interesu.

No, i ovdje si pridržavam pravo da kažem da to ne mora tako biti, i da je neke konflikte i sporove doista nužno rješavati u sudskom postupku.

I jedan i drugi pristup imaju svoje pozitivne i negativne strane. Kroz individualni razgovor sa klijentom i detaljnom analizom stanja, moguće je predložiti i pronaći optimalan put - mirenje ili sudski spor.

Kakvu literaturu čitate, managersku ili pravnu?

Iako sam nekada puno više čitala managersuku literaturu, danas ipak više čitam pravnu literaturu, iako i dalje svakog dana intenzivno pratim što se događa u svijetu poduzetništa, a što je zapravo i nužno i potrebno *vis a vi* mojih klijenata poduzetnika (obiteljskih poduzeća).

Naravno, tu se nađe i literatura o poslovnoj komunikaciji, etici, psihologiji, financijama, ekonomiji, duhovna literatura... Za uspjeh su danas potrebna multidisciplinarna znanja i kontinuirano učenje!

Čime se bavite u slobodno vrijeme?

Bavim se sa svime, osim sportom, jer sam antitalent za sport.

Ali sam zato član nekoliko poslovnih udruga, kako domaćih tako i stranih, u okviru kojih se intenzivno bavim društveno korisnim radom. Ujedno sam kao član Rotary aktivno uključena kako u rad mog kluba, tako i u rad hrvatskog Rotary Distrikta 1913.

Volim otići na domjenke i poslovna druženja, seminare i konferencije u Hrvatskoj, ali i inozemstvu (većinom Austrija i Njemačka), a volim i upoznavati poduzetnike i obične „male“ ljude, te slušati o njihovim izazovima, naporima i naravno, pravnim dubiozama i izazovima.



Sve su to elementi koji mi jako puno znače u obavljanju odvjetničkog posla, jer me drže u stalnom kontaktu sa poslovnom i životnom stvarnošću.

A tko su Vaši klijenti?

Mi u uredu imamo dvije vrste klijenata, iako ja volim reći da su njihovi pravni problemi međusobno povezani, a koji puta i usko isprepleteni, a u principu se odnose na obiteljske odnose i pravno rješavanje istih. Kako ja to volim reći: *brakovi – razvodi - nekretnine - ostavine*. Tako volim reći da smo mi *family oriented office (ured usmjeren na obitelji)*!

U prvu skupinu klijenata pripadaju fizičke osobe, i to kako hrvatski građani, tako i stranci (prvenstveno iz zemalja njemačkog govornog područja, Austrija, Njemačka,...), koje se susreću sa različitim pravnim problemima vezanima primjerice za sklapanja brakova, razvode brakova, nasljeđivanje, stjecanje nekretnina u RH i sl.

U drugu skupinu klijenata pripadaju obiteljska poduzeća koja uslijed prolaženja kroz postupke smjene generacije u istima, neslaganja u viziji i misiji poduzeća između članova obitelji, ili zbog disbalansa privatno-poslovnog života (npr. uslijed razvoda i sl.), primjenom metode mirenja nastoje riješiti nesuglasice i konflikte koji postoje među članovima tog obiteljskog poduzeća.

Kada kažete da su Vaši klijenti stranci, na koje strance osobito mislite?

Budući da sam u svojoj odvjetničkoj praksi imala priliku usavršiti poznavanje njemačkog pravnog jezika, i puno raditi sa stranim klijentima osobito iz njemačkog govornog područja, klijenti u našem uredu su većinom fizičke osobe iz Austrije i Njemačke koje rješavaju svoja pravna pitanja u Republici Hrvatskoj.

No, u uredu ima i klijenata i iz engleskog govornog područja, te ruskog govornog područja, tako da se ured zapravo može okarakterizirati kao, kako ja to volim reći:

“mali internacionalni ured, za velike pravne stvari!”.

Do sada ste samo govorili o poslu, da li imate vremena i za privatni život?

Ja mislim da imam prilično kvalitetan i osobno zadovoljavajući privatni život.



Svakodnevno nastojim provoditi puno vremena sa svojim sinom, uvijek nađem vremena za prijatelje, te nikada ne odvajam privatno od poslovnog, jer sam osobnog uvjerenja da to nema smisla, a moj posao mi uostalom i savršeno omogućuje da slobodno kreiram svoj dan.

Budući sam rođena Varaždinka, Varaždin i dalje ima posebno mjesto u mojem srcu i rado odlazim u taj grad, gdje uostalom i danas živi moja obitelj. Što se morskog dijela Hrvatske tiče, moj favorit je otok Krk! Ako ćete me zvati tijekom vikenda, to su lokacije na kojima ćete me vjerojatno pronaći:)

A možda ćete me ipak naći u meni predragom Zagrebu, i to u posjeti bilo kinu, kazalištu ili muzeju, ili jednostavno na privatno-poslovnoj kavi.

Za kraj, ima li neka misao koju osobno volite, i koju biste rado podijeli sa čitateljima?

Gledajte, ja osobno imam priličan fond misli koje su me vodile kroz život i koje mi puno znače.

Ako između njih trebam izabrati jednu posebnu, onda bi to bila ova:

„Strogom upornošću, oštrom i ustrajnom, može se poslužiti i najmanji od nas.

Ona rijetko kada promaši svoj cilj.

To je stoga što njena tiha snaga s vremenom raste nezadrživo.“

Newsletter, 08/2015