

Sorainen: järgmisel aastal palkan ainult parimaid. Surve hinnale

URVE VILK
urvevilk@aripaev.ee

Advokaadibüroo Sorainen juhtiva partneri Aku Soraineni sõnul on vaele arusaam, et kui tavainimestel ja majandusel läheb halvasti, siis advokaatidel läheb hästi. Kui majandus ja SKP langevad, kabaneb ka advokaatide käive.

Järgmiseks aastaks ennustab Sorainen õigusabi teenuse hindadele surve püsivust. "Enamiku Euroopa riikide majandus kasvab väga aeglaselt, seega pole suured investeeringud meie regioonile lähiajal tõenäolised," prognoosib Sorainen järgmiseks aastaks. "Paljud siin juba tegutsesid välisettevõtetel on sunnitud kuluisid veelgi vähendada ja püüavad oma tegevust Balti riikides konsolideerida. Mõned Skandinaavia ja rahvusvahelised ettevõtted toovad oma tootmise ja võib-olla ka halduse või tugiteenused Balti riikidesse."

Järgneb kokkuvõtte Aku Soraineni ettekandest konverentsil "Äriplaan 2013":

"Meie väärtused on püsivad samad viis-kuus aastat: kliendikeskne ja äriiline mõtlemine; eetilised ja ausus; personaalne areng ja meeskonnatöö ning oskusteabe jagamine. Meie kõige tähtsam ülesanne on võtta ära kliendilt tema mure. Esmajärgul pole need väärtused kuidagi spetsiifilised advokaadibüroole, aga sellest hoolimata on see meie äri vundament."

Kuidas väärtused ellu viia? Esiteks võtame tööle ainult kõige võimekamaid inimesi ja hoiame neid hästi. Kui on silmapiiril väga hea advokaat, püüame teda palkata. Säilitame ettevõttes positiivse meeleolu ja veendumuse, et meil on organisatsioonis inimesed, kellel on õige suhtumine. Personalipoliitika kõige tähtsam ülesanne on mitte rahulduda

10%

tööjõuoolavus ettevõttes on Aku Soraineni hinnangul normaalne.

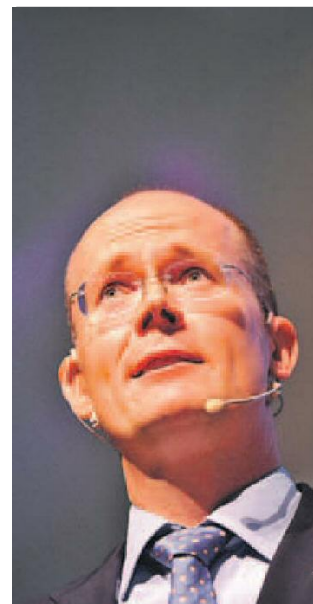
da keskpärasusega. Keskpärasesse inimesesse võib investeerida aastaid ja aastaid. 2013. aastal võtame me tööle ainult erakordselt võimekaid inimesi.

Kõik algab juhtidest. Teiseks motiveerime, süvendame dissipliinitunnet ja suurendame kasumlikkust ja see algab kõik juhtidest. Selleks peavad partnerid olema eeskujuks. Iga partner peab tagama, et iga tiimi liige oleks kogu aasta vältel piisavalt koormatud. Koostame sise-

misi edetabeleid ja premeerime suurepäraseid töösaavutusi. Mida külivate, seda lõikate.

Parandame kliendisuhetust. Kolmandaks rõhustame kliendisuhete juhtimist. Oleme aastate jooksul kaotanud palju väärtuslikke kliente puuduliku kliendisuhete juhtimise tõttu, kuigi juuratöö kvaliteet on olnud hea. Määrame kindlaks kliendid, keda tahame hoida, ja keskendume neile. Meie huvides oleks tegelikult vähendada klientide hulka, samas kasvatada teenust, mida saame pakkuda suurtele klientidele, aga see on pikema aja muutus.

Parandame teenust. Meie fookus on ka äriarendusel ja turundusel. Iga partner ja advokaat peab olema võimeline looma oma brändi. Lisaks parandame teenuse kvaliteeti, efektiivsust ja jagame rohkem oskusteavet."



ADVOKAADIBÜROO Sorainen juhtiv partner Aku Sorainen peab personalipoliitika tähtsaimaks ülesandeks mitte rahulduda keskpärasega.

FOTO: MARKO MUMM/MEEDIAFOTO

