

# Neatlaidība

**Veiksmīgākie juristi ir agresīvi un mērķtiecīgi, pārstāvot paši sevi. Aku Sorainens ir izveidojis kaut ko daudz lielāku nekā viņš pats.**

ALEKSANDRA BUIMISTERE

Aku Sorainens vada juridisko firmu ar gandrīz 200 darbinieku

Siltā jūnija vakarā mūzikas nams *Daile Rīgas* centrā ir pilns dzīvības. Viesi ierodoties sameklē savas identifikācijas kartes un paņem dzērienu, un trīs daļas dāmas noskandē: «Laipni lūgti!» Zāle ir tumša, un to ik pa brīdim izgaismo spuldžu virknes un sarkanas skatuves gaismas. Ap 300 cilvēku, lielākoties gados jauni, dejo dzīvās džeza mūzikas pavadījumā vai arī sarunājoties ir pieliekušies viens otram tuvu klāt.

Ar visu šo kņadu tiek atzīmēta advokātu biroja *Sorainen* Rīgas biroja 20. gadskārtā. Pasākums uz bagātīgu socializēšanos, ešanu un dzeršanu ir pulcējis kopā juristus, atbalsta personālu un klientus no Baltijas valstīm un Baltkrievijas, kur darbojas *Sorainen*. Bet, kad uz skatuves parādās firmas dibinātājs Aku Sorainens, visi pēkšņi aplūst, it kā kāds viesībās būtu nospiedis pauzes pogu. Piecdesmit četrus gadus vecais Sorainens ar gludi skūto galvu un brīlēm pūli izceļas, pateicoties savam garajam augumam un frakai (viņam tāda šeit ir vienīgajam). Viņš visiem pateicas par ierašanos, uzslavē savus darbiniekus kā «labākos Baltijā» un paskaidro, ka viņi ir kā ģimene, kas palīdz vietējiem uzņēmējiem, kā arī cits citam sekmīgi strādāt. No grieskiem nolīst zelta konfeti mākonis, un pa spīdumiņam no tā tiek ikvienam. Sanākušie ir sajūsmā.

Sorainens ir īpašs vēl citā ziņā.

Viņš ir viens no nedaudzajiem somiem (vai rietumniekiem vispār), kas pie turības tikuši Baltijā. Šis ārzemnieks te saskatīja iespēju, pirms vēl tā bija parādījusies, un ir spītīgi turējies pretī dažādiem pārbaudījumiem, kas būtu nobaidījuši vienkāršu piedzīvojumu meklētāju. Tagad viņš pārrauga vadošo reģionālo juridisko pakalpojumu firmu ar gandrīz 200 juristu un 24 partneriem. Pērn viņa uzņēmums nopelnīja 8,6 miljonus eiro, bet kopējie ieņēmumi bija 21,6 miljoni. Viņa klientu vidū ir *Coca-Cola*, *Credit Suisse*, *ERAB*, *Google* un *Nissan*.

Kāds ir viņa noslēpums? Smags darbs, neatlaidība un sistēmiska pieeja juridiskajiem pakalpojumiem. Citiem vārdiem, viņš ir iepazīstinājis uzņēmējus ar juridisko praksi.

Aku Sorainens arvien pats ir izvēlējies, ko darīt. Divpadsmit gadu vecumā viņš pavaicāja tēvam, arhitektam, kā kļūt par diplomātu. «Piezvani Ārlietu ministrijai,» Sorainens vecākais deva padomu. Ministrijā viņam ieteica studēt jurisprudenci. Līdz brīdim, kad viņš sāka apmeklēt Lapzemes Universitāti aiz polārā loka, Sorainena intereses bija saistītas ar biznesu, tomēr maģistra grādu viņš ieguva jurisprudencē.

Studijas viņš uzsāka 1991. gada rudenī, kad bruka padomju impērija. Tur arī Sorainens saskatīja savu lielo iespēju. Par maģistra darba tēmu viņš izvēlējās Baltijas valstu likumdošanu, kas regulē ārvalstu investīcijas un biznesu.

Tā kā viņš pats nevarēja atļauties ceļot, Sorainens uzrunāja dažus lielus somu uzņēmumus, kas vēlējās paplašināties šajā reģionā, un lūdzta sponsorēt viņa pētījumu. Tā viņš nokļuva Viļņā, kur gulēja neapkurinātā kopmītnē, toties tikās ar advokātiem, kas vēlāk valstī kļuva par nozīmīgām figūrām gan politikā, gan jurisprudencē. 1992. gadā, apmeklējot Latviju un Igauniju, viņš paplašināja savas zināšanas par saimnieciskās darbības tiesībām un attīstīja kontaktu tīklu. Gadu vēlāk viņš pabeidza savu maģistra darbu. Tobrīd tā bija īsta uzņēmējdarbības rokasgrāmata ārzemju investoriem Baltijas valstīs un aptvēra arī nekustamā īpašuma, korporatīvo un nodarbinātības likumdošanu. To publicēja Somijas Juristu asociācija – tas ir rets gods maģistra darbam.

1993. gadā Sorainens atvēra savu pirmo biroju Tallinā, pārstāvēd Somijas advokātu firmu *Hedman*. Tas viņam nodrošināja arī nelielu

## SORAINENS IR VIENS NO NEDAUDZAJIEM RIETUMNIEKIEM, KAS PIE TURĪBAS TIKUŠI BALTIJĀ.

*Sorainen* ir 1. vai 2. vietā visās valstīs, kurās firma darbojas



pieredzi Latvijā un Lietuvā, kaut gan firmai nebija nodoma šajās valstīs atvērt birojus, kā arī mežonīgajos, mežonīgajos austrumos. Sorainens tika brīdināts, lai naktis viens pats nestaigā pa ielām, jo bija liela iespēja, ka viņu var aplaupīt. Viņš bija dzirdējis stāstus par cilvēkiem, kas, atgriezušies mājās, ierauga savus dzīvokļus apzagtus; aiznestas pat izlietnes un tualetes podi. Uzņēmējiem bija jācinās ne vien ar birokrātiju, bet arī ar bandām, kas no tiem pieprasīja *aizsardzības naudu*. Policija neko daudz palīdzēt nevarēja. Kad Sorainens gribēja, lai tā izmeklē klienta uzņēmuma izpildītāja direktora iespējamās krāpnieciskās darbības, policija atbildēja, ka šim cilvēkam nav atbilstoša darba līguma, līdz ar to viņš nevar būt izdarījis noziegumu.

Tomēr Sorainens bija apņēmības pilns pats atvērt savu juridisko biroju un 1995. gadā to arī izdarīja – gandrīz par kabatas naudu. Tā kā Igaunijā bija ļoti maz juridisku precedentu, viņš nokopēja ap desmit kilogramu līgumu paraugu no kādas Dānijas firmas. Datoru un printeri viņš aizņēmas no sava pirmā klienta, komunālā gāzes uzņēmuma, nopirka mobilu telefonu *Nokia 2100* un faksa aparātu un pavadīja divas nedēļas, tiekoties ar 100 potenciālo klientu. Kā Somijas-Igaunijas Biznesa asociācijas valdes loceklis Sorainenam bija iespējams dibināt kontaktus un atrast šos jaunus klientus. Citā ceļā pie viņa nonāca bijušais amerikāņu basketbolists, kurš vēlējās paplašināt savu *Tex-Mex* restorānu. Ēkas saimnieks ieradās pie Sorainena pāris miesassargu pavadībā, kuri nepāprotami lika manīt, ka ir bruņoti.

Lai arī risku bija daudz un dažādi, tomēr palīdzēšana klientiem, it īpaši tiem, kas iegādājās vai privatizēja rūpnīcas un nekustamo īpašumu, bija ienesīgs bizness. Pirmajos sešos

mēnešos Sorainens deklarēja 70 000 eiro ieņēmumus; pirmajā pilnajā gadā apgrozījums četrkāršojās. Galvenais uzdevums tagad bija atrast talantus juridiskajā jomā. Viens no viņa veiksmīgākajiem atradumiem bija cits somis Peteri Pasanens, kas bija samaksājis par studijām juridiskajā augstskolā, no Lielbritānijas nelegāli iavedot Somijā retus zirnēkļus. Bija skaidrs, ka viņš ir īstais cilvēks, lai atvērtu biroju Rīgā, – tieši šo, kura gadskārta jūnijā tika atzīmēta. Pasanens sapakoja savus mīļdzīvniekus – ķirzaku, vardi un bruņuru puci – un sāka strādāt Latvijā.

Pa to laiku Tallinā bija diezgan nemierīgi. Pirmā problēma – jauns likumprojekts, kas aizliedza ārzemniekiem valstī dibināt juridiskās prakses. Sorainens parūpējās par šo jautājumu, sazinoties ar kādu no politikas smagsvariem, kurš pierādīja – likums ir pretrunā ar ES Asociācijas līgumu, ko Igaunija bija parakstījusi. Otrā problēma bija mazliet komplikētāka – Amerikas pārtikas rūpniecības gigants bija uzdevis Sorainenam īstenot tiesas orderi, lai atgūtu parādu no piegādātāja piecu miljonu dolāru apmērā un aizturētu 5000 tonnu saldētu vistu stilbu ceļā uz Krieviju. Pēc tam, kad tiesu izpildītājs bija atteicies pildīt tiesas pavēli, Sorainens nosūtīja savu darbinieku uz ASV, lai tas tiktos ar klientu personīgi, kā arī kontaktētos ar FIB un noskaidrotu, ko šajā lietā var iesākt. Izrādījās, ka tiesu izpildītājs bija ņēmis kukuļus. Arī otra tiesu izpildītāja atteicās strādāt ar šo lietu, kamēr viņai netika piedāvāta miesassargu aizsardzība, kad viņa devās uz ostu *arestēt* vistu stilbus. Sorainena rēķins par šo darbu bija 350 000 dolāru. Līdz 1997. gada beigām firmai jau bija iespaidīgs klientu saraksts, un tie visi bija ārzemju uzņēmumi, tādi kā *Skanska*, *AGA* un *Siemens*.

Pašlaik Sorainens radās arī citas rūpes.



Sorainens atzīst, ka 1999. gads droši vien viņam bijis visgrūtākais. Gada sākums šķita labvēlīgs – tika atvērts birojs Viļņā, izveidojot ķēdi pāri trim Baltijas valstīm. Pēc tam kopā ar kādu senu paziņu viņš nolēma atvērt biroju Helsinkos. Somijā bizness īsti labi nevedās, un Sorainens lūdza savu kolēģi palīdzēt Latvijā. Tas noveda pie domstarpībām ar abinieku cienītāju Pasanenu, un partneris pārcēlās atpakaļ uz Helsinkiem. Viņa un Sorainena ceļi ātri vien šķīrās, tāpēc Sorainens pārdeva kolēģim savu Helsinku biroja daļu un aizgāja no firmas, secinot, ka viņa biznesam dzimtajā zemē nav vietas.

Pagāja gandrīz desmit gadu, līdz Sorainens nolēma izmēģināt roku vēl kādā citā valstī. Jau kādu laiku viņš bija skatījies uz Baltkrieviju un

**«AKU MAN ATGĀDINA HENRIJU FORDU. VIŅŠ PILNĪGI NOTEIKTI IR IEVIESIS JURISTU PROFESIJĀ BALTIJĀ KONVEIJERA UN MASU RAŽOŠANAS PIEEJU.»**



vairākkārt bija apmeklējis Minsku. Visbeidzot 2008. gadā viņš izlēma rīkoties. Sorainens šajā valstī saskatīja labas iespējas – tur bija ļoti maza konkurence juridisko biroju jomā un desmit miljoni iedzīvotāju; vairāk nekā visās Baltijas valstīs kopā. Baltkrievija arī piedāvāja cita veida klientus – no Krievijas, Kaukāza, Turvajiem Austrumiem un Ķīnas –, kā arī paplašināšanās iespējas visās jomās, kurās viņš strādāja jau vairāk nekā divus gadu desmitus: juridiskā ekspertīze uzņēmumu apvienošanās un pārpirkšanas gadījumā, tiešās investīcijas, nekustamais īpašums, finanses, nodokļi, intelektuālais īpašums, vides aizsardzība, komerciālā tiesvedība.

Šī paplašināšanās ļāva pārbaudīt darba paņēmieni, ko varētu dēvēt par *Sorainena metodi*, proti, pilnībā integrēta un savstarpēji saistīta juridisko pakalpojumu prakse. Tas nozīmē – ja vienā birojā ir labi speciālisti kādā jautājumā, tad šis birojs palīdz kolēģiem citā reģionā, kur, iespējams, viņiem ir mazāk pieredzes. «Latvijā, piemēram, mums ir labākā komanda nodokļu jautājumos, un tā nodrošina atbalstu nodokļu grupām citos mūsu birojos.» Banku un finanšu komanda Igaunijā labāk kā neviens cits pārzina korporatīvās saites, savukārt Lietuvas kolēģu stiprā puse ir valsts obligācijas un finansējums. Strīdu risināšanas komanda Minskā ir eksperti divpusējo ieguldījumu līgumu jomā.

«Kaut kādā mērā Aku man atgādina Henriju Fordu,» saka Edgars Košķins, kurš reiz strādāja pie Sorainena un tagad ir partneris advokātu birojā *Supremia Attorneys at Law* – firmā, kas atrodas Tallinā un paplašināsies Latvijā. «Viņš pilnīgi noteikti ir

Konkurenti uzskatīja, ka šāda Panbaltijas stratēģija nav prātīga



ieviesis juristu profesijā Baltijā konveijera un masu ražošanas pieeju.»

Šo *mehānizācijas* metodi Sorainens uzskata par savu stipro pusi, nevis trūkumu. «Tā ir nepārtraukta dalīšanās ar zināšanām, pieredzi, resursiem un peļņu, kas padara mūs stiprus,» viņš skaidro. «Tas arī mūs atšķir no citām firmām šajā tirgū.» Un Sorainens šajā tirgū cenšas būt pirmajā vai otrajā pozīcijā. No desmit vadošajiem uzņēmumiem, kas strādā saimniecisko tiesību jomā Baltijas valstīs, *Sorainen* ir līderis gan juristu skaita, gan pārklājuma ziņā. (Firmā *Cobalt*, kam ir biroji Minskā, Rīgā, Tallinā un Viļņā, strādā apmēram tikpat daudz juristu.)

Lai arī cik dīvaini tas būtu, Sorainenam nav plānu paplašināties tālāk. Cilvēkam, kas savos pirmajos 20 darbības gados ir uzņēmies tik daudz pārdrošu risku, tā šķiet atkāpšanās pārmērīgas piesardzības virzienā. «Galvenais iemesls, kāpēc cilvēki cieš neveiksmi, ir koncentrēšanās trūkums,» viņš apgalvo. «Mūsu pašreizējā tirgū vēl ir tik daudz ko darīt, lai mēs kļūtu par vēl labāku juridisko pakalpojumu uzņēmumu.»

Tomēr viņam ir jācinās ar šķēršļiem. Atrast jaunus talantus, kādu ir 60% no tiem, kas tiek pieņemti darbā Sorainena uzņēmumā, un viņus apmācīt – tā arvien ir liela problēma. Baltijas valstis patlaban pārdzīvo demogrāfisko krīzi dzimstības samazināšanās dēļ, kā arī *smadzeņu*

*aizplūšanu*, jo jaunieši dodas uz Rietumeiropu, kur cer rast lielākas iespējas. Sorainens atceras gadījumu ar kādu jaunieti no Latvijas, kuru viņš nesena satika komandējuma laikā Londonā. Lūk, šis jauniešs ar grādu tehniskajās zinātnēs un lielisku angļu valodu strādā par portjēvienu. Savukārt tie tūkstošgades paaudzes pārstāvji, kas paliek savā zemē, sagādā citas problēmas – viņi mēdz būt pārāk nepacietīgi, lai izietu uzņēmumā *Sorainen* nepieciešamo apmācību. «Jauniešiem bieži vien trūkst ilgtermiņa redzējuma,» secina Sorainens. «Viņi labāk izvēlas ļautri dzīvot tagad un nopelnīt mazliet naudas nekā paši veidot kaut ko, kas varētu prasīt desmit gadus, toties sagādāt lielākus panākumus.»

Protams, arī Aku Sorainens šad tad ir piedzīvojis, ka viņa panākumus kāds noniecina. Piemēram, bijušais partneris, kurš apgalvo, ka Sorainens patiesībā nav jurists, vai arī baumas, ka viņš ir kļuvis par kādas sektas vadītāju.

Tomēr jubilejas burziņā mūzikas namā *Daile* nevienam tas nešķīta svarīgi. Kad Eva Berlaus, *Sorainen Latvia* biroja vadošā partnere un uzņēmumu apvienošanās un pārpirkšanas grupas vadītāja, pieceļas un uzaicina iznākt priekšā partnerus un darbiniekus, kas ir bijuši kopā ar firmu 20 gadus, atskan skaļi sajūsmas saucieni. Šie cilvēki zina, kā kopā strādāt un kopā svinēt. **F**