

# Jurist: Eesti õigusbürood on liiga arvekesksed. Kliendi mured tagaplaanil

KATRE PILVINSKI  
katre.pilvinski@aripaev.ee



**Hispaania õigusbüroo V2C Abogadose tütarfirma esindaja väitel on Eesti advokaadibürood keskendunud pigem arvete väljastamisele kui kliendi probleemile.** See ajendas Hispaania advokaadibürood Eestisse laienema.

“Hispaania õigusbüroode filosoofia on hästi kliendikeskne ja seda tahetakse teha ka siin,” selgitas Hispaania õigusbüroo V2C Abogados Eestisse laienemist selle tütarfirma V2C Lawyers Estonia OÜ jurist Piret Tees. “Hispaanias on kõigepealt klient ja siis arve,” lisas ta.

“Me peame lähtuma kliendi eesmärgist. Selle saavutamiseks on olulised partnerid, liitlased, sõbrad, väga avatud suhtlemine,” lausub ta. Eestis ei ole see tema sõnul väga tavapärane. Eesti mentaliteet on selline, et kõigepealt räägime rahast ja siis kliendi probleemist ja seetõttu pole Eestis tegutsevad Hispaania ettevõtjad rahul sinise õigusaabi hinna ja kvaliteedi suhtega. “Pakume Hispaania klientidele teenust, kuid muidugi oleme huvitatud ka Eesti klientidest. Hispaania on ka väga atraktiivne maa ja sinna on ka Eesti huvid suunatud,” nentis jurist.

**Büroo veenmine võttis aega.** Hispaanlastel on abi vaja, alustades immigratsiooniteemadest kuni firma asutamiseni ning maksu-, äri-, perekonna-, töö-, haldus- ja ka karistusõigusteni. Seetõttu veenis Hispaania-Eesti Kaubanduskoja juht Javier Ortiz de Artinano V2C Abogadost Eestisse esindust looma. “See võttis aega, kuid lõpuks see õnnestus,” ütles Ortiz de Artinano.

Ka tema kinnitusel on siinsete firmade põhimure see, kui suure arve saab kliendile välja kirjutada. Hispaanlastele ei jäänud tunnet, et nende probleemi lahendamiseks ka tegelikult hooliti. “Esiteks raha ja teiseks firma. Meil on ütlemine, et räägime patust, mitte patustajast, kuid jutt käib siinsetest tippadvokaadibüroodest,” tões ta.

Artinano tõi näiteks lepingu sõlmimise, mis võtab viis minutit, selle täitmiseks leiab andmed lihtsasti andmebaasist, büroos võetakse aga 8 tunni tasu. “Ma maksan 8 tunni eest, kuid ei tule enam tagasi,” kirjeldas ta olukorda. Tema sõnul on sellist asja juhtunud Eestis mitme firmaga.

**Eesti on hüppelaud Baltimaadesse.** V2C Aboga-

dose plaanid on aga suuremad kui vaid Eestis tegutsevate hispaanlaste abistamine. “Eestis otsitakse büroosse inimesi ning soov on kiiresti laiendada. Eesmärk ei ole ainult Eesti, vaid kõik Balti riiki-

gid. Eesti valiti alustamiseks, kuna siin on kasutuse euro ja vähem korrupsiooni kui teistes Balti riikides. Logistiliselt see väga hea koht ja maksusüsteem on kõige paindlikum,” loetles Piret Tees Eesti eelseid. “Baltimaadesse sisenemiseks on Eesti hea hüppelaud,” lisas ta.

Ortiz de Artinano sõnul on siin kasvav turg ja praegu ELi parim piirkond, seetõttu laienetakse ka Läti ja Leetu.

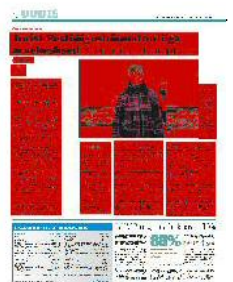
**Sorainen: “enne arve ja siis klient” suhtumine üllatav.** Advokaadibüroo Sorainen asutaja ja vanapartneri Aku Soraineni sõnul on üllatav kuulda Eesti kohta arvamust, et siinses advokaadibüroos on tähtsusetult esimene arve ja siis klient. “Vähemalt meie büroos ja arvan ka, et enamikus advokaadibüroodes on asjade järjekord nii, et mis on kliendi kaasus ja tema mure, kuidas me saame aidata, kas me suudame aidata või kas mõni teine büroo oleks parem selles asjas klienti aitama,” väitis Sorainen.

Tema sõnul on tihtipeale klient ise väga huvitatud küsima, palju teenus lõppude lõpuks maksma läheb, kui büroo suudab kliendile kasulik olla. “Ei saa ka kinnitada selliseid ekstreemseid väiteid, et keegi küsib siin viie minuti töö eest kaheksa tunni raha. Või on advokaat hiljuti sarnase asja suure vaevaga valmis teinud ja selle tõttu suudab lahenduse pakkuda kliendile kiiresti ja see jätab kliendile mulje, nagu kogu asjaajamine oleks lihtne ja kiire,” oletas ta.

Sorainen ütles, et nende büroos töötab juba kolm aastat Argentinast pärit advokaat, kelle emakeel on hispaania keel. Tema hoiab häid suhteid Eesti-Hispaania äriühinguga ja bürool on ka mõni Hispaania klient. Soraineni sõnul pole see siiski nende büroo strateegia, et tööl peaks olema tingimata hispaania keelt kõnelev advokaat. “Ta kolis Eestisse perekondlikel põhjustel. See oli pigem hea juhus, ta on teinud meil väga head tööd,” selgitas ta.

**Sorainenis töötab küllaltki rahvusvaheline seltskond.** “Meil on rahvusvaheline büroo ja aegade jooksul siin olnud tööl ameeriklasi, sakslasi, soomlasi, rootslasi, kuid nüüd on meil väga vähe välismaalastest advokaate,” lisas Sorainen.

Kohalike advokaatide oskus ja kompetents on tema sõnul niivõrd kõrge. “Suur osa meie advokaatidest on teinud välismaal magistriraadi ja käi-



nud praktikantidena erinevates riikides ning nad räägivad kõiki keeli, mida siin kasutatakse. Seetõttu pole oluline, et välisklientidega tegeleks välismaalasest advokaat,” selgitas advokaat.

### **Ä Mis on mis V2C Abogados**

**HISPAANIA ÕIGUSBÜROO**, mis on asutatud 1998. aastal.

Tänavu märtsis registreeriti Eestisse V2C Abogadose tütarfirma V2C Lawyers Estonia OÜ.

**TÖÖTAJAJID** on üle 20. Firma

tegutseb rahvusvaheliselt, teeb koostööd mitmete rahvusvaheliste firmadega, advokaatide, juristide jm konsultatsioonifirmadega.

Firmal on maksundus-, rahandus-, äriõigusosakonnad.

**KLIENDID** on näiteks suurfirmad nagu IBM ja USA alumiiniumitootja Alcoa

**KÄIVE** oli mullu ca 4 miljonit eurot.

**INVESTEERING** büroode asutamisel Baltimaades ca 200 000-400 000 eurot.



**HISPAANIA õigusbüroo**de filosoofia on hästi kliendikeskne ja seda tahetakse teha ka siin, selgitas Hispaania õigusbüroo V2C Abogados Eestisse laienemist selle tütarfirma V2C Lawyers Estonia OÜ jurist Piret Tees.

FOTO: ANDRAS KRALLA