

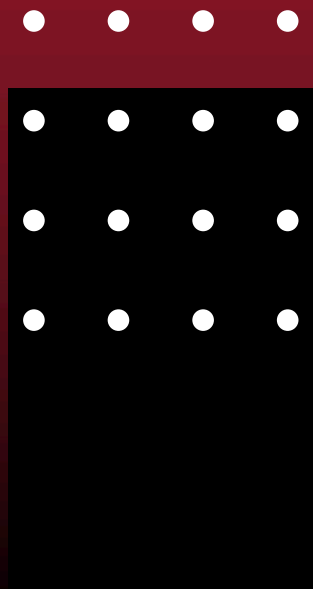
pojacalo

GECIĆ | LAW



Bogdan Gecić

Founding Partner



Ivan Minić: E, dobro. U prošloj epizodi smo pričali koliko si ti temeljno studirao pravo na više mesta i mislim da je taj deo postdiplomskih studija na Harvardu bio beskrajno zanimljiv. Pre toga si radio malo u struci neko vreme, ali u suštini u tvom planu kako to treba da se odvija, te postdiplomske su imale vrlo veliku ulogu i suštinski tek nakon njih dolazi neki pravi posao koji si ti hteo da radiš. Pričali smo kako je izgledalo, koliko je i za sam fakultet bilo značajno da te pripremi za traženje posla, pregovaranje oko posla i da svaki njihov kandidat brzo nađe dobar posao. I sve što znamo je da si stigao do Brisela. I kako je bilo u Briselu?

Bogdan Gecić: Uff, pa gledaj, mislim, to je bilo neko drugo vreme. To su još uvek bile, kad sam ja otišao iz Beograda, to je 2010. Tad je još uvek nekako taj naš euroentuzijazam, koji smo, bar naše sve generacije, vukli od 5. oktobra, još uvek bio poprilično živ. I ja pre prvog intervjua, pošto te američke kancelarije, za bilo koji ofis na svetu, ako dođeš u poslednji krug, oni ti plate callback, da te avion, sedneš na kartu, dobiješ, dođeš na intervju u Briselu i vratiš se za Boston dok si još u školi. I to je bio moj prvi susret sa Briselom. Do tad smo ga svi gledali na televiziji kao to, kao Zapad, kao to ono magično mesto gde ćemo stići i svi naši problemi će otići. Vidiš čak se i rimuje. To je dva dana bilo za intervju. Stvarno ta dva dana, on je meni opet bio prekrasan. Znaš, ti vidiš taj Manneken Pis, odeš, pogledaš centar.

To sve mnogo lepo izgleda i tako. I ja sam poprilično entuzijastično, kada sam dobio posao, čak sam neke varijante da ostanem u Americi iz raznih razloga odbio, zato što je Brisel bio centar sveta za pravo konkurencije, ili ti antitrust, ili ti monopolsko pravo. To je bilo ili tamo ili nigde. I eventualno stižem ja u Brisel, to je negde avgust te godine. Nekako se, da li je trebalo jednu, dve, tri nedelje da malo shvatim gde sam. Da skratim dugu priču, profesionalno mi je bilo fantastično. Da sam se našao, da poprilično, bar naše generacije, kad dođeš na te fakultete, ti si se malo osećao kao Borat iz Kazahstana. E sad, znaš, od nekoga ko je bio u toj poziciji, ti odjednom sada radiš na... Meni je prvi dil bio pokušaj spajanja Njujorške i Dojče berze, gde sam ja bio najmlađi advokat u timu od nas pet, koji zastupa direktno Dojče berzu i radi sa chairmanom, CEO-om, njihovim boardom. To, znaš, i sada, mislim, tako da... Ne, mislim, ne postoji ništa veće što možeš da radiš u baš toj oblasti prava bilo gde na svetu. Još u to vreme firma kojoj sam se ja priključio, Microsoft je bio glavni klijent, a oni su tada imali tu celu antitrust sagu. Znači, to je toliko sve bilo seksi, zanimljivo, rad sa komisijom, ceo taj svet. To je sve stvarno i Brisel u tom smislu fantastičan. Međutim, Brisel je isto tako grad u kom posle osam u ono vreme ništa nije radilo. To je vreme pre ovih dostava, pre Ubera, Glova i slično. Što znači da ti, ako si ostao u kancelariji do devet, a vrlo se često radilo, jer američke kancelarije imaju mnogo ozbiljnije targete godišnje nego evropske, i mi smo imali isti broj sati kao da sediš u Americi.

INOSTRANSTVO

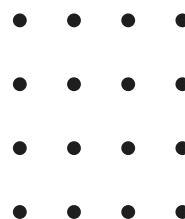
To je, ko zna industriju, to je target nam je bio 2000 naplativih godišnje, što znači da ti minimum 2400 treba da radiš godišnje. Ako dodaš četiri nedelje odmora, ti si poprilično stalno u kancelariji. Što je, okej, to je isto jedno ogromno naravoučenije meni bilo u odnosu na naš bolji život, koncept studija. Zašto kažem bolji život, koncept studija? Zato što je, ja mislim da se danas napravila fama od komunizma. Mislim, mene je to zanimalo, a kako radim ekonomsku analizu prava, možda previše gledam kroz tu vizuru, ali ja sam imao tezu da, pošto smo imali poprilično centralizovanu privredu tokom Jugoslavije, barem kada su u pitanju plate, mislim da su plate bile netržišno zasnovane, nego primarno komandna privreda. Mislim da je postojala unifikacija plata i onda su zapravo platni razredi bili bazirani na školskoj spremi. I onda su imale dve čudne stvari za vreme SFRJ-a. Jedna čudna stvar je bila da ti, kad diplomiraš, to je bio kraj tvoje karijere, a ne početak. To je bio najbitniji trenutak koji si imao, jer si ti zapravo, kad razmišljaš tržišno, zakucao se na 7-2, a ti si bio bog. Nema tu greške. I druga stvar, mislim da je bila, zašto se isprofanisala doktorska disertacija kod nas u odnosu na svet, pa su mnogi težili da dođu do nje. Zato što si dobijao dve stvari – jedno je titulu, a drugo opet garantovani platni razred. Jer, mislim, svuda na Zapadu, to je bio doktorski rad. Ja sad ne mogu, nije da ja volim ljude koji pričaju o stvarima koje nisu radili, ali ovoliko mogu da kažem – ja sam neko ko je bio u opciji da nastavi doktorske studije, i to se smatra tvojim prvim naučnim radom.

Znači, to je dokaz da si u stanju da napišeš nešto ozbiljno, inovativno i kvalitetno, sa određenom aparaturom, sa određenom strukturom i u volumenu, da si sposoban da pišeš knjige. To ne znači da je to tvoja poslednja knjiga, to je tvoja prva knjiga i čak se ne očekuje da je previše super, nego da si prosto probio threshold, da si u stanju to da radiš. A onda, da zadržiš mesto na fakultetu tamo, ti treba da na jako ozbiljnim ranking listama, koje imaju impakt – i sad je to različito za različitu granu nauke – objavljuješ više-manje skoro svaki mesec. I da, recimo, na Harvardu su profesori time bili onako ludački opterećeni, što sve nije, bar da ja pamtim, bio slučaj kod nas. I, elem, da se vratim na to – znači, sa tom jugoslovenskom premisom šta znači diplomiranje, onda to pomnožiš puta sedam šta znači diplomiranje ako si završio super fakultet u inostranstvu, pogotovo u to vreme kada je Harvard bio broj 1 rangiran za pravo na svetu. Mislim, on se uvek sad vrti između prva tri godišnje, ali to je iziskivalo da – ja sam sad završio posao, ja sad dođem, zaposlim se i kao život je taj. Mislim, ne kažem da sam imao taj san, ali mi je bilo zanimljivo koliko je taj san i realnost razlupala, odnosno koliko taj jugoslovenski san nikad nije bio ni tačan. Znači, da krenemo s tim, jer ono što sam ja video, što me baš naučilo i spremilo za mnogo stvari kasnije, je da su svi ti moji drugari koji su završili tada najbolju školu na svetu, od 500 rangiranih broj 1 školu, radili te ludačke sate.

INOSTRANSTVO

Radili su od nikad do nikad i govorili: „Hvala što je mi neko dao priliku da radim te ludačke sate.“ I, tako da se vratim na moj Brisel, ja sam shvatio da je to normala, da će tako da se puno radi, da je to tako bilo da li si u Njujorku, u Vašingtonu ili si u Briselu, ako radiš u američkoj kancelariji. Sa velikom razlikom – što se razlikuje od našeg Beograda, Brisel nije 24/7 grad, nego je Brisel grad koji je, ono što sam rekao, posle 8, sad možda imaš i po nešto zbog dostava, ali tad nisi imao ništa. Subotom je grad radio do pola šest. Nedeljom, pošto je zemlja barem nominalno značajno katolička, skoro ništa ne radi, sem par turističkih mesta u centru. Uz to, to je grad koji ti je klimatski vrlo sličan Londonu, samo bez te infrastrukture. I to ne pričam infrastrukturu saobraćaja, ni to nema, ali pričam infrastrukturu u smislu sadržaja. I sad, kad si ti relativno mlad čovek u nekim svojim 27. i 28. godinama, to vrlo brzo shvatiš da to baš nije mesto gde želiš da ostaviš svoje kosti. Uz sve to, ja sam imao neke razne druge porodične, privatne, preduzetničke ambicije u odnosu na vraćanje ovde. Tad je bilo ono što smo pričali u prošloj epizodi, super interesantan trenutak u istoriji kod nas što se tiče privrednog prava. I ja sam već negde posle trećeg meseca shvatio da bih možda voleo da se vratim. Super je taj posao i sve što ja radim, ali ja bih nazad ovde. Međutim, to bi bilo poprilično karijerno neozbiljno, tako da sam onda sebi dao godinu dana. Onda sam naučio kako funkcioniše, recimo, porez u Belgiji. Jer, kod Amera u velikim kancelarijama, pogotovo na Wall Streetu, ti imaš fiksirane plate.

Znači, ti tačno znaš koliko je start i to je čak javno dostupna informacija. Mi smo znali da je first-year associates, tada bruto plata start, po ondašnjim cenama, bila 140.000 dolara, pa u evro ekvivalentu šta god. Samo što ja nisam znao koliko je meni neto plata. Gde meni prvi put stiže ta moja fantastična plata, dobijam slip, legne na račun i ja vidim – nešto meni tu fali po mojoj računici. Ja dolazim do HR-a i kažem: „Nešto tu fali.“ Da bih shvatio da belgijska država uzima 70% i nešto, neko ludilo. Ako hoćeš da se optimizuješ, onda treba da otvoriš studio legal, pa tu možeš da spustiš na 20% i nešto posto poreza. Međutim, ako ikada odlučiš da likvidiraš tu kompaniju, onda te opet opale sa 65%. Tako da zapravo dođeš do toga da belgijska država od tebe očekuje da ti ostaviš kosti tu, što rekoh malo pre. Što je vrlo legitimno, kome to odgovara, ali mene su doveli do toga da se malo ranije suočim sa posledicama svoje odluke, u smislu da nemam vremena da zauvek razmišljam o tome šta ću da radim.



INOSTRANSTVO

Mislim, s tog iskustva je bilo sjajno. Sve što sam video poslovno u Briselu mi i danas znači, mislim, tu nema diskusije. Ali uopšte nije grad kakva je ta naša evroentuzijastična skupina iz 2000-ih, koja ga je doživljavala, bar naše generacije. I drugo, shvatiš, bar sam ja tada već onako iz svih tih predmeta na kojima smo radili. To su bili visokoprofилni predmeti, gde je bilo jako mnogo i makroekonomskih i političkih interesa različitih država članica. U to vreme Britanija je još uvek bila zemlja članica EU. City je bio i danas je jedno od najvećih finansijskih distrikta u Evropi i na svetu, koji je imao tada sopstvenu berzu, koja nije baš bila radosna da se Njujorška i Deutsche Berza spoje. I onda sam shvatio kako i taj Brisel funkcioniše iznutra. Mislim, na kraju, 10 godina kasnije, sa Brexitom i svim ovim što se recimo dešava sa celim Zapadnim Balkanom i ovim većitim čekanjem da se uđe, svi smo, ja mislim, shvatili kako taj Brisel funkcioniše. Ali je meni to čak bila jako velika škola, i profesionalno i privatno. Plus sve što sam video oko toga kako ti postupci tamo funkcionišu, šta su nove stvari kojima se bave. Kažem, profesionalno Brisel je fantastičan. Sve se najuže moguće struke... Kako kažete, ono, izazovan. To bi bila lepa reč. I meni prođe ta godina. Ja dođem kod mojih partnera, dvoje, partnerke koja mi je bila direktni šef i menadžing partnera, i kao, ja bih išao. I to je recimo kuriozitet kod njih, jer je otkazni rok četiri meseca.

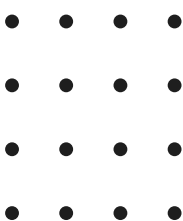
Mi smo morali da se nagodimo, da se nađemo na dva. To pričam apropos onoga kako mi to svi gledamo ovde, da i top menadžment kod nas misli da je mesec dana skroz OK u raznim industrijama. To sam video. Tu je isto malo taj zapadnjački odnos prema dugoročnosti u projektima drugačiji. Tako sam ja ispoštovao to što smo se dogovorili, koji je rok, i naredno leto se spakovao i bio nazad ovde, sa idejom da hoću da otvaram kancelariju ovde. Mislim, ta ideja se nije desila tad. Ta ideja je postojala od kad je ovo naše tržište buknuo, pa sam snivao taj san dok sam bio u Americi, pa jako dugo je to bila tema i sve vreme sam skupljao know-how, gledao šta se dešava. To sam isto imao sreće da Ked Wallander, s kojim sam ja krenuo da radim, je zapravo... Ceo tim je bio ocepljen iz Linklatersa, s kojim sam ja razgovarao, jedna ogromna britanska firma, i već više-manje se sve dogovorio, da bi me onda njihov head, koji je prešao u Ked Wallander, u otvaranje ofisa, pitao: "Hoćeš ti s nama?" Ja nisam ni trepnuo, rekao sam da. Tako sam imao prilike čak i da vidim, što je ogromna sreća bila kasnije, kako izgleda osnivanje branch office-a jedne ogromne kancelarije. Tako da su mi se stvarno karte otvorile. Ne mogu to drugačije da kažem. Imao sam prilike da neke stvari vidim rano, naučim i iskusim, koje će mi sutra značiti. Tako da je u tom smislu bilo super iskustvo. I znaš, ono poslednje...

GUBITAK AMBICIJE

GUBITAK AMBICIJE

Tih nekih godina se dosta ljudi koji su išli na jake škole naše na neke trenutke vraćalo, na kraće, duže, kako ko. Imali smo tada i jednog ministra finansija koji je bio sa jedne od agilnih škola. I sad taj neki širi krug prijatelja i poznanika... Dosta sam njih znao koji su imali taj isti san. Kao, mi smo sada mnogo toga videli i shvatili i imali sreće. Ja sam to zvao to imaginarno brdo. Znaš, naši ljudi kad odu u inostranstvo, pogotovo neke generacije pre nas, pogotovo 90-ih... Ti kad odeš, ono što sam ja iz svih razgovora shvatio o njima, oni su se borili da se prvo uopšte snađu, da naprave neki život, da nađu neku stabilnost, da se afirmišu, da se opskrbe, što bi rekli. Gde, kad krećeš od nule, to ljudima treba 6, 7, 10 godina. Toliko kasnije, već tada, su obično već i napravili decu i uzeli kredit za kuću. Opcija da se tada vraćaju, čak i da požele, je gotovo nemoguća. Jer ti toliko dugo treba da se popneš na to imaginarno brdo, da kad počneš da razmišljaš da postoje neke druge stvari koje su bitne sem egzistencijalnih, nažalost je kasno.

Kad kažem neke druge stvari, mislim da bi ti baš bilo lepo da ti dete zna šta znači "Laki je malo nervozan", da je možda nekad čulo za Nušića, da odlazak kod bake i deke nije stresna situacija, da sa svojim prijateljima i roditeljima zapravo možeš da slaviš neke svoje trenutke. Znači, postoji i ta privatna komponenta. E mi smo svi, zbog tih dobrih škola i dobrih poslova, imali šansu da smo se na to imaginarno brdo relativno brzo popeli. I onda smo imali, što ja stvarno mislim da je baš velika privilegija, da se brzo pitamo to pitanje: "Ima li nešto drugo sem finansijske sigurnosti što mi je bitno u životu?" Tako da sam ja imao i tu dimenziju, da sam shvatio da ima, da bih baš voleo da mi to dete zna. Mislim, nažalost, nisam siguran da moja ćerka ni danas, nakon, vidiš, x godina, 15 godina kasnije, shvata neke stvari. Ali, šalu na stranu... Tako da sam imao neki celokupni kumulativni efekat gomile razloga zašto sam hteo da se vratim. Vrlo iskreno, jako me je vukla cela priča oko preduzetništva. Gde sam isto shvatio da je tamo tržište visoko zasićeno. Privredna advokatura postoji 200 bar godina, a u ovoj formi koju mi poznajemo jedno 120 minimum. I nema tamo baš prilike da ti kreneš sada da otvaraš svoj biznis i radiš nešto kreativno.



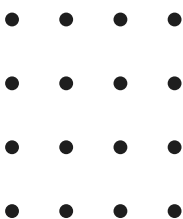
GUBITAK AMBICIJE

Ja sam tada, pošto su me i tada, kao i danas, jako zanimale sve stvari koje su digitalne, sedeo u tom nekom digitalnom komitetu kancelarije za socijalne medije, gde smo se svi iz ofisa – njujorški, svi po svetu – ulogovali i pričali o tome. I tada su u firmi dominantno partneri bili u svojim 50-im godinama. Znači, to su danas ljudi u svojim 65-im, čisto radi reference. Njima da objasniš da firma treba da izađe na Facebook bio je zadatak. I apropo te zasićenosti, tada sam shvatio da prostora za inovaciju nema puno i da će, dok dođe red na mene, to poprilično dugo trajati. A ja sam, s druge strane, imao priliku da se vratim negde gde mi je drago da budem, zbog svih ovih drugih stvari koje sam pričao, a gde mogu da radim kreativne stvari, da nešto menjam odmah, da probam da donesem nešto novo i da se igram. Tako da sam ja nikad srećniji.

Dan-danas se sećam, što će zvučati dosta ludo mnogima, i znam kako su mi ljudi reagovali kad sam to ispričao. Čak i moji roditelji – to je bio skandal kad su čuli da hoću da se vratim. Pa oni su boomerska generacija koja je imala svoje iskustvo iz 90-ih. Ja sam bio u glavnoj ulici, postoji taj Šumanov roundabout, odnosno kružni tok – popularna stvar ovih dana kod nas – i od tog kružnog toka ide glavni bulevar, Bulevar zakona. I ja sam se odatle vraćao pešice kući i sećam se da, kad sam javio mojima da sam dao otkaz, narednih par metara sam skakutao po ulici. Tu sam shvatio koliko je sati. Mislim, shvatio... Znao sam, ali hoću da kažem – ogroman sam entuzijazam imao i nikad nisam zažalio. Mislim, to sam pričao u par situacija, znaš, ja ne mislim da je ona imaginarna trava svuda malo zelenija i mi treba da budemo realni. Nije. Mnogo toga ovde kod nas nedostaje, mnogo toga tada nisam mogao ni da dobacim šta mogu da budu teme. Da mi je neko 2013. rekao: “Druže, 2025. će izgledati ovako u Beogradu, u Srbiji, na Balkanu”, ne bih mu verovao. I mislim da je to nešto što svi mi u nekom trenutku pričamo – da smo svi na tome. Ali čak nezvezano za sve to, znaš, mislim da ima toliko toga što ovde može da se uradi. I ono što je možda naša velika prednost u odnosu na mnoge zemlje u inostranstvu jeste što je naš potencijal za promene ogroman.

GUBITAK AMBICIJE

Mislím, mene da pitaš šta nama fali... Nisi me to pitao, ali evo, počeo sam i sam sebe da pitam – odličan vid ovaj podcast. To su ambicija i samopouzdanje. Da verujemo da možemo. Znaš, recimo, ja sam popriličan antikomunista u svakom pogledu, ali mislim da je greh što smo jedan deo iz tog perioda stavili pod tepih. A to je – šta je jedna relativno mala zemlja... Ili, to je bila zemljica – 20 i nešto miliona, to je mala zemlja. Šta je, i to poprilično seljačka zemlja, ne preterano ni bogata ni otvorena u trenutku kad je startovala, uspela da postigne pukom, zdravom ambicijom i verom u sebe. I okej, oni su imali jedan drugi kontekst – izašli su kao pobedonosna generacija iz najvećeg okršaja koji je svet ikada video, bla, bla, bla – ali činjenica je da se razvila kultura vere u sebe. Da ti možeš da dostigneš, da ne postoje granice, da treba da budeš ambiciozan. Nažalost, mislim da su 90-e to temeljno polomile, ne samo kod nas nego u celoj regiji. I da smo prestali da verujemo, sa par izuzetaka, znaš, kao što su ovi naši fantastični sportisti i slično. Ali na kolektivnom nivou smo prestali da verujemo da zaslužujemo bolje, da možemo bolje, da nismo mi neki tamo mali trećerazredni borati iz Kazahstana, kao što sam pričao, nego da i te kako imamo kapaciteta. I da samo treba da želimo i da probamo. Da ne treba da sednemo i pomirimo se sa time da je to tako i da nikad neće biti drugačije.



I ne znam, znaš, ovi Gen Z-ijevci su mi tu interesantni. Ja njih još uvek nisam do kraja provalio. Moja ćerka je Gen Z, ali oni imaju jako čudan pogled na svet u odnosu na sve nas. E sad, s druge strane, nisam siguran koliko je taj pogled na svet realan u odnosu na ovo gde mi svi živimo, a koliko je proizvod toga što su potpuno izloženi primarno američkim medijima. Mislím na socijalne medije, ali to je medij na kraju dana. Jer, primera radi, meni ćerka ne da bolje nego zna glavne političke teme i agende obe partije u Americi. Znači, ona na programskom nivou, cela njena generacija prati šta pričaju progresivci, odnosno demokrate, u odnosu na Trampovce. A da ih pitaš za bilo koju od zemalja ovde u regiji – istu tu stvar, sem dve parole, ne bi znali ništa iznad toga. Tako da, zato kažem, nisam siguran, nažalost, da smo uspeli da prenesemo na decu celo to naše iskustvo – i loše i dobro. Ali mislim da našoj generaciji stvarno nedostaje, i da nam i danas nedostaje, ambicija. Znaš da možemo mnogo više.

Ivan Minić: Mislím da nekim dobrim nedostaje ambicija, da nekim drugim, ne tako dobrim, ambicija ne manjka. I to mi je nekako neki glavni utisak ako analiziramo to neko nasleđe SFRJ. Sad, nismo mi dovoljno živeli u SFRJ, nismo baš bili dovoljno svesni svega što se tu dešavalo, ali neki moj utisak jeste bio da smo mi bili kolektivno ambiciozni, ali ne individualno. I da, kada se kolektiv raspao, raspala se i ambicija. A individualno, niko, sa retkim izuzecima, nije imao neku veliku ambiciju. I tad je i krenula ta cela priča – zaposliš se i 40 godina radiš isti posao ili 35, i odeš u penziju, i imaš svoje radno mesto, svoj sto, svoju pisaću mašinu, imaš neke svoje rituale i ne talasaš previše.

GUBITAK AMBICIJE

Bogdan Gecić: Pa, izrazio sam se, zato što mislim, ovo neće biti neki razgovor ako se sve slažemo, a sve se slažemo. Mislim da, zato, kada razmišljam, da, potpuno si u pravu. Mislim da je to bio ogroman problem, ali ideološki problem, gde si ti imao kolektivnu ambiciju, da sad kao Jugoslavija nešto postižeš, i ta su dostignuća stvarno bila impresivna. Znaš, evo da se vratim na moju struku, ti uzmeš – Jugoslavija je imala sporazum o specijalnim odnosima sa Evropskom unijom, pretečom Evropske ekonomske zajednice, to je ista stvar, iz 1980. godine, koji, ako uzmeš i uporediš sa našim današnjim SSP-om, ono je bio 200 puta ambiciozniji i kvalitetnije uređen i ispregovaran dokument. Čisto stručno-tehnički. E, tako da, da, kolektivni kapaciteti su bili baš impresivni, i za individualnost si skroz u pravu. Sad, gledaj, ja imam tezu da, mislim, ajde, opet, znaš, okej, fah-idiot, pa previše razmišljam kroz svoju profesiju, ali ti nisi imao intelektualne svojine puno. I kad pogledaš ceo svet Sovjetskog Saveza i sve komuniste, ti nigde, mislim, znaš, mi svi znamo za Kadaša, niko, ali ni on jadan se nije obogatio od svog patenta. Hoću ti kažem, a daj mi još nekog. Znači, niko nije čuo skoro ni za jednu osobu koja je nešto izmislila u smislu dostignuća kao što je, ne znam, Apple izbacio iPhone. Ne zbog toga što ti nisu bili tehnički napredni, nego zato što upravo to – nije se slavio pojedinac. Imao si visoko kolektivističko društvo u kome nije to samo “radio ne radi, ti svira radio”, nego ti ako si bio ekstra, nikakav nisi veći plus imao.

Ivan Minić: I u mnogim poljima si činio da drugi izgledaju loše i samim tim to nije bilo dobro. Druga je stvar kada se ti takmičiš, pa ne znam, možda u okviru sovjetskog svemirskog programa, imaš neke ljude koje znaš, ne samo, ne znam, Valentinu Tereškovu i Gagarina kao prve ljude u svemiru, Lajku kao prvog psa i sve ostalo, jer kao – okej, to je show-off. To je show-off, i okej, to su imali i Ameri na svojoj strani, ali ti si znao čelne ljude, a ovde si znao čelne ljude obično kao nekakve generale, a vrlo retko si znao naučnike koji stoje iza toga.

Bogdan Gecić: Ma, tako je. Ma, nije prosto – duboko kolektivistička nauka.

Ivan Minić: Mnogo ima tih tragičnih priča, kao što je, ne znam, ona priča o Tetrisu na svojim počecima, onda sve ostalo, gde kao, da, možda je, da kažemo, celo društvo profitiralo od toga neko vreme, ali to znači da je neko individualno propatio značajno u svemu tome.

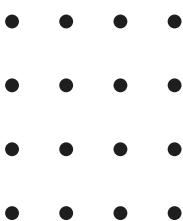
Bogdan Gecić: Tako je. I, gledaj, to se slažem, da se izviniš što te prekidam, ali to se apsolutno slažem i to jeste... Ali to ti je, znaš, evo, ti kad pogledaš – mi nismo postali civilizacija koja slavi individualne uspehe. Mi smo, nažalost, iz tog jugoslovenskog perioda zadržali tu tendenciju kao rani lovci, odnosno da nam smeta kad je neko nešto postigao. I da ćemo da... Ali to je neverovatno kojom brzinom. Znači, ja sam za moj povratak iz Brisela čuo 500 teza kako sam ja dobio otkaz. I onda, kad su mi ovde pravili launch party za otvaranje firme, moja tadašnja partnerka iz Brisela došla na otvaranje da proslavimo. Znaš, i onda sam bio u fazonu – ne znam, ili treba još neki dokaz, znaš?

GUBITAK AMBICIJE

Mislim... Ali ta naša sklonost da ne slavimo meritokratiju i individualno dostignuće, to mislim da jeste definitivno nasleđe. Da mi nismo, ni mi ni svi ovde u regionu, loši narodi, nego da je to ostala moralna kategorija iz tog perioda, a nažalost smo uz to sve izgubili i tu kolektivnu ambicioznost. I onda se malo posle duplo... Neću sad da koristim neprikladne izraze, ali meni je to... Ja mislim da nama ta ambicioznost jako fali, znaš? I kolektivna i pojedinačna. Da prosto veruješ, znaš? I meni je to bila logika i za firmu – a čekaj, što bismo mi imali, ne znam, austrijske privatne kancelarije koje se šire po Balkanu? Što to mi ne bismo mogli sami? Mislim, šta nama fali? Šta mi nismo u stanju da razumemo kako da se organizuje nešto što može da pokriva više zemalja i pruža vrhunsku advokatsku uslugu, uči nove oblasti prava? Mislim, šta, nismo u stanju da radimo evropsko pravo? Zašto? I gomilu... Mislim, ja sad kažem, ja sam to “zašto” postavljao u svojoj oblasti, ali to možeš da postaviš manje-više u bilo kojoj oblasti. Mi nismo imali nijedan razlog da budemo... Okej, jesmo preživeli fantastičnu traumu 90-ih, ali ako izuzmemo tu sitnicu...

Ivan Minić: i uzmemo u obzir da je prošlo 30 ili 35 godina od tada?

Bogdan Gecić: E, tako je. Sad, to hoću da ti kažem. Mislim da je to, po meni, i to se sećam prvih godina kad sam se vratio iz Brisela—tad sam baš bio razočaran jer sam ja mislio mi smo, ono, bili isključeni od sveta, nismo mi ni za šta od toga krivi. Evo, ti se vratiš sa know-how, ono, i blueprintom kako stvari mogu da se rade i to je to. Mi ćemo sada da se priključimo na voz, biće to 3 sekunde. I onda shvatiš da se suočavaš sa neverovatnim otporom koji je baziran ni na čemu—na, na, u suštini, nemanju ambicija. I, znaš, sad, mislim, tu sad možemo da dodajemo, ono, layer, odnosno sloj na sloj apropo i tog jugoslovenskog morala. Znaš, on je imao gomilu mana i ovo što si rekao, ovo si mi odlično pomenuo, nisam o tome na taj način razmišljao. To je potpuno tačno. Znaš, da je individualistički princip bio ubijen do koske, ali su bar neki uzori slavili. Znaš, ja sam o tome pričao apropo toga da smo ubili Boška Buhu od '90-ih, znaš, a da smo to zamenili vrlo dubioznim estradnim ličnostima koje su često bile na drugoj strani zakona. Znaš, da ja nemam ništa protiv—mislim, ti imaš i u Americi, imao si u istoriji prepoznate autore, rokere, folk muzičare koji su, kad su prekršili zakon, ono, završili u zatvoru. I nema veze, izađu iz tog zatvora i okej, ljudi ih slušaju, ali postoji neka svest da popularnost ne abolira za kršenje zakona. Mi, nažalost, i dosta tih ljudi su uzori iz tog stranog sveta. To nismo isto promenili. Mislim, mi smo kao kancelarija probali time da se bavimo i pre—sad već ima skoro deset godina, malo manje.



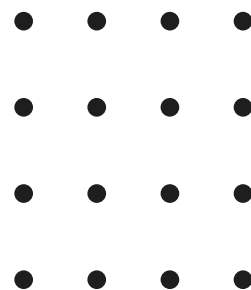
ZADUŽBINARSTVO

U saglasnosti sa porodicom Taboroši, ja, kako sam pominjao u prošloj epizodi, napravili smo, i to nam je tadašnji dekan rekao da je to prva, bar koliko oni znaju od Drugog svetskog rata naovamo, alumni stipendija zaveštana u čast nekog profesora. Ja sad da ne pametujem, nisam otkrio točak, nego kad sam baš bio na tom Harvardu, video sam da tebi, pošto oni originalno imaju tu jako protestantsku tradiciju, da je to kod njih bilo kod oduvek. Harvard ti je zadužbina—to masa ljudi ne zna. Oni su zadužbina od nekih, sad mislim da su četrdeset i nešto milijardi dolara, ali je počelo kao zadužbina u 17. veku. Tebi svaka katedra i svaki profesor na katedri ima nešto-nešto ime. Recimo, ustavno pravo. E, to “nešto-nešto” je neko ko je zaveštao da se dodatno daje plata za baš to mesto na fakultetu. Hoću da kažem, to je baš bogata tradicija gde se daju uzori. Znaš, da ti ljudima primerom pokazuješ da ti možeš da budeš individualista, da ti možeš da budeš neko ko je individualno jako uspešan, ali isto tako možeš kolektivno da vraćaš.

ZADUŽBINARSTVO NEKAD I SAD

Ivan Minić: Mislim, meni je super zanimljiv i taj momenat kad odeš i shvatiš da je njima potpuno normalna i okej stvar da u parku imaš klupu sa pločicom koja je posvećena nekome. Sad, da li bi ta klupa bila tu i da nije bilo te donacije? Bila bi, vrlo verovatno. Ali imaš ono “Adopt a Highway”, imaš gomilu nekih stvari gde eto, i ti možeš nešto da obeležiš, i ti možeš na neki način da doprineseš, i ti možeš da proširiš svest o tome koliko je to važno. Sama donacija ne verujem da pravi neku drastičnu razliku, ali to što svi to vide, pa se priključe, pa žele da budu deo takve priče, imaju svest uopšte da je tako nešto moguće. Nekako je loša na svoj način—ogromna stvar.

Bogdan Gecić: Pazi, mislim, ja se sećam kad smo radili za Taborošijevu stipendiju prvu i sad, ja sam bio jako entuzijastičan što smo od porodice, koja je divna, dobili saglasnost. Oni isto učestvuju finansijski i što je zvanično univerzitet, odnosno fakultet, podržao, katedra. Ja sam sad mislio da je to vest. Meni su prijatelji koji su novinari rekli: “Gledaj, ajde, neko od nas će ti učiniti nešto malo da pokrijemo, ali nažalost, moram ti reći—to kod nas nije nikakva vest.” E, tu shvatiš koliko su vrednosti se iskrivile. Mislim, daću ti drugi primer. Mi smo već sada jednu deceniju srećni zakupci i ponosni zakupci u zadužbini Nikole Spasića. E, taj čovek, ja pretpostavim da je to čista ideološka stvar i da nisi smeo da imaš dobre kapitaliste. Ima jednu malu ličicu pored Knez Mihailove koju većina ljudi ni ne zna kad prođe njom, pošto je veličina sokaka u suštini.



ZADUŽBINARSTVO

A mene da pitaš, bi zasluživao da ima neki centralni trg jer je on 1916, kad je umro, u svom zaveštanju prvo je sa vojskom sve prošao. U svom zaveštanju sve je ostavio narodu da se napravi zadužbina koja ima jedini zadatak da školuje lekare i da gradi bolnice. I između dva svetska rata ogroman broj bolnica po Srbiji i u okolini su bili izgrađeni od para zadužbine. Zaduzbina je imala fantastične objekte. Neko stvarno, ja sam više zaboravio, video sam negde popis svega što su imali, to je neverovatno. U Knez Mihailovoj im je bila centrala, gde je sada ona već decenijama Marplej radnja, koja unutra ima neke božanstvene stepenice i luster, koji više nije njihov. I gomila tako zgrada i imovine koje su pogubili, nešto su uspeli da vrate i oni još uvek rade i to je prelepo šta ljudi rade, jer i dan-danas dodeljuju te stipendije. Ali pre Drugog svetskog rata, 1939, oni su za nekih skoro 2% bili veći nego Nobelov fond. E sad, zašto ti to sve pričam? Zato što znači, mi smo apropo gledanja u prošlost da bismo našli inspiraciju, mi smo definitivno to umeli. Znači, ti si imao jednu poprilično seljačku, sirotu Srbiju, koja je kasnila za Evropom više vekova, koja je izašla sa abnormalnom nepismenošću u 19. veku, koja je razvila zadužbinarstvo, gde su ti pojedinci koji su bili neverovatno uspešni vraćali. Znači, i to je, mislim, kod nas ogromna skepsa danas na tu temu. Mislim, i čak ni te stare primere ne uzimamo.

Znaš, Nikola, spasiće ti da ideš ulicom, pa ja ne znam da li bi od deset ljudi i jedan znao, da ih ovako slobodno intervjuješ. A mislim da su primeri dobri, znaš, da ljudima... Mi smo zato u Tobarošijevu stipendiju toliko verovali, zato što mislim da je sjajno da neko sutra na fakultetu, ko je mlad, upita: "A ko je bio taj čovek? A šta je on radio? A zašto je on bitan? A zašto se on danas obeležava na ovaj način?" Znaš, jer time dajemo tu ambiciju. A ja stvarno duboko verujem u to da sa samo više ambicije, zdrave ambicije – da budem tu precizan, da se vratim na neki tvoj prethodni komentar – u smislu nekih vrednosti, da ti možeš poštenim, ok, teškim radom, ali da možeš da postigneš puno, da smeš da se ravnopravno takmičiš na nekoj regionalnoj ili svetskoj sceni, da možeš da uradiš stvari koje stvarno imaju neko opipljivo dejstvo, ono što bi Englezi rekli "impact". Znaš, to, ja apsolutno verujem u to. Mislim, uvek sam verovao u to. Znaš, i to je nekako nešto što ja mislim da i u mojoj struci i u našoj nauci i šire, društveno, nam u celoj regiji još uvek fali. Znaš, ja se nadam da će ovi klinici da budu bolji. Mislim, odrasli su mnogo drugačije nego mi, i to mislim opet na sve ove mlade ljude u regiji. Ja bih mnogo voleo da se i sve ovo što se tiče slobode kretanja, u smislu da... Zašto je bilo super da region, što se dece tiče, uđe u Šengen. Znaš, što ti onda samo odeš u, ne znam, Amsterdam ili gde već, radiš tokom leta i prijaviš se i ti imaš svu zaštitu.

• • • •

• • • •

• • • •

• • • •

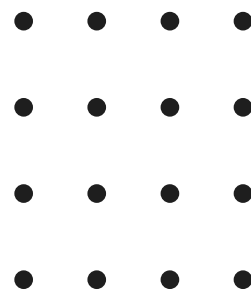
ZADUŽBINARSTVO

Ti si zvanično prijavljen radnik, nema papira, nema ničega, znači, toliko je jednostavno. Znači, dalo bi ogromne mogućnosti i mislim da, što se tiče mladih, i dan-danas, sa svim zarezima koje smo svi videli u međuvremenu za EU, da je to najbolja stvar koju možemo da im ponudimo. Sa opcijom isto tako da radimo na tome da smo mi svima privlačni da se vrate kući. Znaš, jer nekako mislim, i to je bitna tema, bitno je da imamo što više dece, a mislim da tu opet cela regija, bivša SFRJ, ima svoj problem. Ali ajde, skačem sa teme na 300 tema.

Ivan Minić: Mislim da je veliki problem to što, suštinski, bilo šta od te neke vrste inicijativa opet na nekom pojedinačnom nivou postoji. Ima nekih ljudi koji su napravili nešto pametno mesto. Ali Kavčić je uradio priču u koju on veruje. Pričao sam sa čovekom, ja njemu verujem, verujem da to apsolutno ima smisla, mislim da je jako dobar primer šta možeš da uradiš onog trenutka kada ne moraš više da razmišljaš o egzistenciji i bilo čemu u doglednoj budućnosti i možeš da se posvetiš temama u koje veruješ. Imali smo u poslednje vreme i nekih drugih primera gde su neki izuzetno imućni ljudi odlučili da naprave nešto, ili za života ili posthumno i tako dalje.

Razni ljudi na različite načine vide te stvari. Mislim da tu ima jedan veliki problem, da ti kad hodaš centrom grada, ti na nekim zgradama možeš da vidiš čije su one zadužbine, samo što su to ljudi koji su sa vremenskim odmakom od barem sto godina i više niko nema predstavu ko su. Tako je. E sad, sa ovim nekim novim primerima, ti znaš ko su ti ljudi, pa možda to može da bude neka vrsta podsticaja, ali opet čini mi se da je najveći problem što mi dalje živimo u zemlji u kojoj se gro ljudi bavi pitanjima egzistencije, a ne svim onim ostalim stvarima koje su važne. I onda samim tim sve što nije preživljavanje je tema za kasnije, a to kasnije za mnoge nikad ne dođe. I vrlo je teško da izađeš iz toga, zato i ne tolerišemo razlike, zato što ih ne razumemo, nemamo kada da ih upoznamo jer se bavimo time da preživimo.

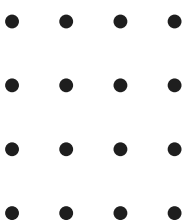
Bogdan Gecić: Pa gledaj, ja sad prvo moram da budem pošten što se Kavčića tiče. Kao svaki pošten advokat, to je sad sigurno dobar plan na zajam. Ovo ili oksimoron, nemojte, šta ti se više sviđa. Ali tu bih imao konflikt interesa da išta komentarišem profesionalno. A što se tiče drugih, znaš, meni je recimo ovaj Kostićev muzej fantastična stvar. Znaš, ja to vrlo otvoreno, ako si na to referirao, to bih baš onako i otvoreno rekao. To mi je jedan takav pozitivan primer koji nije baš toliko dočekan adekvatno koliko je zaslužio. Znaš, da, to što...



ZADUŽBINARSTVO

Ivan Minić: Dobro, i dešava se u periodu koji je jako...

Bogdan Gecić: Sve stoji, ali prosto su generalno, znaš, to je prvi put da je nešto slično ovome što smo pričali za Spasića i ostalo slično uređeno. I to je trebalo da... Znaš, ja sam se uvek nadao da što više takvih stvari se desi, da će onda i drugi da krenu da se motivišu, ako ništa drugo iz prestiža, da se takmiče, pa da će to da vrati zadužbinarstvo kod nas. To mi je sad još uvek više nada nego nešto drugo. Apropos ovoga što smo pričali, što si rekao oko borbe, ne znam, znaš, ja nisam nikada upoznao, koliko god to sad bila kontroverzna izjava, ali nikad nisam upoznao ljude koji su spremni jako puno da rade, a da na kraju na neki način nisu uspeli. Isto tako, nikad nisam upoznao jako vrednog čoveka koji nije pošten. On može da ima neke druge karakterne crte koje možemo da dovedemo u pitanje, ali ljudi koji jako puno rade načelno mislim da... Dobar deo toga gde smo i kako smo je to što smo, nažalost, još uvek post-socijalističko društvo, da se jako puno očekuje od države, odnosno paternalistički da ti neko drugi reši problem, umesto da vidiš šta ti možeš sam. I to je, znaš, ja te diskusije mislim sa masom. Meni to uvek je bilo drago sa generacijom nekih mojih roditelja koji su ti '47, '48, pa ovo je ta zlatna deca komunizma, znaš, njihovo shvatanje mnogih stvari besplatnog zdravstva, besplatnog školstva, svih tih benefita koje si ti imao.



Ti kad pogledaš celu ovu našu regiju, pogledaš u Srbiju, ti još uvek imaš ogromne benefite za relativno male kontribucije. Evo, da se vratimo na tu Belgiju. Meni su, nakon tih abnormalnih poreza koje sam tamo plaćao, u firmi dodelili i poreskog savetnika. Finansijski savetnik je služio da mi objasni kako, aktuarski gledano, Belgija, znači ne mi, Belgija, do trenutka kad ja budem išao u penziju, penzija će potpuno postati socijalna kategorija, jer oni toliko nemaju dece da matematički ti danas možeš da izračunaš da tada penzija neće značiti ništa ili simbolično, i da je jedini način da ja sebe obezbedim za penziju da, uz to što plaćam tih 70 i kusur posto koje onda shvatiš da ne znaš za šta idu, treba da uplaćujem poseban fond za penziju. I ti matematiku kad pogledaš, matematika je skroz tačna. I onda shvatiš da the welfare state, odnosno ta država blagostanja, niko njih zbog demografije ne radi. A onda se vratiš kod nas i shvatiš da, znaš, mi imamo tih nekih koncepata koje vozimo bez da se uopšte pitamo, a kako će to izgledati za 20 godina?

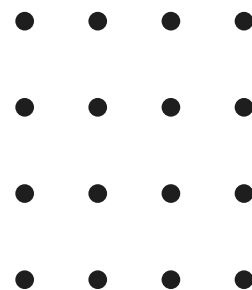
Ivan Minić: Dobro, ali mislim da ni u jednom velikom društvu to ne funkcioniše. Ne kažem da je Belgija veliko društvo, ali mislim da to na nivou malih država sa velikim prirodnim bogatstvima ili nekim serijski donesenim dobrim odlukama istorijski može da ima smisla. Ali da, ono, u većem sistemu, većoj državi, na mnogo većoj skali broja ljudi, to jednostavno ne može da funkcioniše.

ZADUŽBINARSTVO

Ti si u onom sistemu mogao da budeš zbrinut na neki način i da svi imaju, bazično gledano, dovoljno, i da postoji taj način da ti, ne znam, kroz radni staž dođeš i do krova nad glavom i sve ostale stvari. Ali, znaš, ja mislim, gledam, kad smo mi dobili stan, to se desilo bukvalno u poslednjoj iteraciji toga. I desilo se isključivo zbog toga što je moj otac godinu dana pre toga imao izuzetno tešku operaciju srca, sa četiri bajpasa, i drastično je skočio na toj listi. A oboje roditelja su radili u istoj firmi i poklopilo se. Da se nije desilo tada, ne bi se desilo nikad. A od tad je prošlo 34 godine, recimo, a i dalje se priča o tome. Znaš, ne priča se toliko u našoj generaciji, toga nema, ali malo stariji, 10 godina stariji ljudi pričaju o tome kao nečemu što se dešavalo. Ja, koliko znam, možda grešim, ali nakon toga, to se dešavalo iole organizovano samo u slučaju ljudi koji su radili u vojsci.

Bogdan Gecić: Pa da, ali gledaj sad, ali sad to ti stvarno zavisi od toga kojoj ideologiji pripadaš. Recimo, meni je filantropija, odnosno da ti vratiš, ideološki sjajna. Toliko mi je, s druge strane, da ti dobiješ nešto što nisi platio i zaradio, s time se ne slažem. Ali to ti sad samo zavisi kojoj školi pripadaš. Kod nas je dominantna bila ta škola gde su ljudi mnogo toga dobijali ne baš tržišno i gde smo mi poprilično tržište ugasili. Znaš, ti, vratimo se, ono što smo pričali za patente, ti si imao ogromnu količinu benefita koji su bili kolektivizovani zato što nisi imao pojedince koji su bili u stanju da budu novi, ne znam, Elon Musk, nemoguće, niti bilo ko drugi ko bi bio tržišno nagrađen za svoje neko otkriće. I to je činjenica.

Tako da si ti zapravo dosta toga što bi u tržišnim ekonomijama išlo pojedincu kolektivizovao na zajednicu, pa je zajednica bila better off, odnosno svaki pojedinac zajednice onda. A ako pričamo o teoriji dodate vrednosti, dodata vrednost, umesto da ode onome ko ju je stvorio, onako ravnopravno se raspodelila svima, pa je to izgledalo malo bolje. Ja imam drugu tezu za nas. Mi smo, kao i svi južnjaci, to je i južna Italija takva i dobar deo Španije, mi smo hedonisti. Mi, bre, mi nismo Nemci. Mi nismo narod koji je previše... I uopšte, ceo naš, vaše podneblje, nismo mi baš zalučeni za te radne sate. Mi, kad vidimo ove severnjake, mi smo u fazonu da su oni malo ćaknuti. Mi volimo da imamo, aj, što smo i porodični, što je stvarno divno i mislim da su naše zajednice još uvek mnogo više povezane, ali imamo i tu dimenziju da mi, bre, hedonizam je kod nas velika kategorija merenja toga koliko je tebi život sveukupno dobar. Materijalna komponenta je tu samo sredstvo da bi ti došao do tog hedonizma. Tako da tu se mi značajno razlikujemo od njih. Mislim, ja se sećam prve godine kad smo svi krenuli da radimo. Naše društvo, moji drugari s faksa, svi bili stvarno, tako nam je bilo društvo, dobri studenti, brzo završili i svi krenuli da rade. Ja sam tu važio za dežurnog ludaka, ali tim rečima, ono, Ludi Bogdan, zato što sedi i radi od jutra do mraka. Kad sam otvorio firmu, isto, Ludi Bogdan, ko to radi, razumeš?



ZANIMLJIVI SLUČAJEVI

Mislim, i mene je pratilo sigurno prvih deset godina moje karijere među prijateljima ta labela, Ludi Bogdan. Tek kasnije, kad su se plodovi tog rada počeli da vide, onda sam bio malo manje lud, ali onda sam imao neku drugu etiketu koja je opet bliska nekoj vrsti... Nije pežorativno, mislim, sve je to u šali, ali svodi se na to da odudaraš od onoga što je dominantan obrazac življenja. Tako da mislim da tu nismo poštteni sami prema sebi. Mnogo ima našeg izbora. Mi prosto bismo želeli da živimo hedonistički. I da, ja ti kažem, ovo osećam se kad sam video te zapadnjake koji završavaju te fantastične škole. Ima puno primera naših ljudi koji su završili fantastične škole, koji su tad bili u fazonu, ja došao, zato što su smatrali da nisu oni to završavali da bi sad radili, nego su završavali da bi dobili poslovnu sigurnost u smislu dobrog posla sa fiksnim radnim vremenom i stabilnošću. Ja se sećam baš kad sam se ja vraćao, čitao sam dve studije. U Americi, ispod 27 godina, 75% mladih je htelo da otvori neku svoju firmu, a kod nas tada je 70% htelo da ima posao u javnom sektoru. Razlike su upravo u tome šta su ti životni ciljevi. Jesi li...

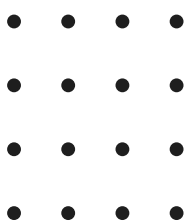
Kako smo mi stigli na sve to? Šta je od toga socijalizam ostavio, šta je od toga ostavila ta naša južnjačka kultura? Ja sam imao puno mojih drugara zapadnjaka koji su dolazili u Beograd na godinu dana i koji, kad dođu ovde i vide... Evo, ti u odnosu na Brisel, Brisel, ne znam, ima neki tragičan broj sunčanih dana, nešto jako malo, a mi imamo tipa dve trećine godine sunčano.

Znaš, masa ljudi kod nas to ni ne zna. Mi smo ti na istoj geografskoj širini kao Milano. Šumadija ti je kao Njujork. Dobro, ali klimatski to nije isto. Jeste, ali nije. Razumeš, ako gledaš klimatski, Toskana i Šumadija su ti, odnosno ceo potez od Fruške gore do dole, centralna Šumadija ti je kao Toskana, razumeš? Firenca ti je, ako ja ne grešim, na istoj geografskoj širini kao Sopot na Kosmaju. Znaš, i ti shvatiš, mi imamo božanstvenu klimu, mi imamo tonu sunčanih dana. I meni je pola tih prijatelja, kad dođu, kažu, pa ja ovde ništa ne bih radio! Ja sam mislio da se ljudi zezaju, mrtvi ozbiljni kažu, ja bih samo bio napolju. I znaš, ti ga pogledaš kako se mi družimo, mi se najviše socijalizujemo. Naša kultura je outdoor, odnosno mi smo napolju, mi smo u kafićima...

Ivan Minić: Mi smo ljudi za bašte.

Bogdan Gecić: Tako je, razumeš? Mi nemamo mnogo sadržaja unutra. Tako da mislim da je tu miks malo svega, a da onda volimo da dodamo taj mali lament. Jer time, time ispadne da mi nismo vredni i ambiciozni, nego prosto eto, tako je kako je. Ja zato kažem, zato je veliko pitanje koliko mi stvarno nekim stvarima nismo zadovoljni. Znaš, mislim da ima svega pomalo. Nije tako ono zero-sum odgovor.

ZANIMLJIVI SLUČAJEVI



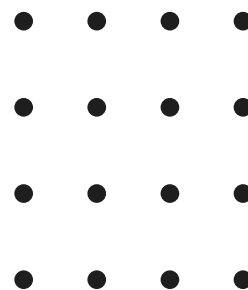
ZANIMLJIVI SLUČAJEVI

Ivan Minić: Ne, ne, ima ono. Ima onaj momenat kada objašnjavaju, kao, najgora opcija koja može da se desi je da ti je ok. Jer kad ti je ok, nije ti zapravo dobro, ali nije ti dovoljno loše da napraviš bilo kakvu akciju. Nego to ok ti znači, tolerisaćeš. I to da ti je stvarno stalo, ti bi se više iscimao. Mislim, nedavno sam imao razgovor sa jednom prijateljicom koja hoće da radi neku vrstu edukacije, neki program koji bi pre 15 godina meni apsolutno imao smisla. I ona je super osoba za to, sve. Međutim, 2025. godina u Beogradu nema nikakvog smisla, ili u Srbiji generalno, a to je pomaganje ljudima koji ne mogu da nađu posao. Da nađu posao... Kako dođeš u poziciju da ne možeš da nađeš posao? Jedna stvar je da ne možeš da nađeš ono što želiš da radiš, ok, zavisi šta želiš da radiš. Znači, ako želiš da se baviš nečim vrhunskim u oblastima gde tako nešto ovde nije dostupno, ili jeste za vrlo mali broj ljudi, retko se otvaraju pozicije i slično, razumem. Nažalost, to je tako. Ne možeš u svakoj zemlji da dobiješ sve što ti treba i na mnogim drugim mestima ne možeš da dobiješ neke stvari koje možeš da dobiješ ovde. Ja stalno dajem taj primer, glupi, ali je meni dobra ilustracija – ne možeš NBA da igraš ni iz Madrida, ni iz Londona, ni iz Berlina, ni iz Beograda. Možeš samo u Americi i u onom jednom gradu u Kanadi. To je to. Ako hoćeš da ideš tamo, to ti je opcija. Ako hoćeš da praviš neki kompromis, tačno, da ne mora baš, može i Evroliga, ok, ali nije isto. I svaka od tih stvari je jedan layer, ok, gleda se, radi se na tome da se globalizuje svaka od tih priča, ali...

Bogdan Gecić: Ali da, to je super metafora. Tako je, mislim... Odnosno, da, gore je. Tačno ti je to. Znaš, baš je da biraš.

Ivan Minić: Znaš, to hoćeš da radiš u najboljim advertising agencijama na svetu? Imaš tri opcije. Aj, možda imaš četiri, ali imaš tri opcije, realno – London, New York, Tokio. I to je to. Tokio sigurno nećeš. London i New York. Zavisi šta te zanima, ok, možda je LA na neki način... Da, da, da. Ne... To ti je to. To su tri mesta na kojima se dešava sve. Imaš neku alternativu tome? Ok, imaš Berlin, ali Berlin nije London i Berlin nije New York. Možda ti bude super, zavisi šta ko želi. Hoću da te vratim još samo malo na Brisel, pa da se bavimo zapravo onim zbog čega smo se iskupili danas. Da, da, da. Pomenuo si case jedan na kojem si radio i super mi je interesantno. Možeš da kažeš još neke stvari na kojima si radio, čisto da ljudi steknu utisak kakvi su to zapravo poslovi?

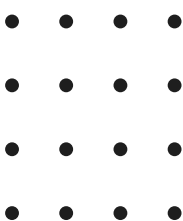
Bogdan Gecić: Pa, gledajte... Desi se da dođeš, ti recimo da... Naravno, mislim, taj case je bio, taj konkretan, jako zanimljiv. Smo na kraju došli do toga da je bilo zabranjeno spajanje i, kažem ti, tu sam shvatio celu dinamiku kako to sve funkcioniše iznutra. I već se tu videlo koliko je makroekonomija unutar EU, kako se njome trguje, a ovi ostali kejsovi su bili super, ali možda nisu imali takvu makroekonomsku dimenziju. Na primer, radili smo kad je UPS hteo da kupi TNT. Mi smo tada radili kao DHL-ovi advokati i umešali smo se u postupak između UPS-a i TNT-a.



ZANIMLJIVI SLUČAJEVI

Baš se to zove intervenijent, umešač, gde smo kao zainteresovana strana, kao tržišni učesnik, dali podatke zašto smatramo da bi kupovina TNT-a i spajanje sa UPS-om dovelo do toga da se izgubi bitan konkurent na tržištu. I sad, mnogi drugi su učestvovali u tome takođe, ali se to isto tako završilo – što je EU de facto zaustavila taj merdžer i UPS nikad nije kupio TNT. Oni su posle tužili na sudu EU protiv te odluke. Prošla je skoro decenija i na kraju je sud otprilike zauzeo stav da su više oni bili u pravu nego mi svi ostali. Ali ono što se desilo – nije se desilo. Tako je. Eto, onda shvatiš koliko su sofisticirane sve te strategije kad se dešavaju neki veliki merdžeri i koliko te regulatorne igre se igraju kao 5D šah i šta sve se dešava u pozadini. Što, mislim, masu toga mi advokati ne možemo često nikada da pričamo, pa ni sad za ovo, ali eto, mogu ti dam neke stvari iz javnog domena. Onda, ne znam, naredni case nam je bio da smo zastupali Aer Lingus, koji ti je nacionalni prevoznik Irske, gde je Ryanair uzeo manjinski udeo i hteo da ga poveća da bi ih preuzeo, i gde smo se zapravo branili od tog preuzimanja. To mi je bio slučaj, recimo, kada mi je tadašnji šef došao... Apropos radne etike tamo, bio je petak pre podne, ja sam radio evropsko pravo, i evropsko pravo između ostalog – koncentracija, odnosno, to ti je spajanje, preuzimanje kompanija i slično. I on mi je dao – molim te, za nedelju uveče.

Pričamo petak, recimo, oko podneva. “Trebalo mi pregled celokupnog zakonodavstva Britanije na temu koncentracije.” Zašto? Zato što od ponedeljka se ide na High Court. To ti je ekvivalent, recimo, našem privrednom apelacionom sudu, primera radi. Znači, zovemo ga drugi najviši sud u Britaniji koji gleda privredno-pravne predmete, da se brani, da se argumentuje, da se raspravlja ceo taj slučaj Aer Lingusa i Ryanaira. I njemu je trebalo objašnjenje kako ceo postupak funkcioniše da bi mogao tačno da vidi koji mu argument treba. Ja sam bio taj što treba sve to da mu nađe, referencije, da mu sublimiram, da bi on onda iz toga mogao da izvuče zaključak koji hoće da poentira. Da, bilo je interesantno da je taj, recimo, moj tadašnji managing partner, koji je bio u to vreme legenda u Briselu, jedan od, ono, možda pet najvećih advokata u toj oblasti, završio Oxbridge, mislim, sve što postoji postigao. U vreme Financial Times ga je zvao na kafu da on njima da objašnjenje i rastumači šta se dešava i slično. On nije mogao da nastupa pred sudom u Britaniji, zato što su to mogli samo baristeri, što je tako kuriozitet. I onda ti shvatiš da ti zapravo spremaš njega kao njegov tumač, ali barister je taj koji nastupa pred sudijama. I čitamo posle transkripte, znaš, kad se sve završilo... I toliko se brzo sve dešava, si pod presijom, ali je kao utakmica.

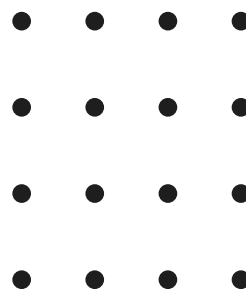


ZANIMLJIVI SLUČAJEVI

I čitaš transkripte i shvataš da su britanski sudije pokidali. Znači, on je čovek seo i sve pročitao i on kvizuje obe strane da mu samo upotpune shvatanje, razumeš? I to je interaktivno i mislim, mnogo presuda sam posle čitao, što Strazbura, što Luksemburga, zbog posla naravno, svim našim lokalnim takođe. Mogao bih da komentarišem, ili bolje ne, ali nikad nisam video tako nešto kao kod Britanaca. Znači, neverovatno impresivna visprenost. Pričamo o Evropi. Ameri, istini za volju, imaju fantastične sudije, i to je ono što mi, mislim, da ni ne znamo uopšte, sem iz filmova. U filmovima se pojavljuje krivica, nemaš ove druge oblasti prava. Sudije su im prepametne. I ne samo što su prepametne, opet – rade. Znači, sve te presude čitaju, ti bi se ljudi prosto spremeli. Znači, jedan tako veliki predmet, koji je poprilično kompleksan, koji traje godinama – on sedne i sve iščita. I on zna toliko dobro predmet da ume da te preispituje, da odslikava dve strane i da onda neposredno izvodi zaključak. Znači, to je pravno drugi svet. Ti tu shvatiš koliko... I shvatiš kolika je odgovornost sudija, kolika je odgovornost svakog od nas u pravosuđu. Zato što si skretničar – ti tu, ako si dobar “saobraćajac”, ti održavaš sistem da on radi. A ako nisi, onda skreneš kod Albuquerkija i Bog te pita gde završiš. Sad, ko se pronade u kojoj priči, biće mu jasno o čemu pričam.

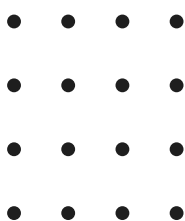
Ivan Minić: Imao sam priče sa nekim ljudima koji su radili u američkom pravosuđu. Ne previše, ali više da sebi pojasnim neke stvari koje sam onako preživeo kroz serije najviše. Koji je postao *Legal Practice*, ali i kroz druge serije. I naravno, super mi je bilo interesantno i način na koji je prosto organizovano pravosuđe i sve. Ali taj momenat, da, da – ti ćeš kao mladi, veliki potencijal dobiti šansu. Ali to je šansa na nivou, što se kaže kod nas, mesne zajednice, grada, okruga, ako je to neki manji deo Amerike. Ali šansa da ti dođeš negde zapravo visoko, a da je to bilo ono što se naziva *failing upwards* – ne postoji. To ne znači da će ljudima da se sviđi i karakter svake osobe i profesionalni pogled na stvari, ali oni su izuzetni u tome što rade.

Bogdan Gecić: Tako je. I sad, pazi, u Americi oni su fascinantni jer se kod njih najveći broj sudija, mislim, svaka američka država, članica federacije, ima drugačiji – da kažemo kako oni to zovu – state level, znači državni nivo, ne federalni, kako se sudstvo bira i slično. I sad, imaš par njih koji imaju nešto kako je to kod nas, u smislu da se sudija bira doživotno itd. Kod većine ti imaš izbore sudija, kao što imaš za bilo koju drugu granu vlasti, što je kod nas nezamislivo. Štaviše, puno baš uglednih sudija kod nas su bile skandalizovane tom idejom kada je bila ova poslednja reforma pravosuđa. A to u Americi radi, razumeš? I to radi. Radi jako uspešno.



POVRATAK U SRBIJU

Zato što, upravo to – nevezano koje si opcije, ti ne možeš da ideš gore ako nisi prepаметan. Ja se sećam kad smo mi čitali presude, bio je čuveni sudija Vrhovnog suda, Skalija, koji ti je bio inače ogroman republikanac. Tako. I sad, moja ekstra drugarica i prvi komšija, koja je originalno Induskinja, utrčava kod mene i kaže: “Molim te, pročitaj ovo.” Ja reko’: “Šta treba?” “Pročitaj, pročitaj, pročitaj! Evo, ovaj ceo pasus i reci mi šta misliš.” I sad, ja gledam, znaš, mislim, žena uletela sa vrata, ništa – ni zdravo, ni kako si, ništa. Vidim da je nešto bitno. I ja sad pročitam. I sad, silogizam ide kao programski: tup, tup, tup, tup, tup. I ti ga čitaš. I sad, to je na neko pitanje... Ovo je konkretno bilo za *gay marriage*, ali pitanje s kojim se ja ne slažem. Čak znam logički da osmislim šta se ne slažem. I ja sad sam iščitao sve to, njegov argument – perfektan. A ne slažem se. I ja je pogledam, i ona kaže: “Da! Pročitaš ga i treba da stanem da vidim gde se ne slažem, jer je toliko dobro.” Razumeš? Znači, ti se suočavaš s ljudima koji umeju jako kvalitetno da razviju argument koji ti inherentno čak znaš, od uverenja i duše, da recimo nije takav ili imaš drugi stav, ali vidiš da im je logika odlična. Znači, to je isto ogromna stvar koju sam ja tamo naučio, koja se kod nas ne neguje. A po meni je tekovina... Mislim, nažalost, sad su kod Amera puno izgubili sa svim ovim promenama. Ako je tekovina... Pa, civilizacije – *agree to disagree*. Taj da se, ok, važi, ti imaj taj stav, ja ću imati ovaj. Jedino se složimo da se ne slažemo.



Ništa strašno. Nije smak sveta. Znaš, mislim, legitimno je. I na kraju dana izaći ćemo na demokratske izbore i, prosto, dokle god nije neko totalno ludilo, mislim da... Aj sad, sve ove rečenice koje izgovaramo u današnje vreme što se Amerike tiče su malo... Pa se ovaj, je, je... Ok, da se ne slažemo.

Ivan Minić: Znaš ono, američki izbori su godinama bili ono gde pola Amerike ostane nezadovoljno.

Bogdan Gecić: Tako je.

Ivan Minić: Sad, da li je to baš pola, ili je 43%, ili je 39%, ili je baš 48% – 49%, to zavisi. Ali svi oni nastavljaju svoj život. I suštinski, njima život nije ni na koji način značajno drugačiji zbog jednog ili drugog. Opet, mnogo velika zemlja, mnogo veliki sistem, mnogo komplikovan sistem, mnogo saveznih država i specifičnosti i svega, ali ipak funkcioniše. No, da ne bismo sad otišli u potpunu dubiozu...

Bogdan Gecić: Jeste, možemo.

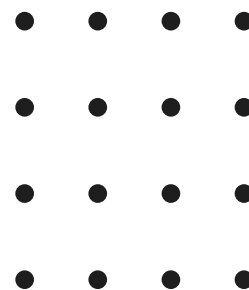
POVRATAK U SRBIJU

Ivan Minić: Možemo istorijski gledati, možemo... Ovaj tvoj povratak ovde i ta odluka da pokreneš kancelariju i da kreneš lagano da to razvijaš jeste nešto što je doživljeno kao ne baš uobičajeno, ili da ne kažemo – normalno. Ovaj, ali evo, deset godina kasnije postoje vrlo očigledni rezultati koji kažu da je to bila dobra odluka i da ste vi u međuvremenu radili neke sjajne stvari. E sad, lako ćemo da pričamo o poslednje dve, tri godine gde je sve to super radilo. Prvo da pričamo o onim prvih dve, tri, kada je to bilo prilično teško.

POVRATAK U SRBIJU

Bogdan Gecić: Pa gledaj, mislim, znaš koja je moja logika bila? Ja sam bio užasno ushićen od trenutka u kojem nam je tržište. Ja se sećam da se jedan tada došao, tada je recimo bilo deset hiljada advokata u Komori, okvirno, sve ukupno u celoj zemlji, pričamo o Srbiji samo, i ja sam tada seo, pregledao sve website-e i shvatio da je u to vreme, i to sam neke dosta fleksibilne kriterijume uzeo, primer radi da neko govori engleski ili da bar kaže da govori engleski, privredna advokatura je sva međunarodna, da ima website i da tvrdi da radi nešto od privrednog prava, da vidim ko je to, broj ljudi, koliko je tržište. U tom trenutku je to bilo negde između 330 i 350 ljudi na deset hiljada. Znači, koliko mu to dođe? 0,35%. Ili tako? Ja sam sebi tu nulu prebacio da bi mi zvučala još lepše. Ali ta čuvena matematika... Ali šala na stranu, kako god da ga gledaš, ogromna nezasićenost. I ti prosto, kad znaš brojke, znaš da si ti na jednoj cifri, ne treba da budeš Albert Ajnštajn da imaš samopouzdanje da postoji prostor za neverovatan potencijal. Tako da sam ja nekako... Mene su brojevi, ali to ti je antitrust advokat verovatno isto, meni su brojevi rekli, nema tu šta, razumeš. Sad, brojevi su jedno, realnost je drugo. Ja sam negde imao sreće što sam Brisel pametno iskoristio, što sam se vratio i sa nekim osnovnim kapitalom, što sam imao neko nasleđstvo, ne preterano, ali to da sam imao gde da živim.

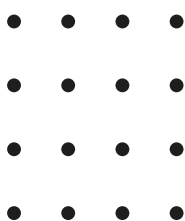
Znači, u suštini sam egzistencijalno bio okej i bio taman u godinama kada nisi ni dovoljno mlad, ni dovoljno mator, bez porodice. Znači, objektivno, najveće što sam mogao da zeznem je da zeznem sebe, ali nisam mogao to da uradim nikome drugom. I ja nisam uopšte trepnuo časa da uskočim u sve to. Pričao sam sa celim tržištem i tih prvih par godina je to baš bilo bampi u smislu pronaći ljude s kojima tako nešto radiš, jer i uopšte napraviti neku konfiguraciju, neki tim koji to može da gura. To je čak meni, verovatno, kod osnivanja firme bio najveći izazov. Danas, da me pitaš kad bih se vratio kroz vreme, mislim da je, recimo, prva stvar koju bih zaposlio, znači treća osoba u firmi, ako bi druga bila finansije i treća bila biznis development, onda bi četvrta bila HR. I to baš kvalitetan HR. Zato što vrlo brzo dođeš do toga da su ti talenti, odnosno ljudi, sve. Pogotovo, ajde, u ovakvoj vrsti posla, ali ja mislim da to važi svuda. Organizacija, znaš, to je kliše rečenica – organizacija leži na ljudima. Ja to stvarno mislim. E sad, znaš, privatno kako je to bilo teško... Ja sam taj stan u kom sam živeo nasledio od moje bake i bio sam jako vezan za baku i deku. Ušao sam samo jednom i nakon toga smo se dogovorili, majka i ja, da sav nameštaj i sve iznesemo. Ja sam tad bio u fazonu da vidim da li ću da ga prodam ili da mogu da budem tu. Bukvalno smo samo hoblovali i okrećili. Znači, nisam imao... Čak sam i kuhinju celu izneo. I to je dugo godina bila, a propos ljudi Bogdan priča u društvu, zato što nisam imao sudoperu, razumeš?



POVRATAK U SRBIJU

I ja sam samo uneo jedan krevet i imao trokrilni plakar. Znači, stan od šezdeset i nešto kvadrata, ful prazan, samo gde imaš ta tri ajtema i kupatilo. I ja sam ipak neke sudove, bar jedan tanjir i viljušku i nož, to sam morao da imam, i onda sam ja dečku uzeo kofu i stavio na stolicu ispod onoga gde je bila slavina, pošto sudopera nema, i tu sam stavljao sudove. Znači, ali to nije šala. To je tako trajalo jedno dve godine. A u čemu je bila fora? Ja sve što bih zaradio od klijenata ništa nisam trošio, nego sam sve držao da mogu da reinvestiram u biznis. Jer meni je cela logika bila – ja hoću da skaliram posao, a to znači da mi treba keš da investiram. E, i onda neću ni da sređujem stan, neću ništa. Znači, čist od ujedno. Ja sam prvi put, mnogo godina kasnije, uzeo da sređujem stan kad sam već krenuo da živim sa tadašnjom suprugom. Znači, mislim, par, jedno dve godine, eto, tako sam živio. Tako da, to oko odricanja, to meni nikad nije bila tema, ali meni je to bilo zadovoljstvo. Znači, jer ja to... Posebno, možda nije uvek bilo dobro gledano u nekim privatnim relacijama što sam se ja toliko investirao. Ti godine više razređivanja, recimo, kancelarije, u smislu koji će konferens sto da se kupi i kako će šta da izgleda, nego što sam se bavio svojom kućom, čak i kad sam imao uslova za oba. Ali, znaš, to je taj nalet kad si ti preduzetnik i kad prvi put krećeš. Kad je to startup, ti si potpuno... Mislim, ja bar sam uživao. Meni je to bilo jako teško. Godinama sam svih sedam dana u nedelji bio u firmi. Stvarno godinama, ne kao jedna, nego jedno par, pet.

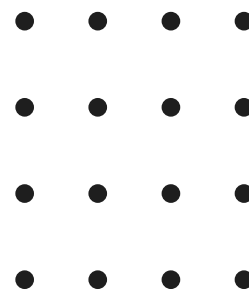
Ne preterano mnogo odmora. I ne pričam to da bih vikao kako je to super ideja. Nisam siguran da je to super ideja. Danas, kad pričam sa mnogo ljudi... Znaš, ti kad si osnivač koji je uspeo u tome što je osnivač, neki... Sad, zavisi šta ko definiše pod uspehom, ali ajde da kažemo da si zadovoljan s time što si napravio, svaki osnivač će ti reći – više nikad. Mislim, isto tako, znaš, veliko je pitanje da li treba prolaziti kroz to, jer su to periodi koji su prelepi, ali su abnormalno teški. E sad, ono što tu radi, što mnogo ljudi ne razume ili ne vidiš to u privatnom životu inače, tu radi multipla. Ti imaš eksponencijalni rast i ti, godine jedan, dva, tri, četiri su jezive, onda odjednom se desi skok, onda ti se opet za dve, tri godine desi još jedan skok, ali nema linearne progresije. I onda mislim da to ljudima teško pada, zato što ti baš moraš da si u stanju da gledaš na dug rok, jer u suprotnom ćeš negde tu da se pojedeš i da kažeš – ma ne mogu više, nemam pojma. Mislim, ovo što sam rekao, i ja mislim da baš nisam bio idealno društvo tih godina, privatno, zato što, mislim, sedam dana u kancelariji baš nije neko ko je, apropos hedonizma, neka super zabava, ali ja sam stvarno i srcem i dušom bio u tome. Imao sam ono san šta želim, mislim, kao što ga imam i danas, znači, nije se to nešto puno promenilo. Ali tad, kako ti kažem, tad mi je ono, stolice koje nabavljam za firmu su mi bile zabavne, bilo mi je zabavno... Mislim, prosto, mislim da i to sa svakim osnivačem kad pričaš, to možeš da čuješ od njih, svi smo kroz to prošli. Taj entuzijazam, okej, i sva razočaranja. Mislim, tu ti se desi...



POVRATAK U SRBIJU

Imao sam puno i tumbanja, promene u partnerstvima, shvatanja da... Ili to su u suštini brakovi, znaš. Da ti shvatiš nakon par godina da vi možda ipak nemate iste vrednosti, da možda ipak nemate iste vizije i slično. I to su sve neke pretumbacije koje su, kao i privatno, dosta teške. Znaš, nije... A pogotovo što ti kad si startup, ti si u suštini devojka za sve. Ili dečak za sve, ne znam šta mu dođe politički korektno, ali, znaš... Mislim, mi smo se to... Jedna moja koleginica je to izgovorila, rekla je – imamo tri stola i dva majstora, razumeš? Mislim, to je tako izgledalo. Gde ti radiš sve. Ti radiš nabavke, ispostavljaš račune i heftaš, a sve to vreme se trudiš da radiš ono što ti je core business, a to je da pružaš advokatsku uslugu. I još se trudiš da radiš bolje od svih ostalih, zato što se ti probijaš. E sad, mislim, tu je veliki benefit bio ovaj procenat o kojima smo pričali, zato što sam ja znao da je tržište tek krenulo. Znaš, već sad, deset godina kasnije, je to dosta drugačije. Ja i danas mislim da, u tim našim oblastima prava... Privredno pravo ti je to, kao da kažeš Amerika, mislim. Privredno pravo ti je sve – od telekomunikacija do, ne znam, bitcoina. Mislim, tako da, u tom smislu, ti imaš podgrana prava koliko voliš, i 98% ekonomije je u privrednom pravu. Tako da, sve što misli čovek u privredi je zapravo zasebna grana prava. Drugim rečima, ja mislim da tu tek postoji potencijal, da ima još neverovatno mnogo prostora za razvoj kod nas. Što ono, što smo pričali prošli put – od školovanja, pa do ovoga u praksi.

Tako da, znaš, da me pitaš šta mislim sada, ja sam još uvek u fazonu da smo mi startup. Samo sad, ajde, više nemam kofu. Činjenica, nabavio sam sudoperu. I mislim, znaš, nekako, meni je i dan-danas to uzbudljivo. Meni je davno, baš davno... Ne znam da li sam to i rekao u prošloj epizodi, ako se ponavljam, onda sam počeo da lapim već. Meni je moj prvi principal jednu jako pametnu stvar rekao na našem jeziku. Mnogo toga sam naučio od mojih mentora u inostranstvu, ali ovo mi je rekao na našem jeziku i odlična je. Rekao je – znaš koja je razlika između ljudi koji su u radnom odnosu i drugih? I ja sam ga pitao – koja? On kaže – ovi što su u radnom odnosu, oni imaju posao, a ovi što rade ono što ih zanima, oni imaju zanimanje. Znaš, i to je... Mislim, to je stvarno onako jedna prelepa izjava, zato što je jedna od retkih gde možeš na našem jeziku da napraviš taj wordplay. I to je tačno. Znaš, ja imam, mislim, ogromnu sreću u životu da radim nešto što me zanima, što me, onako, istinski zanima. Tako da, ovaj... Ja to nikad nisam doživljavao kao... Mislim, jako je naporno, ali, znaš, na koji nivo je naporno? Ajde sada da budemo totalni geekovi. Ako se sećaš onih poteznih igara, kao Civa, recimo, i sad ti to igraš i onda dođe četiri-pet ujutru, ti si iscrpljen, umoran, ne znaš, da li si kreten koji sedi 20 sati na tome umesto nešto drugo da radi, i ti opet odeš ono – još jedan klik da vidim šta će naredno da se desi. Ja sam na taj način bio umoran, znaš, mnogo puta.





MERA USPEHA

Ivan Minić: Ili, postoji taj jedan momenat za one koje to loži – što, svestan sam da nije većina i da je to zapravo jako mali procenat ljudi – taj trenutak kad si ti intelektualno iscrpljen.

Bogdan Gecić: Da.

Ivan Minić: Znaš, ti fizički možeš da budeš okej sasvim, jer kao to se rešava, znaš, četvrta guarano ili četrnaesta kafa i ti si fizički funkcionalan. Ali jednostavno, ono...

Bogdan Gecić: Taj procesor treba da se... Da, to naučiš. E sad, znaš, među se oni prvi dešavali jako rano i onda, što je jednako kontroverzna tema, ali ja sam naučio da ih hendlujem, ne da ih nemam, nego da umem da percepiram kad mi se dešava, da znam kako će to da se razvije i šta je naredni korak, znaš. A onda sam naučio da masa ljudi koji su u toj osnivačkoj roli ili koji su prosto preduzetnici, su se isto...

Ivan Minić: On ne mora da bude ni preduzetnik. Mislim, ti si dao primer kako je to izgledalo u advokatskoj kancelariji, stranoj, velikoj firmi, gde ti dolaziš kao... Ono, mlada nada sa velikim potencijalom. Slično je i za bilo koga ko je bio u Big Fouru ili u nekoj konsultantskoj kući, koji je došao tu da se dokaže. Sad ti možeš da ostaneš zauvek na toj nekoj plati, da je sistem takav da te... Ideš up or out... odbacuje ako ne napreduješ, ali možeš da imaš možda neke da preskočiš, neke korake da duže traje nešto, ali moraš da imaš taj neki stalni progres.

Kao... Na kraju dana ti radiš neuporedivo više nego bilo ko od tvojih prijatelja ko nije u sličnoj poziciji, ali u perspektivi, ako nastaviš tako i izdržiš 3, 4, 5, 7, 10 godina, možeš da dođeš do nečega što niko od njih najverovatnije neće moći ni da sanja. I sad je samo pitanje da li ćeš potpuno da se spališ u tom procesu ili nećeš. I kada završiš sa tim, nikad ne završiš, ali završiš sa tim nekim delom koji je operativno intenzivan, s kojim posledicama će to da bude.

MERA USPEHA

Bogdan Gecić: I to je tačno. Sad gledam i ja u advokaturi, privredno i uopšte međunarodno, i ti imaš tu neku dobru stranu, zovimo je tako, što imaš dosta nezavisnih ocenjivača dostignuća kancelarije. Ovo sam uzalud lomim jezik zato što, da ti kažem, internacionalni directories ili rankingsi ne znače ništa na našem jeziku, ali suštinski, većinom su za Evropu bazirani na Londonu, ali koji se bave ocenjivanjem kako... Ne znam, postoji taj čuveni The Lawyer Magazine. Znači, to su prosto... Gde ti sede ljudi koji su iz struke, recimo, ne znam, Lawyer Magazine ti pravi godišnju nagradu za najbolje kancelarije u Evropi, pa sad ima jako puno kategorija, ali ljudi koji ti sede u žiriju su ti, ne znam, direktor svega pravnog za Nestlé za celu Evropu. Pa, odaberi firmu, zaokruži, to je to. I sad takvih 50 ljudi sedi u odboru koji čita prijave detaljno, šta je koja kancelarija iz X zemalja iz Evrope postigla, gde su to ljudi koji sede u struci, koji jako dobro znaju sva dešavanja.



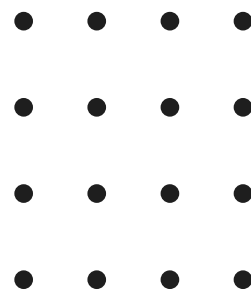
MERA USPEHA

Znači, ne sedi ti neki klinac, ono, dve godine, koji sad to gleda pa gleda da to zvuči lepo i lepo je napisano, nego su dosta ozbiljan žiri. Tako da smo mi imali, ajde, tu neku sreću da ti možeš relativno brzo da se testiraš na tržištu gde si ili ideš gore ili ideš dole. I to je nama kao firmi jako značilo što smo relativno brzo dobili neka stvarno neverovatna priznanja na međunarodnom nivou i to ih dobili. I znaš, ono što svi kažu, kada nešto uradiš jednom, to je možda slučajno. Kad uradiš drugi put, još uvek nije sigurno. Kada uradiš par puta, onda je već tendencija. E, i mi smo imali tu sreću da smo mnogo takvih priznanja dobili više puta na međunarodnom nivou i pokazali da tim stvarno jeste u stanju da izbací stvari koje retko ko u regionu može da uradi i da na međunarodnom planu, u raznim poslovima, može da postigne stvari koje ili ovde niko ne radi ili jako malo njih radi i koje neko možda prepozna na takvom nivou kao što je neki žiri koji sedi u nekom The Lawyer Magazine u Londonu, sastavljen od takvih ljudi ili slične takve organizacije. E, to nam je... To je, mislim, da je... Hoću da kažem, znači, kad postoje neka merljiva dostignuća, koja uopšte ne mislim da su u novcu, nego u tome da neko kvalitativno oceni šta ti to radiš, to može vremenom da ti da...

Ne da te smiri, ali prosto mislim da imaš drugačiji dojam kad postaneš svestan sebe, svog tima i šta možeš, nego kad si startup koji je tek sa misijom da se dokaže.

Ivan Minić: Imaš *social proof*, ali pre svega u svom krugu ljudi.

Bogdan Gecić: Tako je. Znači, tvoje pleme te proglasilo za nekog. I imaš prosto... Imaš neko onda to samopouzdanje koje dolazi sa dostignućima, koje nikako ne sme da postane, po meni, complacency, da postane da si ti sad jako zadovoljan gde si. Ali ja mislim, onog trenutka kad čovek prestane da uči, da je gotov. Ja stvarno nadam da dok sam živ, ću imati šta novo da naučim. I to se ne šalim, ne kažem kao kič. Baš ne mogu da zamislim. Mislim da je to stvarno kraj. Onog trenutka kad si se pomirio s time da nema više ništa novo što te zanima... Ne znam, to je meni end. Isto mislim da važi za svaki biznis. Kad prestaneš da inoviraš, kad prestaneš da učiš novo, ti si krenuo dole. Pa sad, okej, znaš, neko može da bude kao Britanska imperija pa da ide dole 200 godina, neko može da ode dole jako brzo, ali činjenica je da ako ne radiš ono što te zanima... Tako da smo mi, i što se tiče te neke kulture, što je isto bilo jako zabavno, se trudili da u firmi pravimo kulturu da dolaze ljudi koje to zanima. Koji ne ginu samo da rade dugo zato što je to isplativo, nego da su ljudi koji stvarno se lože, što bismo rekli malo pre, na to što rade.

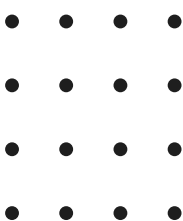


MERA USPEHA

I to je neka kultura koju smo probali da gajimo. To nije tako lako kao što je na Zapadu, zato što, ne znam koliko kod nas... A ovo što sam rekao, Ludi Bogdan, znači, nisam siguran koliko je deo našeg mentaliteta da je prihvatljivo da imaš ljude koji se lože na to što rade. Znači, to jako brzo dobije etiketu radoholika i sličnih stvari.

Ivan Minić: Mislim, postoji, čini mi se i kod vas, jedna dodatna specifičnost. Malo smo pričali ti i ja privatno o tome. S jedne strane, većina ljudi su relativno neuspešni u smislu da nema tu nekih velikih rezultata. Previše je pojedinačnih advokata koji nisu profilisani, nisu vidljivi itd. Ali oni koji se iscimaju, koji se malo potrude, izgrade sebi nešto, neku vidljivost, prepoznatljivost, profilisanost, relativno lako dođu... Relativno lako. Lakše možda nego u nekim drugim delatnostima, koje nisu IT – zanemarimo to, sklonimo sa strane, jer je zaista anomalija – relativno lako dođu do nekog statusa koji je zaista lep. Tako je. 3-4 hiljade evra i relativno stabilno. A ništa nije stabilno, ima sezonalnost, ali u principu nemaš ti više onda ni jedan problem u životu, egzistencijalni. I tad je pitanje da li imaš taj drive koji te tera da nešto drugo radiš. Zbog novca mislim da je to dosta teško, jer nakon toga to zarađivanje novca ide teže, dosta skuplje u smislu...

Bogdan Gecić: I oportunitetni trošak, izvini što te prekidam, je veći, zato što ti u toj varijanti – ja sam to primetio čak i interno kod nas – imaš ljude koji svaki naredni sat računaju koliko ih to košta od nečeg drugog što mogu da rade u životu. Zato što postoji... Hajde, ta cifra se s inflacijom menja kroz vreme, ali postoji cifra s kojom ti možeš jako lepo da živiš u Beogradu ako si normalan. I ako dostigneš tu neku cifru, svaki naredni sat rada ti je zapravo odricanje od zadovoljstva zarad nečega gde je oportunitetni, čisto oportunitetni trošak, ono... Naredni marginalni trošak koji dolazi, gde se masa ljudi oseća da je u minusu, jer prosto ne mogu da iskompenzuju sebi zaradom to koliko im se da gube što svaki naredni sat sede negde. Nekome je to porodica, nekome zabava, nije bitno šta je, ali to se dosta dešava kod nas. I to si u pravu. To je na našem tržištu. Neki su poreski razlozi za to, a neki su zbog toga što je tako nisko zasićeno tržište. Jer privredna advokatura ti je 2000-ih i ranih 2010-ih bila ono što je posle toga bio IT sektor. Jedna poprilična anomalija koja i dobrim delom jeste i danas, ne toliko – prošla je neke tranzicije kao što je prošao i IT sektor – ali da, to je to. I onda, za dalje, da želiš i da se cimaš... Ljudi, upravo to, ako nemaju drive, nije im jasno – što bi? Znaš. I to je tačno. Mislim... E sad, okej, tu postoji jedna treća komponenta, a to je da mi još nismo došli do smene generacija.



SKALIRANJE POSŁA

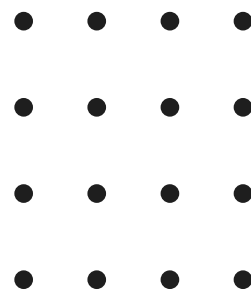
Jer računaj, i ja i ti, sektor, i mi – mi smo svi, de facto, prva ili druga generacija, od 2000. do sada. I to su ti sve ljudi koji... Nije ti se desila smena da se neko penzionisao, odnosno da je izašao sa tržišta. I niko nije čak ni ceo radni vek odradio. I nisu ljudi videli kako to izgleda do kraja. I mislim da zato dosta njih to dosta olako shvata. Malo čak i na nivou cvrčak i mrav – a doći će zima. I ja sam uvek... I to sad nije negativno, ja mislim da je prosto to normalno u životu, da treba razmišljati šta radiš i kad si u 50-im i 60-im ili kasnije. Ko je u kom fazonu i gde. Znaš. Tu, recimo, shvatiš veliku prednost ovih velikih kancelarija, jer su oni platforme. Jer onda komanduješ ogromnom ekonomijom obrta i obima, u smislu prosto koliko ima prihoda, koliko ima klijenata. To je ono što se kičasto zove sinergija, samo je ovo prava sinergija. I to su neke stvari gde... Da si član tako nečega, ti si kao... Opet je to kič rečenica, ali potpuno tačna u ovom smislu, da ti je skup pojedinačnih delova mnogo vredniji nego svaki deo za sebe. Znaš. To je nešto što ja mislim da u našoj industriji, pa i u IT-u čak, tek treba da se desi. Da postoji dovoljno ljudi, da postoji kritična masa ljudi koji shvataju to. Mislim da smo još uvek u ovoj drugoj dilemi o kojoj si pričao – da si došao na taj nivo, da je tu lepo, i sad... Pa i nema razloga da se dalje cimaš. Znaš. Ja, opet, to je možda moj antitrust mozak, pa je meni to mnogo logičnije.

Ja mislim da ćemo mi, već naše generacije, za jedno deset godina itekako da vide šta znači kada postoji platforma na kojoj si i kada si ti jedinka unutar jednog mnogo većeg ekosistema. I to je negde ono što mi vrlo aktivno radimo u kancelariji sa saradnjama, u smislu brand-out-ovanja po regionu šire. Zato što mislim da ne postoji... Ne možeš kompetitivno da ponudiš ono što si ti u stanju da ponudiš kao jedan veliki tim koji je prisutan u više zemalja. Ne može da ponudi solo igrač. Pa ne može čak ni da ponudi neko ko sedi samo u jednoj jurisdikciji. I to je velika istina. I znaš, mislim da je to nešto što nas tek čeka.

SKALIRANJE POSŁA

Ivan Minić: Sad, opet, vi ste u specifičnoj situaciji, jeste u takvoj industriji. Kako ste...? Postoji advokatska tajna, postoji sve. Pominjao si da postoji taj neki profesionalni potvrda i retroledge, time što dobijaš neke nagrade, ali da bi došao do nagrada, prvo si morao nešto da radiš. Pa ako možeš da поделиš sa nama nešto što možeš da поделиš.

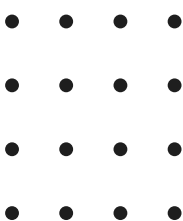
Bogdan Gecić: Pa ajde ovako, gledaj, mi smo se čak trudili, tu smo isto promenili to kao firma, odnosno na to. Recimo, ajde, baš prvu generaciju prirodnog prava, koja je jako malo pričala o svojim predmetima, mi smo uzeli skroz zapadnjački pristup. Znači, sve što je, kako se to zove, u javnom domenu, znači nešto što nije pod advokatskom tajnom, mi dosta publikujemo.



SKALIRANJE POSLA

Sad, naša profesija je takva da mi ne možemo da o tome pričamo na marketinški način, niti bi trebalo, nego prosto iznosimo, ajde da kažemo, neku profesionalnu faktografiju oko toga na čemu smo radili. Ja sam, kad sam se vratio, 2013. je, smo radili, i to je bila, mislim, isto sreća da smo uzeli da radimo regulatorni deo za Etihad kad su uzeli Air Srbiju. Iste sekunde kad se to desilo, Evropska komisija otvorila dve ili, ja je zovemo čak, zavisi kako ga računáš, tri istrage protiv te cele transakcije. I ono što je bila velika razlika u odnosu na predmete, više-manje u celoj regiji, računajući Hrvatsku, računajući čak i neke od ovih istočnoevropskih zemalja koje su sad već jako davno pristupile EU, je da je to bio jedan od prvih predmeta gde, a za Srbiju je apsolutno prvi, to ti se zove pre-accession cases. Znači, to su predmeti iz domena prava pridruživanja EU, znači ne čistog EU prava, nego domeni gde si ti dao određene ingerencije EU i Evropskoj komisiji pre nego što si pristupio kao zemlja, da li po SSP-u ili, u ovom slučaju, i po sporazumu o otvorenom nebu, da bi naši avioni mogli da lete po posebnim uslovima EU, drugačijim od, recimo, kompanije iz Emirata i sl. Mi smo u suštini prihvatili da primenjujemo evropsko pravo u domenu vazdušnog prostora i EU onda ima ingerencije da, zovimo ga, otvori slučaj, da vodi postupak, da ispituje. Sad već zavisi šta je tema, ali ono što je bila velika stvar je da je to bio prvi predmet kod nas.

Sad, mislim, to će opet zvučati kičasto, ali činjenično prvi u istoriji da je neki predmet dobijen pred Evropskom komisijom, što je bilo zapravo uvod u... Sećaš se ono što sam na početku pričao o ambiciji? Da možeš ljudima da pokažeš da može drugačije. Mi smo tim predmetom pokazali da nije nužno da se sve što dolazi iz Brisela prihvata a priori bez ikakve diskusije i da itekako možeš da budeš kompanija ili vlada iz ove regije koja može da se uspešno bavi predmetom u nekom Briselu ili Beču. Fast forward, to nas je dovelo do toga da smo, bar da ja znam, bili jedina kancelarija koja je originalno iz Beograda, koja je ikada imala punomoćje vlade Federacije BiH u jednom drugom predmetu, sad pred Energetskom zajednicom u Beču, i gde smo inicijalnu reputaciju kancelarije napravili radeći te jako velike, jako velike u smislu ekonomskih efekata, predmete u celoj regiji. Da li je to za neke stvari u Crnoj Gori, za neke stvari u Srbiji, za neke stvari u Bosni, za neke stvari za ceo region – zavisi. Moja lična praksa je bila predominantno vezana za Brisel i to je ispalo smešno, da sam na kraju dobrim delom radio puno toga što sam mogao nastaviti da radim u Briselu i baš sam često bio poslednjih godina tamo. Negde između je usledio predmet za koji mislim da smo za njega i dobili prvu tu nagradu za najbolju kancelariju jugoistočne Evrope, što ti je tržište od Mađarske do Turske, sa Turskom, znači 150 miliona ljudi, jeste, nije, i mi smo bili iznenađeni. Tad smo radili dva velika predmeta u pogledu železare Smederevo i to su bili, oba su stvarno bila...



SKALIRANJE POSLOVA

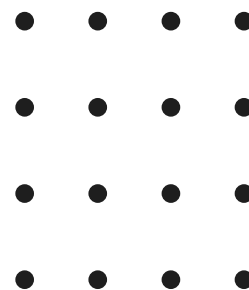
Ja se sećam da mi je tada partner iz Londona, jedan prijatelj, rekao: "Previše si ti mlad za takav predmet", zato što je IBRD tada procenio da su rezultati te transakcije, pošto se pozitivno završila cela istraga, 1% BDP-a Srbije. Što je, onako, cifra bila i za nas iznenađenje. Mislim, znali smo da je ogromno, ali... Tako da, hoću da kažem, znaš, imali smo stvarno i čast i priliku da radimo tako bitne predmete, da si ti mogao vrlo u realnosti da osetiš kako je to promenilo život ljudima. Recimo, mislim, kad je Smederevo bilo u pitanju, to je 5000 porodica tamo. Znaš, tako da ima jako mnogo toga lepog što se desi na tim našim predmetima i ima mnogo toga što možeš da uradiš. Mislim, isto nam je bilo kad smo radili za vladu Federacije i za Elektroprivredu BiH. Znaš, i to ti je ovo što sam pričao o tome. Naše, recimo, iskustvo je bilo da su ljudi jedva čekali da imaju nekoga ko govori isti jezik, a ko može da im ponudi da oni sednu ravnopravno za neki sto sa nekim strancem kada o nečemu pregovaraju. I mi smo često imali tu ulogu da budemo taj, ajde, most između tog nekog inostranstva i ove naše regije i to je ono što radimo i dan danas. E sad, ona stvar o kojoj smo mnogo puta ti i ja i van podkasta pričali je što mi smo obavezani advokatskom tajnom, tako da one najlepše i najzanimljivije stvari koje radimo, to su pesme koje nikad ne budu dopevane.

Ivan Minić: Znaš, mislim, jednu stvar moram da te pitam koja mislim da je mnogo važna u celoj toj priči. Ti deset godina gradiš sistem, gradiš neke ljude, neke ljude biraš, neke ljude gradiš od mladih kolega i tako dalje. Ali ovo o čemu sad pričaš je nešto što možeš da radiš ti. Na početku, naročito, to suštinski radiš samo ti. Dobro, svi ostali su tu da tebi pomognu, da budu tvoj servis i tako dalje, ali u perspektivi, da bi to moglo da se skalira, to mora da bude nešto što ne radiš samo ti.

Bogdan Gecić: Pa naravno.

Ivan Minić: E, a kako dolazi do toga? Zato što ti si u startu jedini koji ima, ajde, kontakte, manje-više kontakte možeš da iskoristiš, ali ti si jedini koji ima neposredno iskustvo.

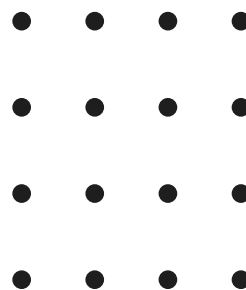
Bogdan Gecić: Pa dobro, da. Gledaj, mislim, ja sam u te odluci kad sam se vratio bio jedini kolega u regiji koji je radio u Briselu aktivno i radio iz evropskog prava. Znaš kako? Ja sam, ali to ti je isto, ajde, mislim da je to čista preduzetnička stvar. Ja verujem da ne postoji ništa što ne može da se nauči ako mu daš vremena i želje i imaš samo nekog da te usmeri koje izvore da koristiš. Tako smo mi, recimo, u prvim godinama u kancelariji stvarno desetine hiljada evra trošili na knjige i mi verovatno i sada imamo najimpresivniju biblioteku novih oblasti prava, barem u Beogradu, nisam upoređivao sa ostalima.



SKALIRANJE POSLOVA

Koristili smo najnovije pravne baze iz Brisela, iz Londona. Znači, jako mnogo, konstantno smo se trudili da taj, kako ga zovu, knowledge management ljudima bude u kancelariji dostupan. I drugo, ljudi u našoj struci uče gledajući. Zato je COVID za nas bio jako komplikovan. Kolege uče tako što zajedno s tobom rade na predmetu, tako što zajedno prođete kroz neki pakao. Mislim, znaš, mi smo na mnogim od tih predmeta koje sam ti pominjao imali hearinge u Briselu pred Evropskom komisijom. Znaš, to prvi put kad radiš i kad radiš peti put je ogromna razlika iskustvena. Tako da ljudi puno uče kroz gledanje nekog starijeg ko ima više iskustva i kroz to da sami prolaze kroz nešto. Drugo, to nam je bila jedna stvar, a druga je bila da je kancelarija imala politiku da smo safe haven, da smo utočište za repate. Znači, ko je bio u inostranstvu i hoće da se vrati, to nije uvek bilo najlakše ljudima jer ih tržište nije baš prihvatilo na pravilan način. A mi smo jedva čekali, tako da smo imali puno ljudi koji su nešto slično onome što sam ja radio isto uradili i vratili se. I onda smo ih otvorenih ruku primali u firmu i to je uvek radilo baš jako dobro. Treća stvar koju smo radili i koju dan-danas radimo, čak danas mnogo više nego ranijih godina, je da smo se bavili internom obukom i osposobljavanjem ljudi. I to je velika investicija, što vremenska, što finansijska, na teret firme. Imali smo i sreću da smo naleteli na neke sjajne ljude, mislim kojih ima kod nas, ne toliko puno, ali ih ima. Ne znam da im sad udaram marketing, neću, koji su nam pomagali oko toga.

I znaš, evo sad u ovom semestru krećemo sa institutom, pošto smo odlučili da i tu budemo drugačiji, pa da ga ne zovemo akademija kao svi ostali, za internu obuku za ljude, a za praktične stvari koje ljudima u našem poslu fale ili nisu imali prilike da ih nauče. Tako da moraš da ulažeš u ljude. Moraš da provedeš vreme, moraš da sediš s njima. I zato kažem, tu je COVID bio težak. Tokom COVID-a, remote rad za našu industriju je baš bio komplikovan. To svo učenje, taj timski rad, to je sve funkcionisalo, ali baš teško. I to su, recimo, i sve zapadne kancelarije, čim su imale priliku, svi su se vratili u kancelariju. Neki sve dane, neki skoro sve, jer trpi obuka. Starijima je okej, ali mogućnost da ti preneseš znanje na mlađe se gubi. Znaš, onda se postavlja pitanje koja je cela svrha toga. Uz sve to, znaš, mi smo sada industrija koja je verovatno pred najvećom promenom u našoj istoriji. Globalno gledano, jer nam dolazi veštačka inteligencija. Mislim, zapravo već je stigla odavno. I mislim da će to biti... Mislim, gledaj, čovečanstvo je pred verovatno najvećom industrijskom revolucijom od 19. veka, ali naša konkretna profesija, to je spektakularno. Mi smo sada bili na jednoj transakciji i sad mi jako puno radimo na tu temu u kancelariji, ali još uvek to nije prihvaćeno od svih kolega. Sam to lepo politički izrazio.



INOVACIJE U STRUCI

Dok nisu naučili primerom. Mi smo na transakciji sada, što bi rekao moj jako dobar kolega i saradnik, četiri dana i četiri noći radimo, oči su nam otpale, razbili smo se od posla. Pošaljemo mi to sve suprotnoj strani, ne prođu četiri sata, evo njih sa temeljnim odgovorima, tapa, tapa, tapa. I on uzme pogleda, jer se vidi u digitalnom potpisu dokumenta šta se dešava, i kaže: “Koristili su veštačku.” U kom smislu? Ne veštačku da uradi posao umesto njih, ali prosto povećava produktivnost i ti više možeš da radiš one misleće stvari, a manje ove gde se tabana. To iskustvo je bilo jako otrežnjujuće. Jer su sad odjednom svi shvatili: “Hmm, ipak treba da se bavimo veštačkom, da se zainteresujemo i da vidimo kako to funkcioniše. Tako da postoje razni načini na koje čovek nešto nauči, znaš. I nisam uopšte to bio samo ja. Mislim da je to isto stvar da ti nisi blizu, nego da ljude staviš u priliku da mogu da uče.

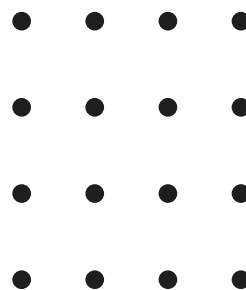
Ivan Minić: A i da iskuse.

Bogdan Gecić: Pa dobro, baš to. Baš to, znaš.

INOVACIJE U STRUCI

Ivan Minić: Pre nego što se bacim malo detaljnije na taj deo za sam kraj, jer mislim da je super interesantno da imaš kancelariju u Beogradu koja zapošljava chief AI officer-a, ali to ćemo za sam kraj. Voleo bih da malo pričamo još o nekim stvarima koje ste radili, jer vi, dakle, deo stvari objavljujete na svom sajtu kroz taj neki tuniku sekciju, da li je blog, novosti, kako god, ali postoji, da kažemo, hronološki redovno pisanje na tu temu. Pominjao si COVID, pominjao si šta je to donelo? Jedna od stvari koja se meni čini, svega tome što čitam.

Bogdan Gecić: I, oprost, izvini, vidiš, to ti se nisam hvalio. A inače znaš da volim da se hvalim. Za COVID smo uradili jednu stvar koja je ostala sad samo zabeležena u našoj internoj kancelarijskoj istoriji. Kad je krenulo sve za COVID u celoj regiji, mi smo tada i relativno brzo, mislim, i stvarno je to preduzetništvo u našem DNK, to je i dan-danas, i inovacije, baš su ogromna tema u firmi. Napravili smo, da li se zvao COVID hub, više sam zaboravio kako smo ga brendirali, ali suštinski smo napravili poseban ceo portal na sajtu gde smo sve one ogromne zakonodavne izmene koje su se dešavale u celoj regiji jako brzo analizirali, objavljivali.

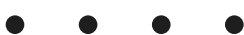


INOVACIJE U STRUCI

U suštini, nije to bilo besplatno pravno mišljenje, ne možeš da izdaš generalno pravno mišljenje, to nije dozvoljeno, nego smo više davali, ajde kažemo, neku preliminarnu informaciju i radili to i na našem jeziku i na engleskom. Fast forward dva meseca kasnije, u jednom trenutku smo bili iznad Air Srbije, vlade Srbije, isto tako za Makedoniju, Crnu Goru i Bosnu na Google-u. Sad, ko zna kako radi, ja imam screenshot, to je sačuvan od toga. To nam je bio, ja mislim, najefektniji search engine optimization rezultat koji je ikad bio zabeležen. Nama je generalno sajt jedan od tri najposećenijih u regiji uvek, pa se sad tu, nekad smo na prvom, nekad na drugom, retko na trećem, ali nam je takav saobraćaj. Ali ovo je bilo... To je, recimo, bilo što smo radili tokom COVID-a, između ostalog. I, znaš, to je nas zapanjilo. Ja se sećam da su nam se onda čak i inostrane ozbiljne novine javljale da im damo komentare. To isto stvar. Radili smo, mislim, puno sa stručnim publikacijama u inostranstvu, saradivali smo. E sad, opet je trik što advokati moraju jako odmereno da pričaju stvari, jer nam to prosto nalažu pravila struke. I mi onda imamo prostor u kojem možemo nešto da kažemo, van toga nismo u mogućnosti.

Ali nismo nikada bežali od toga da u tom prostoru koji je dozvoljen budemo prisutni i da se na kraju dana bavimo svojom strukom, jer je to i neka popularizacija samog posla, u smislu da ljudi znaju šta se radi. To je korisno za mlade kolege, korisno je za uopšte osavremenjivanje prakse i to je opet neki best practice koji smo videli u inostranstvu. Ali da, jedna od tih stvari bio je taj COVID...

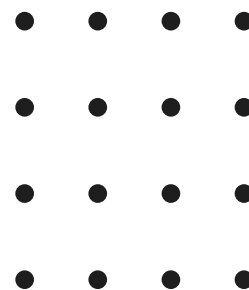
Ivan Minić: Sorry, to ti nisam... Šta sam hteo... Tamo ima relativno mnogo članaka i većina stvari su internacionalne. Koliko se stvari zapravo promenilo pre COVID-a i nakon COVID-a, u smislu da pretpostavljam da je dobar deo toga, 2016, 2017, 2018, 2019, bio da za svaki sastanak, za svaki hearing ili kako god da se zove, toliko od vas sadaš u avion, izgubiš dan, dva u celom tom procesu, a da je sad ipak dobar deo toga digitalizovan? Bogdan Gecić: Jao, to je super pitanje. Gledaj, to čak imamo na našoj YouTube stranici. Kad smo radili za Elektroprivredu BiH, što sam ranije pomenuo, tada nam je ceo hearing, i to je super zanimljivo, jer su hearing-i inače u Beču i svi su uživo, bio online. Tako da je ceo snimljen. I prvi i drugi deo hearing-a.



INOVACIJE U STRUCI

E sad, šta je tu trik? Što je to zaživelo tokom korone i, recimo, prve godine i po dana posle, da se jako mnogo toga prebacilo na virtualno, uključujući i međunarodne arbitraže i svašta nešto, sudovi dosta, čak po zapadu, ne kod nas, da bi se sada sve vratilo na lično, u smislu da mora uživo. Kad kažem sve, pričamo o tim zvaničnim fazama u nekim postupcima. Kad imaš zvaničnu usmenu raspravu, ročište, kako god ćeš da ga zoveš, koja god da je vrsta postupka, to se sada opet sve radi uživo. Svi izuzetno poverljivi pregovori ili senzitivni pregovori se rade uživo. E sad, znaš, mislim da to nema nikakve veze sa digitalizacijom, nego ima veze sa onom prostom ljudskom stvari – što je još uvek 80% naše komunikacije, ili 85%, zavisi koga čitaš, neverbalno. I nije čak ni do pojasa koji se pojavi pred nekom kamerom, nego je celokupni govor tela. I prosto ne možeš da postigneš u razgovorima ili u nekoj usmenoj raspravi isto što možeš uživo. Preko nekog videa. Ali, s druge strane, ono što se jeste značajno promenilo je da je sve što je operativni rad sada digitalni. Znači, mi smo, recimo, kukali. ... Stvarno, ja se sećam, spremali smo se preko COVID-a da pređemo na MS Teams, bio je ceo neki roll-out plan od ne znam koliko meseci, tandara-mandara-broć, a mi smo na kraju prešli za tri dana. Zato što je COVID-19 prosto naterao da to mora da se uradi ovako. I u tom smislu, te neke digitalne kolaboracije, tu su stvari otišle baš daleko. A sad, druga stvar koja se promenila – promenio se bonton, što sad skoro više uopšte nemaš.

Nekada je standard bio da kad su ti veliki conference call-ovi, da su to isključivo audio call-ovi. Sada je jako retko da to nije video. I čak otprilike bukvalno osetiš da se ljudi ne osećaju komforno ako svi nisu na videu. Tako da to se promenilo. Promenilo se generalno šta ti sve koristiš da radiš u nekom tom digitalnom prostoru, u smislu clouda i slično. Mislim da smo tu jako daleko otišli. I mislim da ćemo tek, zato što sada sa veštačkom, ona je cela bazirana na tome da si ti prvo u cloudu, da ti se ceo biznis nalazi tamo, a onda da ti, ako pričamo o Microsoft Copilotu, on iz toga izvlači ogromnu količinu benefita za tvoj rad na osnovu proste činjenice da se cela organizacija već nalazi na njihovoj platformi. I mislim da kako budemo sazrevali ka ovim sektor-specifičnim AI-evima, koji rade samo za advokate ili za finansijske konsultante i slično, da će to biti još više naglašeno. Ali ne mislim da će nas... Mislim da je COVID to što je tada uradio sa hibridnim radom i sve, da je to bilo privremeno. Jeste to privremeno, razvuklo se na jedno tri godine, ali sada kad pogledaš, čak i hibridni rad polako, ali sigurno se gasi. I kao što je taj talas i došao iz Amerike, mislim da će sad i talas gašenja da dođe iz Amerike, pa sad kod nas uvek imaš taj lag, odnosno kašnjenje, nekada i par godina.

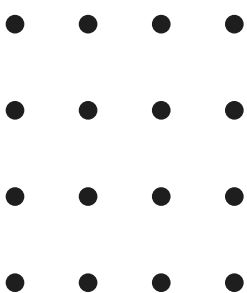




AI TRAILBLAZING

Evo, mislim, sa novom Trampovom administracijom, sad je to postala i zvanična politika vlade SAD da se ljudi vraćaju u kancelarije, tako da mislim da je taj deo gotov. Ali ovo da su se načini na koje komuniciramo promenili, jeste. Da li ćemo sad svi da završimo u nekom meta-VR-u gde ćaskamo virtuelno i radimo virtuelno? Mi smo čak i to probali u firmi, ja sam to i pričao. To sumnjam. Možda jednog dana, kad tehnologija ode još jedno pet godina daleko, ali za sada ne. E sad, ona velika nepoznanica je šta će se desiti u međuvremenu sa veštačkom. Zato što tu je trenutno krenula arms race između Kineza i Amerikanaca, koju mislim da većina ljudi na Zapadu nije očekivala. Nisu mislili da će Kinezi biti u stanju da recipiraju, a oni ne da su u stanju, nego su trenutno za poslednjih godinu dana sve što postoji u Americi prestigli. I to će neminovno da ubrza još više razvoj, koji inače ide vrtoglavo iz nedelje u nedelju. Tako da gde ćemo biti već samo za godinu dana sa veštačkom? Kao neko ko se time bukvalno bavi na dnevnoj osnovi, ja jedino što mogu da kažem je da ne znam.

AI TRAILBLAZING



Ivan Minić: Znamo se, pričali smo sto puta o tome, ti si trenutno taj koji donosi tehnologiju u firmu. Ti si taj koji eksperimentiše, onda pokaže ljudima i oni se oduševе. Nekada je kroz iskustvo u poslu, ali ti si taj trailblazer koji pokušava da stvari radi na drugačiji način. I onda pre par meseci, pričamo mi, i ti mi kažeš – zapošljavao chief AI officer-a.

Bogdan Gecić: Pa gledaj sad, da li sam ja taj? Mislim, ja se trudim da nam to bude generalna kultura u firmi. Imamo dosta ljudi koji su ložani na tehniku, tako da oni koji jesu, i ovi mlađi su sjajni, jer su prosto više otvoreni za nove tehnologije. Tako da, ajde da kažemo, imamo jedno celo glasačko telo u firmi koje voli tehnologiju, i to je deo neke kulture koju gajimo. Ali nevezano od toga, da, shvatili smo da je nužno da imamo jednu jaku, centralizovanu rolu i verovatno ceo tim koji će da se bavi veštačkom inteligencijom unutar firme. Iz kog razloga? Zato što sam malo pre rekao – ko je išta imao da radi sa veštačkom, shvatiće da je advokatura, pravo, ceo taj sistem pravila... Ne znam da li sam to rekao kad smo pričali u prošloj epizodi, ali ja kad sam bio na studijama, u srednjoj školi, kad sam otkrio pravo, meni je to delovalo kao programski jezik – ono if, then itd. E sad, tada niko nije dobacivao, osim iz Terminatora, da ćemo imati veštačku. Namerno se šalim sa tom metaforom, ali ako razmisliš, to jeste programiranje. To je, na kraju dana, jedan silogizam koji ima neku pretpostavku. Mi ga čak i tako zovemo – da ti je norma pretpostavka dispozicije, dispozicija pretpostavka sankcije, sankcija.

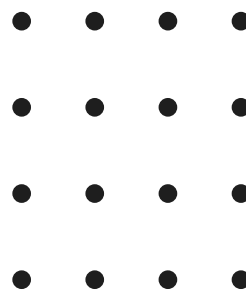
AI TRAILBLAZING

Znači, da ima jednu klasičnu logičku strukturu. Onda, kada staviš nekoga ko je sposoban da procesuiraj jezik jako brzo u jedinici vremena, ili ti veštačku inteligenciju, ona može čuda da napravi. I to je upravo ono što smo mi već poslednje dve i po godine shvatili testirajući veštačku u firmi i došli do toga da nam sada treba neko ko će na jedan sistematičan način da se isključivo zapravo time bavi. I to je nešto čemu smo sada pri kraju. Još uvek nismo inaugurisali novog chief AI officer-a, ali to je sad samo pitanje bukvalno ne baš dana, ali vrlo blizu tome. I već smo uveli u firmu jako mnogo alatki koje koristimo, a tek nas čekaju alatke koje ćemo koristiti, jer stranci su otišli toliko daleko u tome. Evo ovo što sam pominjao, što mi je baš bilo simpatično, gde je naš jedan ceo transakcioni tim shvatio da engleski advokati već uveliko koriste veštačku. Neverovatan je rast produktivnosti. Znači, multipla je uredno bar deset. I to je ono, tehnologija koju znamo sada. Mislim, sa ovim tempom otkrića ja ne mogu u ovom trenutku ni da pretpostavim kako će to da promeni struku. To je pošten odgovor za godinu, dve. Ili evo, recimo, samo prošli, mislim da je petak bio, je izašao Manus AI, kineski, koji je AI agent, ali ne AI agent koji je GPT-ev, koji je trenutno vrlo limitiran da mu daš jedan zadatak, pa onda nešto malo juri po brauzeru, nego je AI agent koji, čekam, na waiting listi sam da ga testiramo, ali demo koji sam gledao može da radi 30 operacija istovremeno. Mislim, potpuno... E, sad razmisli to u advokatskom poslu. Mislim, a da ne pričamo o količini pitanja koje to otvara za nas.

Jer, sve kako smo mi uspostavili stvari otkad postoji advokatura, a ono, zabeleženo bar jedno dve i po tri hiljade godina, bilo je bazirano na čoveku. Čak i kad se kuća mašina pojavila, pa i PC-i, na kraju dana input je dao čovek. Ovo je sad prvi put gde ćeš ti da daš prompt, a zapravo proces dalje, računajući inpute, dolazi iz nekog ogromnog data seta koji se zove LLM i koji ti nešto izbacuje. To otvara ogroman broj pitanja. E, jedino je zasad Advokatska komora u Kaliforniji izbacila pravila za postupanje sa veštačkom u praksi.

Ivan Minić: Jer su imali neke case-ove?

Bogdan Gecić: Jesu. I zato što je prosto, ajde, mislim, tebi je srce tehnologije u Americi i u Kaliforniji. Ali ostatak advokature to tek čeka. Pravosuđe to čeka, jer reći „nećemo da koristimo“ je nerealno sa ovako visokom produktivnošću. A s druge strane, šta to sve nosi sa sobom? Mislim da tek počinjemo da pretpostavljamo. Mislim, od onih bazičnih halucinacija, da ti iscitira nešto što ne postoji, do toga da može da zaključi sve i svašta, da će mnogo od toga zavisiti od toga kako su programirani.





AI TRAILBLAZING

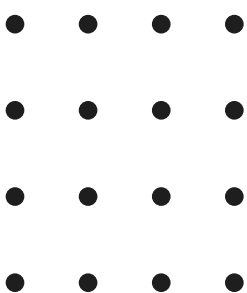


Bio je onaj mnogo smešan slučaj prošle godine kada je Gemini, Googleov AI, mogao da proizvodi slike, pa mu kažu „napravi nam, ne znam, nacističkog vojnika“, a on stavi crnca u uniformu, zato što je paralelno s time bio i programiran da radi DEI, odnosno da equity i inclusion ima u sebi. Pa bože, to znači između ostalog da su sve rase jednako zastupljene. Pa mu onda kažu „daj nam papu iz 1500. veka“, on izbaci Afroamerikanca papu i tako gomilu stvari.

Ivan Minić: Ko Netflix.

Bogdan Gecić: E, bravo, tako je. E, ali šta ti sad to govori? To ti govori ono staro pitanje „ko čuva čuvare“, odnosno ko će da programira te AI-eve. Isto će ti biti i u pravu. Možeš da zamisliš gomilu graničnih slučajeva, a granični slučajevi su ono što je bitno zapravo, gde će AI zauzimati vrednosne stavove i gde će to biti za sve nas jedna nova realnost. Tako da, mislim, ja sam mnogo oko svega toga uzbuđen, jer stvarno mislim da imamo ogromnu priliku, svi da sedimo, da smo savremenici industrijske revolucije. Znaš, i to verovatno do sada najinteresantnije koja se desila čovečanstvu. Struja je bila super, parna mašina je bila super, internet je isto bio super i PC, ali mislim da ništa nije kao ovo.

Ja sam sad bukvalno u fazonu da će biti zanimljivo da sedimo i da gledamo kuda će sve ovo da ode. Bilo bi još zanimljivije da mi imamo neku jako razvijenu našu industriju koja se bavi AI-em. Nažalost, mislim da tu još nismo, ceo region. Ako budemo pametni, pa bar ne donesemo zakonodavstvo kao EU, koja de facto destimuliše razvoj veštačke inteligencije, a izgleda da smo shvatili da to ipak ne treba da radimo... Mislim, full disclosure, dosta ljudi iz našeg pravnog sveta sedi u jednoj velikoj radnoj grupi, koja trenutno nije preterano aktivna, ali radi na izradi novog zakona o veštačkoj inteligenciji. Jedno smo u početku bili u manjini da smo protiv prepisivanja evropske regulative. Sada mislim da se napokon, po nekim javnim istupima, shvatilo da ceo region treba da ide u smeru u kom je išla Britanija – deregulativnom. To je deregulative u odnosu na EU. To može da bude podsticaj za razvoj veštačke inteligencije kod nas, a onda ćemo i mi svi ostali imati ogromne benefite ako se to bude stvarno dešavalo u našoj regiji – da li u Beogradu, u Novom Sadu, u Skoplju, u Sarajevu, gde god. Mislim, to je za nas baš jedna ogromna prilika i mislim da će biti jako uzbudljivo. A naravno, za nas kao kancelariju, mi se već igramo s time uveliko i tek ćemo. Sledeći put ću ti poslati jedan mejl sa pesmom i to ćemo tako da završimo.



AI TRAILBLAZING

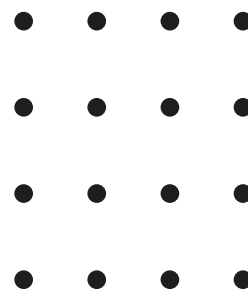
Ivan Minić: Mislim da je jako važno da ljudi koji nisu tradicionalno u inženjerskim profesijama počnu da razumeju kako stvari rade, počnu da razumeju zašto su dobre, zašto nisu dobre. Jedan od glavnih problema među marketarima, koji mahom ne razumeju kako stvari funkcionišu, u prethodnom periodu su bili razni alati koji ti kažu da li je tekst generisan ili nije. Ne može da zna. Pa ne, ali tamo piše ok, možda piše šta god hoće, ali ne može da zna.

Bogdan Gecić: Tako je.

Ivan Minić: Postoje određene stvari, znači, ono, ljudi su izvukli neke pravilnosti, izvukli su neki fond, neki fond reči koji se ponavlja češće nego što bi se ponavljao u prirodnom govoru. I sve što treba da uradiš je da znaš da postoji taj fond reči i da mu kažeš nemoj koristiti te reči i nećeš imati...

Bogdan Gecić: To ti je jedan deo. Drugi ti je što te alatke opet kasne za razvojem samog AI-a. Znaš, oni dok su tu alatku razvili za GPT-4, tebi je izašao 1pro. I prosto, veliko je pitanje da li ćeš ti moći da hvataš AI-a. Mislim da su veće šanse da će se uvesti obaveza da se disklozujе kad si koristio AI, i opet, sad to će biti pitanje za šta. Ja mislim da će obaveza pre biti za neki deep fake, odnosno da je video koji ti sad pretvoriš u nešto skandalozno ili za generaciju slika i slično, pogotovo onoga što je blisko intelektualnoj svojini pa postoji rizik.

A mislim da za ovu proizvodnju teksta, kada ti kažeš pet rečenica koje ćeš reći u mejlu, a on ti posluži ceo mejl, to ne vidim da će ti iko tražiti da se disklozujе, niti da za to može i pravnog razloga da bude. Tako da, taj rast u produktivnosti je neminovan. Ono što će biti jako zanimljivo na tom tržištu videti je ko će da pobedi u utakmici, jer mi smo ti sada kao u onom ranom periodu PC-a, koji je čak i naša generacija samo čitala o njemu, a to ti je Macintosh, Commodore, PC. Mi smo bukvalno tu, kada još uvek imaš jako mnogo pretendenata na presto i gde još uvek se to nije završilo, tržište se nije konsolidovalo. Ja ne mislim da će ovo sada stanje, ako gledamo sve prethodne utakmice, da ostane takvo. Mislim da pre ili kasnije, sa svim regulatornim pritiscima i slično, ako se ne konsoliduje tržište, konsolidovaće se i onda ćemo videti ko će biti pobednik i kako će to da izgleda. Ono što je strašno zanimljivo je sve ovo što se dešava u Kini, gde mi to ne pratimo sem kada pratimo iz američkih medija, što je baš zanimljiv paradoks. A Kinezi postižu stvari koje, bar po svemu što mi pratimo, ljudima u Americi nisu jasne kako su uopšte moguće. Mislim, evo, pa ova vest je Manus AI, DeepSeek, novi kvantni računar koji je brži od Google-a, to bi se desilo pre par nedelja. Mislim, tako da gde će to da ode, videćemo.



AI TRAILBLAZING

Ako je računati po nekim istorijskim tendencijama, ne bi bilo čudno da na kraju to stvarno budu Kinezi, što mislim da niko od nas sada ne očekuje.

Ivan Minić: Znaš, ali videćemo. Mislim, oni imaju taj, sa jedne strane, luksuz da možda ne moraju da komuniciraju sve. Problem američkih kompanija je da svake nedelje moraju da izbacuju nešto. Ovi ne moraju. Ovi mogu da izbace jednom godišnje nešto kada je spremno i, pritom, zbog same interne organizacije i svega, ne moraju da se bave nekim temama koje su osetljive. Kako su oni došli do sadržaja kad ih OpenAI optuži da su krali sadržaje? Vi ste. Svi znaju da ste i vi.

Bogdan Gecić: Gledaj, mislim, da, neću da bude da branim Kineze, ali su malko drugačije objasnili. Ali da, ima tu mnogo zanimljivih stvari. Znači, oni nemaju ovaj problem da će nacista da bude Afroamerikanac, zato što on prosto ceo taj deo gasi. Znači, ti u DeepSeek sada, svako od nas da ode na internet i da pita bilo šta o zvaničnoj politici države Kine, ti ga vidiš što se zove inference time scale. Sada, ovi sadašnji modeli njima povećavaju procesnu moć prilikom samog zaključivanja i to je mnogo slatko. On razmišlja kao čovek. On dođe, zaključuje nešto što je pogrešno, pa se vrati i pokaže ti sve to. I DeepSeek pokazuje.

Ti ga, recimo, pitaš nešto o politici kineske države i vidiš ga da razmišlja. I onda, kad dođe taj trenutak da ti izbaci zaključak, on ti kaže: "Žao mi je, ne mogu o ovom da pričam." I to je... Tako da, on to sad, crnac koji je nacista, neće se desiti. Upravo to. Znaš, to je sad naredni korak. Ko vrednosno? Mi, pravnici, se time bavimo otkad postoji svet i pravo. Mislim, ono, od rimskih 12 tablica. To ti je ta čuvena latinska sentenca, ne brini, neću citirati, koja kaže: "Ko čuva čuvare?" I to ti je bukvalno osnova nastanka ustavne republike, jer je uvek bilo pitanje. Znaš, kad ti neko kaže: "Ali ta i ta osoba će da brine o tebi," ili u ovom slučaju neki DeepSeek ili nešto, a ko je taj koji tog čuvara čuva? Ko ga proverava? Ko je taj koji kaže? Taj što je programirao program...

Ivan Minić: Ili što bi inženjeri rekli: "A gde je backup?"

Bogdan Gecić: Tako je, tako je. E, to će biti velika tema. Zato kažem, u AI-ju će biti neverovatno uzbudljivo. Ja mislim da narednih godinu dana će biti fantastičnih. Šta će se desiti još par godina dalje i da li ćemo sve završiti na onom Terminatoru? Mislim da mi je to lepo za kraj, ali tako optimistično. E, to ćemo da vidimo. Znaš, ali u međuvremenu, baš ćemo, ja mislim, da uživamo u vožnji.



AI TRAILBLAZING

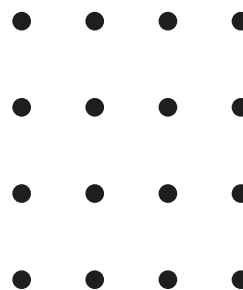
Ivan Minić: Pa, mislim, za sad imamo dobro mesto.

Bogdan Gecić: Jeste.

Ivan Minić: Kupili smo kartu na vreme. Mislim da je to jako važno i da to je ona stara izreka koju je izjavio Bill Bernbach, jedan od očeva modernog marketinga: "Dobri ne pobeđuju uvek loše, veliki ne pobeđuju uvek male, ali aktivni uvek pobeđuju pasivne." I to mislim da je okej da bude zaključak ove priče. Hvala ti što si bio. Hvala ti što smo se ovako lepo ispričali pred kamerama, da ljudi vide kako to izgleda, pošto uglavnom to radimo bez kamera. Mislim da mnogo ljudi može u ovom svemu da vidi neku vrstu inspiracije, neku vrstu ličnog saveta, bez obzira na to da li se interesuju zapravo ili su advokati ili su studenti. Jer, na kraju dana, nikad neću zaboraviti to. Pričali smo ti i ja o tome, kad sam ja još uvek bio baš klinac i prvi put sam imao priliku da imam neku ozbiljniju saradnju oko posla sa advokatom. Kad sam došao i rekao: "Dobro, sad vi meni recite kako to ide." On mi je pogledao i rekao: "Ne, ne, ti meni reci kako to ide. Ja sam tu da pravno uokvirim ono što ti želiš. Nisam ja došao tebi da kažem šta treba da radiš. Ja mogu to da ti kažem kad treba da se braniš od nečega ili kad dođeš sa nekim konkretnim pitanjima. Ali ja sam ovde da uobličim vašu saradnju i treba da mi kažete šta želite da postignete."

Bogdan Gecić: Jeste. Mi smo krojači i to jednostavno ponavljam u firmi. E sad, pazi, ja sad za kraj da se napravim pametan. Ali znaš, nekada kad krojiš, naš posao je da ti objasnimo koja sva odela postoje, a ti onda na osnovu toga koja sva odela postoje da se opredeliš kako hoćeš da ti ga šijemo.

Ivan Minić: Hvala ti puno. Hvala vama što ste nas slušali. Nadam se da je bilo interesantno. To bi bilo to. Mi se vidimo ponovo naredne nedelje.





GECIĆ | LAW



+381 11 4043 570



www.geciclaw.com



office@geciclaw.com