

program wyboru zewnętrznych kancelarii. Sięgamy po nie w dwóch przypadkach: wówczas, gdy realizujemy naprawdę duże zadanie, a doba ciągle ma tylko 24 godziny. A także wtedy, gdy projekt jest na tyle skomplikowany, iż wymaga wiedzy, którą nie dysponuje nasz zespół. Trudno dziś mieć specjalistów we wszystkich dziedzinach. Zresztą, nie ma takiej potrzeby.

Jaka jest rola dyrektora działu prawnego w firmie? Słyszałem o przypadkach, że szefowie oczekują od prawników decyzji biznesowych...

Ja nie mam takich dylematów. Zarząd Tauro-nu nie ma problemu z podejmowaniem decyzji. Natomiast prezesi oczekują ode mnie czytelnych informacji dotyczących ryzyka prawnego związanego z podjęciem danej decyzji biznesowej.

Ta rekomendacja wymaga jednak pewnej wiedzy ekonomicznej.

Oczywiście. Prawnik korporacyjny musi posiadać pewne minimum wiedzy ekonomicznej. Musi także wiedzieć, z czego składa się sprawozdanie finansowe, co to jest *cash flow*, wynik, aktywa krótkoterminowe etc. Jeśli tego nie wie, nie ma żadnych szans na merytoryczną dyskusję z menedżerami. Powinien mieć także wiedzę o swoim *core* biznesie. Ja muszę choćby wiedzieć, co to jest energia odnawialna, rozróżniać linie wysokiego i średniego napięcia...

Rozróżnia pani?

Tak, w końcu jestem związana z energetyką od 20 lat. A zaczęło się w Zakładzie Energetycznym Tarnów SA. Choć początki były zupełnie inne...

?

Przed studiami prawniczymi skończyłam... filmoznawstwo na Uniwersytecie Łódzkim. To były piękne studia: w instytucie było więcej pracowników naukowych niż studentów, gdyż ten kierunek studiów dopiero startował. Wieczorami w salce projekcyjnej w budynku rektoratu PWSiT i F oglądaliśmy filmy, o których w tamtych czasach nie śniło się filozofom. „Salo, czyli 120 dni Sodomy” Pier Paolo Pasoliniego oglądałam w dziewiątym miesiącu ciąży, leżąc na podłodze z nogami na ekranie, bo nie było już miejsca...

Określenie, iż ma pani życie, które trzyma w napięciu nabiera w tej sytuacji nowego znaczenia.

Tak, to pasjonujące życie pod napięciem i... wysoce energetyczna praca.

Dziękuję za rozmowę.

Krzysztof Mering



Fot. K. Mering

Radcowie prawni w Europie są już od dawna

1 MAJA 2014 R. MINIE DZIESIĘĆ LAT NASZEGO CZŁONKOSTWA W UNII EUROPEJSKIEJ. I CHOĆ W TYM CZASIE GŁOŚNO BYŁO O PODBOJU WSPÓLNOTOWEGO RYNKU PRZEZ POLSKIE FIRMY, TO NIEWIELE (ALBO WCAŁE) MÓWIŁO SIĘ O EKSPANSJI POLSKICH KANCELARII PRAWNICZYCH. TYMCZASEM SĄ ONE OBECNE NIE TYLKO NA EUROPEJSKIM RYNKU I RADZĄ SOBIE ŚWIETNIE.

Zachód, wschód, także ten daleki, północ i południe – nie ma chyba takiego miejsca na kuli ziemskiej, gdzie nie mogłaby dotrzeć ze swoją ofertą i praktyką polska kancelaria prawna. Radcowie prawni mają w tym względzie wieloletnie doświadczenie. Niejednokrotnie dłuższe niż nasza obecność w zjednoczonej Europie. Ich sprzymierzeńcem w ostatnich latach okazał się też... internet.

Jak równy z równym

Pierwsze kroki w kontaktach międzynarodowych już dawno ma za sobą kancelaria Domański Zakrzewski Palinka.

– *Za granicami naszego kraju działamy od wielu lat* – mówi Krzysztof A. Zakrzewski, radca prawny, partner zarządzający w kancelarii Domański Zakrzewski Palinka. Dodaje, że kancelaria jest nastawiona na współpracę ze swoimi zagranicznymi odpowiednikami i kancelariami międzynarodowymi, które nie są obecne w Pol-

sce. – Często daje nam to przewagę nad obecnymi w Warszawie kancelariami sieciowymi, bo dajemy gwarancję działania z najlepszymi na poszczególnych rynkach. Dlatego nie otwieramy własnych, „symbolicznych” biur za granicą. W razie potrzeby korzystamy z infrastruktury zaprzyjaźnionych kancelarii – mówi mec. Krzysztof A. Zakrzewski.

Kancelaria Domański Zakrzewski Palinka prowadziła projekty od Australii czy Tanzanii po Kazachstan, o Europie czy USA już nie wspominając. – *Realizujemy projekty dla naszych krajowych i międzynarodowych klientów także na Bałkanach, w Rosji czy na Ukrainie* – dodaje mec. Krzysztof A. Zakrzewski. Jak twierdzi, sam fakt wejścia Polski do Unii Europejskiej niewiele zmienił w sytuacji kancelarii. – *Zmieniła się tylko sytuacja wielu naszych klientów, otworzyły się nowe rynki i pola ekspansji. W ostatnich latach liczba realizowanych przez nas za granicą projektów wyraźnie rośnie.* – mówi mec. Zakrzewski.

Grunt to marketing szeptany

Obecność na zagranicznych rynkach i świadczenie usług prawnych nie wymagają wcale zakładania biura.

– Nie mamy biura zagranicznego z wyjątkiem naszego biura w Madrycie, w którym pracuje prawnik kancelarii stowarzyszonej z naszą, ale doradztwa tam nie prowadzimy. Jest to bardziej biuro kontaktowe niż rzeczywista działalność – mówi dr Rudolf Ostrihansky, radca prawny, partner zarządzający w kancelarii Sołtysiński Kawecki & Szlezak. Jak zapewnia, kancelaria nie ma też planów otwierania biura za granicą.

– Wolimy korzystać ze współpracy z innymi kancelariami wiodącymi na rynkach zagranicznych – zapewnia dr Rudolf Ostrihansky. Przyznaje, że kancelaria preferuje rekomendacje i tzw. marketing szeptany.

– Dostajemy dużo pracy dzięki zadowolonym klientom – zapewnia dr Rudolf Ostrihansky. Nie chce jednak ujawniać zbyt wielu szczegółów. – Od prawników oczekuje się dyskrecji, także w zakresie sposobów pozyskiwania klientów – dodaje.

Wędrując za klientem

Zdaniem Jarosława Sroczyńskiego, radcy prawnego, współnika – założyciela i partnera w kancelarii Markiewicz & Sroczyński, polskie

kancelarie prawne dopiero próbują zaznaczyć swoją obecność na rynkach zagranicznych usług prawniczych.

– Z tego co mi wiadomo, podjęto kilka prób ekspansji, ale ze zmiennym szczęściem. Myślę, że musi minąć jeszcze jedno pokolenie akumulacji kapitału, aby polskie kancelarie mogły na stałe wejść na zagraniczne rynki – podkreśla mec. Jarosław Sroczyński. Jak mówi, dotychczas wszyscy byliśmy przyzwyczajeni do innego trendu, gdy to do Polski przychodziły zagraniczne kancelarie prawne i wykupywały usługi.

– Ekspansja za granicę, jeśli się odbywa, to raczej na zasadzie ciekawostki niż reguły. Jeżeli już, to raczej dotyczy to kancelarii tzw. jednoklientowych, które podążają za swoim klientem, nawiązując na miejscu współpracę z lokalnymi kancelariami, które znają specyfikę kraju i rynku – zauważa mec. Jarosław Sroczyński. Według niego, zagraniczne rynki to szansa dla młodych polskich prawników, którzy mogą odpowiedzieć na zapotrzebowanie Polonii (np. w Londynie). A jest to spora grupa rodaków, bo szacuje się, że z Polski do pracy wyjechało około 2,5 mln osób.

W opinii me. Jarosława Sroczyńskiego, zakładanie stałego biura w innym kraju to duże obciążenie finansowe i wiąże się z wieloma formalnościami. Czasami może nawet nie przynosić dochodów, lecz jego posiadanie ma znaczenie wizerunkowe dla samej kancelarii. Ponadto, jak twierdzi, kancelaria za granicą zwiększa możliwość kontaktu osobistego z klientem.

Inną formą zaznaczenia swojej obecności za granicą może być międzynarodowa współpraca.

Liczba polskich prawników zarejestrowanych w poszczególnych państwach członkowskich według danych na 21 grudnia 2012 r.	
Austria	4
Belgia	22
Bulgaria	1
Cypr	0
Czechy	3
Dania	0
Estonia	0
Finlandia	0
Francja	13
Niemcy	brak danych o polskich prawnikach, 286 adwokatów praktykujących w Niemczech zgłosiło znajomość języka polskiego
Grecja	0
Węgry	1
Islandia	0
Irlandia	1
Włochy	3
Łotwa	0
Liechtenstein	0
Litwa	3
Luksemburg	2
Malta	0
Holandia	brak danych
Norwegia	1
Portugalia	0
Rumunia	0
Słowacja	2
Hiszpania	0
Szwecja	1
Szwajcaria	brak danych
Wielka Brytania	brak danych, kraje Europy Środkowej i Wschodniej nie są uwzględnione w odrębnych statystykach
Albania	brak danych
Armenia	brak danych
Bośnia	brak danych
Chorwacja	brak danych
Jugosławia	brak danych
Gruzja	brak danych
Mołdawia	brak danych
Serbia	0
Turcja	brak danych
Ukraina	brak danych

– Tak jest w przypadku naszej kancelarii, a współpraca z zagranicą opiera się na wieloletnich bliskich kontaktach, znajomościach, przyjaźniach i wzajemnym zaufaniu. Jej formą jest tzw. networking, czyli wzajemne udzielanie sobie porad w odpowiedzi na zapytanie zaprzyjaźnionego prawnika z innego kraju. Ostatnio w takiej właśnie formie odpowiadałem na zapytanie prawnika z Norwegii – podkreśla mec. Jarosław Sroczyński.

Innym sposobem na ściąganie potrzebnych informacji od zaprzyjaźnionych prawników ze świata i budowanie nowych relacji z klientami jest współpraca w ramach struktur skupiających kancelarie prawne specjalizujące się w określonej dziedzinie prawa, jak chociażby organizacja *ius laboris*, zrzeszająca kancelarie z zakresu prawa pracy.

Grażyna J. Leśniak

