

KARIERA PRAWNIKÓW Decyzja o podjęciu własnej praktyki

Własna kancelaria jest wyzwaniem

Prawnicy bardziej niż pracownicy innych branż wiążą się ze swoim pracodawcą. Niektórzy też decydują się na podjęcie własnej praktyki. Powody, dla których część z nich bierze sprawę w swoje ręce, są różne.

LUKASZ KULIGOWSKI

lukasz.kuligowski@infor.pl

Praca dla dużej międzynarodowej kancelarii dla niektórych jest spełnieniem marzeń. Prawnik uczy się nowych rzeczy, rozwija się, awansuje. W końcu przychodzi jednak kres i ma do wyboru albo tkwić w tej samej kancelarii, albo zmienić ją na podobną lub spróbować otworzyć własną praktykę.

Powodem takiej zmiany może być chęć rozwoju w innym kierunku, potrzeba większej swobody i kontroli. Pracodawca nie zawsze dostrzega potencjał pracownika, albo nie jest w stanie umożliwić mu wykazania się na wyższym stanowisku.

Wyżej nie podskoczysz

Mecenas Tomasz Maliński, radca prawny, współnik zarządzający Kancelarii Prawnej Grynhoff Woźny Maliński uważa, że w międzynarodowych kancelariach, gdzie wynagrodzenie partnerów jest ustalane według systemu punktowego globalnie dla wszystkich partnerów, często też występują ustalone przez centralę firmy ograniczenia ilości współników dla danej jurysdykcji. W rezultacie, niektórzy firmy prawnicze od lat nie powołują nowych partnerów lub też ich powołanie jest uzależnione od odejścia aktualnych współników. Jest to problem zwłaszcza w oddziałach firmy zlokalizowa-

nych w jurysdykcjach, które akurat nie są dlań priorytetowe. Wówczas może się zdarzyć tak, że nawet zdolny prawnik nie awansuje. Jego zdaniem, nieco inaczej jest w polskich kancelariach, gdzie możliwości awansu są znacznie większe.

– W promowaniu na wyższe stanowisko jest zawsze element dawania komuś szansy. Jeśli ktoś pracuje wiele lat w danej kancelarii, to można założyć, że na pewno spełnia określone wymagania swojego pracodawcy. Jednak rzadko promuje się osobę z wewnątrz kancelarii, a częściej kogoś, kto trafia w dane miejsce z zewnątrz – mówi Tomasz Maliński.

Wyjaśnia, że prawnikowi może być ciężko zrobić karierę w miejscu, gdzie wszyscy pamiętają go jako świeżo upieczonego absolwenta prawa, gdzie mógł na początku popełniać proste błędy.

– Pewien wizerunek może się ciągnąć za kimś latami, a to utrudnia przebicie się w hierarchii kancelarii – zaznacza.

Ciężko na własnym

Jednym z rozwiązań jest rozpoczęcie własnej praktyki.

– O powodzeniu tego biznesu, jak i każdego innego decyduje klient. Żeby móc sobie pozwolić na otworzenie własnej praktyki trzeba zatem umieć tych klientów do siebie przyciągnąć. Klienta przyciąga przede wszystkim jakość usług, tego świadomego o wiele bardziej niż niższa cena

– mówi Michał Stolarek, radca prawny z kancelarii Stolarek & Grabalski.

– Na początku może się też wydawać, że prowadząc własną kancelarię, łatwo podołać wyzwaniom i mieć nad wszystkim kontrolę. Tak jednak nie jest, bo klient żąda raczej kompleksowej obsługi oraz coraz częściej – także specjalizacji, np. w ramach minimalizowania kosztów prowadzenia działalności gospodarczej. Wyjaśnia, że jeżeli chce się zapewnić kompleksową obsługę, to w przypadku jednoosobowej kancelarii jest to niemożliwe.

Satysfakcja z wolności

Prawnicy, którzy jednak zdecydowali się na to, by rozwój kariery wziąć we własne ręce, podkreślają, że mimo trudów prowadzenia własnej kancelarii mają poczucie satysfakcji. Praca w dużej kancelarii a prowadzenie własnej praktyki to inny rodzaj problemów i skala odpowiedzialności.

– Będąc współnikiem lub prowadząc własną kancelarię mamy nowe obowiązki i zadania. Plussem jest to, że można samemu kształtować swoje otoczenie i jest się liderem, co jest trudne w dużej sieciowej kancelarii – mówi mec. Tomasz Maliński.

Zdaniem Michała Stolaraka prowadzenie większej kancelarii oznacza więcej pracy, ale z drugiej strony daje swobodę i możliwość własnego wpływu na produkt.

– Jest to naprawdę duża satysfakcja, że ma się taki wpływ na produkt. Z kolei wpływ na produkt często ma się pośrednio – poprzez dobór prawników. Przy-

pomina to trochę pracę trenera drużyny piłkarskiej. Nie trzeba zatem samemu biegać po boisku, ale trzeba umieć wyegzekwować od prawnika-zawodnika stosowne działania i metody dochodzenia do produktu satysfakcjonującego klienta – porównuje Michał Stolarek.

Pieniądze to nie wszystko

Jak podkreślają nasi rozmówcy, kwestie finansowe mają najmniejszy wpływ na decyzje o zmianach.

– Można lepiej zarabiać, będąc nawet pracownikiem najemnym. Różnie bywa, aczkolwiek teoretycznie we własnej praktyce prawniczej ma się nieograniczony pułap i wiele zależy od nas samych. Trzeba jednak pamiętać, że potencjał jednostki działającej samodzielnie jest ograniczony – mówi mec. Tomasz Maliński.

Dodaje, że w pewnym momencie ktoś może dojść do etapu, w którym stwierdzi, że już się nie rozwija merytorycznie lub nie dostaje szansy wykazania się w nowej roli.

– Jeżeli wówczas nadarzy się okazja rozwoju kariery w innej organizacji, to należy z niej skorzystać – radzi mecenas.

– Nie należy oczekiwać sukcesu finansowego jako pierwszego elementu związanego z prowadzeniem kancelarii. Należy przede wszystkim wymagać od siebie najwyższej jakości produktu. Za tym musi pojawić się sukces finansowy, ale najważniejsza w tym wszystkim jest jednak satysfakcja z produktu, czyli wygranej – zaznacza Michał Stolarek. ■