

ANALIZA RYNKU USŁUG PRAWNYCH

O sukcesie kancelarii decyduje

Na rynku usług prawnych widoczne są przede wszystkim duże kancelarie, które skupiają największą liczbę prawników. Jednakże od pewnego czasu coraz skuteczniej konkurują z nimi kancelarie mniejsze, które oferują klientowi bardziej spersonalizowany i oparty na zaufaniu kontakt.

Małgorzata Kryszkiewicz

malgorzata.kryszkiewicz@infor.pl

Rynek usług prawnych w Polsce w ciągu ostatnich lat rozwijał się bardzo dynamicznie. Teza ta znajduje potwierdzenie chociażby w liczbie prawników zatrudnionych w kancelariach, które wzięły udział w rankingu. Niemal wszystkie one w ciągu 2007 roku powiększyły swój zespół. To z kolei prowadzi do kolejnego wniosku – dla kancelarii i ich klientów liczą się przede wszystkim kompetentni prawnicy. To głównie oni stanowią o sukcesie. Obecnie nie wystarczy, aby prawnik miał ogólną wiedzę na temat wszystkich gałęzi prawa. Klienci coraz częściej poszukują bowiem specjalistów z określonych, nieraz bardzo wąskich dziedzin prawa. Z drugiej jednak strony, decydując się na usługi danej kancelarii, oczekują, że uzyskają w niej kompleksową obsługę. To z kolei wymusza na kancelariach zatrudnianie większej liczby prawników, specjalizujących się każdy w innej dziedzinie. Analitycy rynku spodziewają się, że po okresie tak szybkiego wzrostu zainteresowania usługami prawniczymi w Polsce nadchodzi czas stabilizacji. I ten moment, aby umocnić swoją pozycję na rynku, mogą wykorzystać mniejsze kancelarie o zasięgu lokalnym. Muszą tylko właściwie użyć swoich atutów, którymi są dobra znajomość miejscowych rynków oraz trwałe, zbudowane na wzajemnym zaufaniu, kontakty z klientem. Wszystkie zaszygnali-

zowane powyżej czynniki prowadzą natomiast do dwóch wniosków – konkurencja wśród kancelarii będzie nadal rosła i nie będzie opierać się na cenie świadczonych usług. Potencjalny klient, o którego będzie toczył się najbardziej zacięta walka, jest bowiem w stanie zapłacić wysokie stawki za obsługę prawną. Jest tylko jeden warunek – obsługa musi być najwyższej jakości.

Co decyduje o sukcesie

Jakość usług prawnych to klucz do sukcesu. Takie jest zdanie większości partnerów zarządzających kancelariami.

– O konkurencyjności kancelarii prawniczych coraz bardziej będzie decydowała specjalizacja oraz dogłębna znajomość i wyczucie rynku, zrozumienie biznesu i jego mechanizmów. Na rosnące oczekiwania klientów kancelarie będą musiały odpowiadać wysoką jakością obsługi, wysokimi kompetencjami i profesjonalizmem prawników – twierdzi Beata Gessel-Kalinowska vel Kalisz, współnik zarządzający kancelarii Gessel.

Jej zdaniem dla silnej pozycji i sukcesu kancelarii niezmiennie będzie miała znaczenie reputacja, z którą wiąże się jakość obsługi klientów, ich opinie na temat współpracy.

Kolejnym aspektem, który ma wpływ na konkurencyjność kancelarii, jest umiejętność zrozumienia mechanizmów biznesowych.

– Kierując kancelarią, trzeba pamiętać, że obsługa prawna to też biznes, a kancelaria podlega takim samym mechanizmom rynkowym, jak inne firmy. Bez strategicznego i wizjonerskiego zarządzania się nie obejdzie – uważa Piotr Woźny, współnik zarządzający w kancelarii prawnej Grynhoff Woźny Maliński.

Tymczasem zdaniem Aleksandra Gronkiewicza, radcy prawnego z Kancelarii Chałas i Wspólnicy, w ostatnim roku na rynku usług prawnych miała miejsce kontynuacja trendu rozpoczętego już kilka lat temu, a polegającego na dążeniu do zapewnienia klientowi usług o charakterze między-

narodowym, czyli świadczenia obsługi prawnej na obszarze więcej niż jednej jurysdykcji oraz interdyscyplinarnym, charakteryzującym się wzbogaceniem podstawowej, bieżącej obsługi prawnej o obsługę w wyspecjalizowanych dziedzinach prawa, takich jak np. prawo farmaceutyczne, podatkowe, telekomunikacyjne czy prawo ochrony środowiska.

Podobnego zdania jest Arkadiusz Pędzich, partner w Kancelarii Allen & Overy. Zwraca on uwagę na fakt, że zwiększa się stopień umiędzynarodowienia stosunków gospodarczych. Tak więc, jego zdaniem, poza znajomością prawa lokalnego prawnik powinien orientować się w różnicach pomiędzy systemami prawnymi.

– Skomplikowanie transakcji oznacza, że prawnik musi rozumieć sens pojęć ekonomicznych, specyfikę danych sektorów gospodarki i umieć zarządzać pracą dużych zespołów ludzkich – a większe ich tempo wymaga wykorzystywania najnowszych zdobyczy techniki w dziedzinie komunikacji, przetwarzania informacji czy szybkiego tworzenia wysokiej jakości dokumentacji – podsumowuje Arkadiusz Pędzich.

Liczą się ludzie

Najważniejsze jednak, aby kancelarie zatrudniały kompetentnych i godnych zaufania pracowników.

– Kancelaria to ludzie, prawnicy, którzy w niej pracują, doradzając klientom. Z jednej strony klient oczekuje od kancelarii dobrego produktu, z drugiej konieczne jest, aby między klientem a prawnikiem istniało zaufanie – mówi Leszek Koziorowski, współnik kancelarii Gessel.

Tak więc według niego przyszłość kancelarii to właściwy dobór prawników. Muszą oni być nie tylko kompetentni i dyspozycyjni, ale powinni także rozumieć biznes i klienta, dostrzegać jego potrzeby i reagować na nie.

Z tych właśnie powodów kancelarie niezmiennie starają się zasilać swój zespół najlepszymi specjalistami.

Zdaniem Beaty Balas-Noszyk, partnera zarządzającego kancelarii Lovells, inwestycje w kształcenie i rozwój prawników, pozyskiwanie do grona swoich pracowników najlepszych absolwentów prawa i aplikantów oraz współpraca z doświadczonymi radcami prawnymi i adwokatami sprawiają, że poziom świad-

”

Kancelaria podlega takim samym mechanizmom rynkowym, jak inne firmy. Bez strategicznego i wizjonerskiego zarządzania się nie obejdzie

przede wszystkim jakość usług

czonych przez kancelarie usług stale wzrasta.

Podobnego zdania są inni obserwatorzy rynku.

– Jako że największą wartością firmy prawniczej są jej prawnicy i współpracownicy, ciągle popyt na talenty prawnicze przewyższa podaż. Dobry zespół prawników zapewnia bowiem najwyższą jakość proponowanych usług, co w dobie rosnącej konkurencji na rynku usług prawniczych jest sprawą priorytetową – mówi Anna Łukaszewicz-Obierska, radca prawny, wspólnik w kancelarii WKB Wierciński, Kwieciński, Baehr.

– Zadaniem prawnika jest nie tylko identyfikowanie problemów, ale i przedstawienie ich rozwiązań, co wymaga kreatywności. Aby być skutecznym, prawnik powinien ponadto opanować umiejętności interpersonalne, jak panowanie nad emocjami, rozwiązywanie konfliktów, umiejętności negocjacyjne czy prezentacyjne. Musi wykazywać się również empatią, zrozumieniem interesów stron, być wyczułym na różnice kulturowe, umieć odczytywać nie tylko sens słów, ale i komunikaty niewerbalne – podpowiada Arkadiusz Pędzich.

Dokąd zmierza rynek

Zdaniem większości obserwatorów, Polska ma już za sobą największy boom, jeżeli chodzi o zainteresowanie usługami prawniczymi.

– Analizując obecną sytuację panującą na rynku, powiedziałabym, że mamy do czynienia ze stabilizacją. Trudno być wielkim optymistą na przyszłość, nie sposób oczekiwać utrzymania podobnego tempa rozwoju, z jakim mieliśmy do czynienia. Po okresie

dynamicznego wzrostu, co było widoczne m.in. w liczbie zawieranych kontraktów czy obsługiwanych transakcji, oczekiwałabym spowolnienia, stabilizacji – twierdzi Beata Gessel-Kalinowska vel Kalisz.

Na razie jednak zainteresowanie usługami prawniczymi nie słabnie.

– Dzięki dobrej kondycji polskiej gospodarki rynek usług prawniczych w ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy rozwijał się dynamicznie, a zainteresowanie profesjonalnym doradztwem stale rośnie, szczególnie wśród podmiotów zagranicznych – twierdzi Beata Balas-Noszczyk. Jej zdaniem w ostatnim czasie wzrosło także zainteresowanie stałą obsługą w zakresie doradztwa prawnego, co wskazuje na lepsze zrozumienie przez firmy korzyści, wynikających z profesjonalnego doradztwa prawnego.

Podobnego zdania jest Krzysztof Bramorski, radca prawny oraz partner zarządzający kancelarii BSO Prawo & Podatki. Uważa on, że okres gospodarczej prosperity nie tylko zwiększa popyt na doradztwo prawne, lecz także powoduje wzrost oczekiwań wobec jego poziomu i wszechstronności.

– Powoduje to nasilenie zjawisk konsolidacyjnych z jednej, a wyłaniania się eksperckich kancelarii butikowych z drugiej strony. Proces ten wydaje się być już na tyle stabilny, że możemy mówić o pewnego rodzaju podziale rynku w tym zakresie – mówi Krzysztof Bramorski.

Tymczasem zdaniem Aleksandra Gronkiewicza na znaczeniu zyskiwało również zapewnienie klientowi możliwie krótkiego response time, tj. rozwiązanie problemu prawnego klienta w ramach czasowych narzuconych przez realia gospodarczo-rynkowe.

Jego zdaniem kolejnym widocznym trendem jest standaryzacja trybu świadczenia usług, tj. implementowanie – w szczególności przez mniejsze kancelarie, gdyż wiodące kancelarie mają ten etap już za sobą – ściśle określonych procedur, według których przebiega proces świadczenia obsługi prawnej. Procedury te są niejednokrotnie podporządkowane międzynarodowym standardom jakości, np. standardom ISO.

Eksperci zauważają także, że coraz mocniejszym graczem na rynku stają się mniejsze kancelarie.

– Ciekawym zjawiskiem jest zwrócenie się przedsiębiorców ku średnim i mniejszym, jednak interdyscyplinarnym kancelariom, często o zasięgu regionalnym – mówi Krzysztof Bramorski.

Jego zdaniem wynika to z faktu, że takie kancelarie potrafią zagwarantować kompetentną pomoc prawną, rozszerzoną często o doradztwo podatkowe i gospodarcze, zaś nad oddziałami kancelarii sieciowych bądź też dużymi, warszawskimi kancelariami mają przewagę znajomości rynku i stosunków regionalnych oraz bliższego i bardziej spersonalizowanego kontaktu z mandatem.

Obawy kancelarii

Mimo że ten rok kancelarie z całą pewnością mogą zaliczyć do udanych, pozostało jeszcze kilka problemów, z którymi muszą się zmierzyć.

– Od dawna bardzo ważnym tematem jest połączenie zawodów adwokata i radcy prawnego oraz zmiana modelu aplikacji adwokackiej i radcowskiej. To kwestie istotne dla nas, a spór między korporacjami sprawia, że nadal tkwimy w martwym punkcie – mówi Beata Gessel-Kalinowska vel Kalisz.

Tymczasem, według niej, połączone samorzady bądź samorzady potrafiące wypracować wspólne stanowisko byłyby zdolne do skuteczniejszych działań na rzecz środowiska prawniczego.

– Widoczny także i w innych sprawach, choćby dostępu do zawodu, brak porozumienia środowiskowego ma poważne dla nas konsekwencje. Mówienie jednym głosem uocniłoby pozycję całego środowiska prawniczego. Mam szczerą nadzieję, że uda nam się tego wreszcie dokonać – podsumowuje Beata Gessel-Kalinowska vel Kalisz.

Obawy związane z otwarciem zawodów prawniczych wyrażają także inni przedstawiciele środowisk korporacyjnych.

Zdaniem Krzysztofa Bramorskiego, zwiększające się zapotrzebowanie na doświadczonych prawników specjalistów oraz coraz większa odpowiedzialność doradców uczestniczących w kształtowaniu koncepcji gospodarczych każe obawiać się projektów liberalizacji dostępu do zawodów prawniczych, preferujących obniżenie wymagań merytorycznych. ■

”
Największą wartością firmy prawniczej są jej prawnicy i współpracownicy. Dobry zespół prawników zapewnia bowiem najwyższą jakość proponowanych usług