

Rozmawiamy z **PIOTREM WOŹNYM** i **TOMASZEM MALIŃSKIM**

Współpraca z zagraniczną kancelarią to nie zawsze zysk

Wiele polskich kancelarii uważa, że nawiązanie współpracy z jakąkolwiek kancelarią zagraniczną dodaje prestiżu i może zwiększyć bazę klientów.

■ Jakie są dzisiaj oczekiwania klientów kancelarii, prowadzących działalność gospodarczą?

Piotr Woźny: Klienci nieźmiennie oczekują, żeby prawnik dobrze rozumiał biznes, którym przedsiębiorca się zajmuje. Oznacza to, że kancelaria winna posiadać nie tyle działy wyspecjalizowane w poszczególnych dziedzinach prawa, a raczej w poszczególnych branżach gospodarki, np. energetyce, telekomunikacji, nieruchomościach.

Tomasz Maliński: Z drugiej strony, od kilku lat widoczna jest tendencja, by usługi prawne były świadczone kompleksowo – obok specjalistycznej wiedzy klient chce również wiedzieć, jak np. optymalizować podatki czy finansować projekty inwestycyjne. To kreuje silny impuls do rozwoju dużych firm prawniczych. Do tego dochodzą kwestie oczywiste dla każdego sektora usług, to jest wymagania co



TOMASZ MALIŃSKI
wspólnik zarządzający w Kancelarii Grynhoff Woźny Maliński

do jakości, szybkości reakcji oraz efektywności kosztowej.

■ Czy kancelarie spełniają te oczekiwania? Jak wygląda rynek prawniczy w Polsce?

Tomasz Maliński: Rynek kancelarii w Polsce od lat charakteryzuje się dużą polaryzacją. Jest bardzo dużo małych kancelarii czy indywidualnie działających prawników, które mogą świadczyć pomoc prawną na całkiem dobrym poziomie, ale niestety trudno im odpowiedzieć na potrzeby przedsiębiorców, o których była wcześniej mowa. Z drugiej strony, na rynku funkcjonuje około dwudziestu dużych firm prawniczych, zatrudniających po kilkudziesięciu prawników i które mogą pozytywnie odpowiedzieć na takie potrzeby przedsiębiorców. Z kolei, możliwość zaoferowania kompetencji specjalistycznych nie jest kwestią czysto mechaniczną, to naprawdę wymaga sporo czasu, skompletowania zespołu, zebrania doświadczeń i odpowiedniego know-how, oraz wykreowania reputacji. Z wyjątkiem pewnych niszowych specjalizacji, na tego rodzaju inwestycję mogą sobie pozwolić raczej większe organizacje prawnicze.

■ Kancelaria Grynhoff Woźny Maliński podpisała ostatnio umowę stowarzyszeniową z międzynarodową kancelarią Bird & Bird. Czy nawiązywanie współpracy z zagranicznymi podmiotami znów staje się modne w Polsce?

Tomasz Maliński: Alianse krajowych kancelarii z kancelariami zagranicznymi nie są niczym nowym. Tego typu operacje występują w każdym sektorze biznesu. Nie jest też niczym nowym napływ zagranicznych firm prawniczych do Polski, choć oczywiście w branży prawniczej jego apogeum miało miejsce już

jakiś czas temu. Wiele polskich kancelarii uważa, że nawiązanie współpracy z kancelarią zagraniczną dodaje prestiżu, wprowadza ich praktykę na międzynarodowe wody. Liczą też na dostęp do bazy klientów zagranicznego partnera.

Piotr Woźny: W Polsce nie brakuje jednak przykładów, że zagraniczny partner wybierany był dość przypadkowo i nie zawsze specyfika jego funkcjonowania pasowała do biznesu krajowej kancelarii. Taki rodzaj przypadkowej współpracy nie przynosi większych korzyści. Podobnie też wejście niektórych firm prawniczych na polski rynek miało czasami dość efemeryczny charakter.

■ Dlaczego więc państwo zdecydowali się na taką współpracę?

Piotr Woźny: Filozofia kancelarii zakłada dążenie do tego, żeby stać się najlepszą kancelarią w Polsce obsługującą regulowane i inne interesujące nas sektory gospodarki. Od początku naszego istnienia postawiliśmy na specjalizację sektorową, a nie na specjalizację według poszczególnych dziedzin prawa. Uznaliśmy, że teraz potrzebny jest nam impuls z zewnątrz. Obserwowaliśmy więc międzynarodowe firmy prawnicze, nieobecne w Polsce, by znaleźć takie, które mają zbliżoną do nas wizję i podobnie rozumieją biznes prawniczy. Szczerze mówiąc, nie ma ich zbyt wiele, zaś Bird & Bird pasował idealnie. Zdefiniowaliśmy nasze trwale wyróżniające się kompetencje obecne i te, które możemy rozwijać w przyszłości. Porównaliśmy je z potencjałem Birda i okazało się, że jest tu mnóstwo synergii.

■ Jakie korzyści z takiej międzynarodowej współpracy otrzymują państwa klienci?

Piotr Woźny: Nasi klienci otrzymują dostęp do międzynarodowej kompetencji. Synergia naszego potencjału z doświad-



PIOTR WOŹNY
wspólnik zarządzający w Kancelarii Grynhoff Woźny Maliński

czaniem międzynarodowego partnera zapewni im szybko i kompetentną obsługę na rynkach światowych. Nowe rynki coraz bardziej interesują polskich klientów. Na przykład Bird & Bird od wielu już lat działa na najszybciej rozwijającym się rynku azjatyckim, np. w Chinach i Hongkongu. Posiada też biura w najważniejszych, europejskich centrach finansowo-przemysłowych, m.in. Brukseli, Frankfurt, Londynie czy Paryżu.

Tomasz Maliński: Ponadto, dzięki współpracy z międzynarodowym partnerem, będziemy mieli jeszcze lepsze możliwości realizacji dużych projektów korporacyjnych i transgranicznych. Ścisła współpraca z międzynarodową kancelarią znacznie usprawni profesjonalną obsługę takich projektów. Kancelaria nie będzie też musiała od zera poznać specyfiki danego zagranicznego rynku, gdyż będzie mogła skorzystać z doświadczeń partnera, który od wielu lat na tym rynku pracuje i świetnie orientuje się w tamtejszej jurysdykcji. ■

Rozmawiał
ARKADIUSZ JARASZEK