

Firmy coraz chętniej stawiają na wewnętrznych prawników. Ale takich, którzy dobrze rozumieją biznes i potrafią być sprawnymi menedżerami



FOT. SHUTTERSTOCK

In-house w cenie

Ewa Szadkowska
ewa.szadkowska@infor.pl

Stereotyp przykurzonego radcy przedsiębiorstwa, który siedzi w bocznym pokoiku, zadrukowuje stosy papieru cytatami z paragrafów, a zapytany o cokolwiek odpowiada językiem niezrozumiałym dla przeciętnego śmiertelnika, odchodzi w niepamięć. Podobnie jak czasy, gdy spółki niemal całą obsługę prawną zlecały na zewnątrz, najchętniej kancelariom z najwyższej półki.

„Nastała era prawników in-house” – takie głosy przeważały podczas prestiżowego In-house Counsel Forum 2013, konferencji, która odbyła się pod koniec czerwca w Londynie. Trend, który oficjalnie odrąbiono na Zachodzie, coraz wyraźniej widać w Polsce.

– Zdecydowanie wzrasta liczba ofert pracy dla prawników wewnętrznych. Przy tym poszukiwani są kandydaci, którzy będą jedynym prawnikiem in-house w przedsiębiorstwie dotąd radzącym sobie bez tego typu pracownika, ale również osoby mające zasilić już istniejący zespół. Tendencję do rozbudowywania działów prawnych także można zaobserwować, jednak w mniejszym zakresie – mówi Agnieszka Czapska, ekspert z polskiego oddziału międzynarodowej firmy rekrutacyjnej Hays.

Specjaliści w zakresie doradztwa personalnego nie kryją, że zlecenia płyną zarówno od dużych korporacji, jak i od średnich oraz małych spółek. Najczęściej wskazywany główny powód takie-

go zjawiska – kryzys. To on wpływa na zamrażanie rozpoczętych już projektów czy inwestycji, które trzeba zabezpieczyć – głównie rękami prawnika właśnie. To on sprawia również, że w wyniku cięcia firmowych kosztów topnieją rozbuchane nieraz budżety na ekspertyzy i opinie zewnętrznych kancelarii, co niestety nie sprawia przecież, że problemy prawne znikają.

– Prawnik wewnętrzny jest tańszy niż ten outsourcowany. W dodatku jest na miejscu, co ułatwia komunikację i pozwala szybciej i na bieżąco znajdować najlepsze rozwiązania. A jeśli pojawia się potrzeba skorzystania ze wsparcia kancelarii, bo takie sytuacje są nieuniknione, in-house jako człowiek znający rynek wie, gdzie się zwrócić, i potrafi wynegocjować najkorzystniejsze warunki – podkreśla Agnieszka Dziegielewska-Jończyk, szefowa działu prawnego Hewlett Packard Polska.

Krystian Stanek, chief legal officer w GDF Suez Energia Polska, przestrzega jednak przed przecenianiem roli dekonunktury gospodarczej w kontekście zatrudniania prawników in-house.



Jeśli pojawia się potrzeba skorzystania ze wsparcia zewnętrznej kancelarii, bo takie sytuacje są nieuniknione, in-house jako człowiek znający rynek wie, gdzie się zwrócić, i potrafi wynegocjować najkorzystniejsze warunki

– W wielu przypadkach postawienie na wewnętrzną obsługę prawną jest elementem długofalowej strategii danej korporacji, a nie wynikiem szukania oszczędności – zaznacza. Przyznaje, że w kwietniu zakończył proces rekrutacyjny kolejnej osoby do swojego działu i z kryzysem nie miało to wiele wspólnego. – Podam przykład, który dobrze obrazuje korzyści płynące z postawienia na własny zespół. Realizacja zlecenia wyłącznie w oparciu o prawników zewnętrznych może trwać dłużej niż z wykorzystaniem wewnętrznego zespołu prawnego. Wynika to z faktu, iż prawnicy wewnętrzni znają wszystkie zależności w firmie, obowiązujący ład korporacyjny itd. Ja wiem, kiedy mogę zastosować dozwolone uproszczenia, co pominąć, a czego absolutnie pominąć nie mogę. Kancelaria wszystkiego musi się dowiadywać niemal od zera, działając w dobrej wierze, buduje sobie odpowiednie marginesy bezpieczeństwa – tłumaczy Krystian Stanek.

– Prawnicy w kancelariach często mnożą zastrzeżenia i nie zawsze udzielają wystarczająco konkretnej odpowiedzi. Utrudnia to podjęcie decyzji biznesowej i analizę wiążących się z nią ryzyk. In-house nie poprzestaje na wskazaniu problemu, ale proponuje, jak go rozwiązać. Jest w stanie to zrobić, bo zna dany biznes od podszewki – dodaje Agnieszka Gotlibowska-Horoszczak, która kieruje działem prawnym w spółce VIMN Poland, należącej do koncernu mediowego Viacom. Jej zdaniem to, że działa się na rzecz jednego podmiotu, wytwarza też szczególne poczucie lojalności i zaangażowanie, które przekłada się na jakość pracy. A to nie uchodzi uwadze ludzi biznesu.

– W wielu przypadkach postawienie na wewnętrzną obsługę prawną jest elementem długofalowej strategii danej korporacji, a nie wynikiem szukania oszczędności – zaznacza. Przyznaje, że w kwietniu zakończył proces rekrutacyjny kolejnej osoby do swojego działu i z kryzysem nie miało to wiele wspólnego. – Podam przykład, który dobrze obrazuje korzyści płynące z postawienia na własny zespół. Realizacja zlecenia wyłącznie w oparciu o prawników zewnętrznych może trwać dłużej niż z wykorzystaniem wewnętrznego zespołu prawnego. Wynika to z faktu, iż prawnicy wewnętrzni znają wszystkie zależności w firmie, obowiązujący ład korporacyjny itd. Ja wiem, kiedy mogę zastosować dozwolone uproszczenia, co pominąć, a czego absolutnie pominąć nie mogę. Kancelaria wszystkiego musi się dowiadywać niemal od zera, działając w dobrej wierze, buduje sobie odpowiednie marginesy bezpieczeństwa – tłumaczy Krystian Stanek.

Agnieszka Dziegielewska-Jończyk z Hewlett Packard zwraca uwagę na jeszcze jeden możliwy powód zwrócenia się przedsiębiorców w stronę prawników in-house. – W Polsce, wzorem państw zachodnich, kładzie się coraz większy nacisk na poprawność w biznesie. W dodatku w naszym kraju działa wielu aktywnych regulatorów i kwestia compliance wychodzi na pierwszy plan. W firmach potrzebne są osoby, które, znając specyfikę danej branży, opracują zgodne z prawem wewnętrzne regulaminy, polityki czy zasady komunikacji – tłumaczy mec. Dziegielewska-Jończyk.

Praktyka przed teorią

Eksperti w zakresie rekrutacji przyznają, że przedsiębiorcy szukają prawników in-house, ale i sami prawnicy, także ci związani z renomowanymi kancelariami coraz chętniej zerkają w stronę korporacji. Pokutuje bowiem przekonanie, że tam praca jest bardziej stabilna i lżejsza, a już na pewno nie wymaga siedzenia po nocach, co jest niepisaną normą w przypadku topowych prawniczych brandów.

– Po nocach faktycznie nie siedzę, ale stresem chętnie się podzielę, bo nie pamiętam takiego ciśnienia pracy w ciągu tych 12 lat w kancelarii – śmieje się Joanna Krawczyk-Nasiłowska, szefowa działu prawnego w spółce deweloperskiej Ghelamco. I choć podkreśla, że z decyzji podjętej pięć lat temu jest bardzo zadowolona, ma świadomość, jak wiele musiała się nauczyć. – Prawnik in-house