

POLSKI KONGRES PRAWA FARMACEUTYCZNEGO I OCHRONY ZDROWIA 2013

14.03.2013, WARSZAWA
WWW.FARMACEUTYCZNY.ALLERHAND.PL

	KANCELARIE	RYNEK	ZAWODY	LUDZIE	OPINIE	PORADNIK	KARIERA	STUDENCI	BLOGI	
--	------------	--------------	--------	--------	--------	----------	---------	----------	-------	--

Prawnicy korporacyjni i kancelaryjni: współpraca w cieniu ekonomicznej siekiery

Ireneusz Walencik | 11 Marz, godz.16:08



Przedsiębiorcy chcą jak najtańszych usług, oczekują od prawników aktywnego podejścia i wręcz rozwiązywania ich problemów biznesowych. Prawnicy z kancelarii nie chcą brać na siebie takiego ryzyka, gdy wynajmuje się ich na krótko, do pojedynczych spraw, stosując presję przetargów cenowych.

O zasadach współpracy dyskutowali 7 marca 2013 r. przedstawiciele **Polskiego Stowarzyszenia Prawników Przedsiębiorstw** oraz **Polskiego Związku Pracodawców Prawniczych**. Debata okazała się „protokołem rozbieżności”. Zawirowania w gospodarce trwające od końca 2008 r. zaostrzyły relacje obu stron, prawników korporacyjnych i kancelaryjnych. Stało się to za sprawą „ekonomicznej siekiery”, która nad nimi zawisła.

Przedsiębiorstwa zaczęły wtedy liczyć pieniądze, ograniczać wydatki, redukować koszty. Ofiarą tego padły m.in. kancelarie prawnicze. Zmienił się model współpracy. I to nie tylko w kwestii rozliczeń, choć to ona stała się najważniejsza i wpłynęła na wszystkie inne.

Triumf ceny

To właśnie wtedy dyrektorzy działów prawnych na świecie zorientowali się, że, jak mówił **Grzegorz Kaniecki**, szef departamentu prawnego w firmie Unilever Polska, grupa najlepszych kancelarii oferuje usługi podobnej jakości, więc kryterium wyboru może być cena. Dalszą konsekwencją było to, że w procedury wyboru prawników zewnętrznych włączyły się firmowe działy zakupów przygotowując przetargi na wzór zamówień publicznych. - Rolą działu prawnego jest jednak przypilnować, aby nie przypominało to kupowania długopisów - dopowiadał **Waldemar Koper**, prezes PSPP i dyrektor ds. prawnych w Kompanii Piwowarskiej. Grzegorz Kaniecki zastrzegł, że w ten sposób nie kupuje się usług najbardziej skomplikowanych i wyrafinowanych, zarezerwowanych dla najlepszych - Jednak np. typowe procesy w sądach pracy, od których nie oczekujemy nadzwyczajnej efektywności, powierzamy mniejszym kancelariom - mówił.

Witold Daniłowicz, prezes PZPP, partner zarządzający w kancelarii **Daniłowicz Jurcewicz**, zgadzał się, że wiele usług prawnych jest już zestandaryzowanych, ale podkreślał, że kryteria doboru kancelarii zewnętrznej nie mogą być takie same, jak w przypadku dużych transakcji czy strategicznych sporów, kiedy kwalifikacje prawnika są



cykl szkoleń dla prawników:
**ZARZĄDZANIE I MARKETING
BUSINESS DEVELOPMENT I PR**

www.pwsk.marketingprawa.pl

OPINIE



Krzysztof Zakrzewski:
rynek usług prawnych
przez 20 lat... >>



Rafał Grochowski:
rozumiemy potrzeby
finansowe samorząd... >>



**Eksperti o wzmacnianiu
edukacji prawnej w
Polsce... >>**



Prof. Marek Wierzbowski i Part...

Prawnicy kancelarii Prof. Marek Wierzbowski i Partnerzy reprezentowali spółkę PGE Gór... >>

Celichowski w sprawie o odszko...

Adwokat Maciej Obrębski z kancelarii Celichowski reprezentował jedną z podopiecznych... >>

SZUKAJ... OK

SUBSKRYPCJA

FACEBOOK

TWITTER

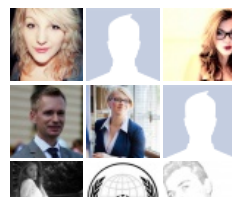
Znajdź nas na Facebooku



Polski Prawnik

Lubię to!

3.263 osoby lubią obiekt Polski Prawnik.



NAJCZĘŚCIEJ CZYTANE

- > Jedenaście kancelarii z szansą na nagrodę
- > Krzysztof Zakrzewski: rynek usług prawnych przez 2...
- > Prawnicy korporacyjni i kancelaryjni: współpraca w...
- > Weil Gotshal & Manges przedłuża najem w
- > Chabaszewicz Kowalska i Partnerzy rozpoczyna

NASZ SONDAŻ

Jakim ministrem sprawiedliwości jest Jarosław Gowin?

- dobrym
- złym
- przeciętnym

Sprawdź wyniki

najważniejsze. Tymczasem, jak opowiadał **Marcin Radwan-Röhrenscheff** z kancelarii **Röhrenscheff**, przedsiębiorcy przy selekcji kancelarii większą uwagę niż na doświadczenie czy elementy jakości obsługi, zwracają np. na to, aby kancelaria akceptowała podróże pociągiem II klasy. Zarzucał, że firmy mechanicznie powielają model zamówień z sektora publicznego polegający na poszukiwaniu minimalnej ceny.

Ile współpracy, tyle ryzyka

Inny wątek w dyskusji otworzył **Piotr Marucha**, dyrektor działu prawnego ABB Poland. - Zarządy korporacji odłożyły do lamusa tradycyjny model usługi prawnej jako opinii. My, prawnicy korporacyjni, mamy rekomendować rozwiązanie konkretnego problemu, podejmować decyzje, brać na siebie ryzyko. I tego oczekujemy od kancelarii zewnętrznych - wzięcia części odpowiedzialności za decyzje biznesowe - wyjaśniał - Klient chce czuć, że za nim stoi kancelaria.

Wtórował mu Grzegorz Kaniecki: - Chcemy wiedzieć, czy możemy zaczynać kampanie reklamową albo podpisać umowę, słowem podzielić się ryzykiem decyzji, tymczasem z kancelarii dostajemy kilka stanowisk do wyboru.

- Czy nie mylimy tu kancelarii z firmą ubezpieczeniową? - replikował Witold Daniłowicz, podkreślając, że rolą prawnika jest przedstawić zarządowi ryzyka różnych opcji, ale to zarząd jest od podejmowania decyzji.

Zdaniem **Bartosza Krużewskiego**, partnera z kancelarii **Clifford Chance**, takich relacji kancelarii z klientami, nie da się zbudować, gdy przedsiębiorstwo w kontaktach z prawnikami zewnętrznymi reprezentuje dział zakupów, a przetargi są traktowane jako polisy biurokracji korporacyjnej - Trzeba powrócić do paneli doradczych, do doradztwa strategicznego kancelarii opartego na wiedzy i zaufaniu - apelował.

Tu sceptyczny był Grzegorz Kaniecki, którego zdaniem w pędzącym dziś hiperkapitałizmie modele „wzajemnego zaufania i głębokiego zrozumienia” nie mają już racji bytu.

Czy pogłoski o śmierci stawek godzinowych nie były przedwcześnie?

Mimo to wysunął kolejny zarzut pod adresem zewnętrznych prawników. Według niego, na tle innych branż wspomagania biznesu, takich jak HR czy marketing, są za mało proaktywni. - Brakuje im nastawienia na efekty biznesowe, np. na zmniejszenie kosztów w przedsiębiorstwie - wyliczał. Ale znowu replikował Witold Daniłowicz argumentując, że trudno o takie nastawienie w sytuacji, gdy wynajmuje się kancelarię do jednej sprawy. - Zaufanie buduje długotrwała współpraca, a nie przetargi i zakupy usług - twierdził. Ale o szeroką współpracę może być trudno, gdy jak mówił Piotr Marucha, „nie bierzemy jednej kancelarii do wszystkiego”. Dziś najczęściej bierze się inną do każdej sprawy.

Z kolei Bartosz Krużewski przyznawał, że prawnikom słabo idzie sprzedawanie własnych usług. Marketingowcy potrafią telefonować kilka razy z ofertą do klientów. - Prawnik dzwoni raz - mówił.

Wreszcie dyskusja doszła do spraw finansowych. - Oczekujemy wartości, a kancelarie wciąż chcą sprzedawać nam czas prawników - mówił Waldemar Koper - Ciągła presja kosztowa, pod jaką działają przedsiębiorstwa, przenosi się na ich działy prawne, a dalej na kancelarie, na które ja np. mam przeznaczoną połowę budżetu. Musimy szukać, napotykały konserwatywne modele biznesowe zewnętrznych doradców.

Miał na myśli przywiązanie do honorariów obliczanych według stawki za godzinę pracy. Tymczasem świat przechodzi już na tzw. alternatywne metody rozliczeń. Do głosu dochodzą więc ryczałty, elementy *success fee*, uzgodnione ograniczenie maksymalnej wysokości honorarium (*cap*).

Marcin Radwan-Röhrenscheff odpowiadał, że w polskich warunkach owe alternatywne metody oznaczają po prostu przeniesienie ryzyka na kancelarie. - Najchętniej w formie całości zapłaty w postaci premii za sukces - ironizował. Tymczasem nie wszystko zależy przecież od prawnika, czy to w sądzie, czy w transakcji.

I on, i Witold Daniłowicz, podkreślali, że choć w rozliczeniach z klientami odchodzi się od stawek godzinowych, to wciąż są one w kancelariach elementem kalkulacji ekonomicznej. - Są podstawą mechanizmu budżetowania i oceny wydajności prawnika - tłumaczył Witold Daniłowicz.

Grzegorz Kaniecki wyraził opinię, że przy dużych transakcjach stawki godzinowe mogą nadal być używane do rozliczeń, ale w innych branżach generalnie stosuje się wyceny, standardy, porównuje się ceny i wszyscy ponoszą ryzyko handlowe. - Trudno nam argumentować wobec zarządów, że branża prawnicza rządzi się innymi regułami i ma własną specyfikę - mówił.



Chabasiewicz Kowalska i Partne...

Jak informuje kancelaria – pod koniec lutego rozpoczęła nowe przedsięwzięcie w Intern... >>



Rafał Chmielewski: w czym tkwi...

Najważniejsza w każdym biznesie jest umiejętność nawiązania głębokiej relacji z poten... >>



Marcin Wystrychowski: w Polsce...

Przepisy nie ograniczają tworzenia kapitałowych spółek świadczących proste usługi pra... >>



Domasński Zakrzewski Palinka ma...

Eksperti trzech zespołów kancelarii Domasński Zakrzewski Palinka przygotowali dla Pols... >>

Polski Prawnik

Jakie kancelarie obsługują transakcje z pierwszych stron gazet?

Masz ciekawy temat? Napisz do nas

Jeżeli jest jakiś temat, o którym warto napisać to podziel się nim z naszą redakcją.

NAPISZ

NASI PARTNERZY

Dyskusję podsumował Witold Daniłowicz, mówiąc, że może ona być początkiem wypracowania przez obie organizacje prawnicze dobrych praktyk w kwestii rozliczeń za usługi. Ta dyskusja pokazała też, że nie będzie to łatwe.

Ireneusz Walencik

i.walencik@polskiprawnik.pl

Lubię to! 0



Inne artykuły na ten temat

Blogi Prawników: prawnicze „to i owo” Michała Kłaczyńskiego

Raport Polskiego Prawnika: duże kancelarie na wysokich obrotach

Polski rynek usług prawniczych: tort za dwa, a może trzy miliardy

Polscy prawnicy przedsiębiorstw nawiązują europejskie kontakty

Waldemar Koper: potwierdza swoją pozycję wśród prawników przedsiębiorstw

Wyślij newsa

Popraw błąd

Zgłoś problem tech.

Dodaj komentarz

OPUBLIKUJ

Podziel się swoimi komentarzami
Facebook

KANCELARIE

RYNEK

ZAWODY

LUDZIE

OPINIE

PORADNIK

KARIERA

STUDENCI

BLOGI

Portal o rynku usług prawniczych i o ludziach, którzy go tworzą.

O nas

Reklama

Prywatność

Zasady korzystania z serwisu

Kontakt

