

Duży gracz nie zawsze może więcej

Właściciele i menedżerowie największych kancelarii prawnych w Polsce czują na plecach oddech kolegów z mniejszych spółek, którzy podzielają opinię, że karty na polskim rynku usług prawnych nie zostały jeszcze rozdane

Aż 10 mld euro wart jest program emisji obligacji uruchomiony w 2010 r. przez energetycznego giganta PGE. Transakcją finansowania w kwocie 2 mld euro przez włoski Banca Infrastrutture Innovazione e Sviluppo zajmowała się kancelaria SSW Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy. Był to jeden z kilku dużych projektów, przy których pracowali prawnicy z kancelarii założonej w 2009 r., z biurami w Warszawie i Poznaniu.

– Prowadziliśmy transakcję konsolidacji grup Instal Lublin i AWBUD wartą ok. 250 mln zł – mówi Wojciech Szczepaniak, partner kancelarii SSW.

Gospodarka rozwija się w tempie, które zapewnia duże zlecenia nie tylko gigantom.

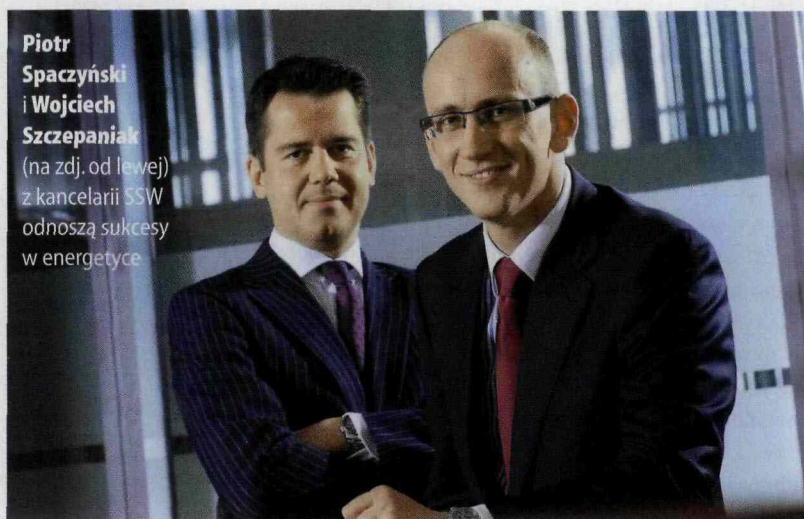
– Polski rynek usług prawnych jest w okresie dojrzewania – twierdzi Rafał Cieślak z Kancelarii Doradztwa Gospodarczego Cieślak & Kordasiewicz. – Średnie i mniejsze kancelarie są zwykle bardziej elastyczne i dlatego lepiej dopasowują się do potrzeb klienta, mają czasem unikalne know-how lub są tańsze – dodaje.

Wrażliwość na cenę pociągnęła za sobą dywersyfikację, przedsiębiorcy dokonują wyboru kilku ofert.

– Inna kancelaria doradza w bieżących sprawach, inna przy specjalistycznych projektach, inna reprezentuje przy poważnych sporach – mówi Paweł Tomczykowski, partner w Spółce Doradztwa Podatkowego Ożóg i Wspólnicy.

Kryzys okazał się szansą dla mniejszych kancelarii. Kolejnym jego przejawem są rotacje menedżerów firm.

Piotr Spaczyński i Wojciech Szczepaniak
(na zdj. od lewej) z kancelarii SSW odnoszą sukcesy w energetyce



– Świadczenie usług prawnych opiera się przede wszystkim na zaufaniu. Często przy zmianach w strukturze właścicielskiej lub składzie zarządu zmienia się również podmiot świadczący usługi prawne – mówi Marcin Mamiński, partner w kancelarii Mamiński & Wspólnicy.

W średnich kancelariach nie brakuje prawników o znanych nazwiskach i coraz bardziej cenionych ekspertów. Na przykład w tym roku Global Law Experts zarekomendowała Piotra Spaczyńskiego, współnika SSW, jako jedynego prawnika w Polsce w zakresie prawa energetycznego. W latach 2001–2006 kierował on działem prawnym koncernu ExxonMobil w Polsce, a w latach 2006–2009 departamentem energetycznym w kancelarii GWM – Grynhoff Woźny Maliński.

Klasą samą w sobie jest **Bartłomiej Rączkowski**, który wielokrotnie zwyciężał w rankingach najlepszych prawników specjalizujących się w prawie pracy.

– Średnie kancelarie niejednokrotnie przebijają liderów w takich dziedzinach jak prawo podatkowe, prawo pracy, prawo własności intelektualnej czy szeroko definiowane prawo procesowe – mówi Paweł Tomczykowski.

Potwierdzają to spektakularne sprawy. Kancelaria Ożóg i Wspólnicy w 2010 r. świadczyła doradztwo podatkowe przy zamknięciu transakcji zbycia PTC (operator Ery). Prowadziła również pięć spraw podatkowych przed Trybunałem Konstytucyjnym, z których trzy wygrała. Trudno się temu dziwić, zważywszy, że Irena Ożóg, partner zarządzający tej kancelarii, zaczęła pracę w Ministerstwie Finansów w 1983 roku. Od 1992 r. kierowała departamentem podatków bezpośrednich, a w latach 2001–2003 pełniła funkcję wiceministra finansów odpowiedzialnego za podatki. Partnerzy największych kancelarii mogą pomarzyć o takim doświadczeniu. **i**

Marcin Kaczmarczyk