

SONDA

To będzie dobry rok dla kancelarii. Wyniki finansowe pokazują wzrost obrotów firm prawniczych w 2011 r. Nie brakowało zleceń do obsługi. Klienci skrupulatnie liczyli pieniądze na honoraria. ➔ **C2 - 3**

To będzie dobry rok dla

SONDA | Wyniki finansowe pokazują wzrost obrotów firm prawniczych w 2011 r.

Nie brakowało zleceń do obsługi. Klienci skrupulatnie liczyli pieniądze na honoraria

IRENEUSZ WALENCIK

To był rok wzrostu gospodarczego. Także dla branży prawniczej okazał się dobry – pokazuje to sondaż przeprowadzony przez „Rz” wśród partnerów kilkunastu dużych i średnich kancelarii zajmujących się obsługą biznesu. Większość z satysfakcją deklaruje rozwój bądź przynajmniej stabilizację przychodów i zatrudnienia na zadowalającym poziomie.

Fuzje i energetyka

Szefowie firm prawniczych wskazują, że zwłaszcza w pierwszej połowie roku pracy nie brakowało.

– Pracowaliśmy przy dużej liczbie połączeń i przejęć przedsiębiorstw – potwierdza Maciej Jamka, partner zarządzający w K&L Gates. – Ten rok nie był wcale gorszy od dobrego poprzedniego.

Źródłem zleceń były wciąż inwestycje drogowe.

– Większość dużych projektów infrastrukturalnych, w jakich się specjalizujemy, była kontynuacją – informuje Krzysztof Wierzbowski z Wierzbowski Eversheds, zapowiadając wzrost dochodu kancelarii w tym roku.

Nie tylko on wskazuje, że coraz większe żniwo przynosi obsługa inwestycji w sektorze energetyki – zarówno tradycyj-

nej, jak i odnawialnej (farmy wiatrowe) czy związanej z eksploatacją gazu łupkowego.

Wzrost obrotów kancelarii Furtek Komosa Aleksandrowicz o 20 proc. sygnalizuje jej partner zarządzający Tadeusz Komosa. Podkreśla, że oprócz transakcji obsługiwała ona procesy finansowania: emisję obligacji i kredyty.

Kończący się rok zalicza do udanych także Robert Jędrzejczyk z kancelarii Gide Loyrette Nouel, która doradzała przy dużych prywatyzacjach (m.in. warszawskiego SPEC).

– Kryzys nas nie dotknął – stwierdza.

Dowodem na niestabilność sytuacji gospodarczej jest duża liczba obsługiwanych procesów sądowych, o których wspomina większość prawników z wielkich firm.

Nie narzekają również przed-

Prognozy na 2012 r. są ostrożne. Wiele zależy od rozwoju sytuacji w krajach strefy euro

stawiciele średnich kancelarii.

– Pracy mieliśmy rzeczywiście nieco więcej. Było to spowodowane m.in. konsolidacją firm na rynku oraz ich restrukturyzacją. Obroty wzrosły nam o ok. 20

NA RYNKU AMERYKAŃSKIM

Stawki godzinowe mniej popularne

Inne niż stawka za godzinę pracy metody rozliczania wynagrodzeń prawników stosowało 95 proc. amerykańskich firm prawniczych, głównie pod presją klientów – wynika z badania przeprowadzonego przez firmę doradczą Altman Weil w 2011 r. Wzrasta wśród nich liczba tych, które większość przychodów otrzymują ze stosowania metod alternatywnych do „godzinówek”. Ale tylko co dziesiąta kancelaria wskazała, że są one bardziej korzystne finansowo, ok. 40 proc. stwierdziło, że są tak samo korzystne jak rozliczenia za godzinę.

proc. – deklaruje Marian Mazurek (Mazureki Wspólnicy).

Tomasz Studnicki z krakowskiej kancelarii Studnicki Pleszka Cwiąkalski Górski także informuje o wzroście zatrudnienia i przychodów, choć mniejszym niż rok wcześniej. Maciej Gawroński z kancelarii Bird & Bird oblicza wzrost obrotów swojego biura na 10 proc. Wspomina, podobnie jak niektórzy koledzy z branży, że był to czas wymiany personelu.

– Sytuacja zmuszała do lepszego doboru kadr – potwierdza Krzysztof Wierzbowski.

Koszty w ryzach

Klienci dobrze pilnowali wysokości honorariów prawników.

– Rosła liczba zleceń z górnym limitem wynagrodzenia czy wręcz za konkretną kwotę – twierdzi Maciej Jamka.

– Wyraźnie odchodzi się od stawek godzinowych na rzecz

stałych bądź uśrednionych – dodaje Krzysztof Wiater z kancelarii DLA Piper.

Prognozy na przyszły rok są ostrożne. Jesienny kryzys strefy euro zawiesił decyzje wielu inwestorów.

– Wszystko zależy od tego, czy zostanie opanowany czy wymknie się spod kontroli – uważa Marek Rosiński z Baker & McKenzie. Andrzej Wierciński (Wierciński Kwieciński Baehr) sądzi, że w 2012 r. nie będzie ani stagnacji, ani nadzwyczajnej ekspansji firm prawniczych, raczej kilkuprocentowa zwykła liczba zleceń. Paweł Poręba z CMS Cameron McKenna z kolei spodziewa się raczej stabilizacji wyników niż dynamicznego wzrostu.

– Większość klientów zaciśnie pasa i będzie pilnować lub wręcz ograniczać środki na doradztwo prawne – przewiduje. ■

@masz pytanie, wyślij e-mail do autora i.walencik@rp.pl

kancelarii

➤ **POWIEDZIELI**

DLA „RZECZPOSPOLITEJ”



DAREK HOLIK

➤ **BARTŁOMIEJ RACZKOWSKI**
RACZKOWSKI I WSPÓLNICY

Z perspektywy niszowej **kancelarii prawa pracy** bieżący rok, zwłaszcza od połowy, jest bardzo dobry.

Im większy kryzys na rynkach, tym u nas lepiej, bo obsługujemy zwolnienia grupowe, restrukturyzacje, różne sprawy ze związkami zawodowymi itd. Nasze obroty rosną. Zatrudniliśmy ostatnio nowego prawnika i kontynuujemy rekrutację.



RAFAŁ GUZ

➤ **KRZYSZTOF WIATER**
DLA PIPER

Początek roku był optymistyczny. Rynek bardzo się ożywił. Teraz wiele projektów pozostaje w fazach przygotowawczych. Klienci czekają z finalizowaniem transakcji na ustabilizowanie się sytuacji. Pomimo niepewności w gospodarce kancelaria odnotowała prognozowany wzrost przychodów oraz zakładany wzrost zatrudnienia.



ARCHIWUM PRYWATNE

➤ **MAREK ROSIŃSKI**
BAKER & MCKENZIE

W obsłudze transakcji godzinowe stawki honorarium to właściwie już przeszłość. Również przy mniejszych zleceniach powszechny jest zwyczaj ustalania budżetów na obsługę prawną oraz ścisłego ich przestrzegania. Inna metoda uzgadniania wynagrodzenia to tzw. value billing, gdzie punktem wyjścia jest wartość wykonanego zlecenia, a nie nakład pracy kancelarii.