

RYNEK PRAWNY

Prawnicy kuszeni fuzją.

Kancelarie stają dziś przed dylematem – łączyć się czy nie. Część prawników sądzi, że w większych kancelariach będzie łatwiej przetrwać kryzys. ➤ C2

Prawnicy kuszeni fuzją

RYNEK PRAWNY | Kancelarie stają dziś przed dylematem: łączyć się czy nie.

KATARZYNA BOROWSKA

Część prawników sądzi, że w większych kancelariach łatwiej będzie przetrwać kryzys. Powstaje sieć łącząca 16 kancelarii z całej Polski. O fuzjach mówi się także na warszawskim rynku.

Gorący temat

- To teraz gorący temat wśród prawników warszawskich kancelarii: łączyć się czy nie - mówi Joanna Sztandur, która doradza kancelariom prawnym m.in. w HR. Dodaje, że z jednej strony większość prawników, którzy dziś tworzą tzw. butiki, odchodziła z dużych kancelarii właśnie po to, by bardziej działać na własną rękę. Z drugiej sytuacja na rynku jest trudna i są też argumenty, że łatwiej byłoby ją przetrwać w większych organizacjach. Słysz się także, iż wcześniej czy później musi dojść do jakiegoś przetasowania na warszawskim rynku.

Jakub Płażyński, prezes Grupy de Virion, nie ma wątpliwości, że w dużej grupie jest łatwiej.

- Po otwarciu zawodów prawniczych coraz trudniej zdobyć klienta. A ograniczenia dotyczące reklamy powodują, że łatwiej zaistnieć dużej marce - mówi Płażyński. Jego sieć

ma skupiać kancelarie z 16 polskich miast.

Warszawski rynek prawny na tle kraju jest specyficzny. - Jest mocno nasycony dużymi gracjami, mniejsi są rozproszeni - podkreśla Płażyński.

Ale i tu szykują się zmiany.

Witold Daniłowicz i Witold Jurcewicz, którzy w ubiegłym roku odeszli z White & Case i założyli własną kancelarię specjalizującą się głównie w M&A (fuzje i przejęcia), chcą stworzyć średniej wielkości firmę.

- Chcemy, aby w naszej nowej kancelarii ważne były tradycyjne wartości i system pracy, który dziś, nawet w tych największych, powoli zanika - mówi mec. Daniłowicz. - Chodzi przede wszystkim o dzielenie się zyskami osiąganymi przez całą kancelarię. Dziś w większości kancelarii dochody partnera są wyłącznie pochodną dochodów z „jego” klientów. Ginie w ten sposób koncepcja „klienta kancelarii”, jak również motywacja do dzielenia się klientami i wspólnego prowadzenia spraw - mówi mecenas Daniłowicz. Dodaje, że często traci na tym klient, bo zdarza, że sprawę prowadzi prawnik, który ją pozyskał, a nie specjalista w danej dziedzinie.

- Brakuje zaufania między partnerami i poczucia, że sukces kolegi jest także moim sukcesem - podsumowuje mec. Daniłowicz. Dodaje, że

OPINIA

Paweł Ossowski

wspólnik w firmie doradczej Warsaw Consultants

DLA „RZ”



MATERIAŁY PRASOWE

Fuzje może paradoksalnie wymuszać rynek publiczny, a nie prywatny. Najwięcej pieniędzy jest w infrastrukturze i energetyce, gdzie o zleceniu decyduje przetarg publiczny. Prawnicy z małych kancelarii, którzy wcześniej pracowali dla dużych firm, sami nie spełniają warunków przetargu. Dobierają więc innych prawników. Często to pierwszy krok do rozmowy o fuzji. Takie połączenie to jednak zwykle wydarzenie towarzyskie. Trudno więc mówić o wyraźnych trendach.

proceedzi już zaawansowane rozmowy z potencjalnymi partnerami.

Butiki wołają solo

Wielu prawników tworzących tzw. butiki na fuzje patrzy niechętnie.

- Co jakiś czas otrzymujemy propozycje rozmów o stworzeniu większej kancelarii czy sieci - mówi Oskar Luty, wspólnik DFL Legal (prawo medyczne, spożywcze i transportowe). - W tak wyspecjalizowanej kancelarii jak nasza nie widzimy korzyści z połączenia. Współpracujemy z innymi i polecając się nawzajem klientom, nie musimy się łączyć - dodaje.

Z kolei **Sławomir Paruch**, partner w **Raczkowski i Współ-**

nicy (butik specjalizujący się w prawie pracy), przekonuje:

- Trend jest odwrotny, tj. butiki tworzą się i będą się tworzyć jeszcze przez wiele lat - mówi. Podkreśla, że klienci wybierają je, bo są w ostatecznym rachunku nie tylko lepsze, ale i tańsze. - Kancelarie eksperckie, jak nasza, odsyłają zlecenia z innych dziedzin prawa do innych kancelarii, jeśli to możliwe, także eksperckich. Łatwo ulec pokusie „zagospodarowania” tych odsyłanych zleceń, tworząc wszechstronną kancelarię. Wybór jest trochę jak między ideałem a rachunkiem ekonomicznym, jak między sercem a rozumem - dodaje mec. Paruch. ■

@ masz pytanie, wyślij e-mail do autorki k.borowska@rp.pl