



Duży gracz nie zawsze może więcej

Właściciele i menedżerowie największych kancelarii prawnych w Polsce czują na plecach oddech kolegów z mniejszych spółek, którzy dzielą 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, wspólnika 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 Raczkowski, 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. **1**

Marcin Kaczmarczyk