

USŁUGI PRAWNE
RYNEK SIĘ ZAGĘSZCZA
ILE MIEJSCA DLA ZAGRANICZNYCH KANCELARII → C3

30-11-2007, Rzeczpospolita C

Zagraniczne kancelarie wciąż walczą o rynek

USŁUGI PRAWNICZE | Kolejna światowa kancelaria otworzyła biuro w Polsce. Może to zaostrzyć konkurencję, ale firmy obecne od lat na rynku nie zdradzają obaw o swoją pozycję

IRENEUSZ WALENCIK

Przez dwa lata sieć DLA Piper współpracowała w Polsce ze stowarzyszoną kancelarią Łukowicz i Wspólnicy z Warszawy. Teraz powróciła z zamiarem mocniejszego zaangażowania. Polskie biuro sieci działa już od kilku miesięcy pod nazwą DLA Piper Wiater. Zatrudnia 20 prawników.

- Chcemy potroić tę liczbę i stać się wiodącą kancelarią w Polsce - mówi Krzysztof Wiater, partner zarządzający.

Kancelaria zamierza się specjalizować w obsłudze: projektów infrastrukturalnych, m.in. w energetyce, fuzji i przejęć, obrotu nieruchomości, sektorów telekomunikacji i mediów. Liczy na współpracę ze Skarbem Państwa w sektorze publicznym, w tym w dziedzinie obronności.

Ivo Deskovič, kierujący regionem Europy Środkowo-Wschodniej DLA Piper, uzasadnia zaangażowanie w Polsce tym, że jest ona krajem stabilnego ekonomicznego wzrostu z dużym rynkiem, którym interesują się globalni klienci sieci.

Rynek jest już podzielony

Zdaniem Krzysztofa Wiatera czas ekspansji zagranicznych firm prawniczych w Polsce już się kończy, więc był to odpowiedni moment dla DLA Piper. Podobnie uważa Krzysztof Zakrzewski,

szeef największej polskiej kancelarii Domański, Zakrzewski, Palinka.

- Moim zdaniem było to ostatnie wejście do Polski tak dużego gracza na rynku usług prawnych. Z tego, co wiem, żadna inna spośród największych firm amerykańskich i brytyjskich nie zamierza rozpoczynać u nas działalności. Uważają, że już na to za późno.

Jak idzie innym

Dobra koniunktura w gospodarce przyciągnęła w ostatnim czasie do Polski kilka zagranicznych biur prawnych. Od dwóch lat działa w Warszawie amerykańska kancelaria Squire Sanders. Rozmówcy „Rz” znający realia polskiego rynku prawnej obsługi biznesu uważają, że mimo renomy i marki nie odniosła sukcesu. To właśnie z grona jej polskich prawników rekrutują się założyciele warszawskiego oddziału DLA Piper: Krzysztof Wiater i Paweł Grzejszczak. Squire Sanders jednak nie rezygnuje. Wręcz przeciwnie, przejęła silną grupę prawników z kancelarii Baker & McKenzie i dalej walczy o pozycję na rynku.

Prawie rok działa w Polsce także przedstawicielstwo największej hiszpańskiej kancelarii Garrigues. Miało obsługiwać przedsiębiorców ze swego kraju inwestujących na rynku nieruchomości. Zdaniem naszych

DLA Piper – globalna sieć

Twierdzi, że jest największą na świecie globalną kancelarią prawniczą. Powstała z połączenia w 2005 r. brytyjskiej firmy DLA oraz amerykańskiej wielkiej kancelarii Piper Rudnick Gray Cary. W 64 biurach zatrudnia 3600 prawników. Działa w 25 państwach. W 2006 r. jej globalny przychód wyniósł 1,8 mld dolarów. Pracuje m.in. dla firm: Barclays Bank, HSBC Bank, Kirchmedia, Tesco. Doradzała m.in. czeskiemu Ministerstwu Obrony w największym przetargu na sprzęt wojskowy (wartość ponad 800 mln euro). W Polsce jej klientami są: Michelin, Cez (czeski potentat energetyczny), LVMH (Louis Vuitton Moët Hennessy – francuski koncern z branży dóbr luksusowych), Zurich Insurance.

rozmówców jednak szefem tego biura nie udało się pozyskać do współpracy prawników, którzy sprościliby wymaganiom hiszpańskich inwestorów.

Czy im się uda

Czy DLA Piper uda się w Polsce?

- Myślę, że sobie poradzą - mówi Krzysztof Zakrzewski. - Krajowi partnerzy kancelarii mają dawnych klientów. Oprócz tego pracę może zapewnić jej światowa sieć, do której należy.

Krzysztof Wierzbowski, szef kancelarii Wierzbowski Eversheds, uważa natomiast, że choć nie jest to firma całkiem nieznaną w Polsce, nie będzie jej łatwo się rozwinąć.

- Na rynku jest ostra konkurencja i wiele będzie zależeć

od wsparcia globalnej sieci, od tego, czy ściągnie do Polski międzynarodowych klientów - mówi. - Ale to poważna kancelaria i nie musi przegrać. Tylko że inne nie mają zamiaru ustąpić jej miejsca, a potrzeby rynku nie są nieograniczone.

Według Tomasza Malińskiego, wspólnika zarządzającego w kancelarii Grynhoff, Woźny, Maliński, nowa firma zostanie na rynku, jeśli będzie robić to, co inne, ale lepiej, szybciej i taniej, albo jeśli zaproponuje klientom coś nowego: unikalną wiedzę, doświadczenie czy umiejętności.

- Ale o tym się dopiero przekonamy - konkluduje. ■

📧 masz pytanie, wyślij e-mail do autora

i.walencik@rp.pl