

Prawnik przyszłości – rottweiler czy doradca?

„Rynek usług prawnych” – z tego sformułowania wynika, że prawnicy są typowymi usługobiorcami, a ich klienci – przedsiębiorcy usługodawcami. Jak zachowują się na rynku prawnicy i przedsiębiorcy? Jak wygląda to dziś i czy to się zmieni?



Maciej Bobrowicz – Po pierwsze: struktura przedsiębiorstw w Polsce jest zdominowana przez sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) – stanowią one 99,8 proc. ogółu zarejestrowanych firm. Ponad 90 proc. spośród nich to mikroprzedsiębiorstwa.

Bariery pomiędzy klientem a prawnikiem

Po drugie: ponad 95 proc. mikro- i małych przedsiębiorców, co wynika z badań

nych i uznają, że poradzą sobie sami. Po trzecie: stan świadomości prawnej Polaków jest zatrważający – to podstawowa bariera pomiędzy potencjalnym klientem a prawnikiem. Większość przedsiębiorców nie ma zdolności rozpoznania sytuacji wymagającej interwencji specjalisty (prawnika). Mamy więc do czynienia z modelem reaktywnego, a nie proaktywnego korzystania z pomocy prawników. Teraz prawnicy pełnią często rolę przysłowiowego strażaka, dogaszającego jedynie zgłiszczą. Po czwarte: zdecydowanie odmienną po-

stawą jest sytuacja na rynku usług prawnych – szybko zwiększać się będzie strona podażowa, a tym samym wzrastać będzie konkurencja (tylko w tym roku do egzaminów radcowskiego i adwokackiego przystąpiło 8500 aplikantów przy ogólnej liczbie czynnych radców prawnych i adwokatów około 40 000). Zatem w związku z płytkim popytem na rynku mikro- i małych przedsiębiorców oraz już zaspokojonym popytem w dużych i średnich przedsiębiorstwach pojawią się nadmiar prawników, na których usługi po prostu nie będzie zapotrzebowania.

Prawnik vs. przedsiębiorca – idealny model współpracy
Zwiększająca się konkurencyjność na rynku usług prawnych i rosnąca świadomość zagrożeń, pojawiająca się wśród przedsiębiorców (przepisy stają

się doradcami poszukującymi najlepszych rozwiązań dla klienta. Wymagać to będzie analizy ryzyk prawnych (często ryzyk związanych z prowadzeniem procesów) oraz posiadania przez prawnika narzędzi, którymi będzie mógł pomóc swojemu klientowi.

Typowy model rozwiązywania konfliktów w firmie – proces sądowy

Dla przedsiębiorcy czas i pieniądze są dobrami pierwszorzędymi. Tak więc, prawnicy którzy będą posiadali kompetencje z zakresu zarządzania konfliktami staną się nieocenionymi doradcami – będą mieć know-how, które pozwoli osiągać priorytetowe cele swoim klientom. Proces sądowy jako kosztotwórcze i czasochłonne rozwiązanie będzie wyeliminowany przez profesjonalne, oparte na poszukiwaniu rozwiązań, negocjacjach i mediacjach, zarządzanie przez neutralną osobę trzecią.

Elastyczny prawnik, dysponujący wieloma kompetencjami z zakresu rozwiązywania konfliktów i świadomy przedsiębiorca, który ceni sobie działania prewencyjne prawników – to model, który niebawem nas czeka.

Czy model współpracy ulegnie zmianie?

Postawię odważną tezę, że to, jak będzie wyglądać współpraca przedsiębiorców z prawnikami, zależy w większej mierze od przedsiębiorców. Oni bowiem są zleceniodawcami. Jeśli rynek będzie oczekiwał od prawników, że będą oni jedynie rottweilerami mordującymi przeciwników, jeśli będziemy płacili prawnikom tylko za udział w procesach, to takie zapotrzebowanie będzie oczywiście zaspokajane. Jeżeli jednak rynek ulegnie metamorfozie – w co wierzę – i przedsiębiorca wybierze postawę proaktywną oraz będzie gotowy wynagradzać swojego doradcę za to, że konflikty są rozwiązywane przez niego wcześniej niż w sądzie – to zdecydowanie zwiększy się zarówno efektywność funkcjonowania biznesu, jak i nas prawników.

Autor jest prezesem Krajowej Rady Radców Prawnych



jednej z organizacji zrzeszającej przedsiębiorców, nie odczuwa potrzeby korzystania z usług prawników. Inne badania – przeprowadzone przez TNS OBOP na zlecenie Krajowej Rady Radców Prawnych – wskazują na przyczyny tego stanu rzeczy. Osoby te nie proszą prawników o pomoc, ponieważ nie rozpoznają ryzyk praw-

stawę prezentują duże korporacje, w których unikanie korzystania z wiedzy prawników jest nie tylko brakiem zdrowego rozsądku, lecz także działaniem na szkodę organizacji. Można postawić tezę, że im większa firma, im bardziej skomplikowany rynek, tym bardziej wykorzystywana jest wiedza prawników. Po piąte: na dzisiejszym, bardzo płyt-

się coraz bardziej niezrozumiałe nawet dla doświadczonych prawników), wymuszają zmianę zachowań obu stron. Świadomy przedsiębiorca będzie monitorował sytuację w której funkcjonuje. Model compliance funkcjonuje w dużych korporacjach i jest kompletnie nieznany na poziomie mikroprzedsiębiorców. Prawnicy staną