

mec. Robert Lewandowski: Nawet błyskotliwy prawnik jest
bezwartościowy bez klientów

Z mec. Robertem Lewandowskim z kancelarii DLP Dr Robert Lewandowski & Partners sp.k., rozmawia Radosław Nosek



mec. Robert Lewandowski fot. mat. prasowe

Dlaczego postanowił Pan pracować w sektorze prawa?

Moja decyzja o wyborze zawodu wynikała z tego, że studiowałem prawo w Niemczech. Po ukończeniu studiów w Moguncji odbyłem aplikację radcowską oraz praktykę w niemieckich sądach i zostałem radcą prawnym wpisanym na listę we Frankfurcie nad Menem. Swoją przygodę z praktyką prawa rozpocząłem w Niemieckiej Fundacji Międzynarodowej

mec. Robert Lewandowski: Nawet błyskotliwy prawnik jest
bezwartościowy bez klientów

Współpracy Prawnej w Bonn (Fundacja IRZ), gdzie kierowałem projektami współpracy z Polską, Słowacją i Czechami.

Z początkiem nowego wieku zdecydowałem się powrócić z Bonn do pracy w dużej kancelarii w Warszawie, gdzie także wykorzystywałem znajomość języków obcych ściśle współpracując z wieloma międzynarodowymi klientami, doradzając im głównie w zakresie przejęć i przedsięwzięć ogólnoeuropejskich. Ponadto w tym czasie, w ramach delegacji do Londynu, dobrze poznałem prawo angielskie.

Z jakiego osiągnięcia w swojej dotychczasowej karierze jest Pan najbardziej dumny?

Z założenia własnej kancelarii prawnej z siedzibą w Warszawie. Dzięki czemu zaistniałem na tym wymagającym rynku. Moim celem zawsze jest podejmowanie ciekawych zleceń, które mogłyby trafić również do dużych kancelarii.

W 2022 r. otrzymaliśmy nagrodę od prestiżowego czasopisma LEADERS IN LAW jako wiodąca kancelaria właśnie w sektorze fuzji i przejęć w Polsce. Na tych zagadnieniach chciałbym się oprzeć, rozbudować zespół prawny i rozwijać się w przyszłości. Jestem również dumny z mojej książki „Fundamentals of Polish Business Law” [Podstawy polskiego prawa gospodarczego], która została wydana po raz pierwszy około 15 lat temu, a w tym roku do księgarni trafi jej trzecie wydanie. Jest to pierwsza na polskim rynku książka napisana w języku angielskim przybliżająca polskie prawo handlowe odpowiednia nie tylko dla prawników. Za integralną część nowoczesnej praktyki prawniczej uważam publikowanie artykułów, książek prawniczych, jak również prowadzenie wykładów i szkoleń.

Jakim wyzwaniom stawiał Pan czoło w drodze na szczyt w swoim zawodzie?

mec. Robert Lewandowski: Nawet błyskotliwy prawnik jest
bezwartościowy bez klientów

Początki były trudne, ponieważ gdy rozpocząłem pracę w Warszawie musiałem nauczyć się polskiego prawa właściwie od podstaw (dotychczas posługiwałem się głównie prawem niemieckim). Po 8 latach zostałem radcą prawnym w Warszawie i w ten sposób uzyskałem uprawnienia do wykonywania tego zawodu zarówno w Niemczech, jak i w Polsce. Uzyskanie obu tych uprawnień było dla mnie dużym wyzwaniem.

Z biegiem czasu coraz bardziej pragnąłem założyć własną kancelarię. Marzenie to zrealizowałem mniej więcej 3 lata temu. Nie było to łatwe z powodu wybuchu pandemii Covid-19 a następnie wojny na Ukrainie. Jestem przekonany, że kancelaria, którą zbudowałem mimo trudnego czasu próby, będzie się nadal stabilnie rozwijać.

Dlaczego właśnie specjalizacja z prawa handlowego/prawa spółek?

Moją specjalnością jest prawo korporacyjne, a jak Państwo zapewne wiedzą, stanowi ono trzon wielu kancelarii prawnych, w tym naszej. Najlepiej czuję się pracując właśnie w tej dziedzinie prawa i od wielu lat doradzam z sukcesem klientom krajowym i zagranicznym.

Firmy mogą dziś działać pod różnymi formami prawnymi. Decyduje się o niej zazwyczaj w momencie rozpoczęcia działalności, ale w jej trakcie istnieje wiele czynników wskazujących na to, że zmiana formy prawnej jest konieczna lub korzystna. Prawo korporacyjne jest zatem ważne nie tylko na początku, lecz także przez cały okres istnienia firmy. Zagadnienia korporacyjne są zawsze złożone. Sposób tworzenia, kwestie kontroli, odpowiedzialność właścicieli/zarządu oraz opodatkowanie dochodów należą do najważniejszych czynników przy wyborze formy prawnej.

Jakiej rady udzieliłby Pan młodszym/ mniej doświadczonym kolegom i koleżankom, aspirującym do osiągnięcia sukcesu, jaki Pan osiągnął?

Pierwszą rzeczą, jaką odpowiedziałbym młodemu prawnikowi jest to, że kancelaria prawna

mec. Robert Lewandowski: Nawet błyskotliwy prawnik jest
bezwartościowy bez klientów

to także biznes. Każdy młody prawnik musi to rozumieć i przyczyniać się do komercyjnego sukcesu kancelarii, w której na co dzień pracuje.

Kolejną ważną kwestią jest, że nawet błyskotliwy prawnik jest bezwartościowy bez klientów. Dlatego też każdy młody profesjonalista musi pamiętać o budowie sieci kontaktów, utrzymywaniu ich i trosce o nie, aby przyciągać do kancelarii nowych klientów a co za tym idzie mieć kierunki rozwoju biznesowego. W miarę jak młodzi profesjonaliści nawiązują kontakty z osobami polecającymi, ważne jest również, aby rozumieć, że może to ulec zmianie. Nawet najlepszy kontakt dziś może już takim nie być za kilka lat.

Młodzi prawnicy wielokrotnie ciężko pracują spędzając długie godziny w biurze, często nocami, gdy klient naciska na dopięcie projektu tak szybko, jak to możliwe. Nie mogą jednak przy tym zapominać, że ich organizm nie jest niezniszczalny. Muszą troszczyć się o siebie, gdyż autoprezentacja jest ważnym elementem budowania wizerunku biznesowego, w szczególności w kontaktach z klientami. Jeśli będziemy zmęczeni i niezadbani klient zapewne nie zdecyduje się skorzystać z naszych usług.

Pamiętam taką sprawę, którą zajmowałem się wiele lat temu. Dotyczyła ona przestępstw gospodarczych. Reprezentowaliśmy firmę, która padła ofiarą oszustwa w wyniku przywłaszczenia pieniędzy przez jednego z jej dyrektorów. Sprawa sądowa była skomplikowana i wielotomowa. Jako pełnomocnicy pokrzywdzonego, aby móc go odpowiednio reprezentować, musieliśmy zawsze nie tylko znać, lecz także mieć ze sobą w sądzie pełne akta na każdą rozprawę. To było nie lada wyzwanie tak fizycznie jak i merytorycznie, które uzmysłowiło mi potrzebę dbania o swoje zdrowie.

Co jest według Pana najważniejsze, jeśli chodzi o świadczenie klientom usług, jakich oczekują?

Najważniejszą rzeczą jest wychodzenie naprzeciw oczekiwaniom klienta. Pierwszym krokiem

mec. Robert Lewandowski: Nawet błyskotliwy prawnik jest
bezwartościowy bez klientów

na tej drodze jest dokładne rozeznanie w potrzebach klienta i oczywiście segmentu rynku, w którym klient działa. Następnie trzeba zrozumieć i rozwiązać problem prawny klienta oraz jak najszybciej przedstawić najlepsze rozwiązanie. Oczywiście, nie ma potrzeby wyjaśniać szczegółowo zawłości prawnych – klienci oczekują rozwiązania a nie wykładu z prawa. Niemniej trzeba wyjaśniać skutki prawne w prostych słowach i doradzić najlepszy sposób postępowania. Ważne jest również, aby na bieżąco informować klienta o dalszym rozwoju sprawy.

Wreszcie, powinniśmy również starać się badać jak klienci odebrali nasze usługi, nie tylko aby uzyskać rekomendacje, lecz przede wszystkim by w dalszej współpracy lub z nowym klientem móc poprawiać i usprawniać jakość ich świadczenia, lepiej dostosować się do potrzeb rynku i klientów.

Czy ma Pan plan rozwoju swojej kancelarii w ciągu najbliższych 5-10 lat?

Chcielibyśmy nadal stabilnie rozwijać się w najbliższych latach. Wiem, że branża prawna pod wieloma względami zmieniła się podczas pandemii. Myślę, że w szczególności w zakresie cyfryzacji usług. W mojej ocenie wyzwania, którym musimy sprostać a nawet starać się wyprzedzić je w najbliższym czasie stanowią właśnie transformacja cyfrowa usług prawniczych oraz zapewnienie elastyczności tak pracy kancelarii jak i współpracy z klientami. Nie można także zapominać o wpływie inflacji i zbliżającej się recesji na szeroko pojęty rynek. Nasza Kancelaria, dzięki świadczeniu wyspecjalizowanych usług w zakresie prowadzenia negocjacji oraz sporów sądowych, fuzji, przejęć i przekształceń podmiotów gospodarczych, jest dobrze przygotowana do realizacji wszystkich tych wyzwań.

Spory sądowe: Można już dostrzec, że jedynym ze skutków pandemii, jest wzrost liczby spraw wymagających sporów sądowych. Zachwianie gospodarcze jakie przyniosły ostatnie lata wskazują, że ta liczba będzie nadal rosła, choćby z powodu znaczących zaległości

mec. Robert Lewandowski: Nawet błyskotliwy prawnik jest
bezwartościowy bez klientów

w sądach.

Fuzje i przejęcia. Na rynku globalnych fuzji i przejęć w 2022 roku odnotowano spadek. Dlatego też uważam, że teraz firmy szukają możliwości przyszłego wzrostu i będą potrzebować dobrych prawników wyspecjalizowanych w tej dziedzinie. Będzie to również szansa dla nas, aby wspierać ich, realizować ciekawe projekty.

Kryptowaluty. Kryptowaluty to ciągle rozwijający się sektor (pomimo ostatnich krachów na tym rynku) i prawnicy oczekują, że zapotrzebowania na ich usługi w tej dziedzinie wzrośnie w najbliższych latach. Wydaje się bowiem, że klienci będą potrzebować prawników do śledzenia regulacji w dziedzinie, w której przepisy prawa są dopiero tworzone. Dlatego mam nadzieję, że uda nam się podjąć prowadzenia co najmniej kilku ciekawych spraw również w tym sektorze.

A jak wygląda typowy dzień z życia mecenasa Lewandowskiego?

Jestem bardzo zaangażowany w swoją pracę i zazwyczaj przyjeżdżam do biura wczesnym rankiem. Ten czas lubię szczególnie. Jest wówczas cisza, nie dzwonią telefony, bo dzień pracy się nie rozpoczął. Pozwala mi to dobrze przygotować się na wyzwania czekające mnie danego dnia. Jest to też czas, gdy mogę skupić się na innych niż praca zadaniach niezbędnych dla działania i rozwoju kancelarii.

Dzień pracy najczęściej spędzam na rozmowach telefonicznych lub spotkaniach, w tym omawiając bieżące i czekające nas zadania i sprawy ze współpracownikami. Staram się dużo czasu poświęcać klientom, w tym przedstawić podejmowane dla nich działania. Ten czas wykorzystuję również na rozwój kancelarii: szukanie nowych klientów, kwestie marketingowe a ostatnio także rozbudowę zespołu kancelarii.

Wieczorami często doskonale się zawodowo biorąc udział w wykładach lub czytając publikacje prawnicze. Zawsze bowiem trzeba być na bieżąco ze zmianami legislacyjnymi.

mec. Robert Lewandowski: Nawet błyskotliwy prawnik jest
bezwartościowy bez klientów

Bywa i tak, że pracuję po godzinach, nawet w weekendy. Ten czas staram się jednak wykorzystywać głównie na przygotowywanie publikacji lub dokończenie ważnych zadań.

A jeśli chodzi o życie poza pracą? Jakie ma Pan hobby, jak się Pan relaksuje?

Jestem miłośnikiem opery i to jest moja prawdziwa pasja. Regularnie chodzę na spektakle. Mogę tam doświadczyć sztuki w jej najpełniejszej formie, ponieważ opera stanowi połączenie różnych form artystycznego wyrazu. Spektakl pozwala przeżywać emocje płynące zarówno z akcji, kostiumów i pleneru, jak i z muzyki. Każda jego minuta, która łączy tak wiele różnych elementów jest niezwykła. To właśnie czyni, w mojej ocenie, operę bardzo wyjątkową.