

mec. Robert Lewandowski: Trudna sztuka internacjonalizacji
kancelarii prawnej

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



mec. Robert Lewandowski z kancelarii DLP Dr Robert Lewandowski & Partners sp.k fot. mat. prasowe

Kancelaria DLP Dr Robert Lewandowski & Partners sp.k. uczestniczy w wielu międzynarodowych projektach, współpracuje z kancelariami prawnymi na

całym świecie, obsługuje wielu zagranicznych przedsiębiorców robiących interesy w Polsce. Co umożliwiło Kancelarii tak udaną internacjonalizację?

Bardzo pomocne w rozwoju Kancelarii, w takim właśnie kierunku, były moje doświadczenia zawodowe. Po ukończeniu studiów w Moguncji odbyłem aplikację radcowską oraz praktykę w niemieckich sądach i zostałem radcą prawnym we Frankfurcie nad Menem. Swoją przygodę z praktyką prawa rozpocząłem w Niemieckiej Fundacji Międzynarodowej Współpracy Prawnej w Bonn (Fundacja IRZ), gdzie kierowałem projektami współpracy z Polską, Słowacją i Czechami. Ten czas stanowił dla mnie fundament i źródło doświadczeń jak budować i rozwijać współpracę międzynarodową.

Później, gdy pracowałem w dużej kancelarii w Warszawie, mogłem zacząć wykorzystywać znajomość języków obcych. To pozwoliło podjąć ścisłą współpracę 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. Zbudowane wówczas kontakty oraz znajomość języków z czasem zaprocentowały. Jeśli dodać do tego międzynarodowe doświadczenia zdobyte w dużych zagranicznych firmach, to byłby chyba trzeci filar, rozwoju Kancelarii, w której istotnym elementem jest nawiązywanie i budowanie sieci kontaktów międzynarodowych. Dzięki nim wielokrotnie bierzemy udział w ciekawych projektach.

Samo jednak międzynarodowe doświadczenie, znajomość wielu języków przez pracowników Kancelarii, możliwości obsługi firm z całego świata było chyba jednak niewystarczające. Musiało być coś jeszcze, co

zdecydowało o takiej skali działalności Kancelarii?

Bardzo pomocne było przystępowanie Kancelarii do różnych, międzynarodowych sieci zrzeszających przedsiębiorców i kancelarie prawne. To był trudny i wieloletni proces, a decyzje w tym zakresie wcale nie były łatwe. Najwcześniej przystąpiliśmy do największej w Europie sieci kancelarii prawniczych DIRO z siedzibą w Hamburgu (Niemcy). DIRO zrzesza obecnie ponad 193 kancelarie w 27 krajach. Dzięki obecności w tej sieci udało nam się znacznie poszerzyć zakres działania, zwłaszcza w Europie Środkowo – Wschodniej.

Następnym krokiem było przystąpienie do sieci IR Global z siedzibą w Londynie, w ramach której uczestniczymy w europejskich projektach i międzynarodowych transakcjach. Przystępując do tej sieci chcieliśmy po prostu być bardziej rozpoznawalni również poza Europą.

Z kolei, w styczniu 2020 roku, przystąpiliśmy do sieci IsFin Emerging Markets Advisors, która łączy wiedzę międzynarodowych konsultantów finansowych z najlepszymi lokalnymi ekspertami. Sieć IsFin koncentruje się na rynkach wschodzących, zwłaszcza w Azji.

Jak wspomniałem, decyzje o przystępowaniu do tych sieci były trudne, wiąże się to z koniecznością ponoszenia corocznych opłat, ale również koniecznością wielkiego wysiłku ze strony pracowników Kancelarii. Biernie uczestnictwo w takich sieciach niczego nie daje, trzeba być bardzo aktywnym, uczestniczyć w różnego rodzaju eventach, przedsięwzięciach organizowanych przez te sieci. Trzeba dużo publikować na tematy prawne. Często odbywa się to kosztem wolnego czasu naszych pracowników.

Jednak ten wysiłek finansowy, organizacyjny, naukowy i publicystyczny po prostu się opłaca. Rozszerzamy zakres swojej działalności wchodzimy na nowe rynki, obsługujemy inwestorów z całego świata, uczestniczymy, wspólnie z zagranicznymi kancelariami, w wielu transgranicznych przedsięwzięciach.

W czym Kancelaria się specjalizuje?

Do naszych głównych pól ekspertyzy należą: M&A, prawo spółek, finansowanie, prawo ubezpieczeń, prawo nieruchomości, prawo upadłościowe i restrukturyzacyjne.

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.

Oferujemy doradztwo prawne krajowym i zagranicznym przedsiębiorcom w lokalnych i transgranicznych sprawach, bazując na współpracy z międzynarodowymi kancelariami partnerskimi w ramach kooperacji, w Europie, Ameryce Północnej, Azji w tym w Indiach. Do naszych kluczowych kompetencji, w ramach których oferujemy kompleksowe doradztwo prawne należą: prawo pracy, prawo bankowe i finansowe, M&A, prawo spółek, prawo własności intelektualnej, prawo nieruchomości, prawo ubezpieczeń, prawo gospodarcze, prawo budowlane, prawo procesowe, prawo upadłościowe i restrukturyzacyjne, prawo ochrony danych osobowych.

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

Jak Kancelaria przetrwała trudny okres pandemii i obecnie wojnę na Ukrainie?

Branża prawna pod wieloma względami zmieniła się podczas pandemii. Myślę, że w szczególności w zakresie cyfryzacji usług. W mojej ocenie, wyzwania którym musimy sprostać stanowią właśnie: transformacja cyfrowa usług prawniczych oraz zapewnienie elastyczności tak pracy kancelarii jak i współpracy z klientami.

W czasie pandemii udało nam się utrzymać wszystkich pracowników, nie było potrzeby zwolnień. Pracowaliśmy zdalnie, delegując tylko w systemie stacjonarnym, rotacyjnie, jednego pracownika administracyjnego i jednego prawnika. Nie da się ukryć, że w tym trudnym czasie osłabły bezpośrednie kontakty z naszymi klientami. Dużym ułatwieniem było to, że sądy też pracowały zdalnie i moim zdaniem regulacje prawne umożliwiające taki sposób działania powinny być utrzymane.

Jeśli chodzi o sytuację na Ukrainie, to spowodowała ona pewien efekt domina, w konsekwencji o nowe zlecenia jest coraz trudniej. Współpracujemy z dużą międzynarodową Kancelarią Prawną INTEGRITES z siedzibą w Kijowie, prowadzimy dla nich wiele spraw na terenie Polski, ale nie jest to łatwe, gdyż kontakt i wymiana dokumentów niejednokrotnie bywają utrudnione ze względu na prowadzone działania wojenne.

Rynek fuzji i przejęć, w obsłudze którego Kancelaria się specjalizuje jest swoistym barometrem gospodarki. Jeśli rynek ten się kurczy, wskazuje to na dekoniunkturę. Jak ten problem wygląda z punktu widzenia Kancelarii?

Najgorszy pod tym względem był początek 2023 roku, miało się wrażenie, że wszystko stanęło w miejscu. Teraz może dostrzec pewną poprawę, ale ciągle mamy nadzieję, że będzie jeszcze lepiej. Oczywiście konflikt zbrojny na Ukrainie zwiększa niepewność i ryzyko w biznesie, stąd też mniej agresywnych inwestycji polegających na przejmowaniu lub zwiększaniu udziałów w przedsiębiorstwach przez inwestorów. Konsekwencją tej niepewności są zjawiska upadłości, likwidacji, wycofywania swoich udziałów z przedsiębiorstw. Takich spraw jest ostatnio dość dużo, co z gospodarczego punktu widzenia nie jest pozytywnym. Nie mniej mamy tak przygotowaną Kancelarię, że obsługujemy również te obszary, można więc powiedzieć, że w czasie koniunktury jak też i dekoniunktury gospodarczej zleceń nie brakuje i dzięki temu utrzymujemy płynność

działania Kancelarii.

Co poradziły Pan prawnikom, rozpoczynającym swoją karierę zawodową? Czy mimo tak trudnej sytuacji powinni decydować się na otworzenie własnego biznesu?

To jest trudne pytanie. Moja kariera zawodowa, jak zasygnalizowałem, przebiegała w innych czasach i w nieco innej drodze niż zazwyczaj to ma miejsce. Początki były trudne, ponieważ gdy rozpocząłem pracę w Warszawie musiałem nauczyć się polskiego prawa właściwie od podstaw (wcześniej 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.

To jest trudne pytanie. Moja kariera zawodowa, jak zasygnalizowałem, przebiegała w innych czasach i w nieco innej drodze niż zazwyczaj to ma miejsce. Początki były trudne, ponieważ gdy rozpocząłem pracę w Warszawie musiałem nauczyć się polskiego prawa właściwie od podstaw (wcześniej 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.

To jest trudne pytanie. Moja kariera zawodowa, jak zasygnalizowałem, przebiegała w innych czasach i w nieco innej drodze niż zazwyczaj to ma miejsce. Początki były trudne, ponieważ gdy rozpocząłem pracę w Warszawie musiałem nauczyć się polskiego prawa właściwie od podstaw (wcześniej posługiwałem się głównie prawem niemieckim). Po 8 latach zostałem radcą prawnym w Warszawie i w ten sposób uzyskałem uprawnienia do

mec. Robert Lewandowski: Trudna sztuka internacjonalizacji
kancelarii prawnej

wykonywania tego zawodu zarówno w Niemczech, jak i w Polsce. Uzyskanie obu tych uprawnień było dla mnie dużym wyzwaniem.