

Nie szukać problemów tylko nowych rozwiązań

Z Dominikiem Putzem radcą prawnym, rozmawia Marcin Prynda



Dominik Putz, radca prawny fot. mat. prasowe

Kancelarie prawne boleśnie odczuwają skutki pandemii. Jak to było w przypadku Pana kancelarii? Jaki był pod tym względem 2020 rok?

Wiosną 2020 roku przeżyliśmy szok. Życie gospodarcze zamarło, zmniejszyła się liczba zleceń. Z drugiej jednak strony, już wkrótce okazało się, że wypracowana wcześniej oferta Kancelarii, jak również pewien sposób działania, okazały się pomocne. W czasie pandemii bardzo szybko zaczęły się rozwijać biznesy związane z nowymi technologiami, e-commerce, gamingiem. Myśmy już wcześniej rozwijali te obszary działalności, mieliśmy zdobyte doświadczenie w obsłudze takich podmiotów i w tym trudnym czasie pandemii zaczęło to procentować.

Mając dobrze zdywersyfikowany portfel produktowy, ponadto, obniżając koszty poprzez m.in. wprowadzenie zdalnej obsługi klientów, mogliśmy stosunkowo dobrze przetrwać 2020 rok. Oczywiście, w II i III kwartale nastąpił spadek przychodów, ale już w IV kwartale zaczęliśmy nadrabiać straty. Nasi klienci choć też odczuwali skutki pandemii, to jednak nie bankrutowali nie musieli się restrukturyzować.

Zdalny kontakt prawnika z klientem to chyba jednak nie to samo co bezpośrednie spotkanie?

Oczywiście, jeżeli po raz pierwszy mamy kontakt z klientem, to bezpośrednie spotkanie z nim, uścisk dłoni – mają duże znaczenie. Jeżeli jednak utrzymujemy relacje z klientem przez dłuższy czas, to spotkania zdalne okazują się tak samo efektywne jak tradycyjne, ale jeszcze pozwalają nam zaoszczędzić mnóstwo czasu i tym samym zmniejszyć koszty obsługi klientów. A w czasach pandemii okazało się to bardzo ważne.

Nie szukać problemów tylko nowych rozwiązań

Czy kancelariom prawnym trudno jest się dostosować do bardzo szybkich zmian w gospodarce, w której powstają na przykład nowe branże oparte na nowoczesnych technologiach?

Przy tradycyjnym podejściu do tego zawodu – tak. Mówi się na przykład, że prawnicy szukają problemów, a nie rozwiązań.

Tymczasem, przedsiębiorcy działający w obszarach IT bardzo często poszukują nowych rozwiązań. Często prawo za nimi nie nadąża. Trzeba umieć pomóc takim przedsiębiorcom, zdobyć doświadczenie w takich dziedzinach.

Pamiętam, jak naszym klientem został developer gier na urządzenia mobilne. Wtedy jeszcze było to małe środowisko, wystarczyło poznać kilku takich przedsiębiorców i można było powiedzieć, że znamy branżę. Na początku to było grono przyjaciół, potem zaczęło przybywać takich przedsiębiorców, zaczęła bardzo szybko powstawać branża, która stała się obiektem zainteresowania wielkich marek. Tym samym zaczęła być atrakcyjna również dla prawników. Trzeba jednak umieć rozmawiać z tymi przedsiębiorcami, bardzo często są to ludzie młodzi, szukający innowacyjnych, nietypowych rozwiązań. W sytuacji pandemii, gdzie takie branże zaczęły się bardzo szybko rozwijać zdobyte wcześniej doświadczenia okazały się bezcenne.

Nie szukać problemów tylko nowych rozwiązań

PUTZ KANCELARIA
PRAWNA

A tradycyjne obszary prawne? Jeśli ktoś przyjdzie do Pana na przykład w sprawach testamentowych?

Już na początku naszej działalności zaczęliśmy się specjalizować w obsłudze biznesu. Obsługujemy małe i średnie przedsiębiorstwa, ale też i wielkie firmy, choć w wąskich zakresach, jak na przykład ochrona danych osobowych. Można powiedzieć, że sprawy spadkowe, testamentowe nie powinny nas interesować. A jednak zauważyliśmy tu ciekawą tendencję. Jest bardzo wiele osób, np. w średnim wieku, które zakończyły już swoje biznesy, sprzedały je, ale mających znaczne aktywa, często nietypowe, nieraz na całym świecie. Mogą to być akcje, udziały w firmach itd. Stały się osobami bardzo zamożnymi i teraz chcą pomyśleć o przekazaniu tych aktywów rodzinie. Mogą mieć przy tym specjalne wymagania, co do tych aktywów chcą, aby one w określony sposób funkcjonowały itd. Nie chodzi tu więc o zwykłe napisanie testamentu. Uważam, że w XXI wieku będzie bardzo

Nie szukać problemów tylko nowych rozwiązań

wiele takiego przekazywania aktywów przez istniejących lub byłych już przedsiębiorców.

Określając przyszłą koniunkturę eksperci pytają przedsiębiorców o ich przewidywania co do rozwoju gospodarki, czy są optymistami, czy pesymistami, czy będą inwestować, czy się wstrzymają, bo czasy są niepewne. Jak Pan, jako przedsiębiorca odpowiedział by na takie pytania?

Trudno by mi było precyzyjnie oznaczyć jakiś punkt na skali, jeśli pyta Pan o wskaźnik PMI (Purchasing Managers' Index). Wiadząc pozamykane sklepy, punkty usługowe, trudno być optymistą. Jeśli jednak biorę pod uwagę dziedzinę, w której działam, to tu już jestem optymistą. Wchodzimy w nowy rok z wieloma nowymi produktami, z nowymi relacjami z naszymi klientami, z umiejętnością obniżania kosztów obsługi. To wszystko pozwala nam spokojnie patrzeć w przyszłość, myśleć o dalszym rozwoju. Bardzo nas cieszy, że nie musimy zmniejszać zatrudnienia, a nawet myślimy o jego zwiększaniu.