

# Duży może więcej

Radostaw Biedecki, partner zarządzający, i Witold Daniłowicz, Of Counsel w kancelarii Noerr Biedecki sp. k., o tym, czy dla prawnika doświadczenia zdobyte za granicą mogą być przydatne w Polsce, oraz o perspektywach rynku usług prawnych

Rozmawia  
Piotr Cegłowski

**Na początek pytanie, które nasuwa się samo: Dlaczego – pomimo wielu sukcesów i znakomitej rozpoznawalności w środowisku biznesowym – zrezygnowali panowie z prowadzenia własnej kancelarii i zdecydowali się wejść do korporacji, jaką jest Noerr?**

**Radosław Biedecki:** Grupa Noerr jest jedną z 10 największych kancelarii w Niemczech, istnieje od 1950 r. i działa w Europie Zachodniej oraz Środkowej. Jej roczne obroty to ponad 220 mln euro. Polskie biuro Noerr funkcjonowało od 1992 r., specjalizując się przede wszystkim w obsłudze niemieckich klientów. Podobnie jak nasza dotychczasowa kancelaria DJBW nie zawsze mogło rozwinąć skrzydła, ponieważ podjęcie naprawdę poważnych zleceń warunkowane jest liczbą wysoko wyspecjalizowanych prawników. W związku z tym, gdy wiosną zwrócił się do nas z propozycją współpracy przedstawiciel Noerr, zdecydowaliśmy się podjąć rozmowy. Po mniej więcej półroczu doszliśmy do porozumienia, które polegało na tym, że całe nasze biuro weszło do Grupy i powstała nowa kancelaria: Noerr Biedecki spółka komandytowa.

**Witold Daniłowicz:** Uprzedzając pytanie, od razu wyjaśnię, że rolę frontmana – partnera zarządzającego – powierzyliśmy mecenasowi Biedeckiemu, którego wiek, energia

Po połączeniu z Noerr możemy liczyć na pomoc specjalistów z wielu krajów. Firma ma też biuro w Alicante, gdzie znajduje się Europejski Urząd Patentowy. To ważne dla naszych klientów, którzy prowadzą działalność także na zagranicznych rynkach





i wiedza znakomicie predestynują do takiego zadania. Moja obecna rola to Of Counsel, czyli doradca i mentor, który zajmuje się rozwojem biznesu, ale nie ma udziałów. Jest to formuła stosowana od dziesiątków lat m.in. w USA i u nas powinna się dobrze sprawdzić. Nie oznacza to oczywiście, że nie będę osobiście prowadził pewnych spraw.

**Oprócz panów do Noerr przeszli dwaj pozostali wspólnicy DJBW?**

**R.B.:** Są to Witold Jurcewicz, który również zdecydował się występować jako Of Counsel, oraz mój brat Ludomir Biedekich.

**W.D.:** Merger naszych firm – pod szyldem Noerr – przebiega wyjątkowo harmonijnie. Wynika to zapewne z tego, że obie specjalizowały się w podobnych zagadnieniach prawnych. Dziś możemy klientom zaoferować więcej, choćby dlatego, że gdy gdzieś potrzeba, jesteśmy

w stanie zaangażować znacznie większy zespół niż dotąd.

**R.B.:** Dodam, że dla obu naszych kancelarii rozwój organiczny trwałby zbyt długo i byłby zbyt kosztowny. Ważne jest również to, że niejako automatycznie powiększyła się liczba klientów, przede wszystkim o firmy z terenu Niemiec.

**Dojrzałość rynku i ograniczona liczba transakcji sprawia, że kancelariom jest coraz trudniej pozyskać intratne zlecenia.**

**W.D.:** Jak wiadomo, Prokuratoria Generalna wkrótce ma przejąć obsługę wszystkich spółek Skarbu Państwa. Poza tym maleje aktywność inwestorów zagranicznych. Może to oznaczać problemy dla wielu polskich kancelarii. Nie kryję, że właśnie tego rodzaju sygnały nadchodzące z rynku miały istotny wpływ na naszą decyzję o połączeniu z Noerr.

**Chciałbym przypomnieć mecenasowi Daniłowiczowi, że w wywiadzie, którego udzielił nam kilka lat temu, mówił o zaletach prowadzenia własnej kancelarii, po wielu latach pracujących w jednej z najbardziej prestiżowych firm na świecie White & Case...**

**W.D.:** Odchodząc z White & Case, byłem pełen optymizmu, ale wówczas perspektywy rozwoju rynku wyglądały znacznie lepiej niż dzisiaj. Nie uwzględniłem tego, że kancelaria, jaką stworzyłem z Witoldem Jurcewiczem, która połączyła się z firmą braci Biedekich, choć szybko się rozwinęła, okazała się jednak za mała dla dużych klientów i spraw.

**Obaj panowie macie bogate doświadczenia zagraniczne. Czy są one przydatne w Polsce?**

**R.B.:** Podobnie jak mój brat studiowałem w Strasburgu, w moim przypadku było to prawo. To otworzyło mi moż-







## Co lubi **Witold Daniłowicz**

**Zegarki** – IWC oraz jedynej tradycyjnej amerykańskiej marki – Hamilton

**Pióra** – Montblanc

**Ubrania** – od lat używa koszul Hilditch & Key

**Wypoczynek** – dużo podróżuje, często wraca na Majorkę. Spędza sporo czasu w domu na Mazurach

**Kuchnia** – polska, lubi dziczyznę

**Restauracja** – San Lorenzo

przy al. Jana Pawła II w Warszawie

**Samochód** – BMW X3 i Land Rover Discovery

**Hobby** – historia Polski XVII w., myślistwo – dużo publikuje na ten temat, przygotowuje się do obrony pracy doktorskiej o prawie polowania

łem się od najlepszych. Ukończyłem prawo w Luizjanie, jedynym stanie USA, w którym obowiązuje podobny system jak w Polsce, oparty na Kodeksie Napoleona. Chcąc później praktykować w Teksasie, musiałem po raz drugi zdać arcytrudny egzamin adwokacki. Po sześciu latach pracy w znakomitej kancelarii Vinson & Elkins w 1990 r. przenieśliśmy się do jej biura w Londynie, a następnie założyłem jej biuro w Warszawie. W 1993 r., po wycofaniu się Vinson & Elkins z Polski, przeszedłem do White & Case. Lata spędzone za granicą to coś więcej niż tylko dostęp do potencjalnych klientów. W tym czasie budowałem sieć kontaktów, wiem, do kogo zadzwonić, gdy trzeba coś szybko załatwić na drugim końcu świata.

**R.B.:** W przypadku Noerr możemy liczyć na pomoc specjalistów z Niemiec, Czech, ze Słowacji, z Węgier, Rumunii, USA, Belgii i Wielkiej Brytanii. Firma ma też biuro w Alicante, gdzie znajduje się Europejski Urząd Patentowy. To ważne dla naszych klientów, którzy często prowadzą działalność nie tylko na polskim, lecz także na zagranicznych rynkach.

**Obaj panowie macie bogate doświadczenie w dziedzinie managerskiej. Jak wykorzystujecie je na co dzień?**

**W.D.:** W naszej pracy najważniejsze jest zrozumienie potrzeb klienta. A w dziedzinie kierowania firmą fundamentalny warunek sukcesu stanowi umiejętność rozpoznania mocnych i słabych stron współpracowników oraz motywowanie ich do wydajnej pracy. W kancelariach prawnych pracują indywidualiści, z każdym z nich trzeba inaczej rozmawiać.

**R.B.:** Istotne są też wyznaczanie wspólnych i indywidualnych celów oraz klarowna komunikacja. Wiem z praktyki, że nic nie może się udać, jeśli komunikaty wysyłane przez szefa są nieprecyzyjne. ☹

## Co lubi **Radostaw Biedecki**

**Zegarki** > IWC, Zenith

**Pióra** > Montblanc

**Ubrania** > Boggi Milano

**Wypoczynek** > polskie wybrzeże, Dolomity.

Zwiedzając świat, stara się nawiązywać bezpośrednie kontakty z mieszkańcami odwiedzanych krajów, w tym kontekście najlepiej wspomina Zanzibar i Meksyk

**Kuchnia** > śródziemnomorska

**Samochód** > Mitsubishi Pajero

**Hobby** > beletrystyka, sport: biegi, rower i snowboard. Odbywa staż myśliwski



liwość współpracy z klientami z francuskiej strefy językowej. Przez kilka lat pracowałem dla firmy deweloperskiej należącej do grupy Géant, żeby w 2003 r. – wspólnie z bratem – uruchomić własną kancelarię, wyspecjalizowaną w dziedzinie nieruchomości, rynków kapitałowych i akwizycji firm. W 2014 r. połączyliśmy siły z mecenasami Daniłowiczem i Jurcewiczem.

Już wówczas uważaliśmy, że nasze kancelarie są za małe, a połączenie powinno przynieść dobre efekty. Tak też się stało. W dodatku mogliśmy skorzystać z wiedzy i doświadczenia naszych wspólników. W tym zawodzie, jak chyba nigdzie indziej, sprawdza się schemat: mistrz–uczeń.

**W.D.:** Miło mi słyszeć te słowa; ja również miałem mistrzów, a uczy-