

Rozmowa o możliwościach kariery prawników z Prezesem Polskiego Związku Pracodawców Prawniczych

Witold Daniłowicz, wspólnik zarządzający w kancelarii DBJ oraz prezes Polskiego Związku Pracodawców Prawniczych

Ewelina Skocz: Czym przez ostatni rok zajmował się Polski Związek Pracodawców Prawniczych?

Witold Daniłowicz: Największym sukcesem związku w zeszłym roku była skuteczna walka z projektem ustawy, na mocy której Ministerstwo Finansów chciało wprowadzić opodatkowanie spółek komandytowych. Jak wiadomo, większość kancelarii prawnych funkcjonuje właśnie jako spółki komandytowe. Ich opodatkowanie spowodowałoby podwójne opodatkowanie partnerów – raz płaciliby podatek jako spółka a później jako osoby fizyczne. Gdyby ta ustawa weszła w życie, firmy prawnicze musiałyby zmienić formę prawną swojej działalności. Na szczęście udało się przekonać Ministerstwo Finansów żeby się wycofało z tego pomysłu.

Druga rzecz to integracja środowiska prawniczego. Już trzeci raz zorganizowaliśmy spotkanie towarzyskie partnerów firm prawniczych. Jest to wspaniała okazja żeby prawnicy, którzy normalnie spotykają się po drugiej stronie stołu negocyjnego, czy po drugiej stronie sali sądowej, mogli się spotkać na gruncie towarzyskim.

No i kolejną rzeczą, powiedziałbym stałym elementem w naszej działalności, jest praca nad rankingami kancelarii prawnych. Tutaj usiłujemy zapewnić przestrzeganie pewnych standardów, takich jakby chociażby podawanie wszystkich kancelarii, które brały udział w danej transakcji.

ES. Jak młodzi mogą korzystać z tych rankingów? Na co powinni zwracać uwagę? Czy uważa Pan że to jest dobre narzędzie również dla studentów ostatnich lat studiów prawniczych, dla absolwentów prawa? Czy to powinno być jakimś drogowskazem?

Nie jest łatwo odpowiedzieć na to pytanie. Większość rankingów to rankingi wielkościowe. Można się z nich dowiedzieć, że firma X jest największą firmą w Polsce. Ale czy to znaczy, że jest to najlepsze miejsce pracy dla danego absolwenta? Moim zdaniem nie koniecznie. Z całej masy powodów. Po pierwsze może się okazać, że największy wcale nie musi być najlepszy. Nie żeby akurat tak nie było czy nie mogło być, ale jedno wcale nie wynika z drugiego. Sama wielkość o niczym nie mówi. Na pewno istotne są informacje na temat specjalizacji kancelarii. Jeżeli ktoś chce się w czymś specjalizować, bo go interesują np. rynki kapitałowe, to może się z rankingów dowiedzieć które kancelarie specjalizują się w tej dziedzinie. To już jest jakaś przydatna informacja. Ogólnie jednak rzecz biorąc, rankingi nie są najlepszym przewodnikiem dla młodych prawników szukających pracy, aczkolwiek są na pewno przydatnym źródłem informacji o kancelariach.

E.S.: Panie Mecenasiu, a założmy teraz taką sytuację. Witold Daniłowicz, piąty rok studiów prawniczych. Co Pan robi żeby się przebić, żeby dostać pracę? Jaki kierunek Pan wybiera, jaką dziedzinę prawa? Jak Pan by teraz wszedł na ten rynek pracy?

W.D.: To jest bardzo trudne pytanie.

E.S. Ale przed tym trudnym pytaniem stoi cała masa ludzi. Patrzą na Pana, doceniają i chcieliby być w przyszłości takim mecenasem jak Pan i teraz pytają się: co by Pan zrobił na ich miejscu, czym by Pan się kierował.

W.D.: Spróbuję na to odpowiedzieć w tej sposób: przede wszystkim trzeba się czymś wyróżnić.

E.S.: Czym by się Pan wyróżnił?

W.D.: przede wszystkim trzeba mieć dobre wyniki ze studiów - to już zawęży zbiór konkurentów. Druga sprawa to znajomość języków obcych, przynajmniej jeżeli myśli się o pracy w poważnych kancelariach. Można jeszcze spróbować studiów za granicą – na przykład roczne LL.M. w Anglii czy w Stanach. Ale i to stało się bardzo popularne i ilość osób z takimi dyplomami na rynku szukających pracy jest całkiem spora. Można jeszcze skończyć drugie studia o kierunku ekonomicznym – wydaje mi się to świetnym rozwiązaniem dla tych młodych prawników, którzy myślą o pracy przy dużych transakcjach.

E.S.: No to co by młody Witold Daniłowicz dzisiaj zrobił?

W.D.: Chyba dalej nic takiego specjalnego nie można już zrobić. Można spróbować gdzieś pojechać za granicę na rok czy dwa, ale tak naprawdę to przede wszystkim trzeba pukać do wielu drzwi i liczyć na to, że się kogoś przekona do swojej osoby. Zawsze uważałem, że najważniejsze jest żeby ktoś mi chciał dać szansę na przekonanie go że jestem dobry!

E.S.: Ale czym by Pan się chciał wyróżnić - jako Pan, jako młody student prawa. Jak przychodzą do Pana młodzi na spotkania rekrutacyjne, to na co Pan zwraca uwagę? Czym Ci ludzie mają się wyróżniać żeby byli zauważeni?

W.D.: Załóżmy że jest pięć osób, i wszyscy mają bardzo dobre wyniki w nauce i na papierze wszyscy wyglądają tak samo obiecująco. Trudno opisać, jak wygląda proces wyboru kogoś z tej piątki bo to jest bardzo subiektywne. Zaczniemy może od tego, co może dzisiaj nie wszystkim się podoba, ale jak mówi stare przysłowie: „jak cię widzą, tak cię piszą”. Moim zdaniem sporo o osobie można powiedzieć na podstawie jej ubioru. Kandydat powinien być porządnie ubrany (nie należy tego rozumieć jako modnie), raczej konserwatywnie. Rozmowa kwalifikacyjna nie jest miejscem gdzie się imponuje rozmówcy super modnym garniturem czy fantastyczną sukienką. Tu trzeba pokazać z jednej strony dbałość o wygląd i schludny ubiór a z drugiej zrozumienie tego gdzie się jest i pokazanie że swoim wyglądem pasuje się do tego miejsca. Kilka lat temu młody człowiek przyszedł na rozmowę kwalifikacyjną w zielonym garniturze. I jeden z moich kolegów nie wytrzymał i spytał go „dlaczego akurat ten garnitur Pan wybrał na nasze spotkanie?”, w odpowiedzi na co usłyszał: „wszyscy mi mówią, że w zielonym dobrze wyglądam”. To tylko pokazało, że ten młody człowiek zupełnie nie rozumiał do jakiego świata wkracza

E.S.: No ale czy nie można takiemu młodemu człowiekowi powiedzieć tego? No bo on „wchodzi” dopiero na rynek pracy, on może nie wiedzieć tego. Miałby feedback jak ma się na spotkanie ubrać.

W.D.: Może i tak, tylko rozmowa kwalifikacyjna to nie jest ani czas ani miejsce na szkolenie. Ja mam wybrać z pięciu kandydatów tego, z którym będę pracował. Wezmę tego który moim zdaniem

najlepiej pasuje do zespołu. Młody człowiek powinien być „odrobić lekcje” i się dowiedzieć jak należy się ubrać na rozmowę kwalifikacyjną w firmie prawniczej!

E.S. Są takie szkolenia.

W.D.: No właśnie. Druga rzecz to perswazja. Czyli umiejętność przekonywania – w tym przypadku przekonania kogoś do własnej osoby. Kolejna bardzo ważna rzecz to entuzjazm do pracy. Nie wszyscy zdają sobie sprawę z charakteru pracy w kancelarii. Jest to bardzo ciężka praca, wymagająca ogromnego poświęcenia. Osoby które szukają „normalnej” pracy – „od do” i wolne weekendy do takiej pracy w ogóle się nie nadają. Robimy transakcje, czasem trzeba siedzieć po nocach. Do tego potrzebny ktoś, kogo taka praca pasjonuje, kto docenia fakt, że ma szansę robić ciekawe rzeczy, bo się czegoś nauczy. Jak ktoś się mnie pyta w czasie rozmowy kwalifikacyjnej ile godzin dziennie się tu pracuje, to duża kancelaria nie jest właściwym miejscem pracy dla niego.

E.S. Jeszcze jakieś cechy?

No i może na koniec - taka osobowość, która powoduje, że ktoś będzie się nadawał do bycia członkiem zespołu. Z tym jest też problem, bo wydaje mi się, że studia prawnicze tworzą prawników indywidualistów. Tacy ludzie są świetnymi prawnikami ale często nie umieją pracować w zespole. Bardzo wielu młodych prawników ma problem z pracą w zespole, pod jakimś kierownictwem, gdyż to w ogóle nie kojarzy im się z pracą prawnika. A tutaj to są tak duże tematy, tak duże sprawy, że wszystko trzeba robić w zespole. Umiejętność pracy z innymi jest rzeczą niezmiernie ważną.

E.S.: A jako młody student prawa na ostatnim roku studiów, którą z dziedzin prawa by Pan obstawiał? Uważa Pan, że która dziedzina będzie taką, w której warto się specjalizować, bo ona będzie zawsze, bo jest perspektywiczna, bo klienci będą zlecać pracę...

W.D.: Podatki będą zawsze. Wydają mi się, że finanse też. To są trudne dziedziny, ale zawsze aktualne. Żeby móc się nimi zajmować dobrze jest zrobić jakieś kursy zagadnień księgowych czy ekonomicznych. Pozwoli to na zrozumienie toku myślenia klientów czy bankierów inwestycyjnych. Pozwoli zrozumieć biznesowe aspekty transakcji. Studia prawnicze tego w ogóle nie dają a co gorsza prawnicy często nie chcą się tym zajmować. Mówią: „ja nie chcę w ogóle w te problemy biznesowe wchodzić, proszę mi tylko powiedzieć jaki jest problem prawny i ja go rozwiąże”. Prawnik, który jest w stanie to przekroczyć tę barierę jest dużo bardziej atrakcyjny i dla kancelarii i dla klienta. On jest w stanie nawiązać rozmowę z klientem na zupełnie innym poziomie i to jest naprawdę duża wartość.

E.S. Obserwujemy faktycznie iż coraz większym zainteresowaniem cieszą się zajęcia z finansów dla prawników. Finanse dla nie-finansistów, czyli jak czytać sprawozdanie finansowe przy transakcji, o co chodzi w księgowości, jak analizować cyfry.

W.D.: W swojej poprzedniej firmie stworzyłem program szkoleń dla wszystkich młodych prawników na całym świecie. Dzięki temu programowi moja kancelaria wygrała plebiscyt na najlepszy program szkoleniowy. Tematy finansowo-księgowe, w tym także jak czytać sprawozdania były tam mocno akcentowane.

E.S. Dziękuję bardzo za rozmowę.