

TYLKO ZMIANA JEST STAŁA

ROZMOWA Z DR. WITOLDEM DANIŁOWICZEM, RADCĄ PRAWNYM
I PREZESEM POLSKIEGO ZWIĄZKU PRACODAWCÓW PRAWNICZYCH

Jest pan prezesem Polskiego Związku Pracodawców Prawniczych. To kolejny podmiot, który reprezentuje interesy części środowiska prawniczego. Po co w ogóle powstał?

Związek założyliśmy w odpowiedzi na krytykę dużych firm prawniczych, szczególnie międzynarodowych, za czasów pierwszych rządów PiS w latach 2005–2007. Postanowiliśmy się zorganizować, żeby lepiej przekonywać do naszych racji. Potem przyszły inne zadania. Kiedy korporacje zawodowe pracowały nad zmianami do kodeksów etyki zawodowej, postanowiliśmy dodać swoje komentarze do zgłaszanych projektów, uwzględniające specyfikę dużych kancelarii. Opracowaliśmy też kilka zbiorów zasad, tzw. dobrych praktyk, np. w odniesieniu do rankingów kancelarii prawnych. Nie usiłujemy konkurować z samorządami zawodowymi ani ich zastępować. Kancelarie prawne mają jednak swoją specyfikę i swoje problemy, na które staramy się reagować.

Jedną z ich cech szczególnych jest to, że pracują w nich obok siebie adwokaci, radcowie prawni i prawnicy bez uprawnień.

Z jakimi problemami zwracają się do Związku firmy prawnicze?

Na przykład z próbami wprowadzenia zmian w prawie podatkowym, które miałyby niekorzystny wpływ na kancelarie i ich działalność. Często dostajemy też sygnały o pracach nad innymi aktami prawnymi, które mają wpływ na kancelarie. Naszą największą bolączką są jednak podejmowane od czasu do czasu próby przedstawienia dużych kancelarii w złym świetle.

W grudniu ma się ukazać publikacja poświęcona prawnikom trzydziestolecia...

Zbliża się 30. rocznica przemian ustrojowych w naszym kraju, a także trzydziestolecie działalności dużych kancelarii na naszym rynku. Postanowiliśmy przy tej okazji uhonorować tych prawników, którzy wnieśli największy wkład w tworzenie i rozwój rynku kancelarii prawnych w Polsce. Inicjatywę tę realizujemy wspólnie z redakcją „Rzeczpospolitej”. Jej efektem będzie także przyznanie kilkudziesięciu osobom wyróżnienia „Prawnik Trzydziestolecia”. Przy okazji chcemy też wskazać na ogromną rolę naszych kancelarii w rozwoju Polski w mijającym trzydziestolecu.

Jako młody prawnik po Uniwersytecie Wrocławskim po wybuchu stanu wojennego został pan w USA...

Tak, skończyłem w Stanach zarówno studia podstawowe (J.D.) i podyplomowe (LL.M.). Potem zdałem egzamin adwokacki w Luizjanie. Jako że egzamin z tego stanu, ze względu na odmienność systemu prawnego, nie jest honorowany w żadnym innym stanie, a ja podjąłem pracę w kancelarii w Teksasie, musiałem zdać kolejny egzamin adwokacki również i w tym stanie. Myślałem, że to już koniec moich egzaminów, ale po powrocie do Polski zdałem jeszcze egzamin radcowski.

Wzorem młodego, ambitnego prawnika Mitcha McDeere’a, głównego bohatera słynnego filmu „Firma” w reżyserii Sydneya Pollacka, pracował pan w teksańskiej kancelarii 60 godzin tygodniowo?

Takie były czasy. Normą było 2000 godzin (tzw. *billable hours*) rocznie. Daje to 40 godzin tygodniowo. Aby wypracować tyle



Witold Daniłowicz; fot. Archiwum W. Daniłowicz

godzin obliczeniowych, trzeba było spędzić w kancelarii przynajmniej 50 godzin w tygodniu. Wielu kolegów pracowało jeszcze więcej. Ja też byłem w tej grupie, bo chciałem wykazać, że nie tylko nie jestem gorszy, a może nawet lepszy od innych. Byłem pierwszym cudzoziemcem zatrudnionym w mojej kancelarii – Vinson & Elkins w Houston. Pracowałem z absolwentami najlepszych amerykańskich wydziałów prawa. Stawką w tej „grze” (nazywanej czasami wyścigiem szczurów) było zostanie partnerem w kancelarii. Wszyscy o tym marzyli, ale statystyka wskazywała, że cel osiągał jedynie co dziesiąty z tych, którzy rozpoczęli pracę zaraz po studiach. Trzeba było się więc mocno starać. Dlatego w tamtych czasach przez pierwsze osiem lat pracy zawodowej przebywało się głównie w biurze. Co ciekawe, dopóki nie zostałem partnerem, nie miałem z firmą żadnej umowy na piśmie. Po praktyce wakacyjnej po drugim roku studiów dostałem pisemną ofertę z informacją, ile będę zarabiał w pierwszym roku, i to wszystko.

Co się zmieniło od tego czasu?

Wydaje mi się, że zaszła ogromna zmiana w podejściu nie tylko do pracy, ale do życia w ogóle. Obecnie młodzi ludzie, bardziej niż moje pokolenie, cenią sobie życie osobiste. Chcą rozwijać swoje zainteresowania, podróżować. Pieniądze i kariera dla wielu z nich, zarówno w Polsce, jak i Stanach Zjednoczonych, nie są już głównym celem. Jednocześnie zostanie partnerem w kancelarii stało się znacznie trudniejsze i wielu młodych prawników uznało, że nie warto poświęcać najlepszych lat życia, aby o to walczyć. Kiedy jeszcze w latach 90. latałem do centrali White & Case w Nowym Jorku, do późna w nocy w oknach naszego biura świeciło się mnóstwo światła. To młodzi prawnicy „wyrabiali godziny”. Dzisiaj o tej porze można tam spotkać głównie partnerów. Kiedy zaczynałem karierę zawodową, praca, firma i klienci byli na pierwszym miejscu. Dopiero potem myślało się o życiu prywatnym. W Polsce na początku lat 90. było podobnie. Młodzi ludzie zorientowali się, że mają szansę na takie doświadczenie zawodowe i zarobki, o jakich ich rodzice nawet nie mogli marzyć.

Na początku lat 90. do Polski wróciła cała grupa zazwyczaj młodych i dobrze wykształconych na zachodnich uniwersytetach prawników, którzy do dziś stanowią o sile sektora usług prawniczych w naszym kraju. Były wśród nich tak znane dziś osoby, jak Lejb Fogelman czy też obecny prezes Legii Warszawa Dariusz Mioduski.

Było wiele takich osób, które przyjechały ze Stanów, z Anglii czy Francji. Niektórzy nadal praktykują w Warszawie, niektórzy wyjechali z Polski po kilku latach, a jeszcze inni jak Darek Mioduski, którego w swoim czasie ściągnąłem z Houston do pracy w Warszawie, odeszło z zawodu.

Od pewnego czasu pełni pan stanowisko Of Counsel w międzynarodowej kancelarii Noerr.

Po odejściu z White & Case wraz z dr. Jurcewiczem i Magdą Baliszewską założyliśmy własną kancelarię pod nazwą DJW. Po dwóch latach działalności połączyliśmy się z kancelarią

Biedecki, a po kolejnym roku Noerr zaproponował mi poprowadzenie ich kancelarii w Warszawie. Ja z kolei zaproponowałem połączenie naszej kancelarii z warszawskim biurem Noerr, której szefem zostałby Radosław Biedecki, a ja wspierałbym go jako Of Counsel. I tak też się stało. Nasze połączenie okazało się dużym sukcesem, z czego jestem bardzo dumny.

Co z perspektywy czasu uznałby pan za swoje sukcesy w tej firmie?

Stworzyliśmy kancelarię, która wówczas była liderem w Europie Środkowo-Wschodniej. Zbudowałem także biura White & Case w Kazachstanie oraz Uzbekistanie. Opracowałem i wdrożyłem zupełnie nowatorski system szkoleń dla młodych prawników z całego świata, który funkcjonuje w kancelarii do dziś. Pod nazwą *Professional Skills Institute* prowadziłem trzy centra szkoleniowe, do których wysyłałymi wszystkich młodych prawników (Nowy Jork, Brugia w Belgii i Chiang Mai w Tajlandii) przyjeżdżających do kancelarii. Dzisiaj każda firma prawnicza prowadzi takie szkolenia, ale wtedy było to pewne novum na rynku usług prawniczych.

Niedawno w Instytucie Nauk Prawnych Polskiej Akademii Nauk obronił pan doktorat poświęcony prawu polowania. Dlaczego wybrał pan akurat taki temat?

Prawo polowania to kluczowa instytucja prawa łowieckiego, która określa, kto może polować na danym gruncie. W większości krajów europejskich prawo polowania jest związane z własnością ziemi.

Czytając niemieckojęzyczną literaturę prawniczą poświęconą łowiectwu, zauważyłem, że prawo polowania jest kluczowym pojęciem w tamtejszym ustawodawstwie łowieckim. Ponieważ polski model ustrojowy łowiectwa jest w dużej mierze oparty na modelu niemieckim, zaintrygowało mnie, dlaczego to pojęcie w ogóle nie występuje w polskim prawie. Postanowiłem więc przyjrzeć się bliżej temu zagadnieniu. W rezultacie okazało się, że prawo polowania jest u nas jak najbardziej obecne, tyle że nie jest nazwane. Postanowiłem więc wykazać jego istnienie, a jednocześnie zbadać jego charakter prawny. Moja książka „Prawo polowania”, będąca rozszerzoną wersją pracy doktorskiej, ukazała się już drukiem nakładem wydawnictwa Wolters Kluwer.

Jakie wyzwania stoją przed rynkiem usług prawniczych w Polsce w najbliższych latach?

Widzę kilka takich wyzwań. Po pierwsze jest to kurczący się rynek dużych transakcji. Jest ich po prostu coraz mniej, co niewątpliwie będzie miało wpływ na duże kancelarie. Z drugiej strony na rynku jest coraz więcej świetnie wyszkolonych prawników, co znacznie zwiększa konkurencję, tak pomiędzy prawnikami, jak i kancelariami. Do tego dochodzą wyzwania stawiane przez nowe technologie, które niewątpliwie zmieniają rynek usług prawnych. Temu ostatniemu zagadnieniu nasz Związek poświęcił specjalny raport opublikowany w zeszłym miesiącu. ◀

Rozmawiał: Marcin Zawisliński