

Koronawirus a rynek prawniczy

Badanie rynku usług prawniczych

Autor badania:

Ryszard Sowiński, prof. WSB



Wolters Kluwer

PARTNER
BADANIA



KRAJOWA IZBA
RADCÓW PRAWNYCH

KOMISJA WSPIERANIA
ROZWOJU ZAWODOWEGO





Autor badania:
Ryszard Sowiński
prof. WSB
doradca kancelarii
prawnych w obszarze
zarządzania

Wprowadzenie

Do podjęcia badań na temat sytuacji kancelarii prawnych w kryzysie skłoniło mnie kilka przesłanek.

Po pierwsze, z ust prawników słyszę liczne pytania o to, jak wygląda sytuacja w innych kancelariach – czy wszyscy doświadczają podobnych problemów?

Po drugie, obserwuję, w jak różny sposób sytuacja dotyka różne firmy prawnicze – w niektórych kancelariach ruch zamarł, inne działają bez zmian.

Po trzecie, zauważyłem, jak różne są reakcje prawników na kryzysową sytuację – od rezygnacji i biernego oczekiwania na rozwój wydarzeń do proaktywnego działania, nie zawsze obliczonego na szybkie rezultaty.

Postanowiłem zgromadzić i uporządkować Państwa głosy, aby mogli Państwo spojrzeć na sytuację na rynku w nieco bardziej obiektywny sposób - pomimo niepewności i krótkiego horyzontu czasowego, w którym jesteśmy w stanie przewidzieć bieg wypadków.

Celem badania była odpowiedź na następujące pytania:

- Jaki wpływ na sytuację kancelarii prawnych ma obecny kryzys?
- Jak zachowują się klienci kancelarii prawnych?
- Jakie działania podejmują prawnicy w obliczu kryzysu?
- Jakie nastroje panują wśród prawników?

Przed lekturą raportu proszę wziąć pod uwagę, że badania zostały przeprowadzone w wyjątkowej sytuacji. Prawnicy obserwują mniejszą aktywność klientów, doświadczają pracy w odosobnieniu, nie są pewni przyszłości, słuchają często katastroficznych prognoz. Duży poziom lęku, poczucia niepewności i stresu z pewnością wpływa na ich postrzeganie rzeczywistości.

Pragnę podziękować Wolters Kluwer Polska za to, że w bardzo krótkim czasie objęło patronat nad badaniami i zorganizowało zespół, który pomógł je przeprowadzić. Jestem pod ogromnym wrażeniem zaangażowania w projekt, który nie ma komercyjnego charakteru i ma służyć naszemu prawniczemu środowisku. Dziękuję Krajowej Izbie Radców Prawnych i Naczelnej Radzie Adwokackiej za objęcie inicjatywy patronatem medialnym.

Opis badania

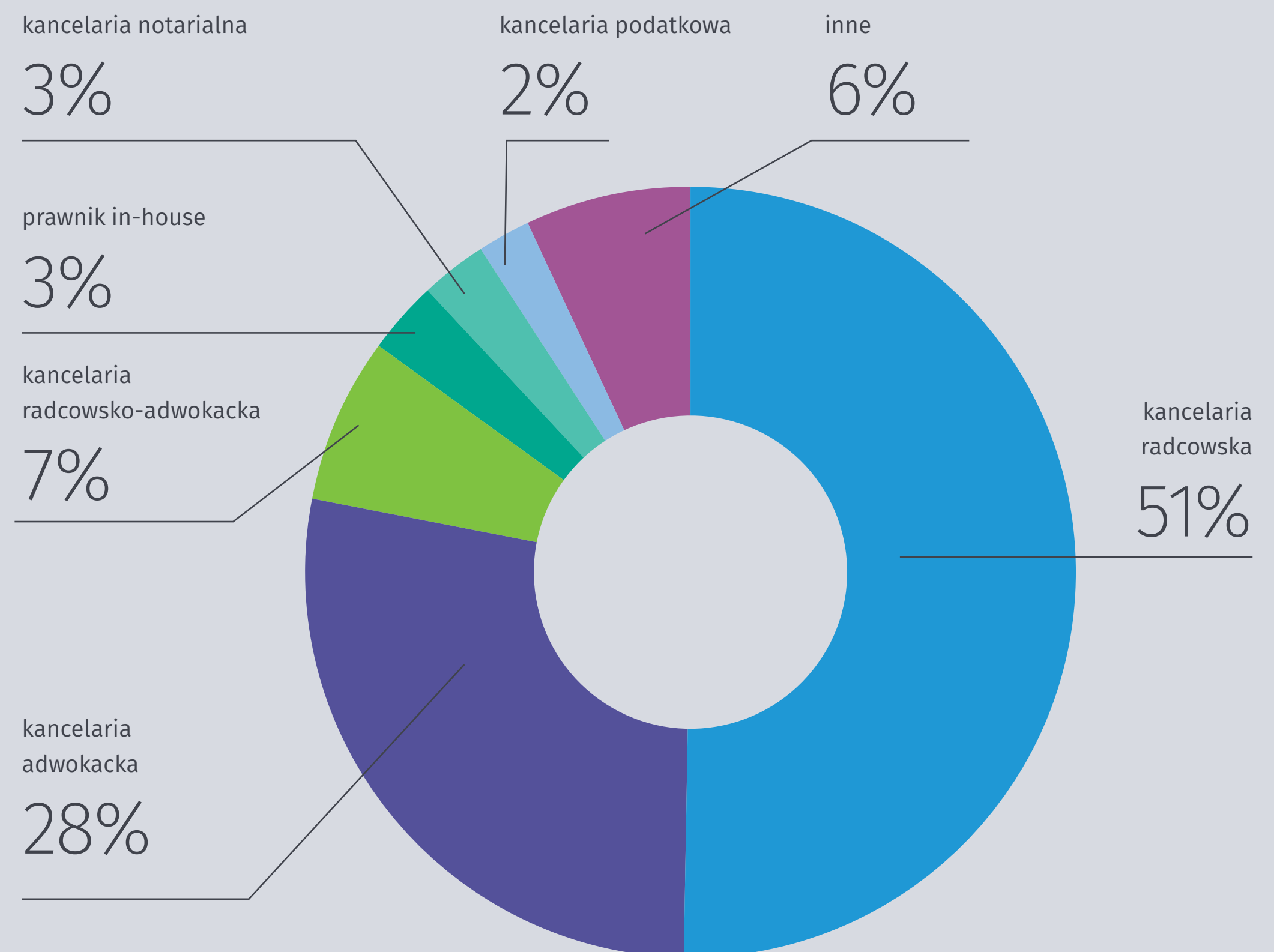
W badaniu wzięło udział 600 przedstawicieli kancelarii prawnych. Zdecydowana większość z nich to kancelarie radcowskie (304), adwokackie (168) i radcowsko-adwokackie (43). Kwestionariusze badania wypełnili również przedstawiciele innych firm prawniczych – kancelarii notarialnych, podatkowych, restrukturyzacyjnych, komorniczych, windykacyjnych, odszkodowawczych i prawnicy przedsiębiorstw.

Respondenci byli zachęceni do wypełnienia kwestionariuszy w mediach społecznościowych (LinkedIn oraz Facebook), a także za pomocą maili wysyłanych przez Wolters Kluwer Polska oraz samorzędy radców prawnych i adwokatów.

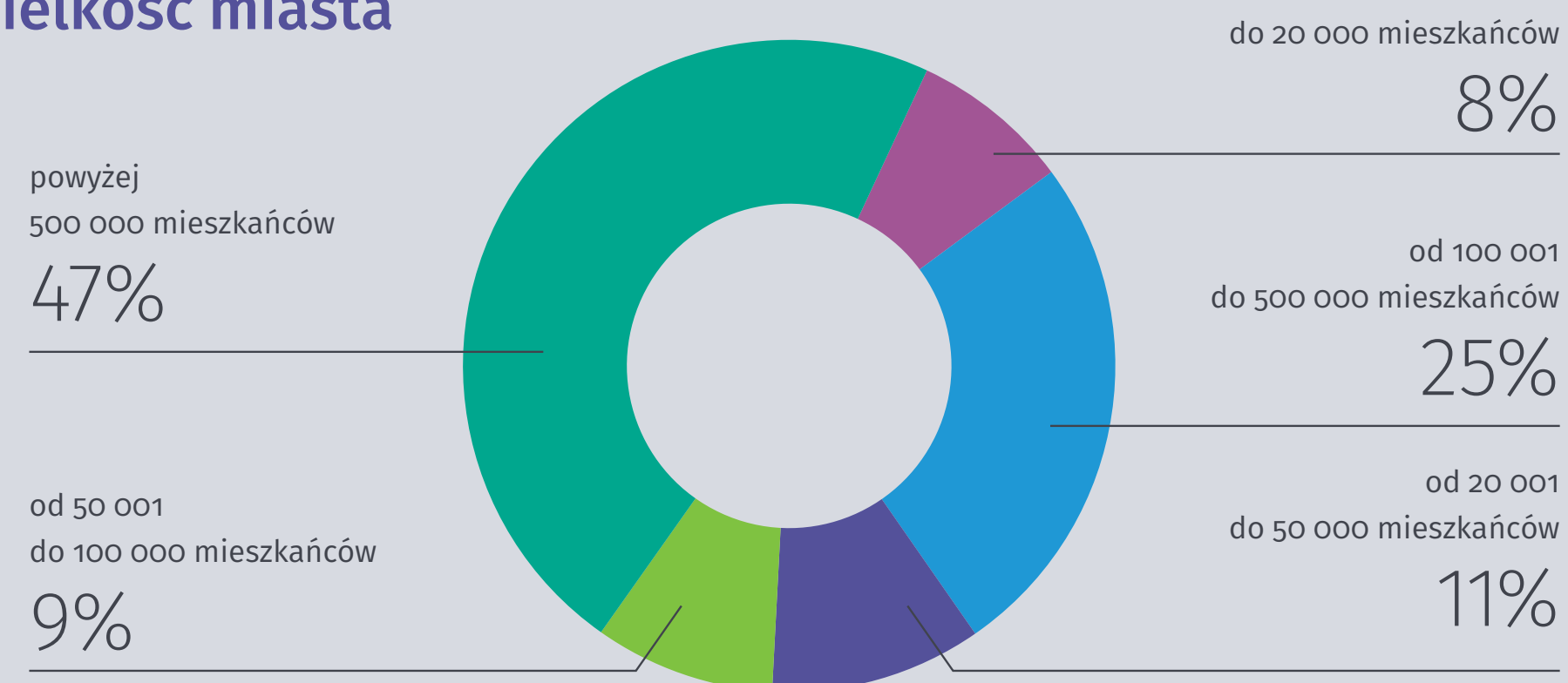
Badanie przeprowadzono w dniach 31 marca – 16 kwietnia 2020 roku.

W badaniu wzięło udział 600 przedstawicieli kancelarii prawnych.

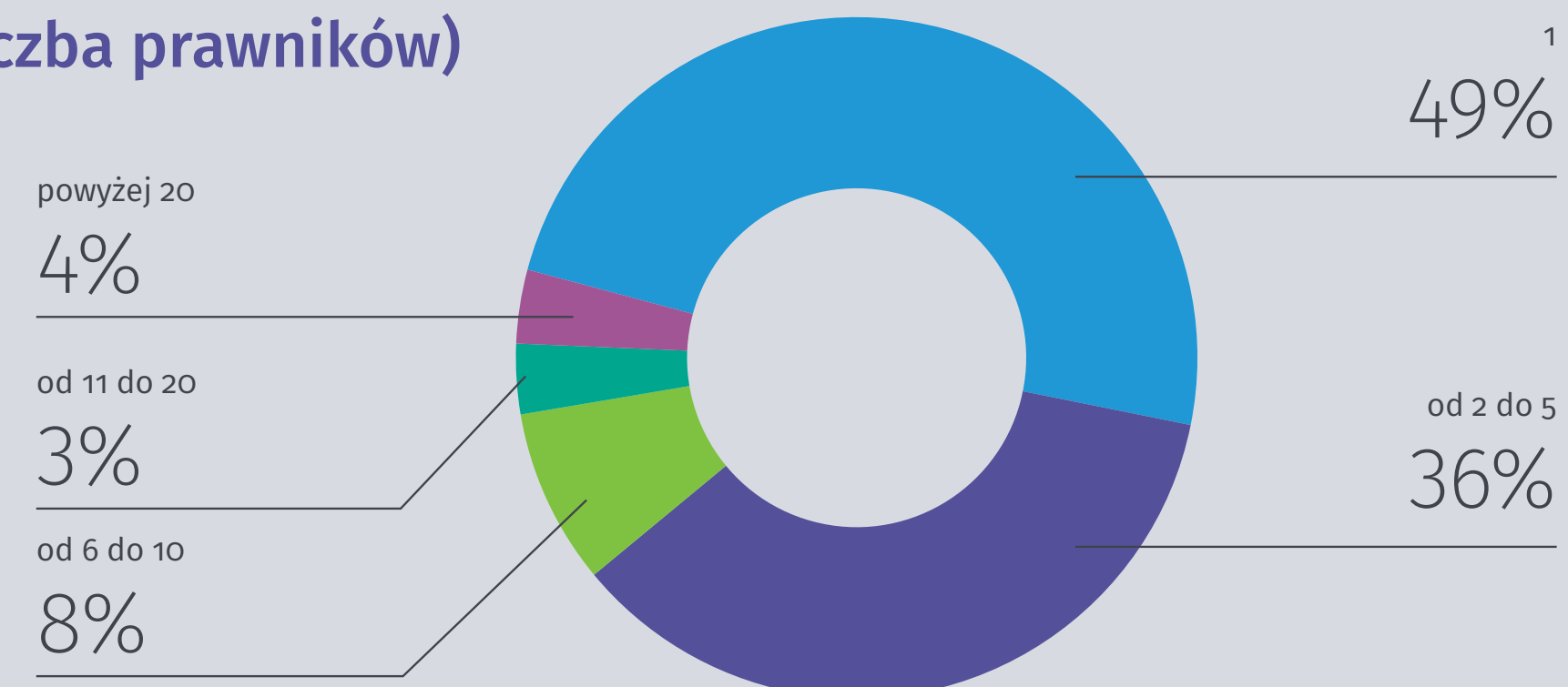
Rodzaje kancelarii biorących udział w badaniu



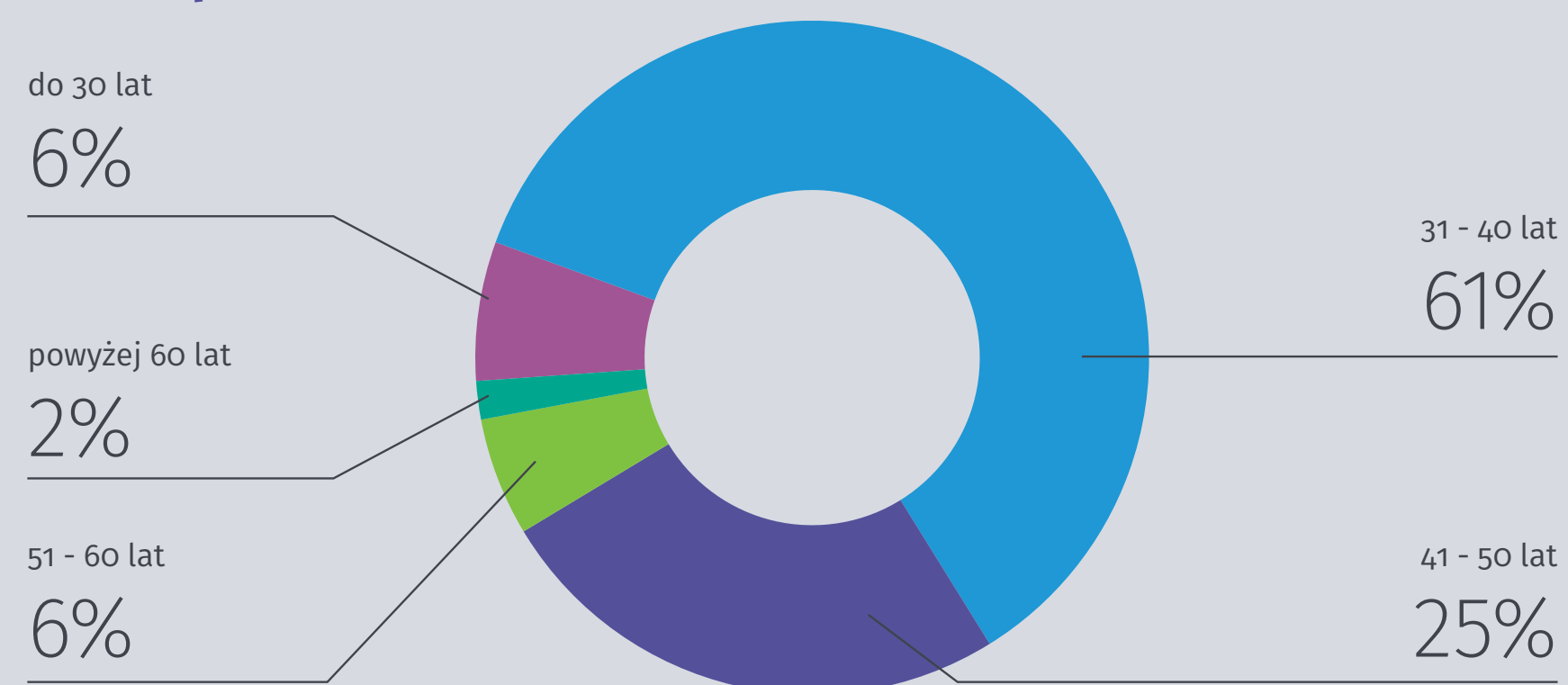
Wielkość miasta



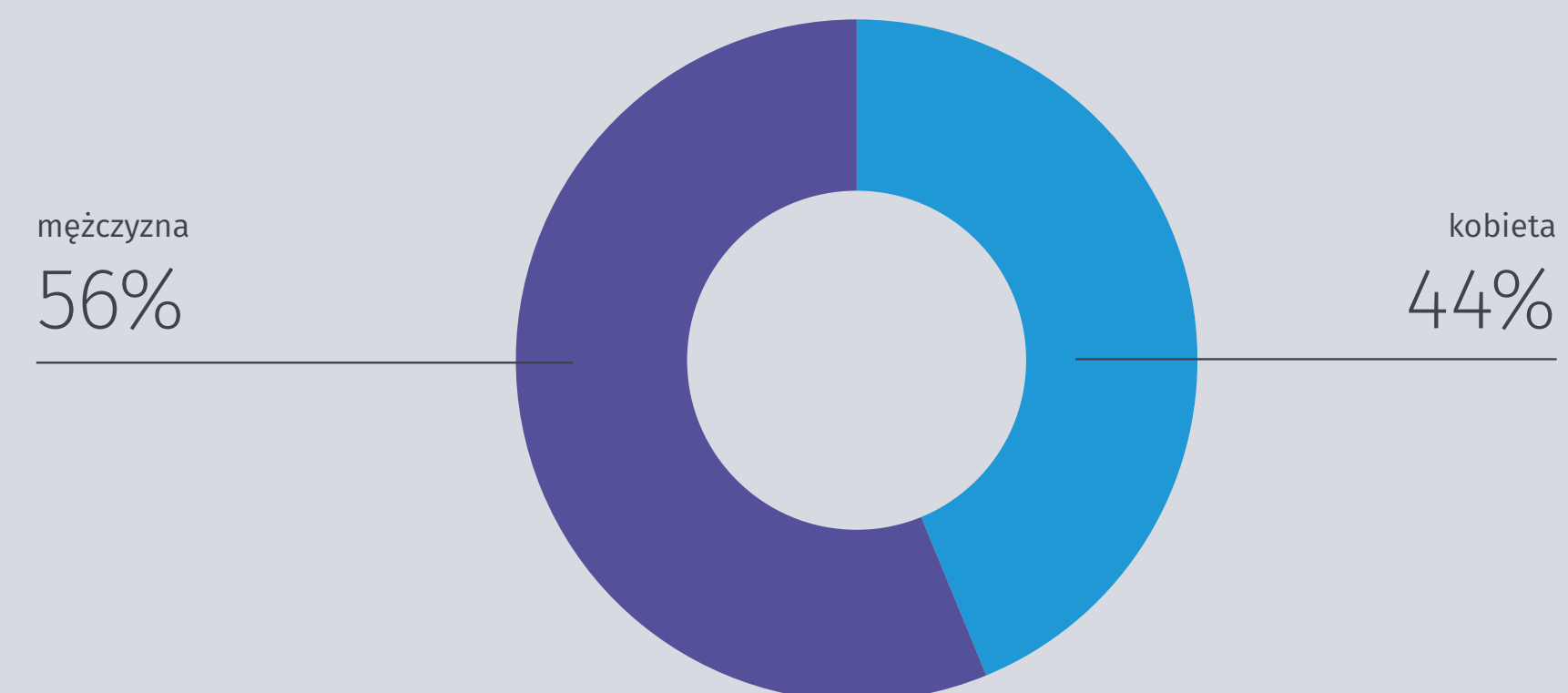
Wielkość kancelarii (liczba prawników)



Wiek respondentów



Płeć

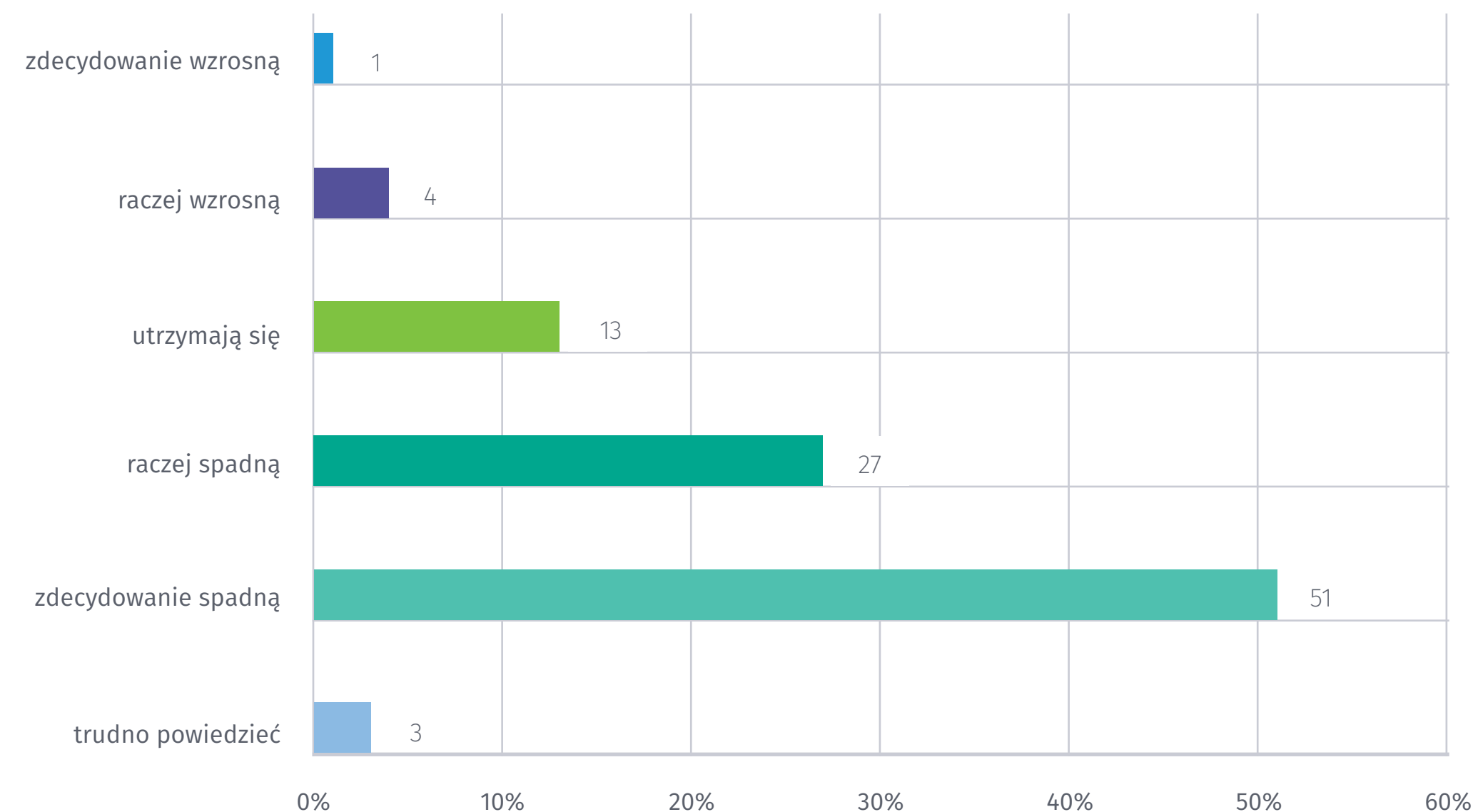


Prawnicy w najbliższych 2 miesiącach przewidują istotny spadek przychodów

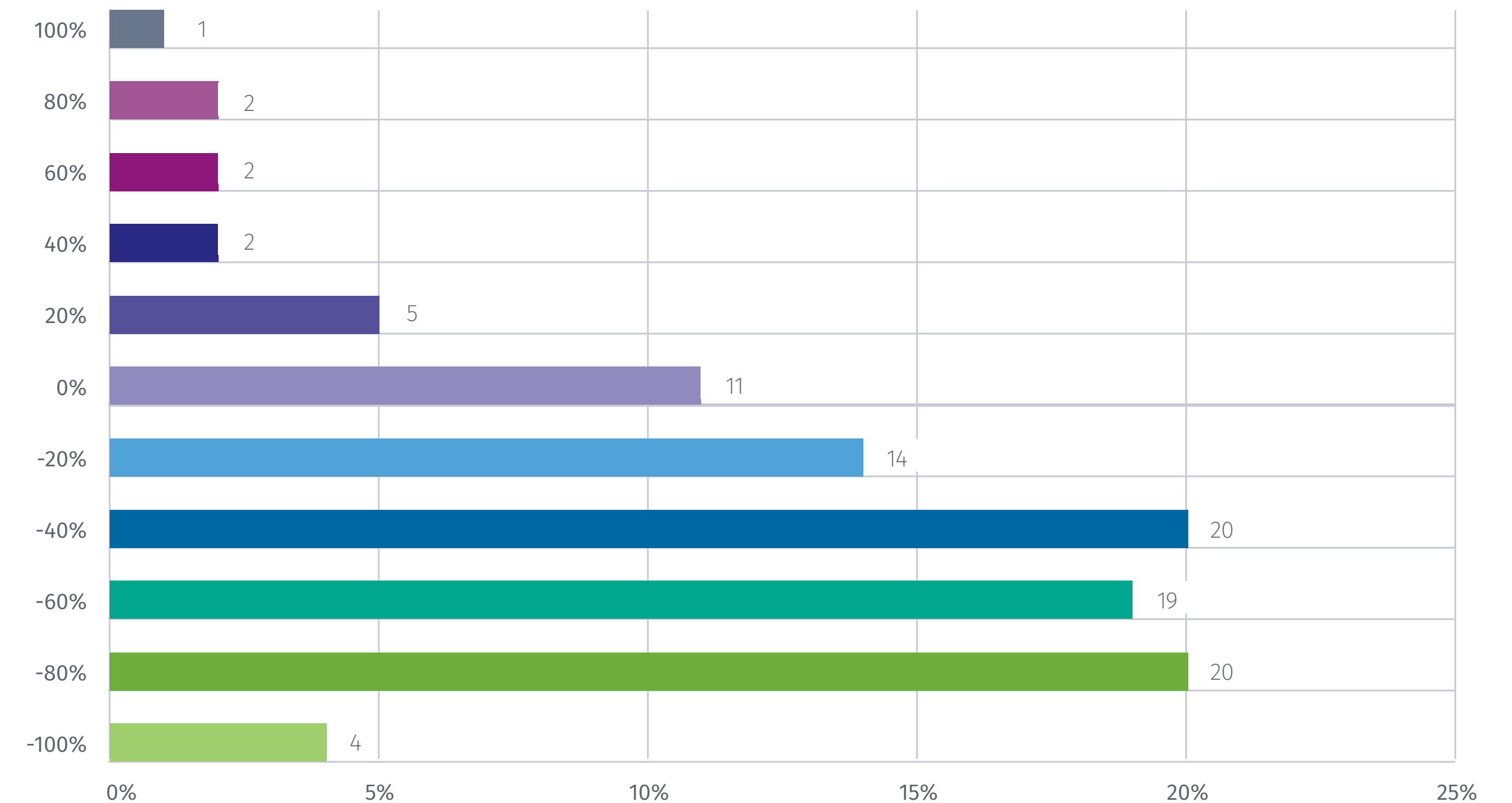
Przewidywania prawników co do krótkoterminowych ekonomicznych skutków kryzysu są pesymistyczne. Aż 79% respondentów stwierdziło, że wpłynie on negatywnie albo zdecydowanie negatywnie na kondycję finansową kancelarii w najbliższych 2 miesiącach.

Zdecydowana większość (77%) respondentów przewiduje obniżenie przychodów. Pytani o skalę zmian przychodów, respondenci wskazywali średnio na ich 37-procentowy spadek.

Przychody kancelarii w ciągu najbliższych 2 miesięcy



Przewidywana skala zmian przychodów kancelarii w okresie najbliższych 2 miesięcy



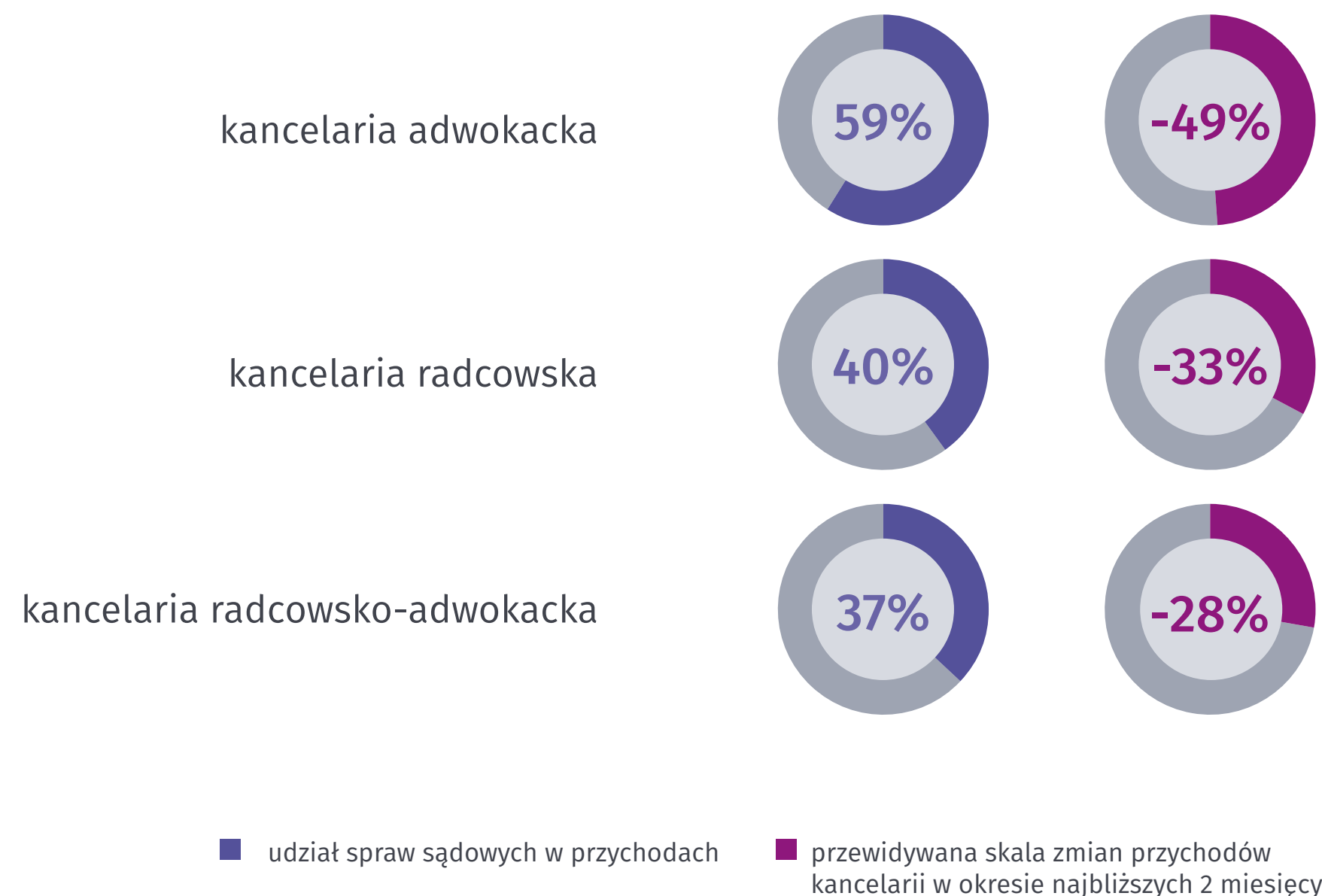
-37%

Pytani o skalę zmian przychodów, respondenci wskazywali średnio na ich 37-procentowy spadek.

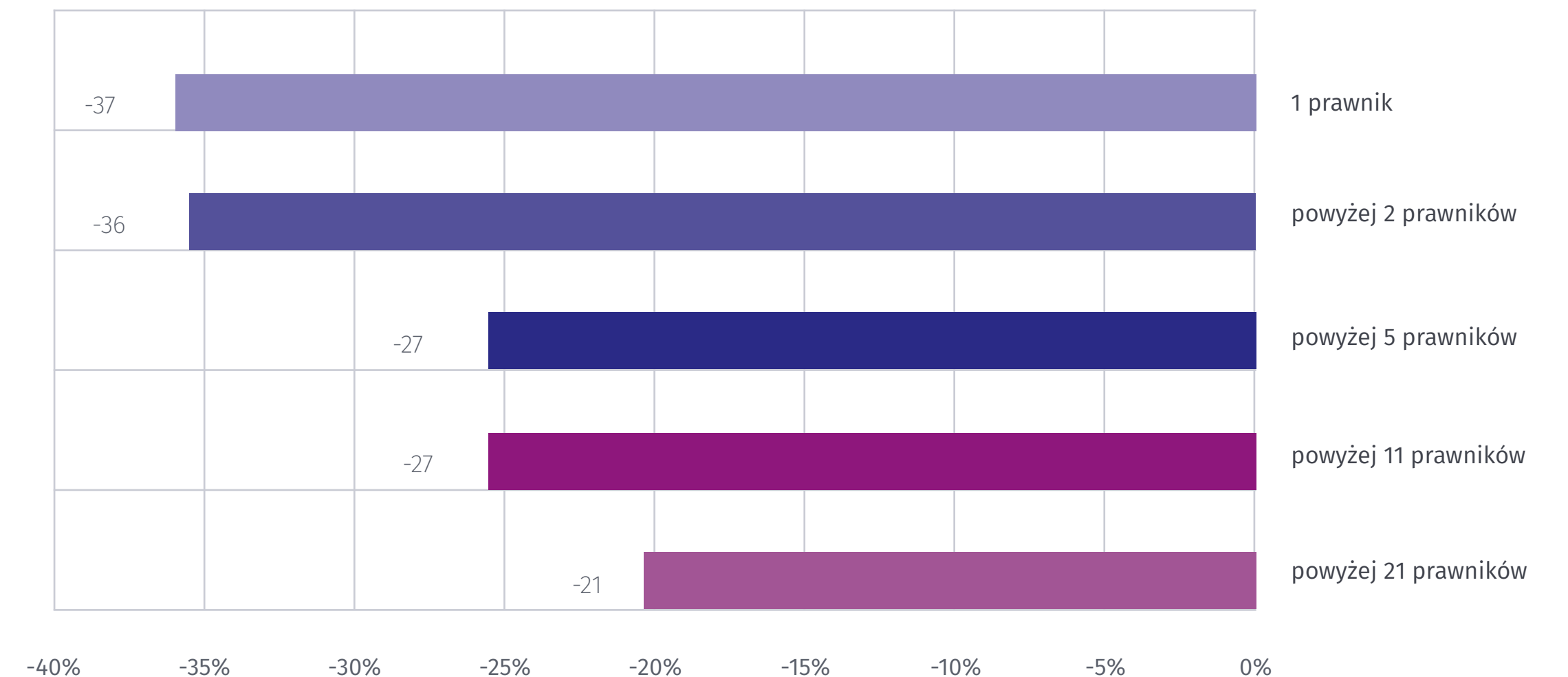
Skala przewidywanego spadku przychodów jest różna, w zależności od specyfiki kancelarii

Szczególnie boleśnie kryzys dotknie kancelarie prowadzące sprawy sądowe. Największy spadek przychodów prognozują kancelarie adwokackie, w których udział przychodów ze spraw sądowych jest wyższy (59%) niż w przypadku kancelarii radcowskich (40%).

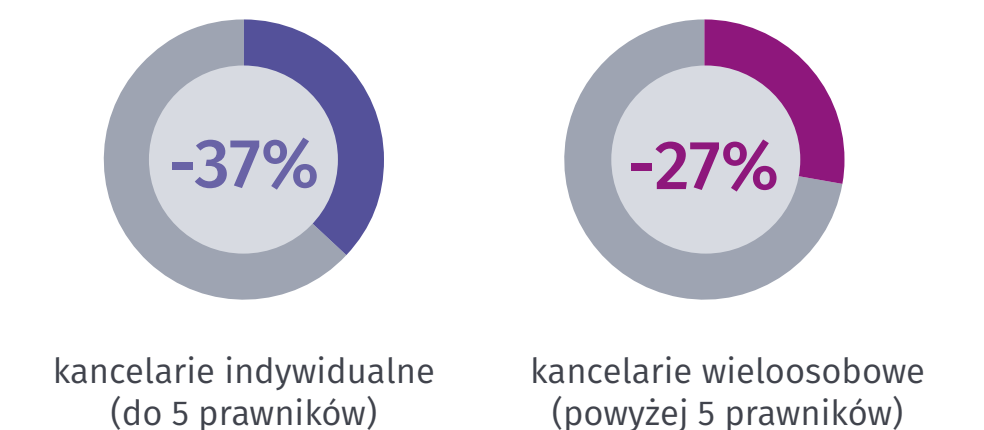
Typ kancelarii, udział spraw sądowych w przychodach a przewidywana skala zmian przychodów kancelarii w okresie najbliższych 2 miesięcy



Wielkość kancelarii a przewidywana skala zmian przychodów w okresie najbliższych 2 miesięcy



Skala przewidywanego spadku przychodów różni się także w zależności od wielkości kancelarii. Kancelarie indywidualne (do 5 prawników) prognozują spadek o 38%, podczas gdy kancelarie wieloosobowe (powyżej 5 prawników) szacują spadek na 28%.



Respondenci podali w kwestionariuszu średnie miesięczne przychody i koszty w okresie 6 miesięcy przed kryzysem. Pozwoliło to na obliczenie wysokości dochodów i rentowności brutto. To z kolei umożliwiło oszacowanie, jaki spadek przychodów jest w stanie zaabsorbować kancelaria bez odnotowania strat.

Dane pokazują wysoką rentowność kancelarii przed kryzysem. Wiele kancelarii jest w stanie funkcjonować nadal bez istotnej restrukturyzacji kosztów nawet przy 20–40-procentowym spadku przychodów.

Wielkość kancelarii a rentowność brutto

	1 prawnik	2-5 prawników	6-10 prawników	11-20 prawników
Przychody netto	10 358	35 831	95 148	144 368
Koszty netto	3 485	15 935	44 256	106 473
Dochód brutto	6 873	19 896	50 892	37 895
Rentowność brutto	66%	56%	53%	26%

Do prezentowanych danych należy podchodzić z ostrożnością. Respondenci podawali najczęściej wyniki finansowe „z głowy”. Z mojego doświadczenia wynika, że prawnicy pytani o podstawowe dane finansowe kancelarii najczęściej nie potrafią podać ich wartości. Powszechnym zjawiskiem jest np. niedoszacowanie kosztów.

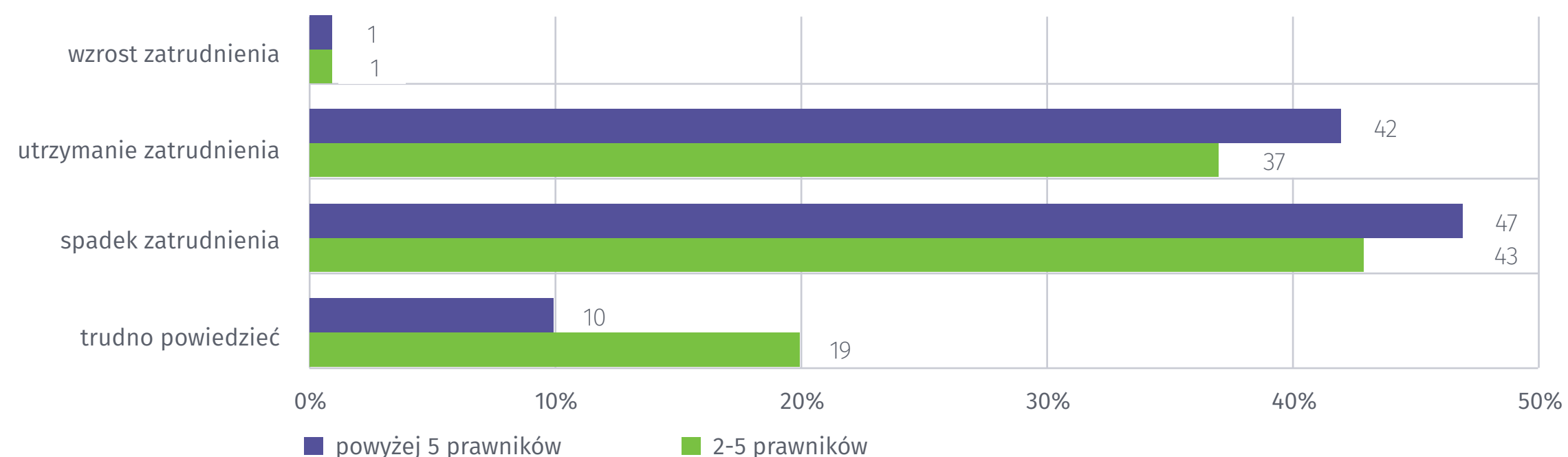
Nie jest również znany poziom kosztów zmiennych, co utrudnia szacowanie wrażliwości kancelarii na spadek przychodów.

Wiele kancelarii jest w stanie funkcjonować nadal bez istotnej restrukturyzacji kosztów nawet przy 20–40-procentowym spadku przychodów.

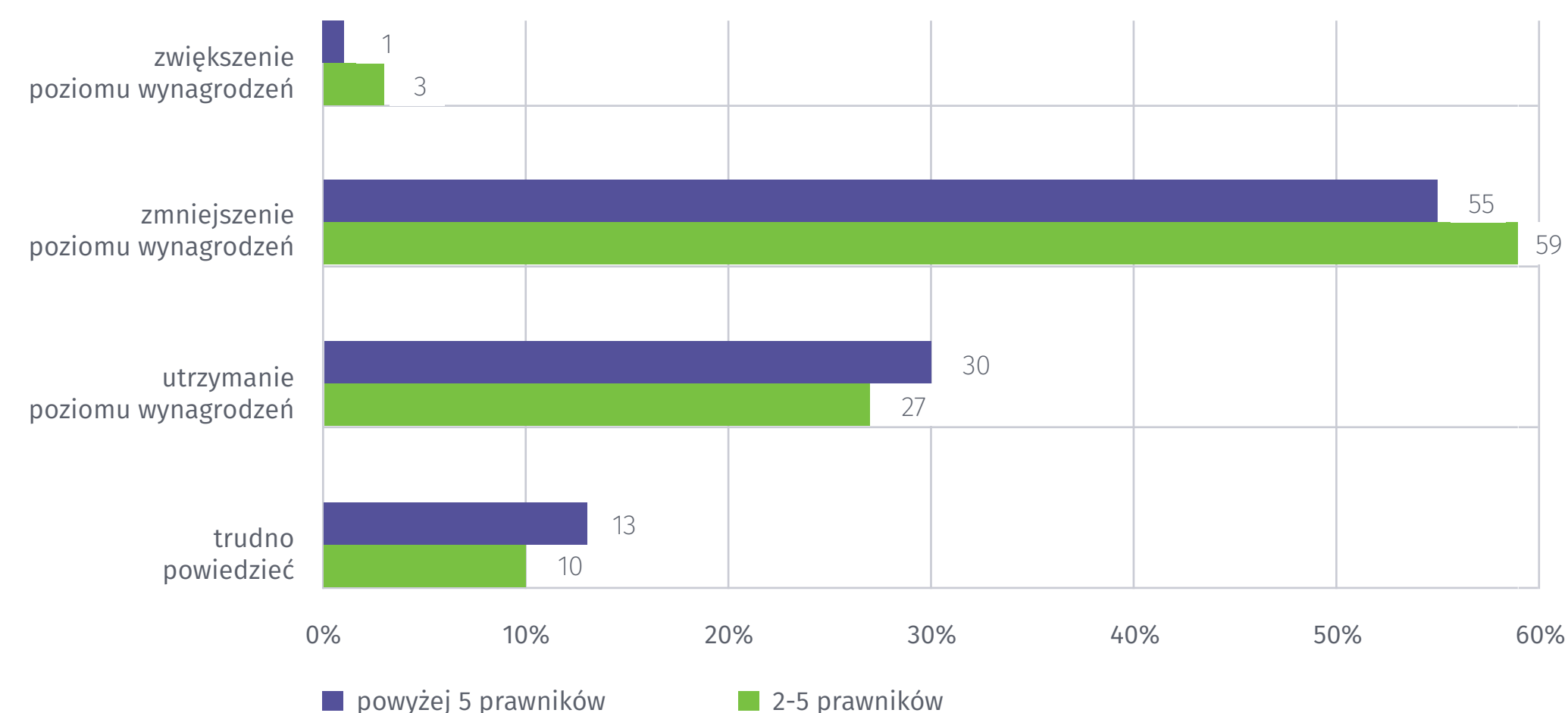
Prawnicy wskazują, że kryzys odbije się niekorzystnie na zatrudnieniu i wysokości wynagrodzeń prawników

Kryzysowa sytuacja może odbić się niekorzystnie na zatrudnieniu w kancelariach. Średnio 43% kancelarii indywidualnych (2-5 prawników) i 47% kancelarii wieloosobowych planuje lub już zmniejszyło zatrudnienie.

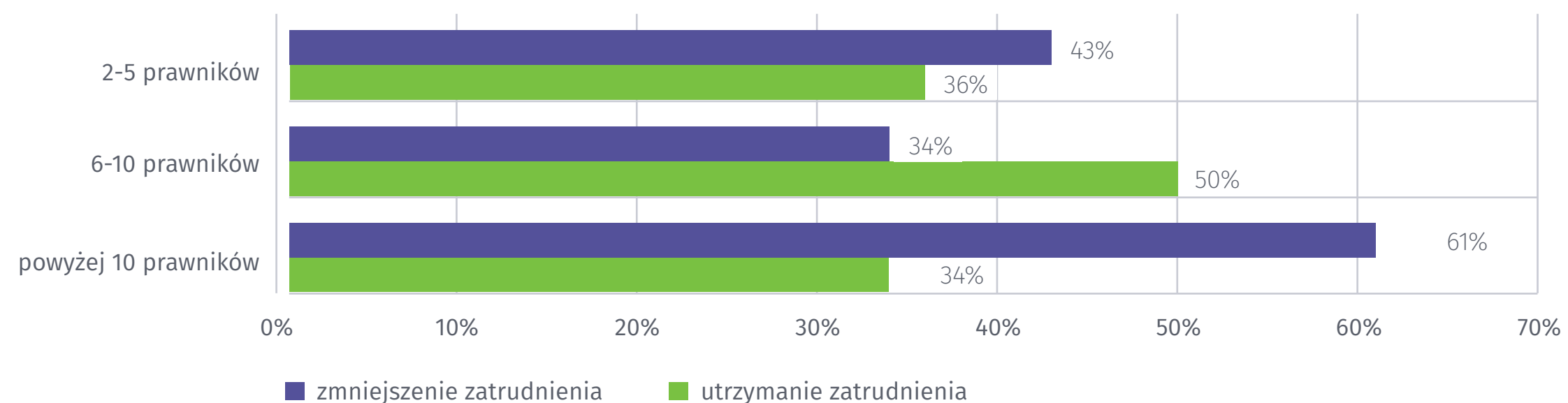
Wpływ kryzysu na zatrudnienie prawników w ciągu 2 najbliższych miesięcy



Wpływ kryzysu na wynagrodzenia prawników w ciągu 2 najbliższych miesięcy

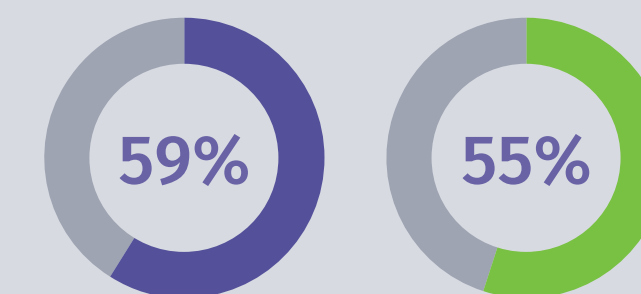


Wielkość kancelarii a przewidywane zmiany zatrudnienia



Jedną ze strategii utrzymania płynności kancelarii jest redukcja wynagrodzeń prawników.

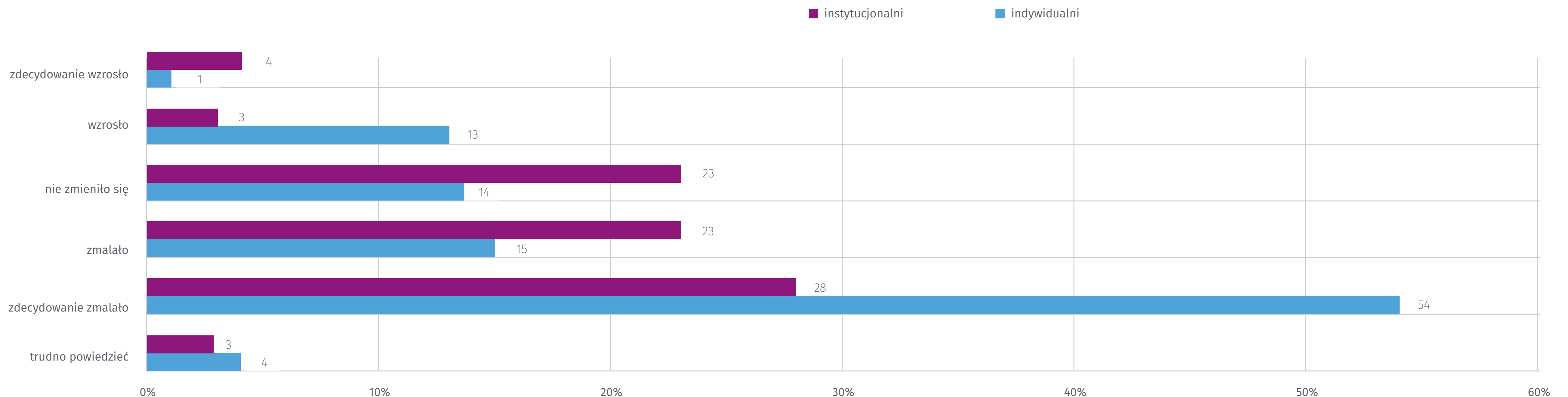
Zmniejszenie ich poziomu planuje 59% kancelarii indywidualnych (2-5 prawników) oraz 55% kancelarii wieloosobowych.



W pierwszych tygodniach kryzysu widać istotny spadek zainteresowania klientami usługami kancelarii

Właściciele kancelarii obserwują zmiany w zachowaniach klientów. Spadek zainteresowania usługami kancelarii w przypadku klientów indywidualnych odnotowuje 69% respondentów, a w przypadku klientów instytucjonalnych – 51%.

Zainteresowanie usługami kancelarii wśród klientów indywidualnych i instytucjonalnych



Warto zadać sobie pytanie, jak będą zachowywali się klienci kancelarii w nieco dłuższej perspektywie czasowej. Badanie zostało przeprowadzone na początku kryzysu, kiedy dotknął on jedynie część klientów kancelarii.

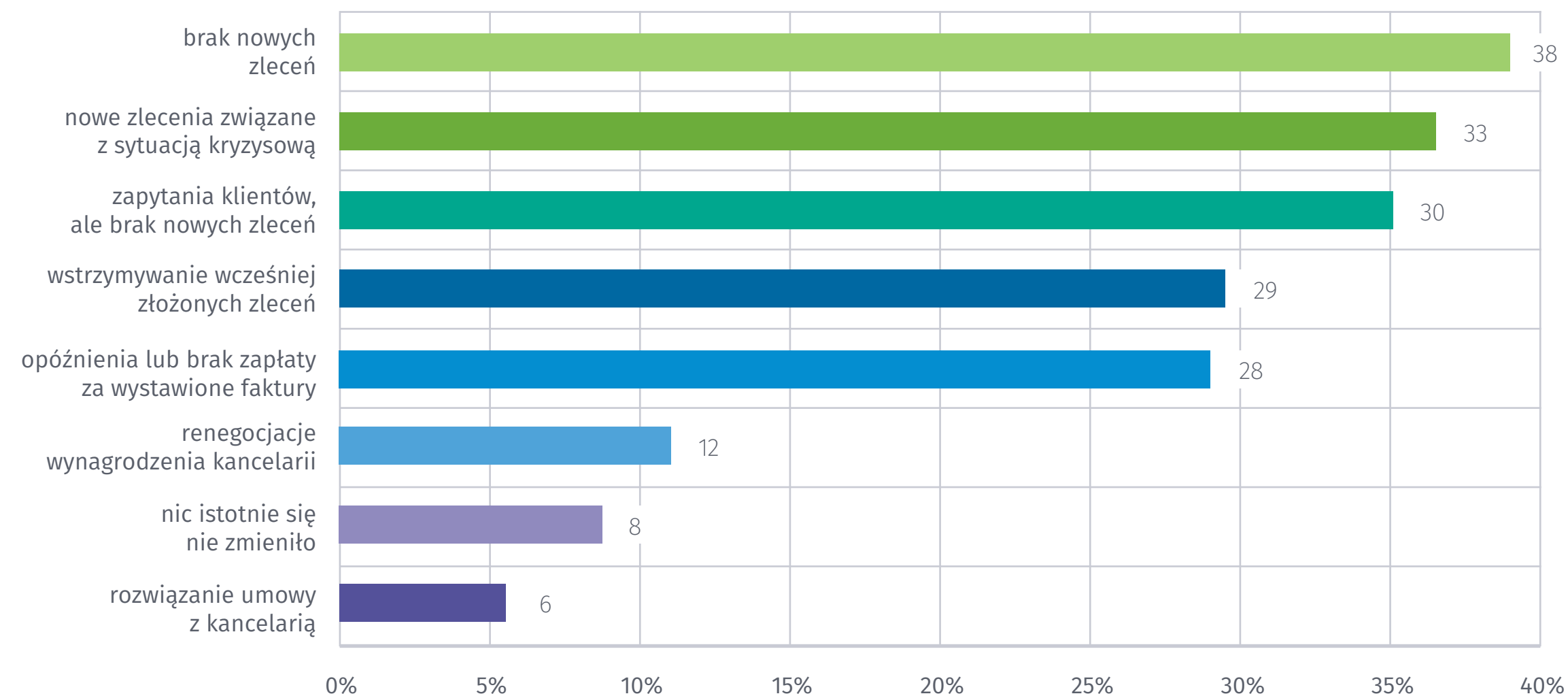
Spadek zainteresowania klientów indywidualnych spowodowany jest głównie zamknięciem lub ograniczeniem pracy sądów.

Klienci instytucjonalni ograniczają zlecenia. Nowe zlecenia dotyczą głównie problemów związanych z kryzysem

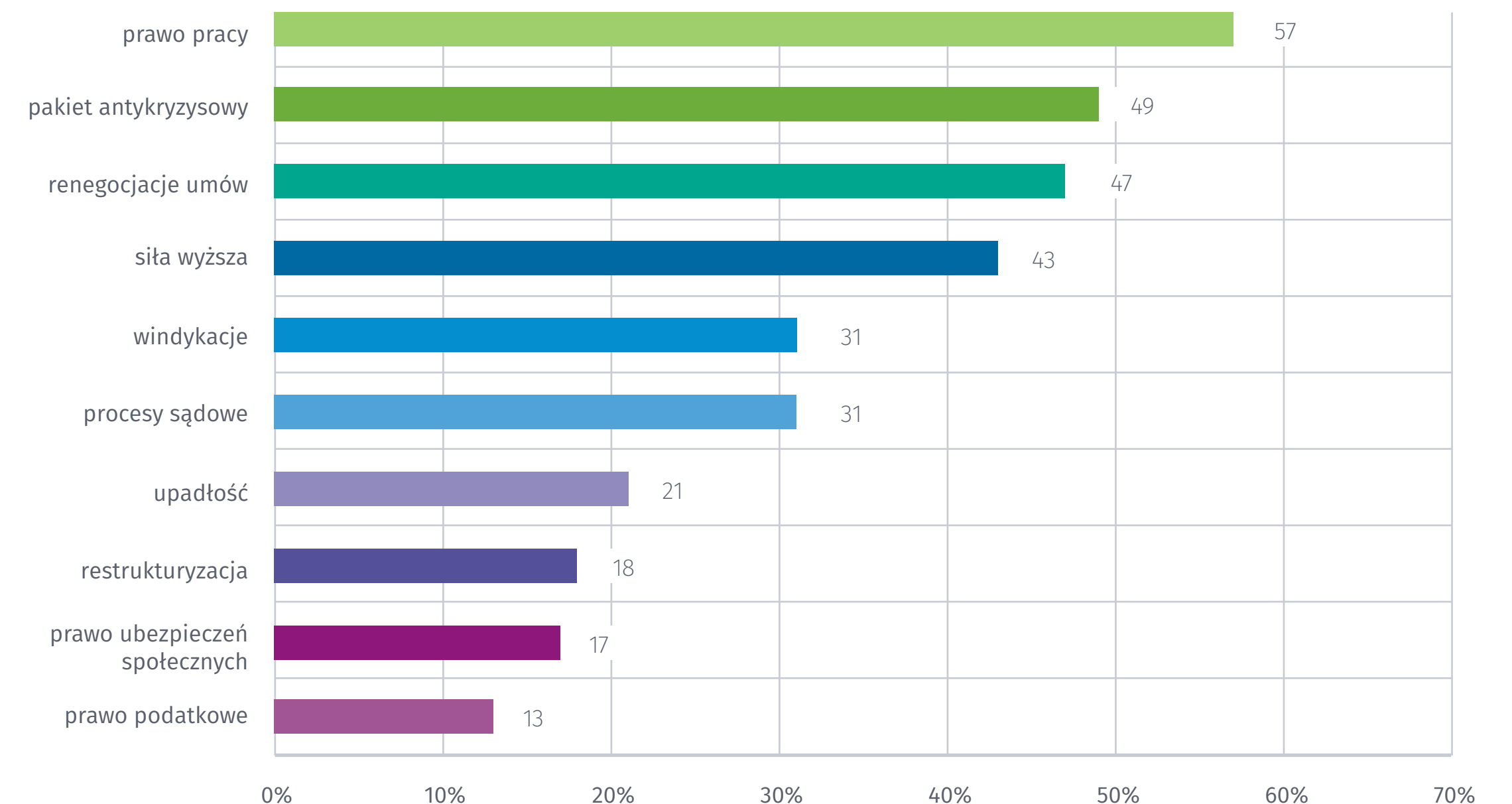
Zdecydowana większość biorących udział w badaniu zauważa negatywny wpływ kryzysu na zainteresowanie usługami kancelarii klientów instytucjonalnych. Powszechnym zjawiskiem jest brak nowych zleceń albo wstrzymywanie wcześniej złożonych. Co trzeci respondent odnotował natomiast napływ nowych zleceń związanych z kryzysową sytuacją.

Klienci instytucjonalni zwracają się także często do kancelarii z pytaniami, choć nie idą za nimi konkretne zlecenia. Jedynie 8% respondentów twierdzi, że w zachowaniach ich instytucjonalnych klientów nic istotnie się nie zmieniło.

Zachowania klientów instytucjonalnych



Problemy, z którymi zwracają się do prawników klienci instytucjonalni

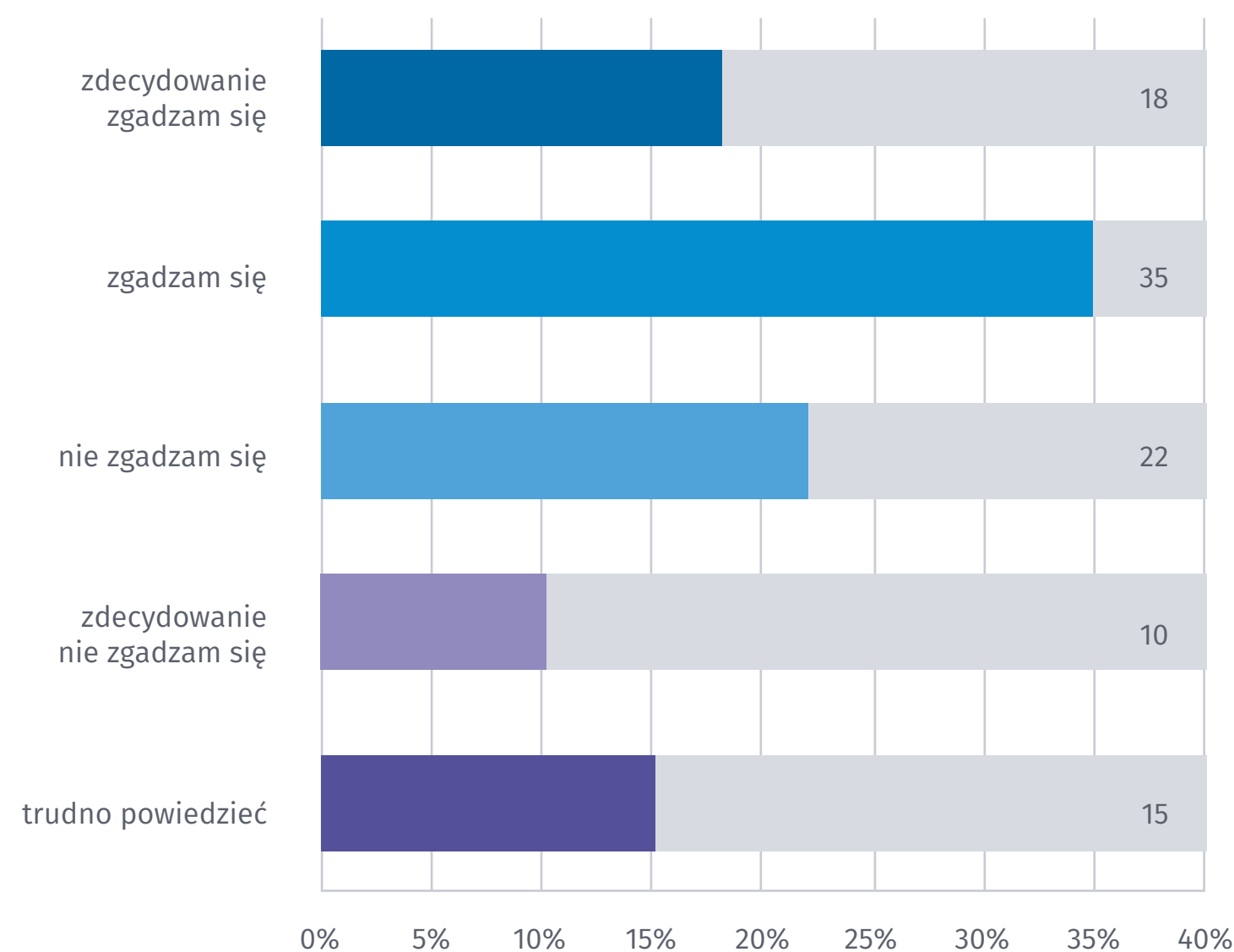


Pytania lub zlecenia klientów dotyczą głównie prawa pracy, pakietu antykryzysowego i modyfikacji kontraktów. Odpowiedzi respondentów wskazują kierunek, w którym prawnicy mogą rozwijać swoje usługi w najbliższych miesiącach.

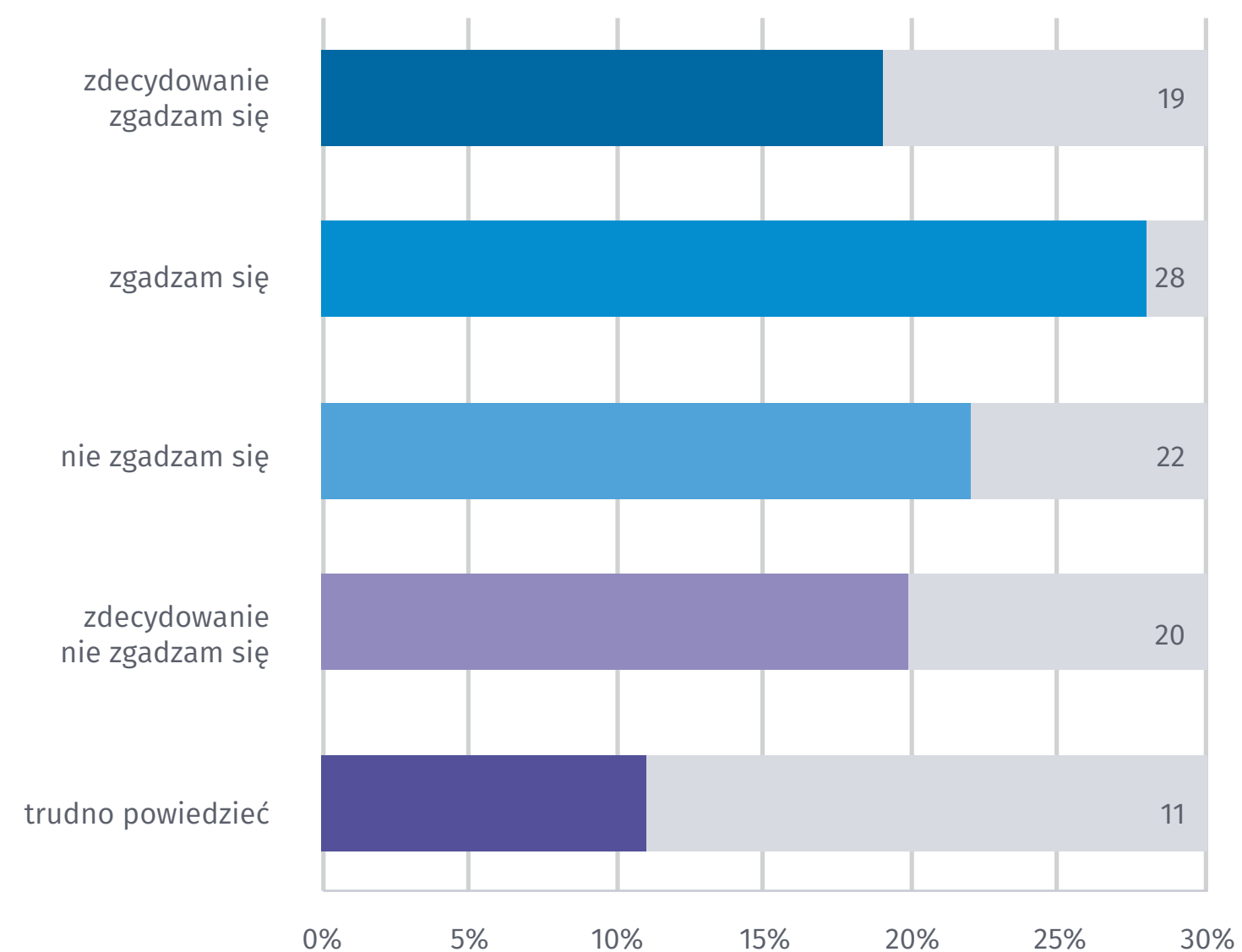
Prawnicy są zmęczeni sytuacją kryzysową

Prawnicy są zmęczeni sytuacją. Choć 47% respondentów twierdzi, że obecnie ma więcej wolnego czasu, 42% nie zgadza się z tym twierdzeniem. Taki sam odsetek respondentów zauważa, iż ramy czasu pracy rozciągnęły się poza standardowe granice.

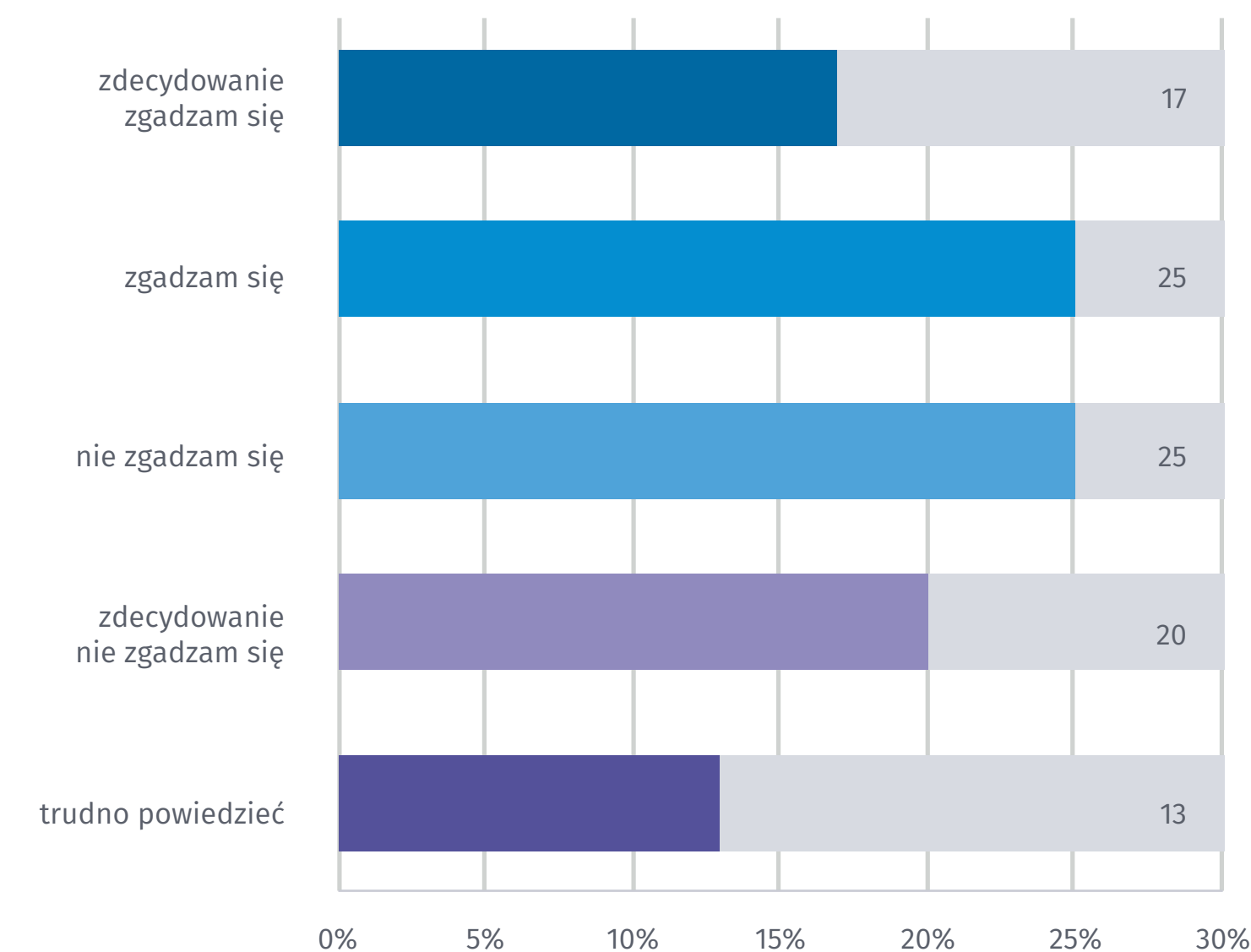
Odczuwam zmęczenie



Mam obecnie więcej wolnego czasu



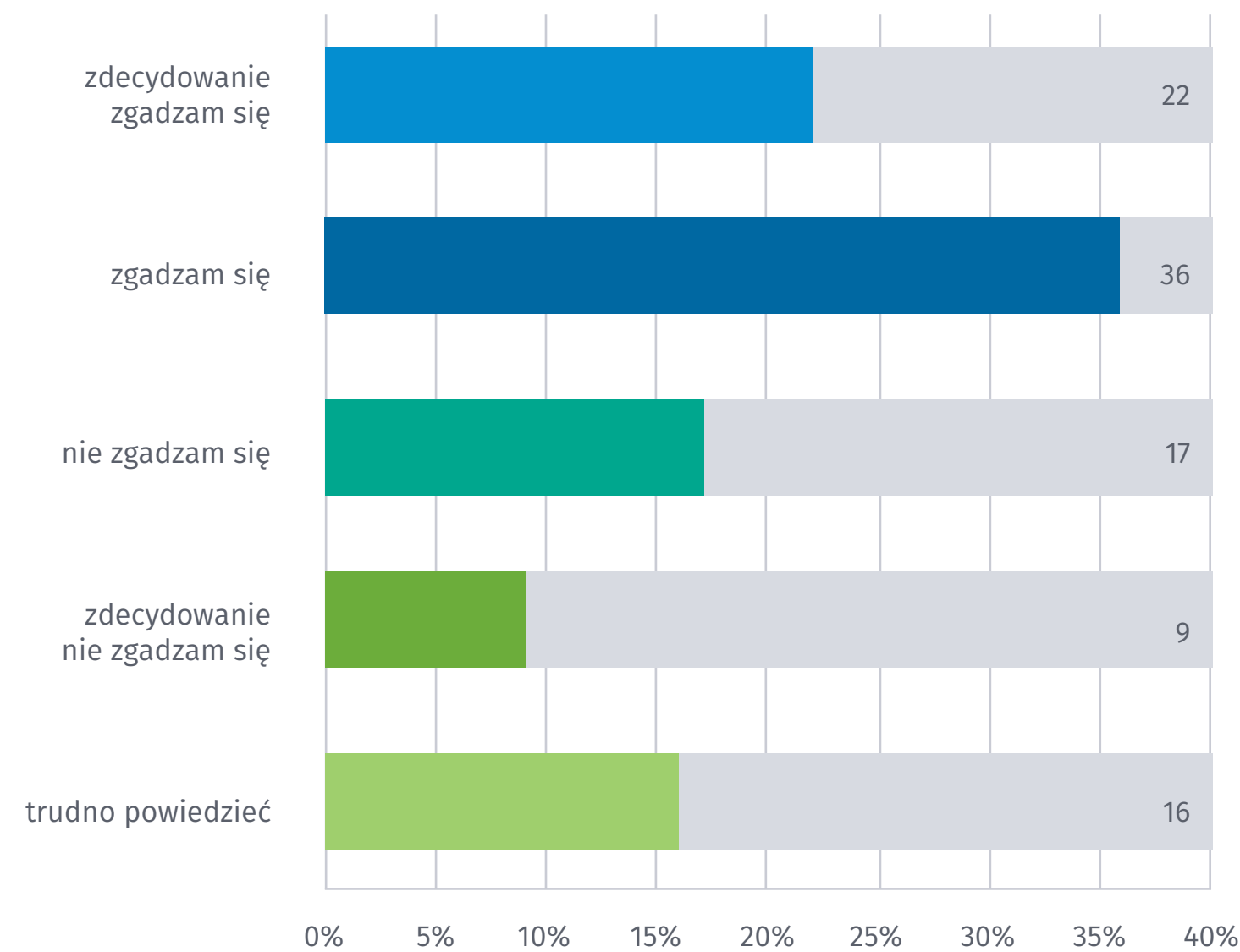
Mój dzień pracy rozciągnął się na więcej godzin niż standardowo



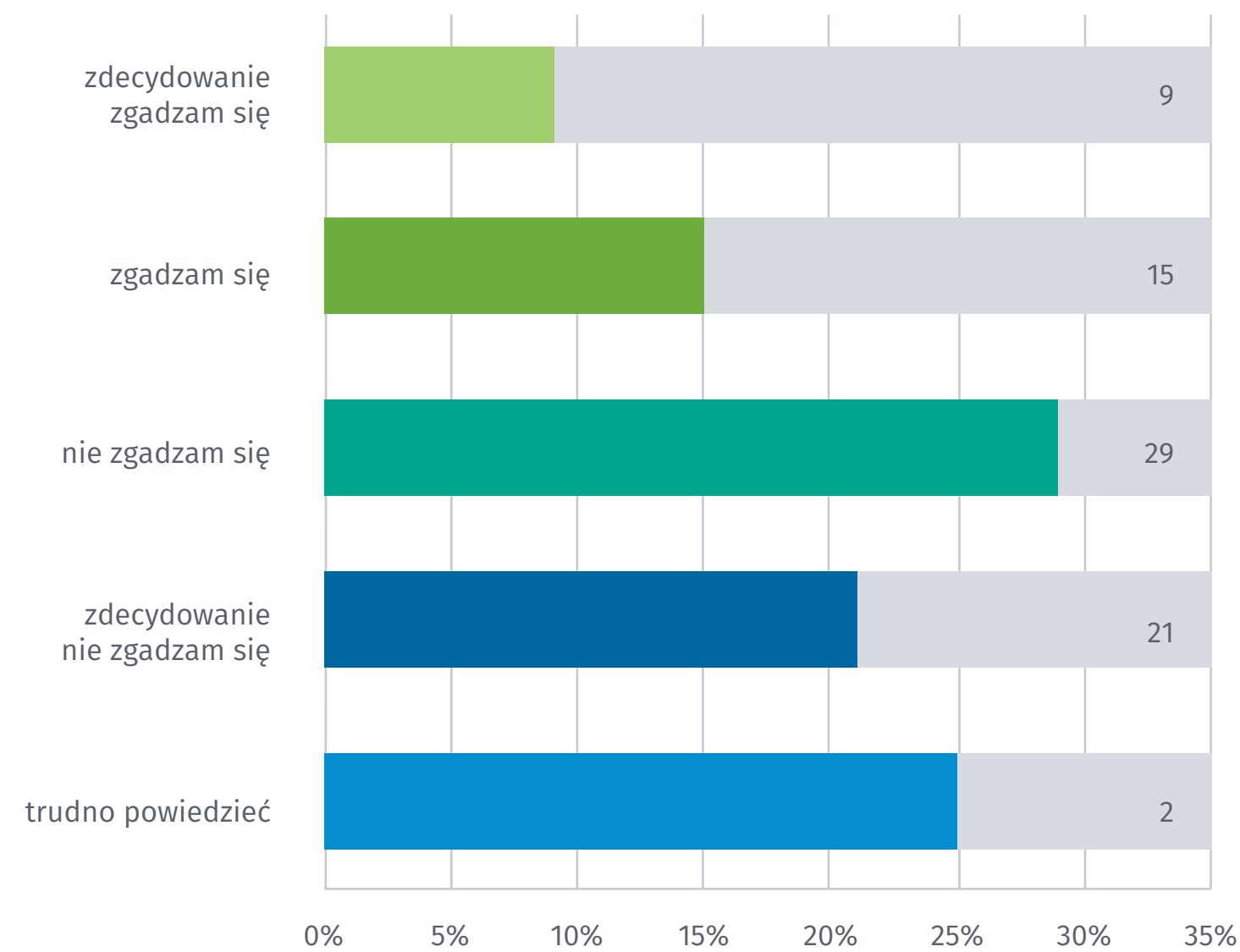
Prawnicy są zmartwieni i zestresowani

Sytuacja psychiczna właścicieli kancelarii jest zła. Aż 65% prawników martwi się o przyszłość swoich kancelarii, 58% twierdzi, że odczuwa silny negatywny stres związany z sytuacją. Co prawda respondenci w większości twierdzą, iż nie przeszkadza im to w zarządzaniu kancelarią. Można jednak takie twierdzenie poddać w wątpliwość, ponieważ silny i utrzymujący się stres z reguły wpływa na motywację, sposób myślenia i podejmowania decyzji.

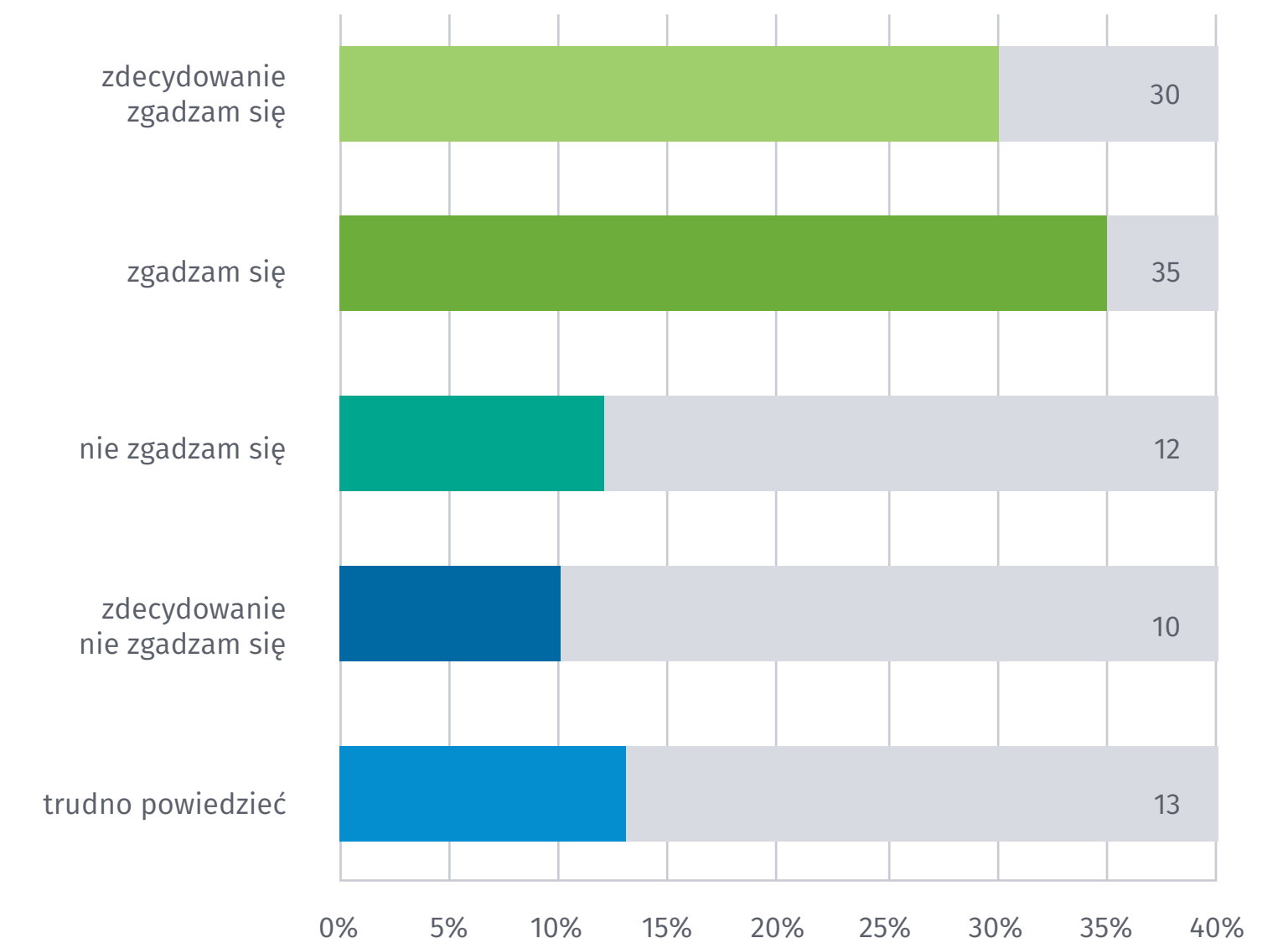
Odczuwam silny negatywny stres związany z obecną sytuacją



Poziom stresu utrudnia mi zarządzanie kancelarią

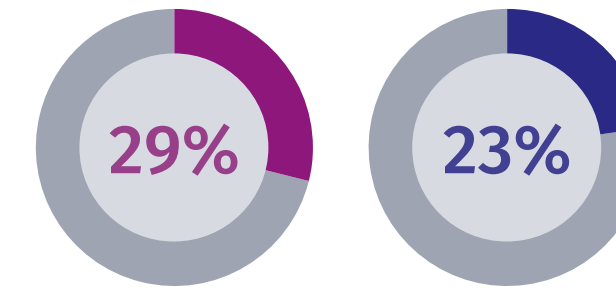


Martwię się o przyszłość kancelarii

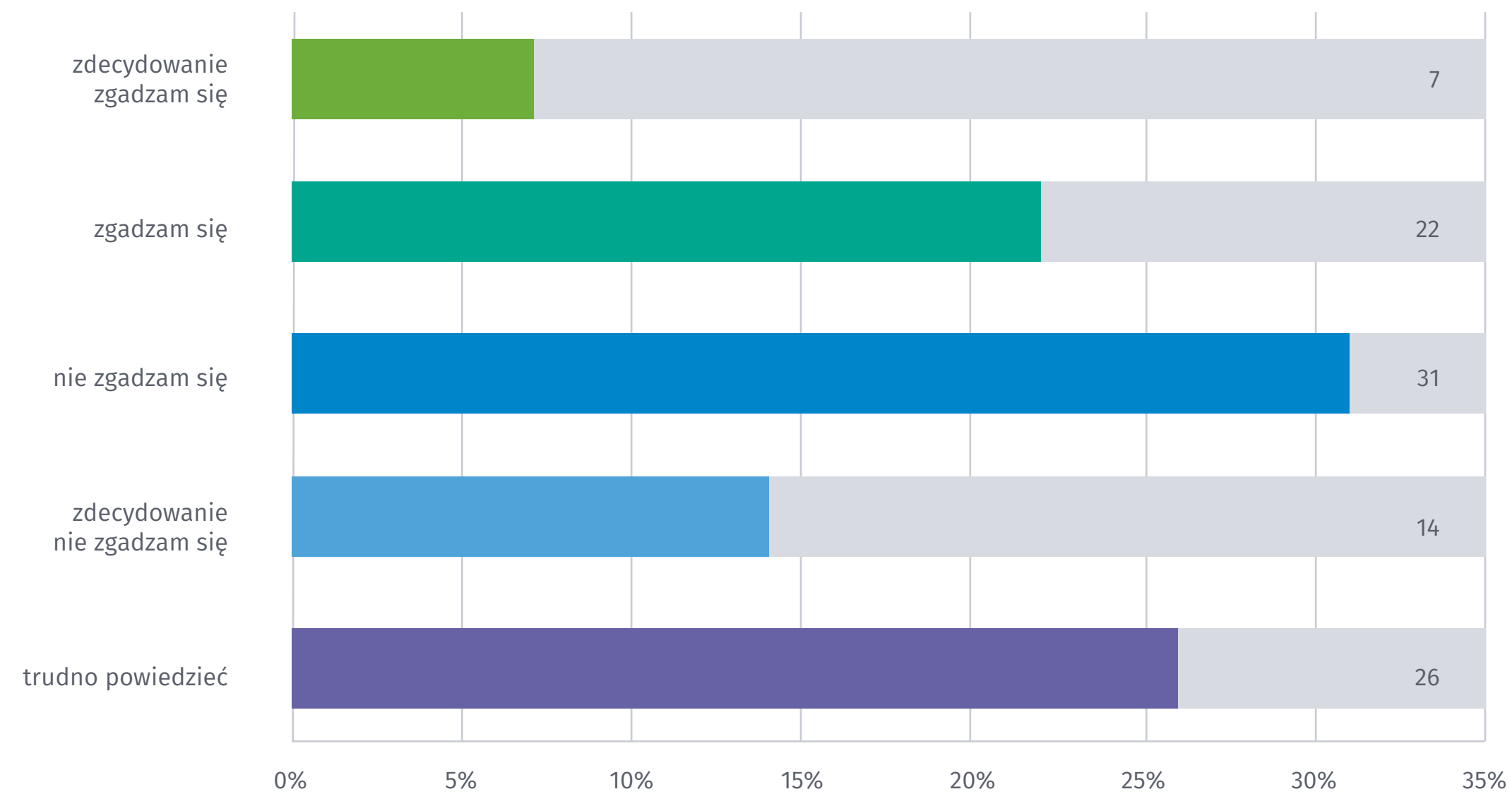


Sytuacja kryzysowa mobilizuje do działania niektórych właścicieli kancelarii

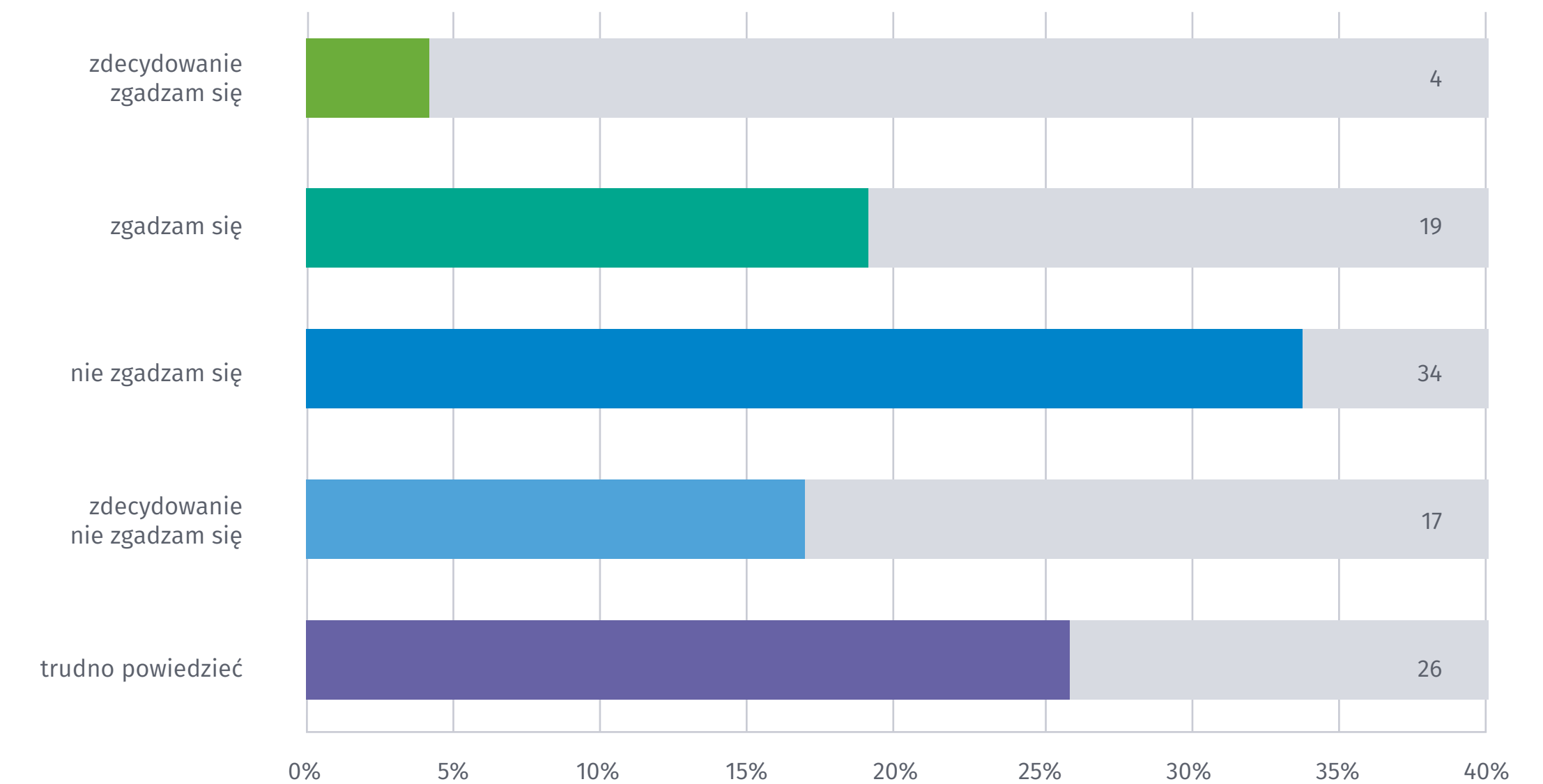
Warto zauważyć grupę prawników, których sytuacja kryzysowa mobilizuje do działania: 29% respondentów odczuwa motywację do pracy w nowych warunkach, a 23% uznaje stres za siłę mobilizującą.



Odczuwam motywację do pracy w nowych warunkach



Stres związany z kryzysem wyzwala we mnie pokłady energii do działania



Kancelarie przyjmują 2 strategie postępowania – bierną lub aktywną

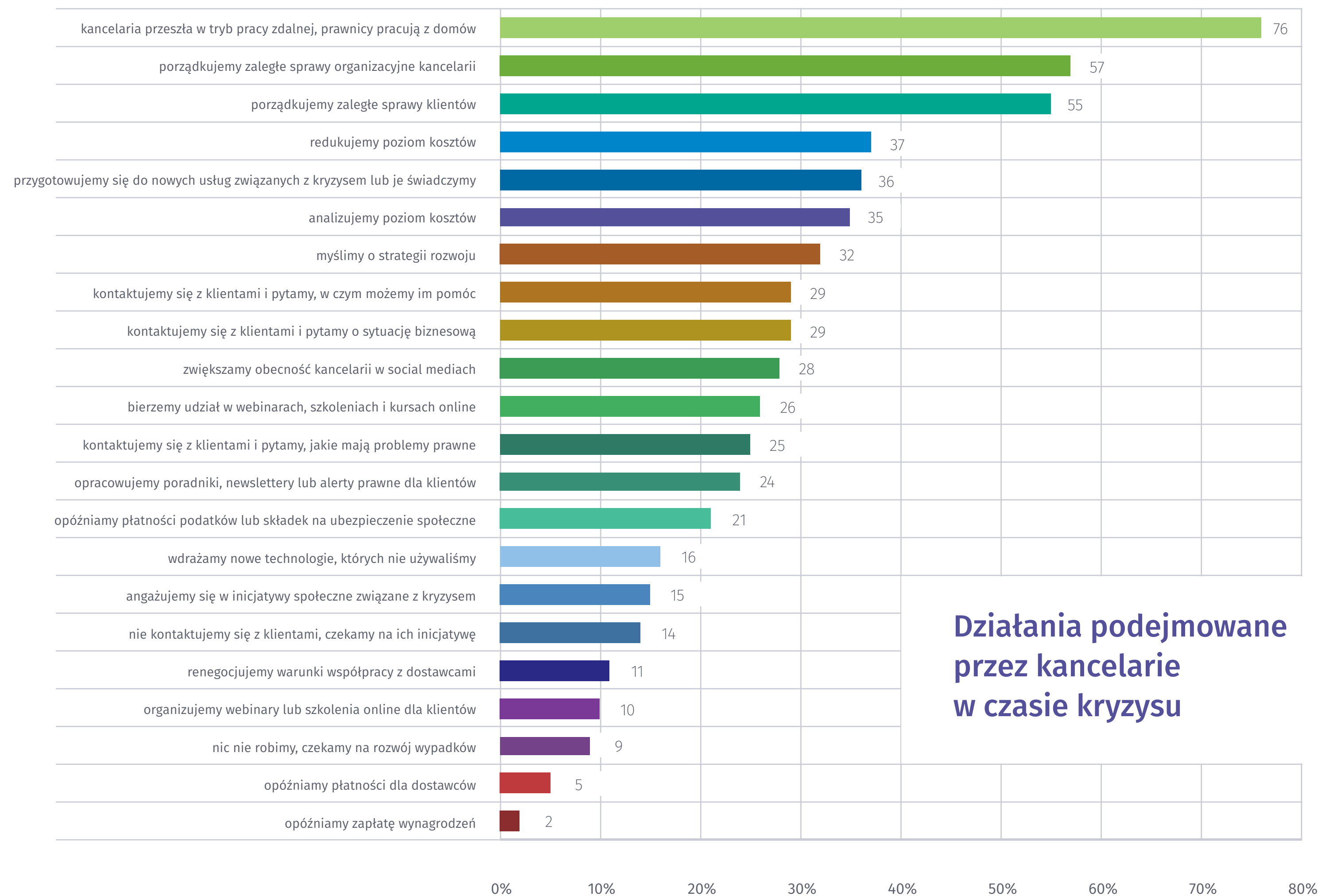
Kancelarie przyjmujące postawę bierną czekają na rozwój sytuacji, porządkując zaległości organizacyjne i w pracy merytorycznej.

Inne kancelarie aktywnie poszukują nowych i wspierają dotychczasowych klientów poprzez:

- » częsty telefoniczny kontakt, inicjowany przez prawników,
- » projektowanie nowych usług związanych z kryzysem,
- » zwiększoną aktywność szkoleniową i promocyjną w Internecie.

Takie kancelarie mogą wyjść z kryzysu wzmocnione. Ich właściciele wśród szans wynikających z kryzysu wymieniali m.in.:

- » rozwój nowych usług i specjalizacji,
- » pozyskanie nowych klientów,
- » wzmocnienie relacji z klientami,
- » zmniejszenie konkurencji.



Kancelarie przyjmują 2 strategie postępowania – bierną lub aktywną

Wielu właścicieli kancelarii dostrzega w kryzysie długoterminowe szanse dla rozwoju swoich kancelarii. Liczni zwracają uwagę na pojawienie się nowych potrzeb klientów, szansę na zacieśnienie relacji z klientami i w zespole. Podkreślano korzyści wynikające z nabycia nowych umiejętności i doświadczeń. Respondenci wymieniali szereg usług, które wkrótce będą cieszyć się większą popularnością.

Wielu właścicieli kancelarii dostrzega w kryzysie długoterminowe szanse dla rozwoju swoich kancelarii.



Długoterminowe ryzyka dla kancelarii wynikające z kryzysu

Respondenci wymieniali również szereg długoterminowych ryzyk dla kancelarii.

Większość z nich dotyczyła pogorszenia sytuacji finansowej kancelarii w wyniku utraty klientów i zleceń. W wielu wypowiedziach pojawił się wątek konieczności zakończenia działalności kancelarii w przypadku utrzymującego się kryzysu.

Zastanawiające jest to, że bogactwo szans wynikających z kryzysu (poprzednia strona raportu) jest większe niż zagrożień.



Obecne priorytety i cele biznesowe kancelarii

Respondenci zostali poproszeni o opisanie priorytetów i celów biznesowych kancelarii.

Najczęściej powtarzające się wypowiedzi to m.in.: „przetrwać” i „utrzymać się na rynku”, „utrzymanie klientów” czy „cięcie kosztów”.

Wiele kancelarii podawało jednak odpowiedzi nawiązujące do szans, które zostały dostrzeżone w kryzysie. W wypowiedziach pojawiały się słowa „rozwój”, „rozwój specjalizacji”.



Wnioski, obserwacje, rekomendacje

➔ Badanie wykazało, że trudności, których doświadczają kancelarie są powszechne i poważne – obejmują prawie całą branżę prawniczą. Kryzys dotyka zarówno kancelarii indywidualnych, jak i wieloosobowych – w tym również tych zatrudniających kilkudziesięciu prawników.

➔ Największe problemy zgłaszają kancelarie prowadzące procesy sądowe.

➔ Znaczna liczba respondentów (ok. 60%) spodziewa się w najbliższych 2 miesiącach spadku przychodów o 40–80%. W związku z tym w wielu wypowiedziach pojawia się wątek bankructwa, likwidacji działalności czy zmiany zawodu. W niektórych przypadkach takie obawy są uzasadnione. Mogą być one jednak często związane z charakterystyczną dla sytuacji stresowych nadmiernie pesymistyczną oceną rzeczywistości.

➔ Prawnicy zwracają uwagę, że zarówno klienci instytucjonalni, jak i indywidualni mają obecnie inne priorytety niż wydawanie pieniędzy na obsługę prawną. Jeżeli kontaktują się z prawnikiem, to głównie w sprawach związanych z kryzysową sytuacją, a za pytaniami klientów często nie idą zlecenia.

➔ Prawie połowa kancelarii planuje zmniejszenie zatrudnienia prawników lub redukcję ich wynagrodzeń.

➔ Prawnicy są zmęczeni sytuacją i odczuwają silny negatywny stres, martwią się o przyszłość swoich kancelarii. Obawy dotyczą nie tylko przetrwania kancelarii w stosunkowo krótkim czasie epidemii, lecz także długoterminowych skutków recesji, która może nastąpić po jej zakończeniu.

➔ Część prawników zauważa, że sytuacja kryzysowa wyzwała w nich motywację, a odczuwany przez nich stres ma charakter pozytywny i jest źródłem energii do działania.

➔ Kancelarie przyjmują dwie strategie postępowania: jedne biernie czekają na rozwój wypadków, a inne podejmują aktywne działania – wspierają swoich klientów, aktywnie promują swoją działalność w Internecie, uczą się nowych kompetencji.

➔ Oprócz licznych zagrożeń prawnicy dostrzegają wiele długo-terminowych szans wynikających z kryzysu. Wielu z nich podkreśla, że po powrocie do normalnego funkcjonowania praca będzie bardziej efektywna, a komunikacja łatwiejsza. Upatrują w kryzysie szans na wzmocnienie marki, wzmocnienie relacji z klientami, integrację zespołu, pozyskanie nowych klientów i rozwój usług.

Rekomendacje

– działania krótkookresowe

Tworząc strategię postępowania w sytuacji kryzysowej, warto przyjąć dwie perspektywy czasowe: krótkookresową („na dziś”) oraz średniookresową („na później”).

W pierwszym przypadku strategia powinna mieć formę krótkoterminowego planu konkretnych działań w perspektywie 1-2 miesięcy. Warto pamiętać jednak o ciągłej aktualizacji strategii poprzez regularne zadawanie sobie pytania: „Co jest dzisiaj naszym priorytetem?”.

W drugim przypadku warto ocenić efektywność dotychczasowego modelu działalności kancelarii oraz rozpocząć budowanie wizji funkcjonowania w nowej rzeczywistości. Dzięki temu będzie możliwe pełniejsze wykorzystanie szans tkwiących w kryzysie.

Uwagi te są aktualne zarówno dla kancelarii indywidualnych, jak i wieloosobowych.

1 Finanse

Szczegółowa analiza historycznych danych dotyczących przychodów i kosztów.

Analiza posiadanych zasobów finansowych (środki pieniężne, pieniądze „w drodze”, wierzytelności zdyskontowane o prawdopodobieństwo ich odzyskania).

Krótkoterminowa prognoza przychodów „klient po kliencie” w wariantach pesymistycznym, realistycznym i optymistycznym.

Plan redukcji kosztów obejmujący, w zależności od sytuacji konkretnej kancelarii, np. wstrzymanie części projektów wewnętrznych, negocjacje z dostawcami, zrezygnowanie ze zbędnych wydatków, ograniczenie wynagrodzeń, redukcję zatrudnienia.

Analiza możliwości skorzystania z pomocy w ramach rządowych planów wsparcia przedsiębiorców.

Analiza możliwości pozyskania innych źródeł finansowania działalności operacyjnej, np w celu utrzymania zespołu.

Czasowe uelastycznienie polityki cenowej dla klientów szczególnie dotkniętych kryzysem (np. pełniejsze wykorzystywanie premii od sukcesu, czasowe obniżki wynagrodzenia, jeżeli alternatywą może być utrata klienta).

Analizy finansowe powinny być szczegółowe i precyzyjne. Warto przeprowadzić je w arkuszach analitycznych (Excel, arkusze Google), zaprojektowanych w taki sposób, aby na ich podstawie możliwe było oszacowanie ewentualnych strat i poziomu zadłużenia kancelarii w zależności od przewidywanego poziomu spadku przychodów i czasu trwania kryzysu. Decyzje o dopuszczalnym poziomie ewentualnego zadłużenia powinny być podejmowane na podstawie wyliczeń, a nie intuicji.

2 Usługi

Krótkoterminowa prognoza popytu na dotychczasowe usługi kancelarii. Określenie, na które usługi popyt w najbliższym czasie będzie mniejszy (np. ze względu na niewydolność sądów), a na które większy (np. w obszarze prawa pracy).

Monitorowanie nowych regulacji związanych z sytuacją kryzysową.

Identyfikacja nowych potrzeb rynkowych - uczestnictwo w webinarach, szkoleniach online, lektura poradników opracowanych przez kancelarie prawne.

Analiza dotychczasowych doświadczeń i kompetencji kancelarii, które można wykorzystać do świadczenia nowych usług.

Poszukiwanie partnerów biznesowych świadczących usługi komplementarne.

Decyzja o modyfikacji dotychczasowej oferty kancelarii, np. rozszerzenia zakresu usług, modyfikacji sposobu świadczenia usług, modyfikacji zasad wynagradzania itd.

3 Promocja i sprzedaż

Zdefiniowanie krótkookresowych celów dotyczących promocji i sprzedaży usług.

Poszukiwanie partnerów biznesowych, z którymi można wspólnie promować działalność lub świadczyć usługi (np. firmy księgowe, doradcy restrukturyzacyjni, organizacje branżowe).

Wykorzystanie internetowych kanałów i narzędzi promocji i sprzedaży: webinary, blog, podcasty, social media (np. LinkedIn), szkolenia online, e-booki, strona www, e-mail, płatne kampanie reklamowe w zakresie dopuszczalnym zasadami etyki zawodowej).

Wykorzystanie kryzysu do nauki **nowych umiejętności marketingowych**.

Wykorzystanie kryzysu do rozwoju **cross-sellingu usług kancelarii**.

W przypadku rozmów z klientami na temat zleceń dla kancelarii należy zwrócić szczególną uwagę, aby w jasny i precyzyjny sposób wyjaśnić i skwantyfikować korzyści, które klient osiągnie dzięki współpracy (odzyskanie pieniędzy, uniknięcie kary, uniknięcie kary umownej, uniknięcie odpowiedzialności osobistej, zwiększenie prawdopodobieństwa płatności, zmniejszenie prawdopodobieństwa roszczeń pracowników itd.). Klienci w najbliższym czasie będą niechętnie wydawali jakiegokolwiek pieniądze - powinni wiedzieć, co uzyskają dzięki zleceniu.

4 Zespół i przywództwo

Niewpadanie w panikę – obecna sytuacja ma charakter przejściowy. Uleganie emocjom może prowadzić do podejmowania błędnych decyzji, spadku efektywności osobistej, biernej postawy.

Dbłość o własny dobrostan psychiczny, zarządzanie własnym stresem przy wykorzystaniu znanych technik radzenia sobie ze stresem.

Częsty kontakt z pracownikami kancelarii. Informowanie ich o sytuacji. Zarządzanie emocjami pracowników.

Angażowanie pracowników w podejmowane przez kancelarię działania organizacyjne, promocyjne, sprzedażowe i inne.

Wykorzystanie sytuacji do **integrowania zespołu**, wzrostu poziomu zaufania i poprawy komunikacji wewnętrznej.

Przyspieszenie przekładanych wielokrotnie decyzji personalnych.

Nauka nowych umiejętności – np. korzystania z Excela, prowadzenia rozmów sprzedażowych.

5 Zarządzanie i technologie

Wdrożenie albo pełniejsze wykorzystanie oprogramowania do zarządzania kancelarią.

Zwiększenie poziomu digitalizacji dokumentów.

Wprowadzanie zmian, które będą miały bardziej długotrwały charakter i pomogą wykorzystać szanse wynikające z kryzysu. **Unikanie rozwiązań tymczasowych.**

Wprowadzenie zwyczaju odpraw zespołu w kancelariach, które nie stosowały dotąd tego rozwiązania.

W wieloosobowych kancelariach **powołanie zespołu kryzysowego**, składającego się z kluczowych osób odpowiedzialnych za obszary funkcjonalne (np. IT, Finanse, HR, Marketing i BD).

6 Klienci

Utrzymywanie kontaktów z klientami. Regularne telefony do klientów instytucjonalnych, mające na celu rozpoznanie ich aktualnych problemów. Telefony te nie powinny mieć charakteru sprzedażowego. Ich celem jest analiza ewentualnych potrzeb oraz wzmocnienie relacji. Prawnicy nawiązujący obecnie aktywnie kontakty z klientami są zazwyczaj zaskoczeni, jak otwarci są oni na rozmowy o swoich problemach. Buduje to zaufanie i może być fundamentem dla przyszłych zleceń.

Regularne telefony do klientów indywidualnych, związane z prowadzonymi dla nich sprawami.

Rozwijanie nowych kanałów komunikacji z klientem (np. wideokonferencje, komunikatory).

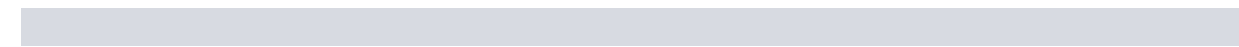
Utrwalanie informacji o problemach klientów i ich wykorzystanie przy projektowaniu nowych usług (CRM).



Rekomendacje – działania długookresowe

Niezależnie od pilnych działań wynikających z potrzeby chwili warto zastanowić się nad tym, jakich trwałych zmian w funkcjonowaniu może dokonać kancelaria w dłuższym horyzoncie czasowym. Pytania, jakie może zadać sobie jej właściciel, mogą wyglądać następująco:

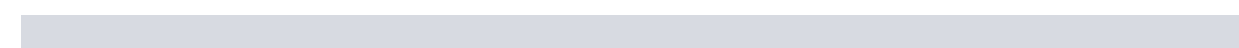
Jakie silne strony kancelarii ujawniły się w czasie kryzysu?



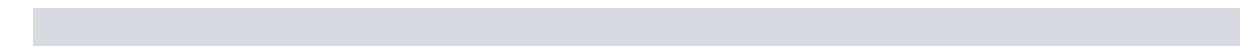
Jak zmieni się otoczenie kancelarii (oczekiwania klientów, strategii konkurencji, makrootoczenie itd.) po wyjściu z kryzysu?



Czego, po wyjściu z kryzysu, powinno być w kancelarii więcej, a czego mniej?



Jakie słabe strony kancelarii obnażył kryzys?



Na ile dotychczasowa strategia, posiadane kompetencje i model biznesowy okażą się przydatne po wyjściu z kryzysu?



Jakie mogą być misja, wizja, cele biznesowe i plany działania kancelarii po wyjściu z kryzysu?



Więcej wiedzy na temat tworzenia strategii znajdą Państwo w „**Strategii konkurencji indywidualnych kancelarii radców prawnych**”, opracowanej przez mnie jesienią 2019 roku na zlecenie Krajowej Izby Radców Prawnych.





Autor badania:

Ryszard Sowiński

prof. WSB,
doradca kancelarii
prawnych w obszarze
zarządzania

Doradca kancelarii prawnych w obszarze strategii i zarządzania.

Prowadzi warsztaty oraz indywidualne sesje coachingowe i mentor-skie dla prawników rozwijających umiejętności biznesowe.

Zawodowy członek komitetów strategicznych kancelarii prawnych – ciał odpowiedzialnych za formułowanie i wdrażanie strategii rozwoju kancelarii.

Autor pierwszego w Polsce bloga o zarządzaniu kancelariami **nowoczesnakancelaria.pl**. Autor opracowanej na zlecenie KIRP „Strategii konkurowania indywidualnych kancelarii radców prawnych”.

Członek jury oraz mentor w konkursach dotyczących innowacyjności oraz legalTech. Współtwórca pierwszego w Polsce raportu na temat oprogramowania wspierającego zarządzanie kancelariami prawnymi.

Profesor Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, wykładowca Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Absolwent studiów prawniczych na UAM w Poznaniu oraz podyplomowych studiów Psychologia Zarządzania oraz Coaching Menedżerski na WSB w Poznaniu. Posiada ponad 25-letnie doświadczenie w konsultingu biznesowym oraz doświadczenie pracy w wieloosobowych kancelariach prawnych.

#DzielimySieWiedza

LEX Alert Koronawirus

Koronawirus a prawo – sprawdź, co się zmienia

LEX Alert Koronawirus to nowy moduł specjalistyczny w systemie LEX. W jednym miejscu gromadzi profesjonalną informację prawną i branżową o zmianach w prawie związanych z epidemią i przeciwdziałaniem kryzysowi gospodarczemu.

Dzięki LEX Alert Koronawirus:

- 1** Będziesz na bieżąco ze wszystkimi zmianami w prawie związanymi z epidemią koronawirusa
- 2** Poznasz nowe rozwiązania prawne i dowiesz się, jak je stosować w praktyce
- 3** Zyskasz profesjonalną wiedzę, w jaki sposób zapewnić ciągłość działania swojej organizacji
- 4** Poznasz rady ekspertów różnych dziedzin i weźmiesz udział w szkoleniach online



W trosce o bezpieczeństwo i sukces naszych klientów dzielimy się profesjonalną wiedzą. Z tego powodu z modułu mogą bezpłatnie korzystać wszyscy zainteresowani tematyką koronawirusa. Produkt będzie dostępny do **31 grudnia 2020 r.**

Z LEX Alert Koronawirus otrzymujesz:



Praktyczną i aktualną informację prawną związaną z epidemią koronawirusa – m.in. akty prawne i projekty nowych ustaw oraz dokumenty autorskie, w tym komentarze praktyczne, procedury stosowania nowych przepisów prawa czy wzory dokumentów.



Alerty zmian w prawie pozwalające na monitorowanie interesujących aktów prawnych i zapisanych list dokumentów. Dzięki temu nie przeoczysz żadnej zmiany prawa.



Pulpit Koronawirus w całości poświęcony tematyce epidemii. Zapewnia dostęp do najważniejszych treści w programie



Możliwość wzięcia udziału **w szkoleniach online** prowadzonych przez ekspertów. Wyjaśniają oni „krok po kroku” zmiany w prawie z różnych dziedzin związanych z epidemią.



Stały dostęp do bazy pytań i odpowiedzi, czyli zbioru pytań użytkowników serwisu LEX dotyczących koronawirusa wraz z odpowiedziami ekspertów, które łatwo można zastosować w praktyce.



LEX Aktualności Koronawirus – cotygodniowy newsletter z najważniejszymi informacjami dotyczącymi epidemii i sposobami przeciwdziałania związanemu z nią kryzysowi gospodarczemu.

- » Odpowiedzi są oceniane co do aktualności oraz na bieżąco aktualizowane.
- » Każda odpowiedź zawiera uzasadnienie oraz informację o jej autorze.
- » Baza jest stale poszerzana o kolejne pytania i wyjaśnienia ekspertów.

Bezpłatny produkt.
Dostęp do końca roku!





KOMISJA WSPIERANIA
ROZWOJU ZAWODOWEGO



Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.

ul. Przyokopowa 33

01-208 Warszawa

Infolinia 801 04 45 45 • 22 535 88 00

email: PL-poczta@wolterskluwer.com

www.wolterskluwer.pl