

Raport 2016 Najnowsze trendy w sporach sądowych



Spis Treści

Wstęp	4
Sprawy sporne w firmie	8
Obsługa prawna sporów	14
Trendy rynkowe w sprawach spornych w firmie	17
O badaniu	22
O Dentons	23

Wstęp

Zespół Postępowania Sądowych i Rozwiązywania Sporów Dentons jako pierwszy w Polsce wykonał badanie dotyczące spraw spornych w spółkach w Polsce. Badanie zostało przeprowadzone wśród ponad 200 członków zarządu, dyrektorów działów prawnych i właścicieli przedsiębiorstw i miało na celu określenie aktualnej sytuacji sporów sądowych oraz kierunek ich zmian. Poprosiliśmy badaną grupę, by podzieliła się swoimi spostrzeżeniami i odpowiedziała na pytania: czym spowodowany jest wzrost liczby spraw spornych w części przedsiębiorstw w Polsce, jakie narzędzia unikania sporów wykorzystują menedżerowie i dyrektorzy działów prawnych oraz czy w przedsiębiorstwach w Polsce wdrożone są strategie prowadzenia sporów, a jeśli tak, w jakich sytuacjach są one tworzone. Analiza struktury sporów sądowych prowadzi do zaskakujących wniosków.

Jedną z wielu kwestii, które pozwoliło ustalić przeprowadzone badanie, jest liczba spraw spornych kierowanych na drogę sądową w spółkach w Polsce. Z badania wynika, że takich spraw jest 64%. Najczęściej zalicza się do nich sprawy o odszkodowanie za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy, o niewykonanie zobowiązania, o czyny nieuczciwej konkurencji, dotyczące własności majątkowej, intelektualnej oraz własności i udziałów akcji. Pozostałe 36% spraw rozstrzyganych jest polubownie, przez ugodę, mediacje i arbitraż. Metody te są coraz bardziej popularne z powodu coraz większej czasochłonności i nieprzewidywalności procesów sądowych.

Największym wyzwaniem, przed jakim stoją przedsiębiorstwa,

jest opracowanie skutecznych sposobów zabezpieczających przed procesami sądowymi. Jak się okazało, przedsiębiorstwa bardziej obawiające się zagrożeń częściej niż inne wprowadzają narzędzia wewnętrzne w celu ewentualnego zapobieżenia ryzykom karnym. Rzadziej też wchodzi na drogę takiego postępowania. Dwie trzecie badanych firm ma wdrożone procesy zapobiegania sprawom spornym. Co ważne, firmy, które posiadają rozbudowany dział prawny, mają zdecydowanie szerszy zestaw narzędzi prewencyjnych. Wszyscy badani szefowie działów prawnych potwierdzają, że stosują różne mechanizmy zapobiegania sprawom spornym. Jeden ze sposobów obejmuje analizę sytuacji rynkowej i finansowej obecnych dostawców,

klientów i partnerów biznesowych. Oznacza to w szczególnych przypadkach korzystanie z wywiadowni gospodarczych np. przed przystąpieniem do przetargu. Kolejnym sposobem jest podejmowanie świadomych decyzji dotyczących podpisywanych umów i warunków przetargów, do których się przystępuje. Wymaga to szczegółowej analizy dokumentów przetargowych i umów przed ich akceptacją i podpisaniem, a nie dopiero na etapie sporu. Trzecim sposobem zapobiegania sporom jest monitorowanie regulacji orzecznictwa w branżach, takich jak finansowa lub farmaceutyczna, gdzie regulator (np. KNF, GIF) może wprowadzić rozwiązanie istotne z punktu widzenia procedury prowadzenia spraw spornych.

Ostatnim ważnym elementem działań prewencyjnych jest ubezpieczenie ryzyka, np. w budowlanym procesie inwestycyjnym. Oprócz wymienionych mechanizmów zapobiegania sporom ponad połowa firm prowadzących więcej niż 9–10 nowych spraw rocznie ma także wdrożoną strategię prowadzenia spraw spornych.

Co trzecia badana firma, która prowadzi spór, analizuje jego wpływ na wyniki działalności firmy. Celem takiej analizy jest najczęściej identyfikacja popełnianych błędów i wdrażanie programów naprawczych. W ten sposób prowadzone są działania prewencyjne. Analiza efektów prowadzonej sprawy dokonywana jest w dwóch obszarach. W wymiarze prawnym analizowane są wyniki sprawy. Na tej podstawie wprowadzane są zmiany, np. do umów, żeby nie powielać błędów. Pozwala to uniknąć spraw spornych w przyszłości. W obszarze biznesowym sprawdzane są konsekwencje prowadzonych spraw dla wyników biznesowych i dalszego rozwoju firmy. W tym przypadku analiza taka dotyczy zawsze strategicznych spraw, mających duży wpływ na biznes.

Badania dowiodły, że decyzję o wejściu w spór o strategicznym znaczeniu podejmują właściciele firm i zarząd. Decyzja ta wymaga jednak szeregu czynności doradczych, przy których brane jest pod uwagę zdanie prawników oraz menedżerów różnych funkcji. Firmy bardziej doświadczone litygacyjnie w podejmowanie decyzji o wejściu w spór angażują dział prawny – do takich działań jak ocena zabezpieczenia interesów spółki na wypadek prowadzenia postępowania sądowego czy analiza pozafinansowa ryzyka wejścia w spór (reputacja). Szefowie działów prawnych są świadomi tego, że biznes oczekuje

od nich nie tylko oceny sytuacji, ale również wskazania najbardziej bezpiecznych rozwiązań. Do zadań szefów działów prawnych należy wyznaczanie progów wartości sprawy, budowanie szczegółowej argumentacji, scenariuszy jej prowadzenia oraz analiza ryzyka.

Dział prawny zajmuje się także oceną poziomu zabezpieczenia interesów spółki na wypadek prowadzenia postępowania sądowego. W prawie połowie badanych firm w ten proces zaangażowany jest również zarząd. Szeroko stosowaną praktyką jest także angażowanie przedstawicieli biznesu w podejmowanie takiej decyzji. Oprócz działu prawnego i zarządu najczęściej biorą w tym udział: dział sprzedaży (żeby ocenić ryzyko handlowe/biznesowe), dział finansowy (ponieważ spór może mieć wpływ na prognozy finansowe firmy lub też być konieczny dla zebrania danych o wysokości szkody) i w zależności od tematu sporu np. dział techniczny (który dysponuje wiedzą specjalistyczną konieczną dla oceny technicznej aspektów sporu). Sprawy, które wymagają specjalnego traktowania, są zlecane najlepszym i największym kancelariom.

Prowadzenie sporów sądowych niesie ze sobą nie tylko szanse, ale i zagrożenia. Zdaniem szefów działów prawnych największe zagrożenia i wyzwania w prowadzeniu sporów związane są z samym procesem, tj. jego kosztami i czasem trwania. Dopiero dalej pojawiają się obawy biznesowe, takie jak utrata reputacji czy ryzyko przegranej. Prezesi i właściciele firm dostrzegają natomiast inne zagrożenia w prowadzeniu sporów. Jako główne wymieniają niejasność prawa, a tym samym niepewność co do wyniku sporu i jego wpływu na biznes.

Problemem, z którym borykają się firmy, jest zauważalny wzrost liczby procesów sądowych. Jedna czwarta

badanych twierdzi, że zwiększa się liczba spraw spornych w ich branży, a jedna piąta – że w ich firmie. Zdaniem respondentów zdecydowana większość spraw spornych to sytuacje, kiedy firma jest pozywana. Liczba takich spraw w jednych branżach rośnie, a w innych utrzymuje się na tym samym poziomie. Wzrost albo stabilizacja liczby spraw wytoczonych przedsiębiorstwu zależy zdaniem respondentów od specyfiki danej branży, zmian zachodzących w organizacji, trendów rynkowych i regulacji sektorowych. Badanie pozwoliło zauważyć różnicę w ilości spraw spornych w zależności od sektora. Liczba sporów rośnie w sektorze usług, natomiast utrzymuje się na stabilnym poziomie w sektorze produkcyjnym. Ogólny wzrost liczby spraw spornych wynika zdaniem badanych przede wszystkim z coraz większej świadomości klientów (instytucjonalnych i indywidualnych), którzy są lepiej wyedukowani, dokładniej czytają umowy i chętniej dochodzą swoich praw, oraz z bezpośrednich i pośrednich efektów działalności publicznych i prywatnych instytucji, które są powołane do tego, żeby chronić interesy klientów. Są to m.in. rzecznicy konsumentów, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, stowarzyszenia konsumentów. Respondenci twierdzą, że sprawy sporne, w których przedsiębiorstwo jest stroną pozwaną, są w kalkulowane w ryzyko prowadzenia działalności w branżach szczególnie na nie narażonych (np. ubezpieczeniowej i branży mediów). Przedsiębiorstwa z tych branż są jednak do nich dobrze przygotowane. Mają wystandaryzowane procedury i sposoby działania. Innym czynnikiem wpływającym na wzrost liczby prowadzonych sporów jest zwiększająca się liczba kancelarii prawnych, zwłaszcza tych wyspecjalizowanych w najbardziej narażonych na

sprawy sporne branżach, takich jak np. kancelarie odszkodowawcze w ubezpieczeniach, kancelarie wyspecjalizowane w sprawach pozwów zbiorowych po stronie konsumentów. Wzrost liczby wyspecjalizowanych kancelarii litygacyjnych prowadzi nie tylko do zwiększenia liczby spraw, ale również do wzrostu wysokości odszkodowań zasądzanych w tych sprawach.

Zdaniem badanych, w przeciwieństwie do spraw, w których przedsiębiorstwo jest pozywane, liczba wytoczonych powództw przez badane firmy utrzymuje się na niskim poziomie. Taki wynik badania może świadczyć o tym, że firmy traktują pozywanie innych przedsiębiorstw jako niechlubną konieczność, do której (jeśli zachodzi) nie chcą się przyznawać. Oznacza to między innymi, że dochodzenie swoich praw

jest traktowane w przedsiębiorstwach w Polsce jako okoliczność, która nie będzie pozytywnie postrzegana przez otoczenie biznesowe i społeczne. Jeśli już sprawy, w których to firma sama wchodzi w spór, są ujawniane, to dotyczy to przede wszystkim dochodzenia roszczeń. Dla co piątej firmy są to zaskarżenia niekorzystnych decyzji administracyjnych i zapobieganie roszczeniom drugiej strony. W przypadku naruszenia własnych interesów prowadzone są postępowania karne, jednak występują one rzadko (według 1/3 badanych). Sytuacje, kiedy podejmowane są takie działania, najczęściej dotyczą niepłacących klientów, przestępstw i kradzieży.

Innym zauważalnym trendem zidentyfikowanym przez badanie, który niewątpliwie nadaje nowy kierunek sporom sądowym, jest

popularyzacja cyfryzacji w zakresie współpracy z kancelariami. Z jednej strony cyfryzacja ułatwia współpracę, z drugiej stanowi zagrożenie dla bezpieczeństwa danych i dokumentów przekazywanych kancelariom. Zdaniem klientów systemy informatyczne (szczególnie małych i średnich kancelarii) nie zawsze są wystarczająco bezpieczne.



Wojciech Kozłowski, partner w warszawskim biurze Dentons, współkieruje Praktyką Rozwiązywania Sporów w Polsce i w Europie:

Specyfika doradztwa w sporach sądowych i arbitrażowych dynamicznie się zmienia, dziś jego zakres jest zupełnie inny niż 10 lat temu. Postanowiliśmy przyjrzeć się istocie sporów w różnych branżach, aby lepiej zrozumieć, z jakimi wyzwaniem mierzą się klienci, i zidentyfikować istotne momenty – bywa, że przełomowe z punktu widzenia danej sprawy, w których możemy wesprzeć naszych klientów. Jednym z obserwowalnych trendów jest chociażby specjalizacja w obrębie spraw spornych dotyczących danej dziedziny aktywności – na przykład w sprawach budowlanych, co zaobserwowaliśmy już jakiś czas temu. W odpowiedzi na to zapotrzebowanie klientów w ubiegłym roku dołączył do nas wyspecjalizowany zespół prawników, zajmujących się obsługą sądowych sporów budowlanych.

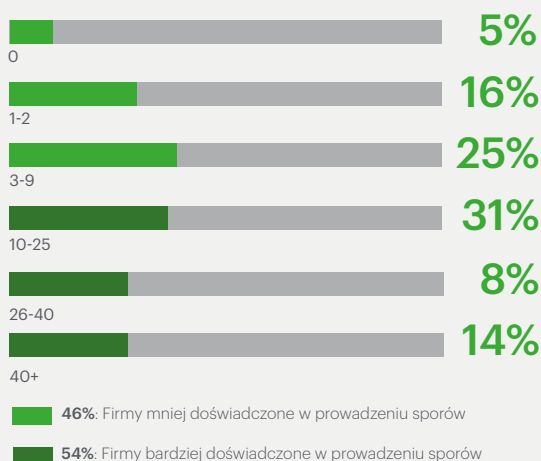


Sprawy sporne w firmie

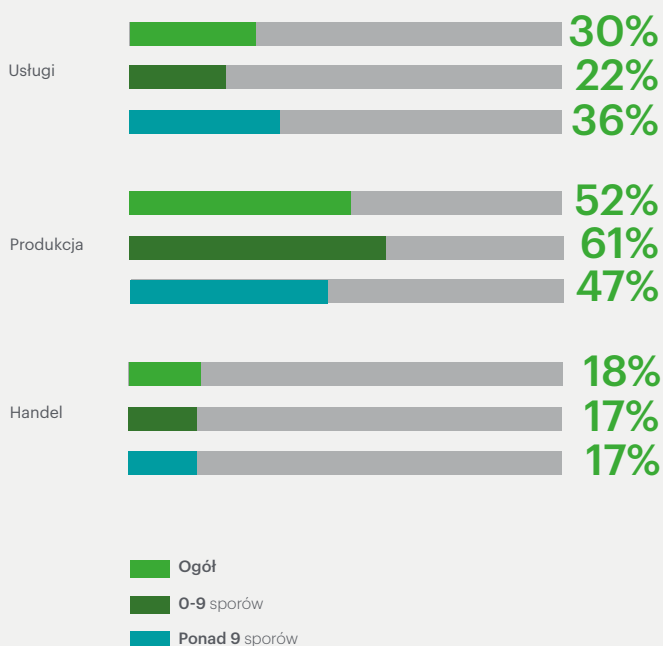
Powody rozpoczęcia sporów



Częstotliwość spraw spornych w ciągu roku



Sektor działalności a liczba sporów



Postępowania karne w przypadku naruszenia interesów spółki i ich częstotliwość

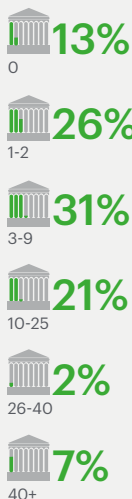




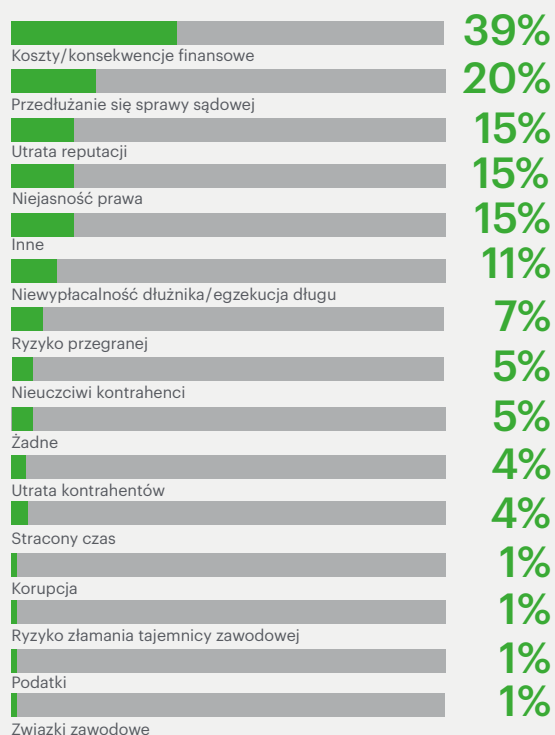
Agnieszka Wardak, partner, kieruje Praktyką Postępowań Karnych i Wewnętrznych w Dentons:

Kto prowadzi najmniejszą nawet firmę, wie, jaką plagą jest brak zapłaty. Przyczyn nieregulowania płatności może być wiele, wśród nich zdarzają się także oszustwa polegające na zamówieniu towarów czy usług bez zamiaru zapłaty. Zdarzają się też dłużnicy, którzy wyzbywają się majątku, aby uniemożliwić spłacenie wierzycieli. Liczba takich spraw prowadzonych co roku w Polsce jest ogromna – według statystyki policyjnej w 2014 roku stwierdzono około 108 tysięcy przypadków oszustw, w tym finansowych. Zdarzają się w biznesie sprawy karne przeciwko pracownikom, którzy popełniają zwykłe kradzieże, ale i takie, w których skradzione jest cenne know-how albo baza klientów – informacje objęte tajemnicą przedsiębiorstwa. Jeżeli pracownik przed przejściem do nowego pracodawcy kopiuje wrażliwe dane firmy, obiecuje klientom nowe, lepsze ceny, jak tylko przejdzie do konkurencji, to ochrona prokuratora może być dodatkowo niezbędna do postępowania cywilnego. Trudno nie wspomnieć też o sprawach karnych dotyczących produktów podrabianych masowo; dla wielu firm jest to wręcz część ważnej strategii ochrony marki. Z kolei dla ubiegających się o zamówienia publiczne kluczowe może być sięganie po ochronę w przypadkach, gdy konkurenci zdobywają publiczne pieniądze nieuczciwymi metodami, na przykład poprzez umawianie się z zamawiającym, podawanie nierzetelnych informacji o produktach bądź w przypadkach podejrzenia zachowań korupcyjnych.

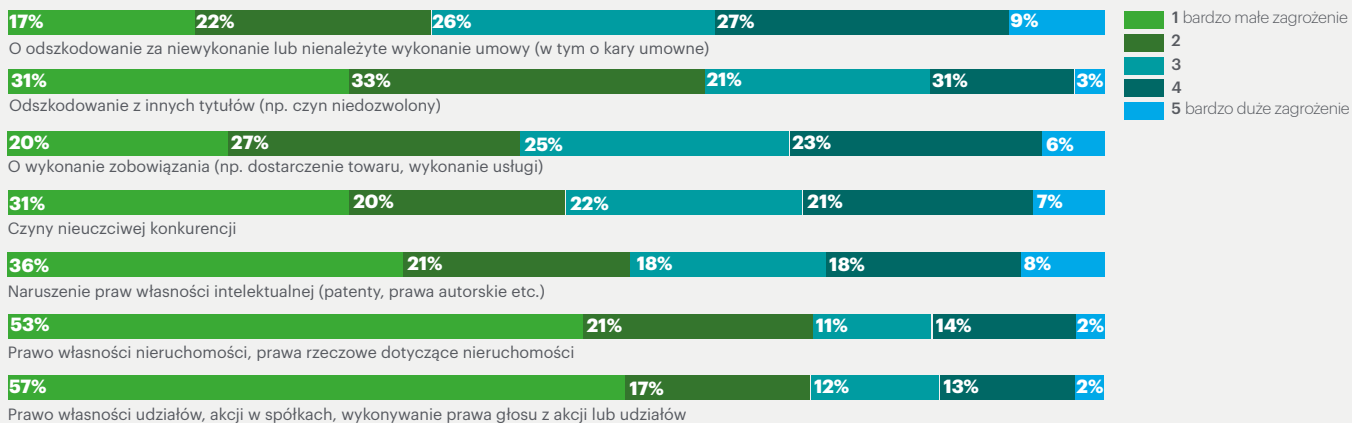
Ilość sporów w ciągu roku wymagających rozstrzygnięcia na drodze sądowej



Największe zagrożenia i wyzwania związane ze sporami prowadzonymi przez firmy

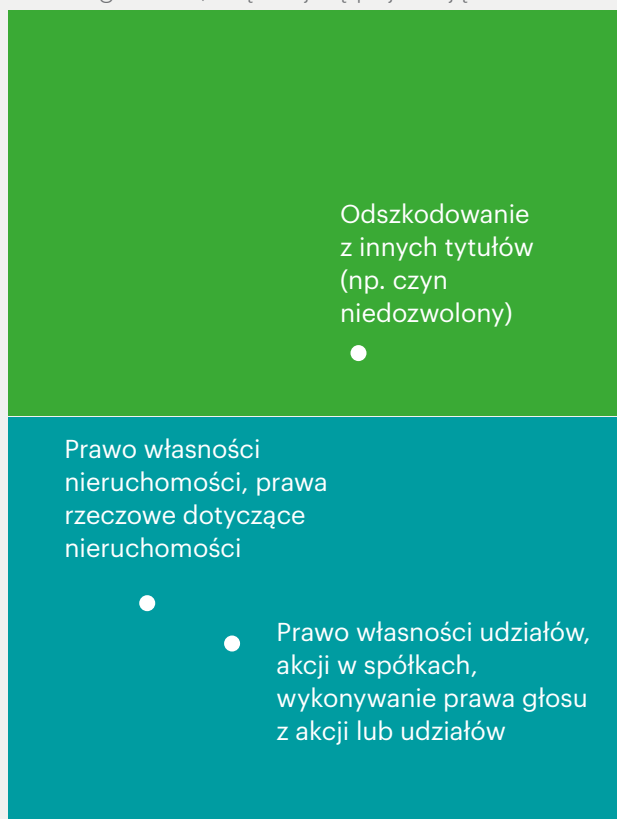


Sprawy sporne, które są największym zagrożeniem w funkcjonowaniu firmy



Sprawy sporne będące największym zagrożeniem w funkcjonowaniu firmy oraz najczęściej występujące sprawy sporne w ciągu ostatnich 5 lat

Małe zagrożenia, częściej się pojawiają

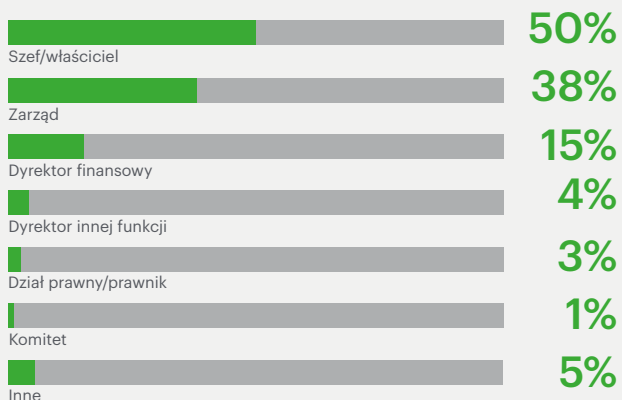


Duże zagrożenia, częściej się pojawiają

Małe zagrożenia, rzadziej się pojawiają

Duże zagrożenia, rzadziej się pojawiają

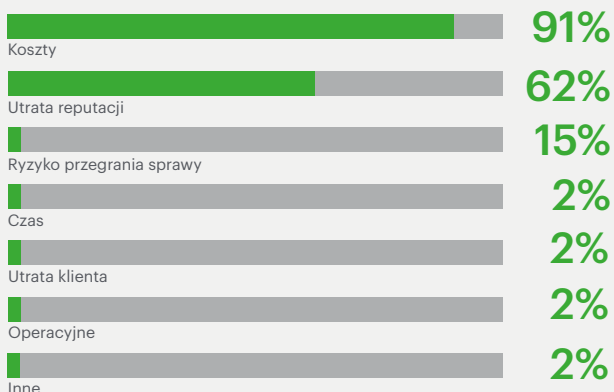
Kto podejmuje decyzję o wejściu w spór sądowy?



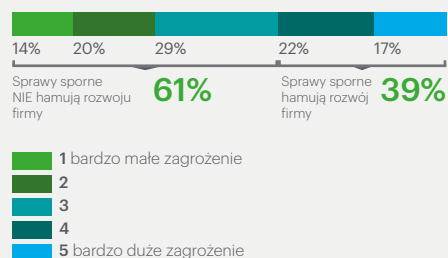
Patrick Radzimierski,
partner,
współkieruje
Praktyką
Rozwiązywania
Sporów
w Dentons:

Wyniki badania i raport pokazują wyraźnie, że angażowanie przedsiębiorstwa w spór sądowy budzi obawy kadry zarządzającej przedsiębiorstw. Czy zawsze słusznie? Umiejętne korzystanie z instrumentów procesowych, jak na przykład zabezpieczenie powództwa, może przynieść nieocenione korzyści, i to jeszcze zanim spór wkroczy w decydującą fazę. Który prezes spółki nie myśli o tym, aby powstrzymać zakazem sądowym agresywną kampanię reklamową konkurenta? Zając przy pomocy komornika produkcję przeciwnika naruszającego reguły uczciwej konkurencji? Wpisać hipotekę przymusową na nieruchomości niesolidnego kontrahenta zalegającego z płatnościami? Przy wszystkich niedoskonałościach polskiego procesu daje on możliwości, aby zabezpieczyć interesy przedsiębiorstwa trwale i skutecznie. Sztuką jest takie zarządzanie sytuacją sporną, aby nie tylko ograniczyć wynikające z niej elementy ryzyka, ale też dostrzec i wykorzystać pojawiające się w związku z nią szanse i możliwości.

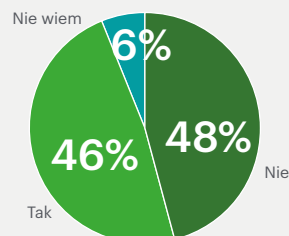
Ryzyka analizowane przed przystąpieniem do sprawy spornej



Zahamowanie rozwoju firmy a sprawy sporne



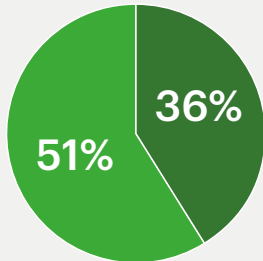
Ilość spółek posiadających wdrożoną strategię prowadzenia sporów



Anna Maria Pukszo, Partner, kieruje Praktyką ds. Restrukturyzacji, Niewypłacalności i Upadłości w Dentons:

W ciągu ostatnich kilku lat coraz więcej projektów realizowanych przez konsorcja kończy się sporami sądowymi. Spółki tworzące konsorcja coraz częściej angażują zewnętrznych prawników już na etapie przedprocesowym. Antycypując podnoszenie roszczeń lub wytaczanie powództw, których konsekwencją w naszych realiach jest uwikłanie się w toczące się wiele lat postępowania, spółki doceniają wagę przygotowania „przedpola” i rozważnego działania skoncentrowanego na zabezpieczeniu jak najlepszej pozycji. Strategia litygacyjna gwarantująca zwycięstwo polega w głównej mierze na zastosowaniu działań zabezpieczających przewidzianych w praktyce i adekwatnych do antycypowanych zagrożeń. Rolą zewnętrznych prawników jest wskazanie klientom, jak umiejętnie takie działania przedsięwziąć.

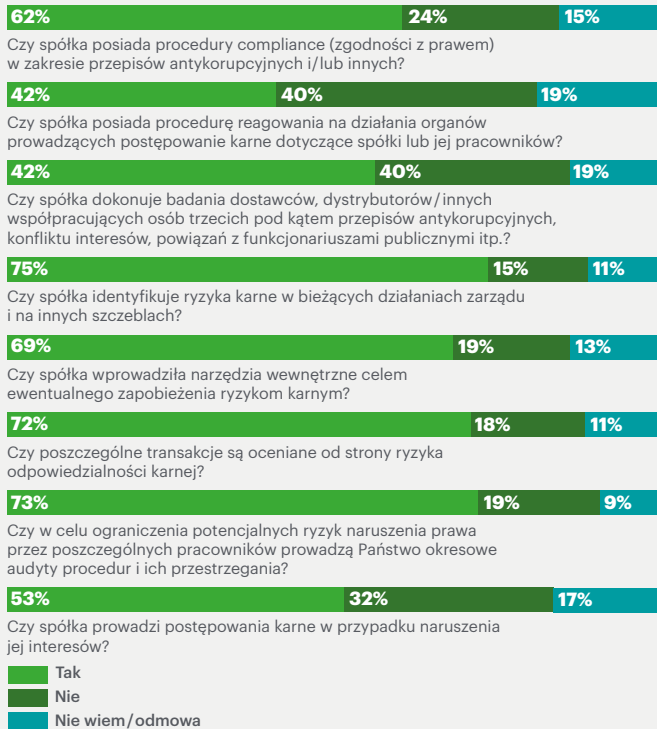
Firmy posiadające zdefiniowaną strategię spraw spornych vs. roczna liczba prowadzonych spraw



Powyżej 9 spraw spornych w ciągu roku

Poniżej 9 spraw spornych w ciągu roku

Procesy zapobiegania sprawom spornym w spółkach

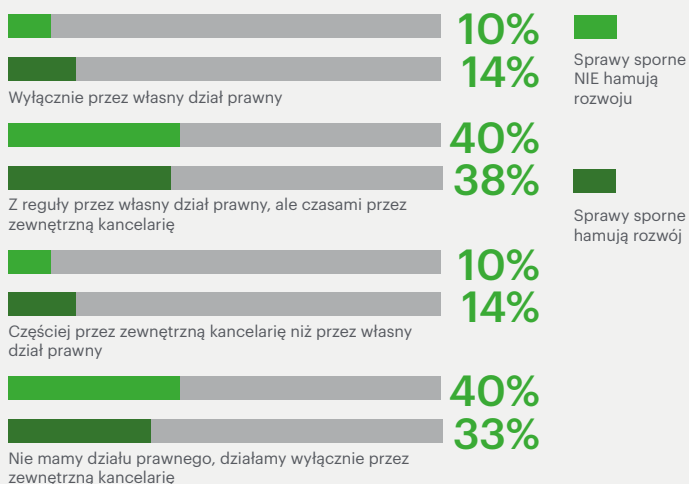


Katarzyna Bilewska, profesor na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, partner, kieruje Praktyką Sporów Korporacyjnych w Dentons:

Daleko nam jeszcze do standardów amerykańskich, gdzie tylko niewielki odsetek spraw spornych trafia na wokandę, a większość kończy się ugodą; jednak promocja alternatywnych metod rozwiązywania sporów, takich jak mediacja, może przynieść w przyszłości pożądane efekty. Dziś jednak, jak pokazuje praktyka, nadal sprawdza się truizm, że najlepszą obroną jest atak. To ten przedsiębiorca, który odpowiednio wcześniej i mądrze skorzysta z instrumentów, jakie daje proces, zyskuje na starcie ogromną przewagę taktyczną. Czy zawsze oznacza to uwikłanie spółki w kosztowny i wieloletni spór sądowy? Niekoniecznie. Skłonność ugodowa przeciwnika rośnie przecież wprost proporcjonalnie do poniesionych w walce strat.

Obsługa prawna sporów

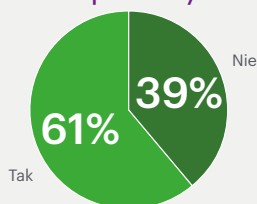
Sposób obsługiwaniania sporów sądowych w firmie



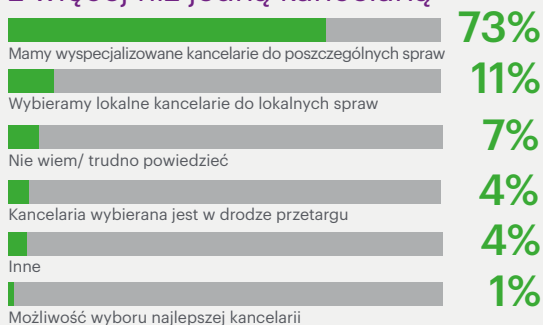
Średnia liczba kancelarii, z którymi firmy prowadzą bieżącą współpracę w zakresie prowadzenia sporów



Procent spółek, które posiadają wewnętrzny dział prawny



Powody, dla których firmy współpracują z więcej niż jedną kancelarią



Do głównych zadań wewnętrznych prawników należy:

- **Prowadzenie spraw spornych** o charakterze strategicznym i tych, które wymagają głębszego zrozumienia biznesu.
- **Pełnienie roli help desku prawnego** w projektach, w które zaangażowanych jest wielu podwykonawców (branża budowlana).
- **Udział w pracach nad nowymi produktami** w branżach, w których umowa jest elementem oferty (ubezpieczenia).
- **Koordinacja działań związanych z zawieraniem umów** z dostawcami i klientami, wsparcie w analizie potencjalnych partnerów biznesowych.
- **Koordinacja współpracy z zewnętrznymi kancelariami** w przypadku zlecenia im prowadzenia spraw spornych.

Ankietowany:

Tańszym rozwiązaniem jest wynajęcie zewnętrznego prawnika do załatwienia konkretnego problemu niż utrzymywanie na stałe prawników w firmie, bo umów nie podpisuje się codziennie, procesów nie prowadzi się codziennie, więc rzeczywiście zaangażowanie do jakiegoś zadania jest jak najbardziej celowe. Natomiast większe firmy mają już swoje departamenty prawne, swoje działy prawne czy wyspecjalizowane jakieś tam komórki, które zajmują się obsługą tych bieżących problemów czy jakichś tam spraw apelacyjnych, pracowniczych itp. rzeczy, analizują też umowy, ale niekoniecznie muszą mieć specjalizację w zakresie prowadzenia spraw sądowych, w związku z czym taka kompetencja również bardzo często podlega wyoutsourcowaniu w momencie, kiedy taki proces się pojawia.

Powody korzystania z zewnętrznych kancelarii do prowadzenia spraw spornych:

- **Geograficzny:** firmy korzystają z lokalnych kancelarii, żeby minimalizować koszty uczestnictwa radców w rozprawach, które odbywają się poza siedzibą firmy.
- **Optymalizacja zasobów:** liczba spraw zmienia się w czasie i czasem jest ich bardzo dużo, a czasem mało. Korzystanie z zewnętrznych kancelarii pozwala zakupić tyle usług, ile trzeba, czyli nie ma potrzeby utrzymywania na stałe bardzo dużego zespołu.
- **Specjalizacja i doświadczenie zewnętrznych dostawców usług prawnych** to argument, który jest istotny w przypadku zarówno dużej liczby podobnych spraw, jak i tych najbardziej złożonych. W pierwszym przypadku korzysta się zazwyczaj z mniejszych, wąsko wyspecjalizowanych kancelarii, w drugim – z największych, posiadających szerokie doświadczenie w trudnych sprawach.
- **Czasami badani angażują również zewnętrzne kancelarie na etapie przedprocesowym.** Dzieje się tak z dwóch powodów: po pierwsze dlatego, że być może jej aktywność doprowadzi do uniknięcia procesu, a po drugie – jeśli ten proces będzie konieczny, to osoby czynnie zaangażowane ze strony kancelarii na tym etapie będą lepiej do niego przygotowane.

Liczba kancelarii wzrosła w ostatnich latach, co zaostrza konkurencję, ale również utrudnia wybór. Spontanicznie kancelarie dzielone są na dwie grupy. Duże, renomowane, na wysokich pozycjach w rankingach i drogie oraz tańsze, wyspecjalizowane w wąskim zakresie. Ta specjalizacja w usługach

prawnych jest zdaniem badanych postępującym trendem w branży. Wybór zewnętrznej kancelarii do prowadzenia sprawy jest istotny i nie zawsze prosty. W zależności od rodzaju sprawy do dużych, strategicznych tematów poszukiwane są renomowane i zazwyczaj drogie kancelarie, do mniejszych – tańsze, ale wyspecjalizowane.

Przy wstępnej selekcji kancelarii zapraszanych do współpracy najważniejsze są aspekty wizerunkowe związane z ich profesjonalizmem i doświadczeniem:

- W przypadku mniejszych kancelarii ważna jest wąska specjalizacja w określonym obszarze prawnym i doświadczenie w branży. Doświadczenie oznacza rozumienie biznesu, np. jeżeli sprawa dotyczy produkcji filmowych, to idealna kancelaria powinna wiedzieć, jak się produkuje filmy, jeżeli praw autorskich w obszarze muzyki, to powinna rozumieć zarządzanie prawami do muzyki.
- W przypadku wyboru kancelarii do obsługi dużych spraw istotna jest jej pozycja w rankingach i rekomendacje z rynku.

Kryteria wyboru kancelarii:

- **Kompetencje zespołu oddelegowanego do prowadzenia sprawy** (czy ma doświadczenie w prowadzeniu postępowań sądowych, czy posiada wiedzę z zakresu prawa procesowego, czy jest doświadczony w tej dziedzinie, której spór dotyczy, co rozumiane jest jako szersze spojrzenie na problemy klienta, czyli nie tylko przez pryzmat przepisów, ale też tego, co się dzieje na rynku, działalności regulatorów, działalności organów powołanych np. do ochrony praw konsumentów).

- **Kontrola kosztów.** Badani podkreślali, że zmienia się model płatności – odchodzi się od wynagrodzenia za godzinę w kierunku ryczałtu.
- **Rekomendacja oparta na zdaniu** zaprzyjaźnionych firm, osób, które mogą polecić kancelarię lub konkretnego prawnika.

Inny proces decyzyjny związany jest z wyborem konkretnych osób, najbardziej doświadczonych w określonym obszarze prawników, polecanych i wiarygodnych, takich, którym można zaufać, powierzając nawet najpoważniejszą sprawę. Wizerunek właścicieli i partnerów renomowanych kancelarii jest więc ważnym elementem wpływającym na wybór dostawcy usług prawnych.

Ankietowany:

Musimy mieć do czynienia z kompetentnym zespołem prawników, to nie mogą być prawnicy, którzy są wyspecjalizowani w innych obszarach. Muszą to być ludzie, którzy są sprawni w prowadzeniu postępowań sądowych, to jest wiedza z zakresu prawa procesowego, nie zawsze znana wszystkim prawnikom. Jak ktoś rzadko chodzi do sądów, to nie jest wyspecjalizowany – kompetencja procesowa – nazwijmy to w ten sposób. Druga rzecz związana z tym to praktyczne doświadczenie, trzecia rzecz, na którą bym zwrócił uwagę, to jest koncentracja na naszych sprawach. Wolałbym, żeby moimi sprawami zajmował się taki zespół, dla którego moje sprawy są ważne, taki zespół, który mamy, a mamy dziesiątki, setki spraw i tak naprawdę jesteśmy jedynymi z cennych podmiotów – i możemy kupić sobie tego typu uwagę – ale to wtedy będzie nieefektywne i ekonomiczne.

Według szefów działów prawnych idealna kancelaria powinna mieć:

- **Zdolność właściwej oceny ryzyka**, bez przesadnej asekuracji i bez nadmiaru pewności siebie, liczy się trafność oceny zagrożeń i przewidywanych skutków prowadzonej sprawy.
- **Rzetelność w prowadzeniu sprawy**. Jeżeli kancelaria wskazała realne i istotne zagrożenia, to ważne są rekomendacje w stylu: „Nie warto tej sprawy rozpoczynać, lepiej szukać innych źródeł rozwiązania konfliktu”. Badani nie akceptują podejścia, w którym zewnętrzna kancelaria dokonuje oceny zagrożeń, ale nie daje jasnych rekomendacji.
- **Umiejętności analityczne**, czyli umiejętności wykrywania istotnych punktów procesowych, proponowania nieszablonowych rozwiązań.
- **Zaangażowanie w sprawę**. Oznacza to determinację w działaniu, otwartość na różne punkty widzenia, analizę sprawy w szerszej perspektywie biznesowej/rynkowej.
- **Podejście biznesowe**. Kancelaria powinna mieć szerszą wiedzę na temat działalności przedsiębiorstwa czy jego specyfiki, powinna potrafić spojrzeć na sprawę z perspektywy biznesu firmy.
- **Umiejętności komunikacyjne**. Ważne, żeby komunikacja odbywała się na bieżąco, była jasna i rzeczowa, w istotnych dla prowadzenia sprawy momentach, wskazująca zagrożenia i rozwiązania. Powinna być proaktywna.

Ankietowany:

W zespołach, gdzie mają ten fokus na nasze sprawy, po prostu jest większe zaangażowanie, częsty kontakt z komornikiem, więcej podpowiedzi, bieżąca współpraca z komornikiem, podpowiadanie, kiedy majątek może być trudno zauważalny, dzielenie się wiedzą właśnie z zakresu współpracy – to mi bardzo pomaga. Skutkiem jest wyższy poziom zwrotności kapitału, lepszy wydział egzekucji naszych spraw. To są okoliczności czy kryteria bardzo ważne dla mnie.

Trendy rynkowe w sprawach spornych w firmie

Sprawy sporne jako zagrożenie

- Sprawy sporne w kalkulowane są w ryzyko prowadzenia działalności w branżach szczególnie na nie narażonych (np. ubezpieczeniowej, mediowej). Firmy te są jednak do nich dobrze przygotowane, mają wystandardyzowane procedury i sposoby działania. Dlatego nie postrzegają spraw spornych jako elementu zagrożenia.
- W branżach mniej narażonych na sprawy sporne są one postrzegane po prostu jako nieduże zagrożenia (np. produkcja FMCG). Ich liczba jest mała i ich wpływ na biznes jest niewielki. Dotyczą zazwyczaj kwestii związanych z przeterminowaną płatnością lub nienależytym wykonaniem umowy.
- Analiza wyników pokazuje, że szefowie działów prawnych dużych znanych firm nie postrzegają spraw spornych jako dużego zagrożenia. Pewności siebie dodaje im znana marka (nie każdy chce się procesować z dużymi korporacjami) i dobra sytuacja finansowa (pozwala na angażowanie się w spory, nawet jeżeli długo trwają i są kosztowne). Zdaniem badanych spory sądowe mogą być zagrożeniem dla mniejszych firm (ich dostawców), mających mniejszą siłę przetargową i słabszych finansowo.
- Badani wskazali jednak kilka zagrożeń prowadzenia spraw spornych, istotnych ich zdaniem nawet dla dużych korporacji:

- Długi czas prowadzenia sporu to obawa związana z utrzymaniem ciągłości biznesu. W wielu branżach przeciągające się spory mogą opóźnić np. realizację projektów (sektor budowlany), a niedotrzymanie terminów może być związane z kolejnymi sporami i karami.
- Wszyscy badani potwierdzają, że zagrożeniem mogą być duże spory, w których w rachubę wchodzi ogromne sumy odszkodowań. W takim przypadku brak możliwości odzyskania wysokiej kwoty od wierzyciela może zagrażać stabilności finansowej firmy.
- Poważnym ryzykiem jest wchodzenie w konflikt z kluczowymi klientami, dlatego w tym obszarze wszyscy badani szukają przede wszystkim możliwości ugody.
- Wynik sprawy może mieć negatywny wpływ na postrzeganie firmy – na jej wizerunek i reputację. W tym przypadku nieprzewidziane ryzyka mogą mieć długofalowe skutki dla biznesu.

Ryzyka prowadzenia sprawy spornej

- W zakresie analizowanych zagrożeń badani brali pod uwagę zarówno ryzyka prawne, jak i biznesowe.
- W zakresie oceny prawnej sprawdzane jest, na ile stabilne jest stanowisko dotyczące roszczeń, czy

jest ono w jakiejś kwestii wątpliwe, analizowany jest dostępny materiał dowodowy, identyfikowane są elementy przemawiające za tym, aby podjąć spór. Na podstawie przeprowadzonej analizy dział prawny przygotowuje rekomendacje działań.

- Do podjęcia decyzji niezbędna jest również analiza zagrożeń biznesowych. W tej analizie najtrudniejsze jest holistyczne ujęcie wpływu sprawy na biznes i spojrzenie na ryzyko z perspektywy długoterminowej. Badani wskazywali kilka obszarów istotnych w analizie takich zagrożeń:
- **Finansowe:** zdaniem badanych tylko pozornie łatwe do szacowania, wymagają szerokiej analizy wychodzącej poza koszty prowadzenia sprawy i samą sumę odszkodowania, np. przeprosiny zamieszczone na portalu znanego serwisu informacyjnego przez określony czas mogą kosztować więcej niż odszkodowanie. Z drugiej strony długotrwały spór dotyczący należności może mieć poważny wpływ na stabilność finansową firmy.
- **Biznesowe:** wpływają na ciągłość i stabilność prowadzenia biznesu.
- **Dotyczące wizerunku i reputacji:** to chyba najtrudniejsze do oszacowania ryzyko, które może mieć wpływ na różne obszary działalności i długotrwałe konsekwencje. Ten obszar szczególnie istotny jest dla zarządu.

- Wpływ sporów na stabilność biznesu jest oceniany nie tylko przed przystąpieniem do sprawy, ale również w trakcie jej trwania. Celem wdrażanych programów nadzoru jest identyfikowanie pojawiających się zagrożeń oraz reagowanie na nie i wprowadzanie rozwiązań prewencyjnych lub zmniejszających ich negatywne skutki.
- Ostatecznie badani podkreślali, że chociaż kwestie finansowe są istotne, to w decyzji o wejściu w spór najważniejsze ich zdaniem są czynniki biznesowe, przede wszystkim te związane ze stabilnym funkcjonowaniem biznesu.

Wzrost liczby spraw spornych

- Liczba spraw spornych w jednych branżach rośnie, a w innych utrzymuje się na tym samym poziomie. Uzależnione jest to od specyfiki branży, zmian zachodzących w organizacji, trendów rynkowych i regulacji sektorowych. Na przykład w ubezpieczeniach sprawy sporne są wpisane w funkcjonowanie branży, także w sektorze budowlanym, który jest obciążony dużym ryzykiem inwestycyjnym.
- Wzrost liczby spraw spornych w biznesie wynika z różnych przyczyn, m.in. z:
 - Wzrostu świadomości klientów (instytucjonalnych i indywidualnych), którzy są lepiej wyedukowani, dokładniej czytają umowy i chętniej dochodzą swoich praw.
 - Działalności instytucji, które są powołane do tego, żeby chronić interesy klientów, i co jakiś czas publikują różne opracowania dotyczące kwestii prawnych – rzecznicy konsumentów, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, inne organizacje.

- Wzrostu liczby kancelarii prawnych wyspecjalizowanych w najbardziej narażonych na sprawy sporne branżach, np. kancelarie odszkodowawcze w ubezpieczeniach. Zachęcają one klientów do tego, żeby występowali przeciwko partnerom biznesowym, czerpiąc z takiej działalności zyski. Prowadzi to nie tylko do zwiększenia liczby spraw, ale również do wzrostu wysokości odszkodowań.
- W ciągu ostatnich pięciu lat, zdaniem badanych, na stabilnym poziomie utrzymuje się liczba spraw spornych w sektorach produkcyjnych. Tutaj ich ilość zmienia się proporcjonalnie do obrotów.
- Mówiąc o liczbie spraw spornych, szefowie działów prawnych podkreślali, że chodzi o sytuacje, kiedy ich firma jest pozywana. Natomiast liczba wytoczonych powództw utrzymuje się na niskim poziomie i nie rośnie. Badane firmy zdecydowanie wolą unikać takich sytuacji.

Ankietowany:

U nas nie wzrasta liczba spraw spornych, raczej ona się utrzymuje. Jest związana okresowo z różnymi zmianami, np. zdarzają się okresowe wzmoczenia zwolnień pracowników, po których następuje wzrost ilości procesów wynikający z faktu, że pracownicy, którzy opuszczają organizację, zawsze odwołują się od decyzji czy od tego oświadczenia pracodawcy o wypowiedzeniu. Wpływa to również na ich motywacje w innych procesach. I to są takie czynniki. Czyli zmiany strukturalne w organizacji mogą motywować czy powodować wzrost ilości spraw.

Typy spraw spornych

- Badani dzielą sprawy sporne na te o mniejszym zagrożeniu dla biznesu i takie, które wymagają szczególnej uwagi – strategiczne. Badani szefowie działów prawnych wyznaczają więc progi wartości sprawy, powyżej których wymagają one specjalnego traktowania, biorąc przy tym pod uwagę inne kryteria, np. reputację.
- **Sprawy o mniejszym ryzyku** są najczęściej typowe dla branży, to np. roszczenia w ubezpieczeniach, windykacja w handlu. Ich liczba jest zazwyczaj duża, a sposób prowadzenia wystandardyzowany, co przy ograniczonych zasobach wewnętrznych wpływa na zlecenie ich mniejszym, wyspecjalizowanym kancelariom zewnętrznym.
- **Dla spraw strategicznych** budowana jest szczegółowa argumentacja, scenariusze ich prowadzenia oraz analiza ryzyka. W najpoważniejszych przypadkach korzysta się z najlepszych i największych kancelarii.
- Zdecydowana większość spraw to sytuacje, kiedy firma jest pozywana. Te sprawy dzielone są na pozwy ze strony dostawców i klientów.
- W przypadku spraw z klientami badane firmy przykładają większą wagę do ich szybkiego rozwiązania. W pierwszej kolejności szukają możliwości ugody, a jeżeli to nie przyniesie pożądanych skutków, decydują o wejściu na drogę sądową. Badani podkreślali jednak, że takie sytuacje zdarzają się bardzo rzadko.
- Badane firmy zazwyczaj unikają pozywania swoich dostawców.

Uważają, że i w tym obszarze najpierw powinno szukać się sposobu na ugodę. Najczęściej dotyczy to zaległych płatności, gdzie w pierwszej kolejności takimi tematami zajmuje się windykacja, a dział prawny jest angażowany dopiero w ostateczności. We własnym zakresie prowadzone są sprawy o nienależyte wykonanie umowy, gdzie to biznes zgłasza sytuację wymagającą wsparcia prawnego.

Wejście w spór

- W sprawach strategicznych o wejściu w spór decyduje zarząd, a w przypadku masowych, standardowych dla branży spraw, koordynuje to dział prawny.
- Decyzja o wejściu w „duży” spór jest ostatecznie decyzją zarządu, wymaga jednak szeregu czynności doradczych.
- Podstawową praktyką jest angażowanie przedstawicieli biznesu w podejmowanie takiej decyzji.
- Oprócz działu prawnego i zarządu najczęściej bierze w niej udział sprzedaż, żeby ocenić ryzyko handlowe, dział finansowy, ponieważ może prognozować wpływ sprawy na przyszłe finanse firmy, i w zależności od tematu sporu np. dział techniczny, który musi mieć także świadomość tego, jakie będą dalsze skutki prowadzonej sprawy.
- Rekomendacja wewnętrznego działu prawnego dotycząca wejścia w spór bądź jego zaniechania ma zdaniem badanych kluczowe znaczenie przy podejmowaniu decyzji. Szefowie tych działów są świadomi tego, że biznes oczekuje od nich nie tylko oceny sytuacji, ale również wskazania najbardziej bezpiecznych rozwiązań.

- W przypadku spraw o mniejszym ryzyku, występujących masowo, najczęściej budowana jest uniwersalna i ogólna strategia działania. Standardy te dotyczą szczegółowych ustaleń, np. jak prowadzić sprawę i jaki powinien być pożądany efekt jej prowadzenia. Decyzje o wchodzeniu w ten rodzaj sporów podejmowane są automatycznie, na podstawie z góry ustalonych zasad.

Ankietowany:

To zawsze jest decyzja zarządu. Różne działy powinny uczestniczyć w modelowaniu tej decyzji, natomiast oczywiście tak jak w każdej organizacji, w każdej spółce, ostateczna decyzja należy do zarządu. Zarząd decyduje: tak, idziemy, wybierz kancelarię. Rób to sam. To metodologia już jest raczej pozostawiona działowi prawnemu.

Strategia prowadzenia sporu

- Niezależnie od przyjętych standardów i od tego, czy sprawa jest strategiczna czy nie oraz czy prowadzona jest wewnętrznie czy zewnętrznie, badani są zgodni, że każda sprawa sporna wymaga zarówno budowy indywidualnej strategii, jak i jej realizacji.
- Wybór ścieżki prowadzenia sporu to decyzja, która ma skutki dla biznesu firmy. Wszystkie badane firmy zgodnie podkreślały, że podstawowym elementem strategii prowadzenia sporu jest jego unikanie. Interes ekonomiczny dla podmiotów spierających się jest najczęściej decydujący i to skłania obie strony do różnego rodzaju kompromisów.

- Kolejnym argumentem za unikaniem rozstrzygnięcia spraw w sądzie jest czas prowadzenia sprawy, a w ostatnich latach coraz większa nieprzewidywalność jej wyniku. Sprawy w polskich sądach procesowane są w czasie 1,5 roku – 3 lat. Tak długi okres oczekiwania może być poważnym zagrożeniem dla funkcjonowania spierających się firm.
- Firmy próbują więc przede wszystkim znaleźć rozwiązanie na drodze ugody, czasami mediacji i arbitrażu. Badani ostrzegali, że pozasądowe rozstrzygnięcie sporów wymaga jednak sprawdzenia stanu finansowego pozwanego przedsiębiorstwa – jeżeli firmie w miarę dobrze idzie na rynku, to wcześniej czy później ureguluje ona swoje zobowiązania.
- Ugoda jest zawsze pierwszym rozwiązaniem, po które sięgają badani szefowie działów prawnych. Znalezienie kompromisu jest istotne z wielu powodów o podłożu biznesowym. Szybkie rozwiązanie sprawy, powrót do normalnego funkcjonowania / współpracy, utrzymanie relacji – wskazywane były jako najważniejsze.
- Postępowanie arbitrażowe postrzegane jest jako zdecydowanie szybsze niż postępowanie sądowe. Badani podkreślali jednak, że chociaż sam arbitraż zakończy się szybciej, to nie znaczy, że cała sprawa zostanie zakończona, bo istnieje możliwość złożenia skargi od wyroku sądu arbitrażowego.
- Jeżeli chodzi o mediację, która przynosi skutek, to zdaniem badanych jest ona szybsza niż proces sądowy.

Kontrola prowadzenia sprawy

- Zlecenie prowadzenia spraw zewnętrznym kancelariom wymaga zaangażowania się i śledzenia postępów w prowadzeniu spraw. Badani podkreślali, że nie chodzi o kontrolę. Wybierając kancelarię zewnętrzną, kierują się jej doświadczeniem i zaufaniem. Dlatego kontrola ma charakter informowania o bieżących postępach w sprawach, pojawiających się zagrożeniach, wspólnej analizy najtrudniejszych przypadków. W ramach takich działań:
 - Kancelarie cyklicznie (co tydzień/miesiąc) przygotowują szczegółowe zestawienia wszystkich spraw, podkreślając, co się zmieniło w stosunku do poprzedniego statusu.
 - Na bieżąco aktualizowane są szacunki dotyczące ryzyka przegrania sprawy.
 - W zależności od potrzeb wspólnie analizowane są treści merytoryczne procesów, uzgadniana jest argumentacja, zgłaszany materiał dowodowy.
 - Ważnym elementem są podsumowania najlepszych praktyk, tzn. jakie argumenty do sądów trafiają, a jakie nie. Dlatego chodzi nie tylko o poszukiwanie kierunków prowadzenia sprawy, ale również o wyciąganie wniosków z porażek i sukcesów. Kancelaria powinna więc podsumować swoje spostrzeżenia na koniec procesu.
 - Wewnętrzne biura prawne współpracują z zewnętrznymi kancelariami w oparciu o harmonogramy i bieżący monitoring postępu prac. Kancelarie te same wytyczają strategię prowadzenia

sprawy i przejmują za nią odpowiedzialność. W ten sposób rola biura prawnego ograniczona jest do organizowania spotkań z biznesem w celu wspólnego omówienia sprawy, bieżącego monitoringu postępów w jej prowadzeniu i konsultacji najważniejszych decyzji.

Analiza efektów sprawy spornej

- Badane firmy analizują wpływ spraw spornych na biznes. Celem takiej analizy najczęściej jest identyfikacja popełnianych błędów i wdrażanie programów naprawczych. W ten sposób prowadzone są działania prewencyjne.
- W pierwszej kolejności analizowane są przyczyny przegranych spraw; niektóre firmy traktują taką praktykę jako standard we wszystkich sprawach.
- W przypadku prowadzenia sprawy przez zewnętrzną kancelarię działy prawne oczekują przygotowywania takich podsumowań zawierających wskazówki do poprawy.
- Analiza efektów prowadzonej sprawy dokonywana jest w dwóch obszarach:
 - W wymiarze prawnym analizowane są wyniki sprawy i na tej podstawie wprowadzane

Ankietowany:

Natomiast tak, powiedziałabym, strategicznie, długofalowo, analizowane są spory, aby udoskonalać procedury wewnętrzne, aby modyfikować zachowania biznesu – jak najbardziej jest to analizowane u nas w organizacji.

są zmiany np. do umów, żeby nie powielać błędów. Pozwala to uniknąć spraw spornych w przyszłości.

- W obszarze biznesowym sprawdzane są konsekwencje prowadzonych spraw dla wyników biznesowych i dalszego rozwoju firmy. W tym przypadku analiza taka dotyczy zawsze strategicznych spraw, mających duży wpływ na biznes.

Ankietowany:

W praktyce na pewno przykładamy dużą wagę do spraw przegranych, wyciągamy z nich wnioski i na bieżąco zgłaszamy propozycje modyfikacji naszych umów w tym zakresie, żeby nie powielać ich błędów. Może się zdarzyć, że jeżeli gdzieś tam jakaś konstrukcja została źle oceniona przez sądy, to brnięcie w nią dalej byłoby zupełnie bezsensowne i dlatego lepiej jest nasze umowy ubezpieczeniowe w tym zakresie zmienić, aby uniknąć spraw spornych w przyszłości.

Podstawowe mechanizmy zapobiegania sporom

- Analiza sytuacji rynkowej i finansowej obecnych dostawców, klientów i partnerów biznesowych. Oznacza to w szczególnych przypadkach korzystanie z wywiadowni gospodarczych, np. przed przystąpieniem do przetargu.
- Stałe monitorowanie kondycji finansowej kluczowych partnerów biznesowych.
- Szczegółowa analiza dokumentów przetargowych i umów. To kolejny krytyczny obszar ograniczania zagrożenia sprawami spornymi.

- Monitorowanie regulacji w branżach takich jak finansowa, gdzie regulator, KNF, może wprowadzać rozwiązanie istotne z punktu widzenia procedury prowadzenia spraw spornych.
- Ubezpieczanie, np. w budowlanym procesie inwestycyjnym.

Inne kierunki i trendy

- Zwiększająca się częstotliwość współpracy z zewnętrznymi kancelariami. Wzrasta również liczba kancelarii.
- Cyfryzacja, która ułatwia współpracę, bo coraz więcej dokumentów można wymieniać elektronicznie. Zagrożeniem mogą być systemy informatyczne zewnętrznych kancelarii, które nie zawsze są odpowiednio zabezpieczone.
- Rosnąca uciążliwość prowadzenia sporów w sądzie, głównie chodzi o czas i nieprzewidywalność procesów. Dlatego coraz chętniej korzysta się z ugody, mediacji i arbitrażu.
- Transformacja zakresu odpowiedzialności biura prawnego. Prawnik powinien współpracować z biznesem nad sprawą. Powinien nie tylko wskazywać możliwe rozwiązania i ich konsekwencje, ale również prawdopodobieństwo przegranej.

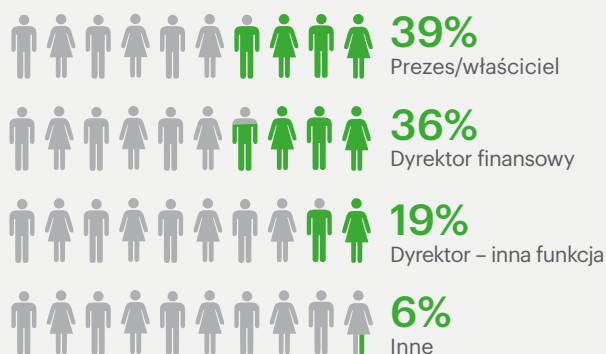
Ankietowany:

W ciągu dwóch-trzech lat, myślę, na pewno nie przestaniemy być prawnikami, ale będziemy prawnikami troszeczkę innymi. To znaczy będziemy prawnikami – doradcami biznesu, bardziej konsultantami prawnymi niż tylko takimi, powiedzmy, prawnikami w tradycyjnym rozumieniu. Na pewno zmienią się formy wykonywania naszej pracy, część spraw będzie automatyzowana czy standaryzowana, to jest zresztą perspektywa krótka, i myślę, że diametralnych zmian nie będzie, ale w dłuższej perspektywie rola taka, konsultacyjno-doradcza, przekraczająca ramy technicznego doradztwa prawnego, na pewno nas czeka.

O badaniu

W marcu i kwietniu 2016 roku na zlecenie Dentons ICAN Institute we współpracy z Harvard Business Review Polska wykonał badanie wśród ponad 200 członków zarządów, dyrektorów działów prawnych i właścicieli przedsiębiorstw. Wyniki badania ilościowego zostały zweryfikowane przez badanie jakościowe, tj. pogłębione wywiady z przedstawicielami przedsiębiorstw. Celem badania było zidentyfikowanie najnowszych tendencji w zakresie ilości i rodzajów spraw spornych w przedsiębiorstwach w Polsce, sposobu ich prowadzenia i rozstrzygnięcia oraz wpływu tych spraw na działalność przedsiębiorstwa.

Stanowiska osób badanych



Kapitał badanych firm



Główny sektor działalności badanych firm



Pozycja rynkowa badanych firm



O Dentons

Dentons to pierwsza na świecie, prawdziwie policentryczna, globalna firma prawnicza. Będąc jedną z 20 firm ujętych w zestawieniu "Indeks Elitarnych Globalnych Firm Acritas" 2015, Dentons rzuca wyzwanie istniejącym standardom obsługi prawnej, oferując innowacyjność i bezkompromisową jakość doradztwa. Dzięki zrozumieniu lokalnych uwarunkowań, kluczowych dla realizacji celów biznesowych, pomyślnego przeprowadzenia transakcji lub zakończenia sporu, Dentons zapewnia przewagę konkurencyjną na coraz bardziej złożonym i globalnym świecie, w społecznościach, w których klienci firmy chcą prowadzić działalność. Teraz, jako największa na świecie firma prawnicza, Dentons tworzy i oferuje rozwiązania biznesowe dopasowane do indywidualnych potrzeb klientów prywatnych i publicznych, w skali regionalnej, krajowej i globalnej, w ponad 125 lokalizacjach w ponad 50 krajach.

Warszawskie biuro Dentons to największa firma prawnicza w Polsce. Oferujemy klientom dostęp do ponad 200 prawników, doradców podatkowych i konsultantów zapewniających pełną obsługę prawną podmiotom ze wszystkich kluczowych sektorów gospodarki. Łączymy międzynarodowe standardy obsługi ze znajomością lokalnych przepisów i otoczenia biznesowego.

Praktyka Postępowania Sądowych i Rozwiązywania Sporów

Praktyka Postępowania Sądowych i Rozwiązywania Sporów Dentons łączy arbitraż, mediacje i inne

alternatywne formy rozwiązywania sporów. Mamy zespół poświęcony produktom i regulacjom, na których bazują spory sądowe, jak również wyspecjalizowane zespoły, które doradzają przy specyficznego rodzaju sporach związanych z usługami finansowymi, własnością, zatrudnieniem, IT oraz sprawami dotyczącymi własności intelektualnej. Ponieważ jest duże zapotrzebowanie na unikatowych i niszowych specjalistów do rozwiązywania niektórych spraw, warszawski zespół składa się z kilku praktyk specjalizujących się w sporach budowlanych, korporacyjnych, administracyjnych, farmaceutycznych, w postępowaniach karnych, upadłościowych oraz w międzynarodowych postępowaniach arbitrażowych. Powoduje to, że Praktyka Postępowania Sądowych i Rozwiązywania Sporów jest największa w Polsce.

Do naszego zespołu należą znani pracownicy naukowcy, byli sędziowie oraz prawnicy. Nasi prawnicy specjalizujący się w prowadzeniu postępowań sądowych stosują narzędzia i strategię najbardziej adekwatne do danej sytuacji. Odpowiednio zastosowane alternatywne środki rozstrzygnięcia sporów czy przekonujące wystąpienia na sali rozpraw znacznie zwiększają szanse klienta na pozytywny wynik postępowań sądowych. Współpracujemy także przy ocenie i zarządzaniu ryzykiem, w odniesieniu do kosztów prawnych i unikania sporów sądowych w przyszłości.

W środowisku zmian rynkowych tworzymy unikalne i wyspecjalizowane podpraktyki aby pomóc naszym klientom osiągnąć ich cele, dostarczając usługi prawne na każdym etapie spraw. Do naszych kluczowych specjalizacji należą:

- Bankowość i usługi finansowe
- Spory upadłościowe
- Korupcja, oszustwa i nadużycia
- Naruszenia umów / handlowe czyny niedozwolone
- Naruszenie obowiązków powierniczych
- Spory w spółkach, joint venture, akcjonariuszy i udziałowców
- Spory budowlane
- Ochrona konsumenta i prawa odpowiedzialności cywilnej
- Prawa autorskie, prawa znaków towarowych
- Spory korporacyjne
- Zniesławienia / naruszenie reputacji
- Spory z organami regulacji rynku i innymi rządowymi organami
- Prawo konkurencyjne Unii Europejskiej, prawo antymonopolowe
- Spory farmaceutyczne

- Naruszenie prawa własności intelektualnej i dóbr osobistych
- Spory ubezpieczeniowe
- Arbitraż międzynarodowy
- Kontrola sądowa
- Zaniedbania zawodowe
- Spory własnościowe w tym pomiędzy wynajmującym, a najemcą
- Przestępstwa tzw. „białych kołnierzyków”/dochodzenia wewnętrzne

Zajmujemy topowe miejsca w czołowych rankingach prawniczych, co stanowi odzwierciedlenie osiągniętych przez nas wyników oraz uznania klientów

The Legal 500 EMEA 2016

Zespół Rozwiązywania Sporów
Dentons – miejsce 1.

*Chambers Global and
Chambers Europe 2016*

Zespół Rozwiązywania Sporów
Dentons – miejsce 2.

Rekomendowani prawnicy:

Wojciech Kozłowski
Anna Maria Pukszo
Patrick Radzimierski
Michał Jochemczak

*Ranking kancelarii prawniczych
Rzeczypospolitej 2016*

Zespół Sporów Sądowych
Dentons – miejsce 3.

Best Lawyers, 2016–2017

Rekomendowani prawnicy:

Anna Maria Pukszo

w kategoriach: „spory sądowe”,
„prawo upadłościowe
i restrukturyzacje” oraz „arbitraż
i mediacje”.

Wojciech Kozłowski

w kategoriach: „prawo
farmaceutyczne” i „spory
sądowe”.

Co mówią klienci

„Szczególnie silni w Europie Środkowej i Wschodniej, a także we Wspólnocie Niepodległych Państw, ze znakomitymi zespołami rozwiązywania sporów w Polsce i Rosji”.

„Zespół w sposób widoczny bierze udział w sporach budowlanych i postępowaniach upadłościowych. Znany jest również z podejmowania się rozwiązywania licznych różnorodnych sporów handlowych dotyczących udziałowców, papierów wartościowych i spółek typu joint venture. Ponadto, zespół posiada bogate doświadczenie w sprawach związanych z arbitrażem międzynarodowym i przestępstwami korporacyjnymi”.

„Prawnicy są bardzo oddani swojej pracy, są dostępni przez siedem dni w tygodniu”.

„Zdolni do działania w szerokim zakresie spraw”.

Zespół

Wojciech Kozłowski

Partner

Współkieruje Praktyką Rozwiązywania Sporów w Polsce i w Europie

D +48 22 242 56 95

wojciech.kozlowski@dentons.com



Patrick Radzimierski

Partner

Współkieruje Praktyką Rozwiązywania Sporów w Polsce

D +48 22 242 57 00

patrick.radzimierski@dentons.com



Prof. UW Katarzyna Bilewska

Partner

Kieruje Praktyką Postępowań Korporacyjnych

D +48 22 242 57 17

katarzyna.bilewska@dentons.com



Michał Jochemczak

Partner

Kieruje Praktyką Postępowań Arbitrażowych

D +48 22 242 56 94

michal.jochemczak@dentons.com



Anna Maria Pukszo

Partner

Kieruje Praktyką Restrukturyzacji i Prawa Upadłościowego

D +48 22 242 56 99

anna.pukszo@dentons.com



Agnieszka Wardak

Partner

Kieruje Praktyką Postępowań Karnych i Wewnętrznych

D +48 22 242 57 03

agnieszka.wardak@dentons.com



Dr Radosław Góral

Counsel

D +48 22 242 55 16

radoslaw.goral@dentons.com



Aleksandra Kamińska

Counsel

D +48 22 242 56 81

aleksandra.kaminska@dentons.com



Dr Wojciech Wąsowicz

Counsel

D +48 22 242 51 89

wojciech.wasowicz@dentons.com



Agnieszka Wojciechowska

Counsel

D +48 22 242 51 88

agnieszka.wojciechowska@dentons.com



► Dentons to pierwsza na świecie, prawdziwie policentryczna, globalna firma prawnicza. Będąc jedną z 20 firm na Indeksie Elitarnych Globalnych Firm Acritas 2015, Dentons rzuca wyzwanie istniejącym standardom obsługi prawnej, oferując innowacyjność i bezkompromisową jakość doradztwa. Dzięki zrozumieniu lokalnych uwarunkowań, kluczowych dla realizacji celów biznesowych, pomyślnego przeprowadzenia transakcji lub zakończenia sporu, Dentons zapewnia przewagę konkurencyjną na coraz bardziej złożonym i globalnym świecie, w społecznościach, w których klienci firmy chcą prowadzić działalność. Teraz, jako największa na świecie firma prawnicza, Dentons tworzy i oferuje rozwiązania biznesowe dopasowane do indywidualnych potrzeb klientów prywatnych i publicznych, w skali regionalnej, krajowej i globalnej, w ponad 125 lokalizacjach w ponad 50 krajach. www.dentons.com.

© 2016 Dentons.

Dentons is a global legal practice providing client services worldwide through its member firms and affiliates. This publication is not designed to provide legal or other advice and you should not take, or refrain from taking, action based on its content. Please see dentons.com for Legal Notices.