

25 lat, dziesięć biur, dziewięć krajów, jedna kancelaria, zero wewnętrznej konkurencji – rozmowa z Ondřejem Peterką, założycielem i managing partnerem grupy PETERKA & PARTNERS

Z Ondřejem Peterką, założycielem i managing partnerem kancelarii PETERKA & PARTNERS, rozmawiamy z okazji jubileuszu 25-lecia istnienia grupy. O tym, dlaczego kancelaria nie zna pojęcia wewnętrznej konkurencji, jak wygląda jej ekspansja w Europie Środkowo-Wschodniej i dlaczego Polska – z niedawno otwartym biurem w Rzeszowie – pozostaje jednym z kluczowych rynków.

Niedawno otworzyli Państwo nowe biuro w Słowenii, wcześniej w Chorwacji, a teraz także w Rzeszowie. Dlaczego właśnie te lokalizacje?

To odpowiedź na realne potrzeby naszych klientów. Biuro w Chorwacji okazało się dużym sukcesem, a rynek usług prawnych często łączy Chorwację i Słowenię – to naturalny kierunek rozszerzenia naszej działalności w regionie. Dodatkowo, tylko te dwa kraje z obszaru byłej Jugosławii należą do Unii Europejskiej, co ma duże znaczenie operacyjne. W Polsce natomiast chcemy być bliżej klientów z południowo-wschodniej części kraju – Rzeszów to silny ośrodek logistyczny i przemysłowy, szczególnie w kontekście wsparcia dla Ukrainy.

Czy Państwa klienci komunikują się bezpośrednio ze słoweńskimi prawnikami, czy też za pośrednictwem Państwa czeskiego biura?

Decyzja ta jest podejmowana indywidualnie dla każdego przypadku, możliwe są obie opcje oraz ich połączenie. Zawsze zależy to od preferencji klienta. Poszczególne oddziały nie konkurują ze sobą, a nasza infrastruktura jest na tyle elastyczna, że dostosowuje się do potrzeb klienta oraz sposobu, w jaki chce on zorganizować współpracę i komunikację.

Czy między oddziałami kancelarii dochodzi do rywalizacji o klientów?

Absolutnie nie. To jeden z fundamentów naszej działalności – u nas nie istnieje wewnętrzna konkurencja. Wszystkie biura PETERKA & PARTNERS należą do jednej spółki, mamy zintegrowaną strukturę, a decyzje podejmowane są centralnie. Współpraca między oddziałami zawsze dostosowywana jest do potrzeb klienta. To, co nas wyróżnia, to właśnie „absolutna współpraca ponad granicami”. Dzięki temu klient nie odczuwa negatywnych skutków konkurencji między oddziałami, ponieważ taka konkurencja praktycznie nie ma miejsca.

Więc czeski i słoweński oddział PETERKA PARTNERS nie będą walczyć o to, do którego z nich należy konkretny klient?

Dokładnie, to jest kluczowa rzecz, która odróżnia nas od niektórych innych kancelarii prawnych. Wynika to z faktu, że nasza firma jest prowadzona jako jedna całość, a my, jako właściciele, nie chcemy takiej negatywnej konkurencji. Coś takiego może również prowadzić do sytuacji, w której klienci są zmuszani do rozwiązań, które nie są dla nich opłacalne lub interesujące. Mówiąc bardziej ogólnie, czeski oddział PETERKA PARTNERS jest na równi z wszystkimi innymi pod względem relacji „politycznych”. Nad poszczególnymi biurami nadzór sprawuje kierownictwo korporacyjne, które podejmuje ostateczne decyzje w kwestiach współpracy z klientami. Zawsze dostosowujemy się do ich potrzeb w pierwszej kolejności. A oni współpracują z nami właśnie dlatego, że działamy w całym regionie.

W tym roku mija 25 lat istnienia kancelarii. Czy ten model działania był obecny od początku?

Nie, na początku rozwijaliśmy się bardzo dynamicznie – praktycznie co roku otwieraliśmy nowe biuro.

Dopiero później, w fazie konsolidacji, zaczęliśmy bardziej świadomie kształtować model organizacyjny. I wtedy postawiliśmy granicę – nie chcemy wewnętrznej rywalizacji. Dla klienta to wartość dodana – negocjuje warunki współpracy z jednym partnerem niezależnie od liczby krajów, w których nasza kancelaria świadczy dla niego usługi.

Jak zamierzają Państwo świętować jubileusz?

Zaplanowaliśmy wewnętrzną kampanię podsumowującą najważniejsze momenty z historii kancelarii oraz duże spotkanie integracyjne we wrześniu w Bułgarii. Przyjedzie ponad 200 osób z całej Europy. Dla nas to także święto całego zespołu, który jest siłą tej kancelarii.

W zeszłym roku świętowaliście kolejną rocznicę, 15 lat w Polsce. Teraz do Warszawy dołączyło biuro w Rzeszowie. Jak ocenia Pan obecność kancelarii na rynku polskim?

Polska jest jednym z naszych kluczowych rynków – dynamicznym, wymagającym, ale i pełnym możliwości. Odnosimy sukcesy na polskim rynku m.in. pracujemy dla międzynarodowych, w tym czeskich grup, doradzamy również polskim korporacjom w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Warszawa nie jest łatwym rynkiem pod względem zasobów ludzkich, więc przeniesienie części naszej działalności poza stolicę było dla nas sensownym posunięciem.

Wybraliśmy Rzeszów, ponieważ postrzegamy to miasto jako centrum południowo-wschodniej Polski, a także ze względu na jego duże znaczenie logistyczne związane z sytuacją na Ukrainie. Nie ma tam prawie żadnych dużych kancelarii prawnych, więc jest to okazja do rozwoju działalności w tym regionie.

A co z Ukrainą? Jak wygląda aktualnie rekrutacja w tym kraju?

Jesteśmy tam obecni od 2005 roku, nawet podczas wojny nie zawiesiliśmy działalności. Zespół w Kijowie liczy obecnie dziesięciu prawników i planujemy dalsze wzmocnienia. Klienci przygotowują się na odbudowę rynku, wielu z nich już działa lub szykuje się do powrotu. Jesteśmy w stałym kontakcie z Ambasadą Ukrainy, wspieramy przyszłe projekty na tym terenie. Rekrutujemy nowych pracowników, mając na uwadze rosnącą ilość pracy. Nieustannie staramy się wzmacniać młodsze pokolenie i jest to proces ciągły we wszystkich krajach.

Czy rozważa Pan powrót na rynek rosyjski?

Obecnie nie, nasze biuro w Rosji zostało zamknięte w związku z sankcjami UE. Obserwujemy sytuację, ale obecnie ponowne otwarcie się na ten rynek nie wchodzi w grę.

Jakie kierunki ekspansji są obecnie brane pod uwagę, czy również w rejonie Bałkanów?

Tak, Serbia. Jednak ze względu na obowiązujące tam przepisy nie jest to jeszcze możliwe - zagraniczne kancelarie prawne nie mogą tam prowadzić działalności. Ale to wszystko, jeśli chodzi o Europę Południowo-Wschodnią.

Interesują nas również kraje bałtyckie, Austria, Skandynawia. Tam są już nasi klienci, którzy oczekują naszej obecności lokalnie. Nasz rozwój finansujemy wyłącznie z własnych środków, bez kredytów – daje nam to swobodę i niezależność w podejmowaniu decyzji.

Czy na ten rok zaplanowane jest wejście na kolejny europejski rynek?

Tak, planujemy ogłosić otwarcie kolejnego biura jeszcze tej jesieni.

Wywiad ten został pierwotnie opublikowany na stronie legalweb.cz (<https://legalweb.cz/interni-boj-o-klienty-v-peterka-partners-absolutne-nehrozi-rika-ondrej-peterka-1673/>) przez dziennikarza Jana Januša, przetłumaczony na język polski i opublikowany za jego zgodą.

