



All the midnights in the world
Marek Zyga, brąz, 2020, (w kolekcji RLK)

PRAWO JEST SZTUKĄ

Rozmowa z Radosławem L. Kwaśnickim

JAK PANDEMIA WPŁYNEŁA NA BRANŻĘ PRAWNĄ I DLACZEGO WARTO JEDNO- CZYĆ SIĘ, ABY NIEŚĆ POMOC? O BIZNESIE, DZIAŁANIACH SPOŁECZNYCH I SZTUCE, Z RADOSŁAWEM L. KWAŚNICKIM ROZMA- WIA MARCIN TOMCZAK.

Marcin Tomczak: Dzień dobry Radku. Spotykamy się dziś, aby porozmawiać o pewnej bardzo ważnej akcji, która powstała w okresie głębokiego lockdownu. Powiedz, jak doszło do tego, że stałeś się istotną częścią złożonej antycovidowej inicjatywy „Jesteśmy Razem. Pomagamy”.

RADOSŁAW L. KWAŚNICKI

Doktor nauk prawnych, radca prawny oraz senior partner w kancelarii RKKW. Miłośnik górskich wędrówek i narciarstwa alpejskiego. W sierpniu br. oddawał się tym pasjom na austriackim lodowcu Hintertux i włoskich Dolomitach. Potem nurkował przy chorwackiej wyspy Brać. Działacz społeczny, miłośnik oraz mecenas sztuki.

Radosław L. Kwaśnicki: Dzień dobry! Bardzo cieszę się, że możemy o tym porozmawiać. To faktycznie bardzo ważna i bardzo potrzebna akcja. Zaczęło się od... jednego telefonu. Pewnego dnia zadzwonił do mnie Leszek Gierszewski, prezes zarządu Drutexu. Opowiedział mi o swojej akcji na rzecz pomocy szpitalom na Pomorzu. W ten sposób zasugerował mi, że problem jest naprawdę poważny, a my możemy zrobić coś naprawdę dobrego. Połączyliśmy siły, zrobiliśmy burzę mózgów (w rozmowie brała też udział wiceprezes Drutexu – Kamila Newlin-Łukowicz) i doszliśmy do wniosku, że spróbujemy tą ideą pomagania „pozarażać” innych. Uznaliśmy, że skoro już wtedy wielu przedsiębiorców pomagało w walce z COVID-19 i otwarcie o tym informowało, to może warto połączyć siły i korzystać z efektu synergii. Myśleliśmy praktycznie – dzięki wspólnemu działaniu nie trzeba było np. tworzyć list potrzebujących w kilku firmach, a zamiast tego można zrobić jedną listę i informację przekazywać dalej. Warto też wspomnieć, że w pewnym momencie pojawił się problem z dostępnością towaru i koniecznością jego importu z Chin. W tym przypadku indywidualne sprowadzanie, czy kontraktowanie lotów było praktycznie niemożliwe. Dzięki działaniu w grupie mogliśmy być partnerem w rozmowie z LOT-em i rozmawiać o organizowaniu wspólnych transportów. To jednak nie wszystko. Mojemu zaangażowaniu w akcję towarzyszy też aspekt osobisty... i element empatii. Całe ubiegłe wakacje spędziłem w szpitalach, zarówno polskich, jak i zagranicznych. Doskonale rozumiem sytuację, w jakiej znajdują się pracownicy służby zdrowia i pacjenci, a jak wszyscy doskonale wiemy, w dobie pandemii ta sytuacja pogorszyła się jeszcze bardziej.

MT: Teraz już wiemy, że akcja okazała się sukcesem. Tak duże przedsięwzięcie, w którego ramach powstała także fundacja, wymaga jednak ogromnego zaangażowania. Co było najtrudniejsze?

RLK: Dobrze pytanie. Chyba najtrudniejsze było to, że mieliśmy wiele dobrych pomysłów i nie moglibyśmy zrealizować ich wszystkich równocześnie. Jeśli chodzi o jakiegokolwiek negatywy, które spędzałyby mi sen z powiek – szczerze mówiąc, nie dostrzegam ich. Może zabrzmiało to odrobinę patetycznie, ale mam poczucie, że wzbudziliśmy taki potężny wir dobroci, spotkaliśmy na swojej drodze wielu wspaniałych ludzi. A sukcesy? Sukcesy rzeczywiście są. Oficjalnie informujemy o kwocie powyżej pięćdziesięciu milionów, ale jest to poniekąd skutek naszego wstrzemięźliwego sposobu komunikacji. Akcja cały czas trwa. Dziś na przykład – dostarczyliśmy sprzęt do Centrum Zdrowia Dziecka. Dodatkowo, tak jak wspominałeś, przy okazji powstała także fundacja. Początkowo jej powstaniu przyświecały cele czysto praktyczne. Jako ruch społeczny nie mieliśmy żadnej podmiotowości prawnej, a co za tym idzie – rachunku bankowego. Tymczasem część darczyńców mówiła nam wprost, że chętnie przekaze środki nam, a my mamy przekazać je potrzebującym. Tak też się stało. Po założeniu fundacji nasze konto zostało zasilone wielomilionowymi środkami, które zgodnie z przyjętym trybem, a więc za aprobatą rady fundacji, cały czas sukcesywnie lokujemy wg potrzeb. Trwa to do dziś. Co prawda kwoty nie są już tak spektakularnie, ale nie o spektakularność tu chodzi, tylko o efektywność.

MT: Jasne – akcja nadal trwa. Jestem jednak ciekaw, co Tobie, jako Radkowi Kwaśnickiemu, przyniosło największą satysfakcję?

Mojemu zaangażowaniu w akcję „Jesteśmy razem. Pomagamy” towarzyszy też aspekt osobisty... i element empatii.



Na pewno, jako jeden z koordynatorów generalnych, masz też swoje osobiste wnioski.

RLK: Moje stanowisko prezesa zarządu fundacji jest to jedynie kwestia formalna, gdyż to jest działalność, gdzie stanowiska mają drugorzędne znaczenie, a liczy się realne zaangażowanie. Zakupione respiratory naprawdę ratowały życia, a na szpitalnych łóżkach leżeli ludzie, którzy szczerze wierzyli, że wyjdą z choroby. Wbrew pozorom, w dzisiejszych odrobinę wirtualnych czasach, to naprawdę ważne. Ponadto wielką wartość stanowi dla mnie również fakt, że

wypróbowano. Po prostu – wszyscy, którzy byli i są z nami, okazali się ludźmi. I to jest sukces. To jest prawdziwy sukces.

MT: Rozumiem. Powiedzmy sobie jednak szczerze – w całej tej układance brand RKKW, czyli kancelarii, którą zarządzasz, również nie pozostaje bez znaczenia. Wiem, że nie promocja kancelarii była głównym powodem, dla którego tak bardzo zaangażowałeś się w akcję, natomiast naszych Czytelników na pewno bardzo ciekawi, jak udział w tak ważnym społecznie przedsięwzięciu wpłynął także na RKKW.

Jakiegolwiek korzyści wizerunkowe nie były i nie są motywem naszych działań.

w sytuacji, gdy niemal wszyscy przymusowo musieliśmy przebywać w domach, tak wiele osób zmotywowało się do aktywnego działania. Mimo niesprzyjających okoliczności udało się nam wytworzyć tyle dobrej energii, tyle udanego współdziałania, bez jakiegokolwiek polityki, bez żadnych działań niemerytorycznych. To po prostu siła dobrej woli. Jestem zwolennikiem społeczeństwa obywatelskiego i w tym zakresie uważam, że ogromnym sukcesem jest też to, że w akcję zaangażowało się tak wiele osób, które na co dzień są przecież bardzo zajęte. Mimo że spora część z nich w tym trudnym czasie ratowała swoje firmy, a część pracowała przy zmianach prawa, to jednak znalazły czas na to, żeby – niekiedy z negatywnym skutkiem dla obowiązków rodzinnych i firmowych – zareagować i dać wyraz swojemu człowieczeństwu. W końcu jesteśmy tacy, na ile nas

RLK: Mówiąc szczerze – w ogóle tego nie analizuję. Jakiegolwiek korzyści wizerunkowe nie były i nie są motywem naszych działań. Widzę to natomiast trochę odwrotnie. Dzięki temu, że jako RKKW jesteśmy na rynku rozpoznawalni, udało nam się przyciągnąć do akcji wiele innych organizacji gotowych nieść pomoc. Częściowo byli to nasi klienci, a częściowo zupełnie inne podmioty. I tak, była to np. Okręgowa Izba Radców Prawnych w Warszawie oraz inni prawnicy,

w tym między innymi spółka doradztwa podatkowego Ożóg, Tomczykowski i Wspólnicy oraz kancelaria Leśnodorski, Ślusarek i Wspólnicy.

MT: No właśnie, przejdźmy teraz do RKKW. Nie da się ukryć, że kancelaria odniosła ostatnio kilka ważnych sukcesów. Zostaliście uznani przez Rzeczpospolitą za najbardziej dynamicznie rozwijającą się kancelarię w ostatnim dziesięcioleciu. Brzmi wspaniale, ale domyślam się, że droga do tego wyróżnienia nie była usłana różami.

RLK: Zdecydowanie. Najtrudniej było na samym początku, kiedy rozpocząłem działalność samodzielnie. Do dziś wspominam, gdy kolega, który wówczas prowadził już swoją kancelarię, powiedział mi: „Słuchaj, Radek, mam tutaj w przyziemiu pokój, mo-

Gdy zacząłem budować zespół, ludzie mówili, że pracują „w piwnicy u Kwaśnickiego”.

żesz korzystać na górze z naszych salek konferencyjnych, z naszej kserokopiarki i z naszego sekretariatu”. I tak rzeczywiście było. Później, gdy zacząłem budować zespół, ludzie mówili, że pracują „w piwnicy u Kwaśnickiego”. Myślę, że najtrudniejsze były te początki. Sądzę, że przebrnąć przez nie, pozwoliło mi m.in. moje sportowe zacięcie. To właśnie ono, kształtowane w szczególności w grach zespołowych, sprawiło, że nie miałem problemów, aby podzielić się funkcjami zarządczymi w firmie. Już po mniej więcej roku działalności samodzielnej, razem z Krzysztofem Wróblem, moim przyjacielem, zawiązaliśmy spółkę. Jesteśmy wspólnikami kilkanaście lat i nic się tutaj nie zmienia.

MT: To ciekawe, biorąc pod uwagę jak wiele „rozwodów” wspólników mogliśmy zaobserwować na rynku prawniczym w ostatnich latach. Co pozwala założycielom RKKW nadal działać wspólnie?

RLK: Myślę, że przede wszystkim – podobne podejście do prowadzenia biznesu i ludzi. Rozwój? Oczywiście, ale w sposób zrównoważony, z szacunkiem do współpracowników. Co ciekawe, nigdy nie odpowiedzieliśmy na oferty przejęcia kancelarii. Zawsze chcieliśmy działać samodzielnie, w swoim stylu. Sam więc zdziwiłem się, widząc że 770% wzrostu – o ile dobrze pamiętam – w ciągu ostatnich dziesięciu lat. Zaskoczyło to nas wszystkich, bo w kancelarii nigdy nie robiliśmy tego typu zestawień. Jestem jed-

nak przekonany, że ten dynamiczny rozwój jest zasługą wszystkich partnerów, którzy przystępowali do naszego duetu w ostatnich latach. Razem z Krzysztofem Wróblem hołdujemy zdaniu, które brzmi: „Kto się nie rozwija, ten się cofa”. My na pewno nie chcemy się cofać, a więc wygląda na to, że jesteśmy po prostu skazani na rozwój. Właśnie, obok mnie i Krzysztofa, do zarządu kancelarii wszedł Karol Szymański, który będzie zajmował się m.in. dalszym rozwojem firmy, także za granicą.

MT: No właśnie, rozwijacie się także w zakresie nowych technologii. Rzeczpospolita oceniła także stronę internetową RKKW jako najlepszą. Czy uważasz, że technologia i Internet to przyszłość usług prawniczych?

RLK: Moim zdaniem zależy to od profilu kancelarii. Na pewno od dawna technologia ma ogromne znaczenie m.in. w kancelariach windykacyjnych. Równocześnie jednak moim zdaniem to nie jest jeszcze moment, w którym maszyna mogłaby zastąpić człowieka. Wątpię, że kiedykolwiek dojdziemy do poziomu całkowitej automatyzacji usług prawniczych. Z drugiej jednak strony – pandemia udowodniła, jak ważna jest gotowość do pracy na nowoczesnych narzędziach, czy sprawnej komunikacji na odległość. Wracając do roli technologii w RKKW, chciałbym podkreślić, że uważam, że z pewnością nie jesteśmy liderami. Przyglądamy się. W swoim tempie adaptujemy się do nowych wyzwań. Mamy też bardzo dobrych doradców w zakresie marketingu i technologii, którzy wskazują nam drogę rozwoju. Naszą podstawową siłą niezmiennie pozostaje jednak przemyślane, spokojne, idące w stronę perfekcji, doradztwo prawne. W jego zakres wchodzi też różnego rodzaju sytuacje miękkie, takie – jak to się w malarstwie mówi – półcienie, i światła, subtelne i nieoczywiste. W ich dostrzeżeniu komputer nigdy człowieka nie zastąpi.

MT: Bardzo płynnie przeszedłeś do sztuki. Ostatnio mocno zaangażowałaś się właśnie



Spatium
Maksymilian Novak-Zempliński, olej/plótno, 100 x 100 cm



Grand Ocean Hotel
Mariusz Krawczyk, olej/plótno, 120 x 80 cm



Ciche fale zapomnienia
Maja Borowicz, olej/plótno, 100 x 70 cm

All the midnights in the world
Marek Zyga, brąz, 2020, (w kolekcji RLK)

w sztukę właśnie. Twardy negocjator, prawnik i przedsiębiorca, który nagle ukazuje swoją wrażliwość?

RLK: Nagle? Nie do końca. Moje pogłębione zainteresowanie sztuką trwa już kilka lat. Byłem zresztą wychowywany tak, aby zawsze mieć szerokie spojrzenie na życie, nie patrzeć na świat tylko przez pryzmat materii. Dzięki temu teraz sprawnie łączę zarządzanie kancelarią z artystycznymi zainteresowaniami. Co więcej, uważam, że stosowanie prawa to także sztuka. To przechodzenie pomiędzy różnymi wątkami, to łączenie kropek, czasami niewidocznych. To wymaga kreatywności, wyjścia poza schematy. Muszę przyznać, że często dzięki sztuce patrzę na zagadnienia prawne inaczej, szerzej, głębiej. Kodeks, ustawa, wyrok – to są tylko środki do osiągnięcia celu. W sztuce mamy różne pędzle, którymi można nakładać olej na płótno. Uważam, że prawo jest właśnie tym pędzlem, natomiast ostateczny efekt składa się z wielu czynników, niekoniecznie namacalnych.

MT: Słyszałem, że w związku z Twoim zainteresowaniem sztuką postanowiłeś zaangażować się w nowy projekt.

RLK: Tak. Uważam, że mamy w Polsce naprawdę niezwykłych artystów, m.in. jeśli chodzi o surrealizm lub neosurrealizm. Do tego grona należy m.in. Maja Borowicz, Max Novak - Zempliński, Tomasz Alen Kopera, Jarosław Jaśnikowski, Karol Bąk, Mariusz Krawczyk, Michał i Krzysztof Powałka i Mariola Jaśko. Część polskich malarzy, w szczególności osoby młode, musi jednak nieustająco walczyć z prozą życia. Proces tworzenia obrazu trwa nawet do dwóch miesięcy. Artysta więc, aby przeżyć, musi taki obraz bardzo szybko sprzedać. To rodzi co najmniej dwie negatywne skutki. Po pierwsze, nie ma obrazów, które mogłyby wystawiać i nie może startować w międzynarodowych konkursach. Po drugie, chcąc nie chcąc, musi w pewnym stopniu ulec naciskom zamawiających. Artysta bardzo czę-

Stosowanie prawa to także sztuka.

sto nie chce tracić dzieła, ale nie ma wyjścia. Mając bardzo dobre doświadczenia z działania z fundacji „Jesteśmy razem. Pomagamy”, powołałem więc jako fundator, fundację o nazwie Nova Ars Poloniae. Będzie ona działała na zasadzie prywatnego mecenatu sztuki. Razem ze mną w fundację zaangażowali się młodzi ludzie z bardzo różnych środowisk, w tym powiązanych ze sztuką. Jej podstawowym celem jest zakup dzieł od polskich artystów w godziwych cenach oraz promocja sztuki polskiej za granicą. Co więcej, fundacja będzie udostępniała obrazy, gdy artysta będzie potrzebował np. wziąć udział w konkursie, czy zorganizować wystawę. Oczywiście będziemy również dążyć do wystawiania dzieł artystów w Polsce i na arenie międzynarodowej. Chcemy też, aby w przyszłości fundacja oferowała także stypendia. W dłuższej perspektywie marzymy o własnym muzeum sztuki współczesnej.

Naszym celem jest także edukacja artystyczna od podstaw. Wg mnie mega dużo ludzi odwraca się od sztuki bo jej... „nie rozumie”. Znana mi Artystka tłumaczy kolekcjonerom, ale i po prostu miłośnikom sztuki, co jest w danych obrazach, albo czego nie ma, tak po ludzku, po prostu. Planujemy nawet taką konferencję 1-2 dni dla ludzi niezwiązanych ze sztuką, by tłumaczyć, od podstaw. Zeby się ludzie nie bali i nie odwracali od sztuki bo „nie rozumieją”.

MT: A środki? Z czego utrzyma się fundacja?

RLK: Podobnie jak w przypadku fundacji „Jesteśmy razem. Pomagamy” liczymy na środki prywatne. Jest wiele instytucji i ludzi dobrej woli, a promocja sztuki jest cenna dla artystów i mecenasów. Ci ostatni dbają o wizerunek, a sztuka z całą pewnością go

upiększa. Liczymy jednak na pomoc Ministerstwa Kultury i Ministerstwa Spraw Zagranicznych w zakresie wsparcia organizacyjnego, takiego jak pomoc w organizacji wystaw zagranicznych.

MT: Czy są już pierwsi chętni do udzielenia wsparcia artystom?

RLK: Tak. Są to osoby prywatne i prywatne spółki. Oczywiście sponsorzy uzyskują szereg benefitów, w tym m.in. możliwość udziału w wystawach i eksponowania dzieł, które będą własnością fundacji.

MT: Z niecierpliwością czekamy więc na rozwój tej inicjatywy. Wróćmy jednak jeszcze na chwilę do RKKW. Jaki masz pomysł na kancelarię na najbliższe lata? W jakim kierunku chcielibyście pójść?

RLK: W tej chwili, tak jak wspomniałem, wzmacniamy zarząd. Uznaliśmy, że potrzebujemy ludzi młodych, świeżego spojrzenia. Poza tym pozostajemy także otwarci na to, aby grono partnerów stale się rozrastało. Na poziomie takiego ogólnego rozwoju chcemy natomiast rozwijać się w nowych, dotychczas niezagospodarowanych przez nas obszarach. Należy do nich m.in. sztuczna inteligencja i wspomniane już zagadnienia związane z nowoczesnymi technologiami. Potencjał partnerski widzimy w kilku starszych prawnikach, związanych z nami od lat. Zatrudniamy osoby, w których widzimy potencjał na przyszłych szefów takich praktyk, a osoby te tworzą zespoły. Chcę jednak raz jeszcze podkreślić, że rozwój przebiega u nas w sposób zrównoważony. Czujemy się odpowiedzialni za nasz zespół. Przeszliśmy przez COVID – czujemy się aktualnie wzmocnieni i chcemy iść w tym kierunku.

MT: Pozostanę przy pandemii. Czy COVID zmienił funkcjonowanie RKKW, czy może w kancelarii nie odczuliście jego skutków?

RLK: Pandemia zmieniła istotnie organizację naszej pracy. Do chwili obecnej funkcjo-

nujemy w trybie tzw. ograniczonej zdalnej pracy. Planujemy wrócić do biur na szerszą skalę od września. Muszę przyznać, że praca zdalna świetnie sprawdziła się u nas w przypadku samodzielnych prawników, nieco gorzej – w przypadku młodszych, mniej doświadczonych osób. Po prostu młodych prawników najlepiej się szkoli, gdy ma się chwilę czasu, aby porozmawiać osobiście. Do tego dochodzi oczywiście osłabienie więzi międzyludzkich. Widzimy więc zarówno plusy, jak i minusy pracy zdalnej. Uważam, że prawo to jest learning by doing, a doing w mojej ocenie implikuje konieczność osobistego kontaktu, szczególnie na początku wykonywania tej pracy.

MT: Mówiłeś o strategii rozwoju kancelarii w kontekście specjalizacji. Chciałbym się upewnić: dążycie do tego, aby średnie i duże przedsiębiorstwa obsługiwać w sposób wyczerpujący, holistyczny, w tym również w tych najtrudniejszych sprawach?

RLK: Tak, choć to o czym mówisz, ma już miejsce. Staliśmy się kancelarią, która zapewnia kompleksową obsługę prawną. Razem z Krzysztofem od zawsze dążymy jednak do perfekcji. Jesteśmy wychowani w niemieckim porządku prawnym, wiele lat przepracowaliśmy w jednej z najlepszych kancelarii w Niemczech. Chcemy rozwijać nasze kompetencje, stworzyć nowe specjalizacje i podspecjalizacje. Po prostu – dążymy do perfekcji.

MT: Nie pozostaje więc nic innego, jak szczerze życzyć powodzenia. Powiedz jeszcze na koniec – czy jest coś jeszcze, co napędza Cię na co dzień? Sport, sztuka, a może coś zupełnie innego?

RLK: Wiesz co, Marcin? Ja lubię ludzi. Lubię z nimi pracować, obserwować ich, uczyć się od nich. To właśnie mnie napędza.



Rozmawiał: Marcin Tomczak

Redaktor naczelny

