

Do
początkujących
kancelarii
prawnych



Dzień dobry! Nazywam się Rafał Chmielewski. Jestem twórcą i osobą zarządzającą [web.lex](#).

To jest krótka wiadomość dla kancelarii, które właśnie powstają albo które są w przededniu powstania. (Chociaż... jeśli Twoja Kancelaria już istnieje jakiś czas, to być może też znajdziesz coś interesującego poniżej).

Posłuchaj...

Zawsze marzyłem o tym, aby zostawić po sobie jakiś sensowny ślad na tej ziemi – żeby moje życie miało jakiś sens. Wiem - brzmi trywialnie i górnolotnie, ale taki jest fakt. Dlatego po studiach prawniczych i pracy w korporacji zacząłem pomagać prawnikom i ich kancelariom w zdobywaniu wielkiego i wspaniałego świata za pomocą prawniczych blogów. Do dnia dzisiejszego w ramach web.lex pomogłem w ten sposób grubo ponad 200 kancelariom w Polsce i zagranicą.

Znam branżę prawniczą niemal od podszewki. Rozmawiałem z setkami prawników. Wiem jak trudny jest to zawód. Zarówno pod względem merytorycznym, jak i organizacyjnym. W szczególności dla nowo powstających kancelarii, których właściciele, z reguły

pojedynczy prawnicy, muszą niemal wydzierać z lokalnego rynku swoją część, aby zacząć funkcjonować i się rozwijać. Bez wiedzy, doświadczenia i potocznie nazywanych - znajomości, jest to niezwykle trudne w tym hiper konkurencyjnym świecie, gdzie na domiar złego klienci nie pchają się drzwiami i oknami do prawników.

Od początku zastanawiałem się nad tym, czy ja sam mogę coś z tym zrobić - czy mogę pomóc początkującym kancelariom... Trudno jest zmienić społeczeństwo w jeden rok i spowodować, aby wszyscy nagle zaczęli korzystać usług prawniczych. To by na pewno rozwiązało wiele problemów, a może nawet wszystkie, ale jest to przecież niemożliwe. Nie mam na to żadnego bezpośredniego wpływu.

Jednak pewnego dnia przyszedł mi do głowy pewien pomysł! Ludzkich nawyków nie zmienię, ale mogę poprawić sytuację początkującej kancelarii w inny sposób!

Zobacz zatem co wymyśliłem i do czego chcę Cię zainspirować.

Powołanie do życia kancelarii prawnej przede wszystkim WYDATKI. Koszty startu działalności to jednak nie wszystko - już na samym początku pojawiają się koszty stałe, które mogą być sporym obciążeniem, a które na pewno zwiększają ryzyko niepowodzenia i upadku kancelarii zanim rozwinie ona swoje skrzydła.

Jednym z takich kosztów jest koszt obsługi księgowej. Choć na samym początku kancelaria nie generuje dużej ilości dokumentów księgowych to jednak musi ponosić nieproporcjonalnie duży ciężar w stosunku do ilości pracy księgowości. Z punktu widzenia ekonomiki, wydajności i efektywności - bez sensu. Na pewno przyznasz mi rację.

Zacząłem więc się zastanawiać, czy można to w jakiś sposób zorganizować tak, aby wydatki te miały odzwierciedlenie w stosunku do ilości ponoszonej przez biuro księgowe pracy. W szczególności na samym najtrudniejszym starcie młodej kancelarii prawnej.

Przez bardzo długi czas myślałem nad różnymi rozwiązaniami, jednak pewnego dnia pomyślałem, że może warto zrobić coś naprawdę wyjątkowego? Coś z górnej półki, coś co nie będzie tylko promocyjną gadką, ale czymś naprawdę pomocnym i pożytecznym? Na przykład zaoferować...

usługę księgową zupełnie za darmo???!!!

To nie jest proste – myślałem – fajne, ale nie proste. Z jednej strony oznacza to dla mnie ryzyko i ogromne koszty, ryzyko podatkowe dla kancelarii (mam na myśli VAT), z drugiej: na to przecież potrzeba pieniędzy - nie ma nic za darmo na tym świecie. Przez dłuższy czas

zastanawiałem się jak to rozwiązać i... wymyśliłem takie rozwiązanie - zobacz:

1. Oferuję Twojej kancelarii usługę księgowości za 1 pln netto miesięcznie
2. Taka cena obowiązuje przez rok, bez względu na ilość dokumentów, które będzie trzeba zaksięgować
3. Po okresie roku cena za obsługę księgową będzie normalna - rynkowa.
4. Przez całe 12 miesięcy oszczędzasz sporo pieniędzy, które możesz przeznaczyć różne formy promocji swojej kancelarii - jakie? Dla mnie nie ma to znaczenia: Stronę WWW, AdWords, wizytówki, albo nową torebkę, czy zegarek - obojętnie. Chodzi o to, abyś nie tylko miał niższe koszty na starcie, ale też byś mógł szybciej zdobywać klientów.
5. Po okresie 12 miesięcy albo dalej korzystasz z mojej usługi księgowej, albo się rozstajemy. Nie podpisujemy długoterminowej ani żadnej innej okresowej umowy współpracy - możesz odejść, jest pełna swoboda, dowolność decydowania o kierunku rozwoju kancelarii.
6. Zapytasz pewnie: gdzie tu jest haczyk. Odpowiadam: nie ma żadnego haczyka. To jest mój biznes - a ten jest z natury rzeczy ryzykowny, dokładnie tak samo jak Twój. Jestem gotów do tego i z przyjemnością zainwestuję swoje pieniądze w rozwój Twojej kancelarii - wiem, że te pieniądze mi się zwrócą, tak samo jak wiem, że Ty na tym skorzystasz. Jest to

typowa sytuacja WIN - WIN. Mnie stać na tę inwestycję - na pewno dzięki niej Ty również będziesz bogatszy i będziesz się czuł bardziej bezpieczny na rynku i w swoim życiu.

7. Do tego chcę dodać tygodniowy Biuletyn o promocji kancelarii prawnej, o zarządzaniu kancelarią, ciekawe wywiady z prawnikami i innymi osobami, które z sukcesem rozwijają swoje kancelarie czy inne firmy.
8. Do tego chcę jeszcze dodać bazę wiedzy, albo forum wymiany doświadczeń.
9. Do tego będziesz miał możliwość uczestnictwa w corocznych szkoleniach i spotkaniach organizowanych przez web.lex już od kilku dobrych lat i jednocześnie dostęp do najcenniejszego doświadczenia wielu wybitnych prawników i przedsiębiorców.
10. Obsługa księgowa będzie miała miejsce zdalnie i za pomocą specjalnego oprogramowania, dzięki czemu oszczędzisz czas i pieniądze - w dzisiejszym świecie nie ma potrzeby comiesięcznych wycieczek do biura księgowego z dokumentami.

Takie jest główne założenie - główna idea, którą chcę w tym roku zrealizować. Pozostało mi tylko dopracowanie szczegółów: systemu, treści umów, zatrudnienia personelu, specyfiki obsługi klienta, ustalenia ostatecznej ceny usługi po okresie 12 miesięcy itp. O tym wszystkim będę Cię informował na bieżąco.

Jeśli jesteś w jakiś sposób zainteresowany projektem

web.lex Bookkeeping

- zapisz się na moją listę mailingową bez żadnych zobowiązań oczywiście [TUTAJ >>](#)

Również byłbym wdzięczny, gdybym mógł usłyszeć Twoje zdanie na ten temat.

Wiesz ... razem możemy zawsze zrobić więcej niż w pojedynkę. I razem możemy ten świat zmieniać na lepszy :)

Rafał Chmielewski

PS.: Być może mnie już znasz w jakiś sposób, ale być może jeszcze nie. Dlatego na wszelki wypadek kilka zdań o mnie:

Po ukończeniu studiów prawniczych na WPiA UW i studiów podyplomowych na SGH w zakresie podatków, rozpocząłem pracę w KPMG w dziale podatkowym. Po



jakimś czasie jednak oszczędłem, gdyż zacząłem dobrze zarabiać na stworzonym przez siebie blogu podatkowym: podwojneopodatowanie.pl Praca nad tym blogiem była dużo przyjemniejsza niż w korporacji tym bardziej, że stawałem się osobą znaną publicznie dzięki licznym wywiadom w Gazecie Prawnej.

Po krótkim czasie (w roku 2010) powołałem do życia web.lex - pierwszą firmę konsultingową, która miała wspierać kancelarie prawne w rozwoju za pomocą prawniczych blogów. Założyłem blog [e-marketing prawniczy.pl](http://e-marketing-prawniczy.pl), a po wydaniu w 2016 roku pierwszego [poradnika na temat blogowania prawniczego](#) założyłem kolejny blog o tym samym tytule, czyli [Pamiętnik Adwokata](#).

Dzisiaj web.lex wspiera około 150 kancelarii w Polsce i za granicą oraz administruje około 200 blogami prawniczymi. Zdecydowanie nie ma w tej części świata firmy wpierającej kancelarie prawne w rozwoju w ten sposób i w takim rozmiarze.

Ze swojej natury jestem przedsiębiorcą - osobą, która musi coś robić, działać, rozwijać, budować (zobacz mój inny blog pt.: [Ja, Przedsiębiorca](#)). Ze swojej natury również jestem empatyczny i chętnie niosę pomoc tam, gdzie ona jest potrzebna. Dlatego swoje przedsięwzięcia i projekty kieruję tam, gdzie mogę coś zrobić nie tylko dla siebie, ale też dla innych.

Z tej idei powstał web.lex i z tej pobudki chcę także powołać do życia **web.lex Bookkeeping**.

Oczywiście będzie mi bardzo miło, jeśli będziesz chciał stać się jego częścią :)

Rafał :)



Bookkeeping
WEB.LEX