



# Kryterium ceny nie musi decydować

W dobie rosnącej konkurencji na rynku coraz większego znaczenia nabierają przetargi jako sposób prowadzący do wyłonienia najkorzystniejszej i najlepiej dopasowanej do oczekiwań poszczególnych przedsiębiorców oferty. Niekiedy obowiązek przeprowadzenia postępowania przetargowego wynika wprost z wewnętrznych regulacji obowiązujących u danego podmiotu lub w grupie kapitałowej, do której należy, dotyczy to zwłaszcza instytucji finansowych, które często posiadają bardzo szczegółowe przepisy wewnętrzne w tym zakresie. Postanowiliśmy zapytać Iwonę Mirosz, partnera w Kancelarii MIROSZ JANKOWSKI, o najważniejsze kryteria, jakimi mogą kierować się firmy przy wyborze odpowiedniej kancelarii.

## Jak powinny przygotować swoje oferty kancelarie prawne i jakie są uniwersalne zasady uczestnictwa w przetargach?

Podmioty z sektora prywatnego rzadko organizują publiczne przetargi, dla uniknięcia zalewu ofert, w dużej mierze niedostosowanych do potrzeb i oczekiwań klienta. W związku z tym, aby otrzymać zapytanie ofertowe najczęściej trzeba posiadać określone doświadczenie i rozpoznawalność na rynku, którą można zdobyć poprzez rekomendacje innych klientów, uczestnictwo w wydarzeniach środowiska danej branży oraz dobrą stronę internetową.

## Od czego trzeba zacząć?

Stając do przetargu, dokładnie analizujemy treść zapytania ofertowego, a jako że skrupulatność jest cechą prawników, nie obawiamy się zgłaszania zapytań i prośb o doprecyzowanie treści tego dokumentu, bo dokładne poznanie oczekiwań potencjalnego klienta pozwoli nam skonstruować lepszą ofertę. Z naszych doświadczeń wynika, że na konkurencyjnym rynku usług prawnych, wbrew pozorom, kryterium ceny nie jest decydujące o wyborze danej oferty, aczkolwiek w sytuacji, gdy zapytanie ofertowe kierowane jest do określonej grupy kancelarii o podobnym poziomie kompetencji w danej dziedzinie, cena usługi może być istotna. Powinna ona być dostosowana do możliwości

organizatora przetargu, ale równie istotnymi aspektami oferty są skład i stabilność zespołu, w tym jego doświadczenie, dotychczasowe sukcesy zawodowe, historia funkcjonowania na rynku oraz odpowiednie relacje interpersonalne, pozwalające na dobrą wzajemną komunikację. Dlatego, stając do przetargu, staramy się ustalić, jakie elementy w wyborze kancelarii są dla jego organizatora najważniejsze i co warto podkreślić w treści oferty – może to być doświadczenie w danej gałęzi prawa, poparte rekomendacjami dotychczasowych klientów czy byłych pracodawców, elastyczny czas pracy, termin realizacji zleceń, wysokość ubezpieczenia, formy komunikowania się z klientem, częsta obecność w siedzibie klienta, znajomość języków obcych etc. Wciąż bowiem wierzymy, że należy konkurować przede wszystkim jakością usług, a nie tylko ich ceną. Z naszych doświadczeń wynika, że w branży finansowej duże znaczenie przy wyborze oferty kancelarii ma doświadczenie i znajomość sektora, poparte rekomendacjami innych klientów, kompetencja wykazana już na etapie składania oferty oraz techniczna i personalna łatwość komunikacji.

**Dziękuję za rozmowę.**

Jerzy Mosoń