

Виталий Медко за персонализированный бизнес

68



Если вы не заболели правом на 1-м курсе юридического факультета, вам будет сложно найти общий язык с командой ростовской юридической фирмы Medko Group. Управляющий партнер **Виталий Медко** точно знает своего целевого клиента и никогда не скажет ему, что решить задачу невозможно. Именно поэтому Виталий уверен, что ключевое качество юриста — желание бороться за дело до конца, упорно и бескомпромиссно.

Мы никогда не искали «свое» направление. Напротив, оно само нас нашло. Нам повезло — наш целевой клиент практически всегда обращается к нам по вопросам, которые находятся в нашей компетенции в пределах наших практик. Наверное, это результат выверенной маркетинговой политики и прозрачного позиционирования на рынке.

Основа успеха большинства юридических компаний — политика строгой специализации. Причем специализация не должна быть условной. Часто можно услышать от коллег «мы юристы для бизнеса», «мы работаем в сфере B2B», «мы специализируемся на гражданских делах». Наша команда считает такой подход ошибочным, потому что неясно — для какого именно бизнеса, каков портрет клиента у такого юриста, какие именно категории дел ведет юрист.

Только узкая специализация позволяет погружаться в проблему. Она помогает понимать тенденцию происходящих отраслевых изменений в законодательстве и судебной практике, осознавать потребности клиентов и находить наикратчайший и наименее затратный путь к их удовлетворению. Именно по этой причине мы не просто занимаемся, к примеру, практикой банкротства, а специализируемся на обособленных спорах в делах о банкротстве (оспаривание сделок должника, привлечение CEO компании к субсидиарной ответственности).

Мы не занимаемся ведением всех категорий гражданских споров в арбитражных судах. Мы выделяем для себя в качестве главного направления сопровождение сложных строительных споров. Такое узкое выделение конкретных категорий дел позволяет максимально эффективно выстраивать юридическую работу, понимать портрет своего клиента, верно формулировать маркетинговую политику.

Пандемия вынужденно расширила нашу специализацию. Потому что невозможно остаться в стороне, когда доверителям необходимо антикризисное консультирование

по спектру вопросов от отсрочки уплаты аренды до применимости к ним и их контрагентам моратория на банкротство.

В нашей фирме работа над проектами строго регламентирована. Она складывается из трех компонентов: непосредственно процесс оказания юридических услуг, коммуникация с клиентом и создание инфраструктуры дела. Инфра-

Невозможно
остаться в стороне,
когда доверителям
необходимо
антикризисное
консультирование



структура дела позволяет любому члену команды при доступе к проекту получить всю полную информацию о том, что происходило по проекту до него, в какой папке лежат все ранее подготовленные документы и т. п.

Мы планируем проект на много месяцев вперед. Этим мы принципиально отличаемся от многих коллег. Мы моделируем позитивный и негативный сценарии реализации проекта, информируем клиента о наличии таких сценариев. Обязательно составляем лист планирования по проекту, в котором указываем отдельные тактические действия, которые необходимо предпринять, и сроки их совершения. Это позволяет нам эффективнее завершать проекты.

Мы всегда готовим план судебного заседания. Это еще одна особенность нашей фирмы. Это документ, в котором мы предполагаем возможные процессуальные действия и аргументы наших оппонентов, а также потенциально возмож-

ные распорядительные действия суда. Не только подготовленность к судебному заседанию, но и возможность видеть дело глазами судьи — это фактор, приближающий победу.

Мы даже наши дела оформляем как тождественные с бумажным делом, которое лежит на столе у судьи. И когда мы с судом оперируем одним и тем же делом, смотрим на доказательства в одинаковой последовательности, быстро помогаем суду найти в деле нужный документ или страницу — суд как минимум признателен за нашу подготовку к этому судебному процессу.

Доверитель всегда должен знать, что происходит с его проектом. Это наш основной принцип коммуникации с клиентом. Отсюда различные ежемесячные отчеты поверенного о ходе реализации проекта, уведомления о результатах отдельного судебного заседания с приложением аудиозаписи заседания, постоянная связь с клиентом 24/7.

Идея направлять доверителям аудиозаписи судебных заседаний оказалась очень удачной. Мы не откажемся от нее ни при каких условиях. Иногда прослушанная запись процесса кардинально меняет отношение доверителя к процессу, так как у него появляется подробное, объективное представление о сложности дела, о неоднозначности правовых позиций сторон, о роли суда. Такая мера позволила нам значительно уменьшить количество вопросов из разряда «почему так долго слушается наше легкое дело?» и в то же время повысить уровень доверия клиентов к нашей фирме.

Ключевая оценка результата нашей работы — 70 процентов наших продаж являются повторными или происходят по рекомендации наших клиентов. Значит, доверителям нравится наш подход к ведению проектов. В любом случае доверителю должно быть комфортно работать с Medko Group, он должен получать от совместной работы профессиональное и эстетическое удовольствие.

Очное совещание — единственный способ управления в таком сложном коллективе, как юридическая фирма.

Несмотря на любые онлайн-приложения. Этот инструмент, с одной стороны, позволяет организовать несистемных, творческих людей — юристов, а с другой — дает возможность не потеряться в большом объеме электронной и whatsapp-переписки, уловить основное, главное и создать все условия для основной нашей цели — удовлетворения потребности клиента.

Мы проводим два типа совещаний — организационные и совещания по конкретным проектам.

Организационные совещания мы проводим один раз в неделю, в традиционно установленный день и час. При этом всегда имеется детальная повестка дня и лимит у каждого участника совещания. Вопросы обсуждаем блоками — общие вопросы, работа юридического подразделения фирмы, работа отдела продаж, работа отдела маркетинга.

Идеальное предельное время проведения еженедельного совещания — до одного часа.

Один час в неделю — это очень приемлемая цена для решения проблем коммуникации между отделами, оперативного реагирования на возникающие организационные или юридические вопросы, воодушевления команды.

Другое дело — совещания по конкретным проектам.

Потребность в таких совещаниях периодически возникает при работе над сложными проектами, в которых необходимо выработать варианты решения той или иной проблемы. В проведении таких планерок наша фирма достаточно либеральна.

Мы не лимитируем ни время проведения таких совещаний, ни круг их участников. Эти совещания всегда мозговой штурм, в котором участвуют все — от помощника до партнера в соответствующей практике. Главное, чтобы была доска, на которой можно рисовать варианты разрешения проблемы. Зачастую на этой доске появляются классные идеи, позволяющие помочь нашему клиенту. К тому же такие совещания по проекту выполняют важную

образовательную функцию. Молодые помощники смотрят на совещаниях на своих старших коллег, перенимают опыт и стиль мышления.

Эпидемия, безусловно, открывает эру удаленной работы. Многие коллеги отмечают, что перевели часть сотрудников на удаленный режим работы и увидели перспективу такого выполнения работы. Они даже рассматривают возможность сохранения удаленного режима работы и после снятия противоэпидемических ограничительных мер.

При всех кажущихся преимуществах удаленной работы у такого режима есть существенный недостаток — нет возможности провести очную встречу с клиентом. Убеждены, что только на очной встрече (к тому же не обязательно на первой) клиент раскрывается, доверяется своему юристу и рассказывает сложившуюся ситуацию предельно откровенно. Это позволяет надежнее подготовиться к делу, а не встретить подводные камни в ходе его рассмотрения.

Иногда при консультировании мы сталкиваемся с комплексными проблемами, которые требуют участия нескольких специалистов, что возможно эффективно обеспечить только при очном режиме работы.

Да и вообще, юридические услуги — персональный бизнес. В нем важно, как юрист презентовал себя, какое впечатление он производит на клиента. Впечатление через экран монитора — это что-то новое в консультировании. По указанным причинам, идеальным режимом работы, графиком работы остается работа в офисе. Конечно, это не отменяет общение с помощью мессенджеров. Наша основная задача — научиться сочетать онлайн- и офлайн-общение для блага наших доверителей.

Подход к установленному времени работы для юристов нашей фирмы достаточно либерален. Убеждены, что эффективно работать более восьми часов в день сложно. Поэтому мы стараемся, чтобы наша команда работала строго в установленном графике и не задерживалась в офисе после рабочего дня, и уж тем более



Мы всегда готовим план судебного заседания

71

не брала работу на дом на ночь. Напротив, вечернюю работу зачастую воспринимаем как проявление неэффективности работника в рабочие часы.

Ключевое качество юриста — желание бороться за дело до конца, упорно и бескомпромиссно. В нашей команде не используются слова «невозможно», «не получится», «закон против нас», «не все в наших силах», «все погубило». Юристы с таким лексиконом, так сложилось, у нас не приживаются.

Каждый юрист должен найти выход из самого сложного правового положения, предложить его клиенту и убедить, что стоит попробовать. При этом любой успешный юрист должен, просто обязан заболеть своей профессией на 1-м курсе юридического факультета. Это должна быть эпидемия, неизлечимая болезнь правом. Невозможно быть успешным без фанатичной преданности своему делу, тем более когда речь идет о юриспруденции.

В нашу компанию попасть просто — нужно быть высококлассным юристом, специалистом своего дела или очень сильно хотеть им стать. Мы никогда не устанавливали фильтры при приеме на работу в виде требований к оконченому образовательному учреждению, возрасту или опыту работы. Более того, убеждены, что во многих случаях юриста значительно продуктивнее взрастить в стенах нашей фирмы, чем привлечь со стороны. Поэтому иногда мы нанимаем юристов без опыта работы, но с огромным желанием его приобрести. ♦