

Avocatul gulerelor albe | Povestea de cariera a unui avocat de drept penal. Mihai Mareş: Avocatura este o profesie meritorie, în care nu conteaza vârsta sau anii de experienta



Mihai Mares se numara printre primii avocati români care s-au specializat pe criminalitatea gulerelor albe, aparând executivi de top, antreprenori, afaceri dezvoltate în România sau subsidiare ale marilor multinationale. Daca ne uitam la tensiunile din business din ultimii ani, atât de pe plan local, cât si de la nivel international, constatam cu usurinta ca pariul sau a fost unul câştigător. Cum a ales acest domeniu si care au fost pasii prin care a construit casa de avocatura Mares & Mares?

„Avocatul de drept penal este esential într-o societate. El este avocatul care apara drepturile si libertatile persoanelor. Daca esti vinovat sau nu se va dovedi la sfârşitul unui proces, daca acuzatia care ti se aduce este întemeiata si se poate proba, dar pâna sa ajungi la finalul aceluşi proces, treci printr-un purgatoriu în care drepturile tale trebuie respectate, inclusiv cel referitor la intimitate”, descrie dr. [Mihai Mares](#), *partener fondator al Mares & Mares*, specificul activitatii principale a firmei pe care o reprezinta, într-un interviu acordat revistei [Business Magazin](#).

Cu o echipa formata din cinci avocati, aceasta se numara printre putinele firme de avocatura de pe piata locala care se axeaza pe dreptul penal al afacerilor, pe care **Mihai Mares** a ales sa se concentreze în urma cu 10 ani. Acum, aproximativ 80% din activitatea firmei se concentreaza pe aceasta nisa, fie ca vorbim despre apararea efectiva în cadrul unor dosare penale active (trial defense, asistenta juridica propriu-zisa în cazul unor dosare), investigatiile interne solicitate de anumite companii, consultanta si preventia penala, precum si managementul crizei (când apar situatii în care, din punct de vedere reputational, trebuie sa reactionezi rapid si sa ai un punct de vedere bine articulat), explica el. Un alt departament, condus de fratele sau, [Cristian Mares](#), este reprezentat de litigiile civile. Fratele sau s-a alaturat echipei sale de la bun început, în urma cu 15 ani, iar din 2011 este si el partener al firmei.

Care este însa povestea de cariera a unui avocat de drept penal? **Mihai Mares** povesteste ca în liceu, chiar daca studia la profilul matematica-fizica, era atras de stiintele umaniste, motiv pentru care profesorul sau de istorie l-a încurajat sa construiasca ceva bazat pe pasiunea pentru acestea. Prima sa optiune de cariera, profesia de chirurg, nu l-a mai atras dupa ce a înţeles ce presupun perspectivele unei cariere de avocat.

„Aceasta este o profesie în care te poti manifesta liber, independent. Eu sunt facut într-o maniera în care nu pot sa lucrez ca angajat al cuiva, iar antreprenoriatul pe care îl fac în avocatura reflecta inclusiv aceasta stare a mea interioara; profesia îti asigura posibilitatea sa te dezvolti potrivit propriei tale personalitati.”

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

Cu aspecte ce tin de dreptul penal cochetase încă din perioada facultatii, când a lucrat alături de profesorul de procedura penala *Aurel Ciobanu*. Totuși, la momentul absolvirii, a considerat ca nu era oportun sa se concentreze pe aceasta nisa. „La începutul anilor 2000, când am terminat facultatea, avocatura de penal era foarte puțin atragătoare pentru un tânăr avocat care își dorea sa ia parte la negocieri, la deplasari în strainatate la firmele internationale, sa vorbeasca cu investitorii straini.” Potrivit lui, specializarea aceasta era marginalizata, fiind practicata de indivizi cu reputatie în domeniu, care nu aveau cultura construirii de echipe în jurul lor. „Daca aveai nevoie sa îți creezi o traiectorie în care sa cresti, trebuia sa ai în vedere societatile de avocati care functionau la momentul respectiv si cariera trebuia practic sa înceapa cu una dintre aceste societati.”

10 ani mai târziu însă, s-a ivit oportunitatea de a se concentra pe nisa dreptului penal al afacerilor sau, în limbaj international, pe *white-collar crimes*. Pe atunci, [ajunsesse sa conduca biroul Garrigues](#), o firma spaniola care era una dintre cele mai mari societati de avocati din Europa. Aceasta s-a retras de pe piata în 2010, din cauza crizei economice din Spania. După o scurta integrare, de sase luni, în cadrul *Musat & Asociatii*, **Mihai Mares** a decis sa porneasca la drum pe cont propriu.

„Lucram cu investitori straini si cu mari companii, iar printre primele mandate pe care le aveam din partea clientilor se numarau doua investigatii interne, din partea a doua multinationale din domeniul automotive, prin care ni se cerea sa documentam activitatea unor manageri pe care îi aveau mai ales în departamentul de achizitii si pentru care existau suspiciuni ca fac lucrurile mai puțin corect, ulterior trebuia sa facem un raport”, își aminteste **Mihai Mares** modul în care a început sa ia contact cu domeniul. Pentru a duce la capat misiunea, a subcontractat o firma de *business intelligence*. Încea de la început, au avut parte de scenarii demne de filmele de actiune fiindca ei aveau în responsabilitate coordonarea tuturor celor care investigau faptele. „A rezultat ca îmi place sa ma ocup de asa ceva, iar ancheta care s-a desfasurat si raportul înaintat clientilor au fost bine primite de catre ei; prin urmare pentru noi a fost un imbold de a dezvolta aceasta practica.” Întâmplarea se petrecea în 2011, iar de atunci avocatul de business si-a anuntat concentrarea aproape exclusiva pe aspectele de drept penal ale avocaturii de afaceri. „Din acel moment am fost aproape zilnic în tribunale, în fata parchetelor, am avut o asistenta si o reprezentare în dosarele penale ale unora dintre cele mai mari personalitati, atât ale vietii politice, economice, cât si culturale din România, adica ministri, primari, secretari de stat...”, descrie avocatul tumultul dosarelor ce au urmat.

Până la momentul boomului DNA însă, a pus fundamentele afacerii: „Între 2011 si 2014 a fost o etapa pe care as defini-o ca acumulare de cunostinte si de clientela. Am construit departamentul de penal de la zero”. Etapa de pregatire a inclus, în paralel cu activitatea desfasurata, si participarea sa la seminarii si la conferinte pe teme de drept penal si de procedura penala.

În 2015 a fost admis la un doctorat la Institutul de Cercetari Juridice ale Academiei, alegându-si o tema despre care spune ca este foarte practica si de mare importanta pentru un practician al dreptului penal – „*Nulitatile în procesul penal*”. „În aceasta perioada am scris nenumarate articole, am conferentiat pe aceste teme si, treptat, am început sa

creionez atât profilul meu personal în domeniul penalului, cât și profilul acestei societăți”, descrie el latura teoretică a pregătirii sale.

În urma cu patru ani [a avut o asociere și Dan Lupascu](#), fost magistrat care fusese presedintele CSM-ului: „Am înțeles în momentul respectiv și cum funcționează gândirea unui judecător atunci când te prezinti în fața lui și a fost o experiență foarte utilă pentru noi toți colaborarea cu profesorul în cauză, permanent a fost acest proces de acumulare și de creștere, atât a profilului, cât și a cunoștințelor”.

Un moment cheie pe piața de avocatură a fost în 2014 când, odată cu apariția noilor coduri – Codul penal și Codul de procedură penală –, tot sistemul judiciar și actorii acestuia s-au reinventat - avocați cu state vechi, cu experiența de decenii în tribunale, învățau cot la cot cu cei noi: „Indiferent că aveam 20 de ani de experiență, câțiva ani sau niciun fel de experiență, în momentul acela am luat-o toți de la zero”.

Apoi a început ofensiva DNA, iar „cel puțin în următorii patru ani, lucrurile s-au petrecut într-o manieră de breaking news. A apărut o activitate intensă pe acest domeniu în care noi ne-am găsit direct implicați”. Breaking-news-urile de la TV s-au reflectat și în activitatea sa și în evoluția firmei de avocatură: „Încurajările au venit mai ales din partea oamenilor de afaceri, mulți dintre ei în topurile de afaceri pentru businessurile pe care le-au construit, care erau obișnuiți să lucreze cu avocați de business, dar care, atunci când se loveau de aspecte de drept penal, avocații lor nu le mai răspundeau la telefon”.

Cum vede aceste dosare care ne-au inundat la distanță atât de scurtă unul de celălalt? „Care este termenul de comparație? O lipsă a activității de până atunci, unde este regula, unde este normalitatea? În căutarea acestei normalități cred că ne găsim și astăzi. Nu aș putea să spun dacă regula și normalitatea sunt ce au fost până atunci, ce au fost atunci sau ce sunt astăzi. Cred că suntem – și instituțiile statului – sunt încă în căutarea acestei normalități. Mi-e greu să spun care este aceasta”, răspunde **Mihai Mares**. El observă că fiecare țară are astfel de treceri și oferă ca exemplu Italia, cu lupta antimafia, denumită *Mani pulite*.

Contextul internațional a influențat și această avalanșă de condamnări din perioada aceea: „Noi eram și suntem încă în zona de influență a Statelor Unite, se pune problema continuării scutului de la Deveselu, a bazelor militare americane. Statele Unite au nevoie de o țară stabilă în care să își așeze aceste baze, în care corupția să fie la un nivel cât mai mic. Ridică îngrijorări și modelul Ucrainei, care era la granița cu România, o țară aproape devastată de corupție, unde a apărut și revoluția ucraineană.” Toate lucrurile acestea au făcut ca și contextul internațional în care s-a găsit România să impună o conduită mai agresivă, mai activă decât a existat până atunci.

Totuși, de ce atât de multe nereguli în modul în care se făcea business în România? „A face afaceri în România a avut, în multe cazuri, și o latură în care exista tendința de a rezolva lucrurile «pe firul scurt», de a vorbi cu cineva să îți rezolve o problemă. Aceasta vine din mentalitatea comunistă, în care fiecare știa pe cineva și își rezolva problema sunând pe cineva; exista un trafic de influență cu care România era obișnuită și care s-a perpetuat, numai că într-o democrație cu reguli occidentale și cu o conduită de business normală, adaptarea la această conduită vest-europeană a fost, de cele mai multe ori, complicată și eludată de mulți participanți, ceea ce a făcut ca obiectul unora dintre anchetele procurorilor să aibă în vedere că acest tip de comportament să fie sancționat”, crede **Mihai Mares**. Potrivit lui, a apărut astfel un efect de bumerang, în care clasa românească de business a fost afectată: „Clasa de business românească a avut de suferit și, de cele mai multe ori, locul afacerilor românești a fost luat de multinationale”.

Pe de altă parte, spune avocatul, noua generație de oameni de business, tinerii care lucrează în domeniul IT, a învățat din aceste greseli. „Cred că au avut o lecție pe care au învățat-o și, la rândul lor, în companiile pe care le dezvoltă încearcă să aplice modele de business occidentale. Aici aș menționa inclusiv conceptul de prevenție penală - multinationalele și, mai nou, companiile mai mari românești apelează la consultanța juridică în materie penală în scopul de a evita riscul confruntării cu organele de justiție penală.” La fel ca în domeniul sănătății –

prevenția penală presupune solicitarea adresată unei clase de avocați de a efectua o analiză a riscurilor din zona de penal, în funcție de industrie, de tipul de activitate.

[Intra pe portalul de concurență pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din această arie de practică](#)

Un motor de business controversat, dar indispensabil

„Dacă inițial avocatura de penal era un fel de Cenusăreasa practicilor de drept pe care marile firme de avocați le-au avut ca departamente până în anii anteriori, acum aceasta a ajuns indispensabilă inclusiv domeniului afacerilor. De altfel, până să înceapă ofensiva DNA-ului, pe atunci erau și foarte puține dosare care afectau domeniul afacerilor”, descrie **Mihai Mares** domeniul pe care s-a specializat în urma cu aproape un deceniu.

Pe măsura ce din ce în ce mai mulți oameni de afaceri, politicieni sau chiar și corporații întregi au început să fie afectați de anchetele penale, domeniul a devenit unul vedetă și multe dintre firmele de avocatura de pe piață au încercat să se poziționeze de o manieră sau alta, să vadă cum ar putea „să ia parte la acțiune”.

Un alt aspect care a contribuit la dezvoltarea domeniului este „internationalization sau globalization of crime” (internationalizarea criminalității), prin care aspecte de drept penal ale unor afaceri transfrontaliere apar inevitabil, într-un mod neașteptat, în diverse jurisdicții: „Când sunt pe cale să semneze o mare tranzacție, de pildă”. El oferă ca exemplu Boeing, care a semnat cea mai mare înțelegere financiară, de 3,6 miliarde de dolari, ca sancțiune penală, pentru închiderea unei investigații privind acuzații de corupție aduse companiei.

„România este una dintre destinațiile de investiții pentru marile corporații, astfel chestiunile ce tin de dreptul penal vor fi mereu importante de evaluat, precum și riscurile de natură penală la care o companie care face afaceri la nivel internațional s-ar expune într-o țară.”

Avocatul povestește că de când a început activitatea, a avut sute de clienți, iar pe parcursul unui an există zeci de dosare active, unele de notorietate, dar și altele de care opinia publică nu este interesată. „Poate mai mult de jumătate din activitatea oricărui avocat de penal și a unei firme de penal sunt chestiuni curente, de care opinia publică nu este interesată, nume care nu au rezonanță pentru un ziar sau o televiziune.” Au asistat însă și reprezentat în demersurile lor de apărare și mari corporații, personalități ale vieții economice și politice, cât și avocați, colegi ai lor, care făceau obiectul unor anchete penale, procurori sau judecători.

În rândul companiilor care i-au fost clienți se numără Zwietsky, Faurecia, Toyota Motor, Frontier Car Group (FCG), Comsa Corporacion, SIF Muntenia, EGIS Pharmaceuticals, Forza Rossa. În ceea ce îi privește pe oamenii de afaceri notorii pe care i-a reprezentat se află Dmitry Grigoryev, fost CFO al Rompetrol, în dosarul Rompetrol 3. „Noi am reprezentat în procese penale nenumărați manageri de top din multinationale din diverse domenii – acesta este un exemplu pe partea de oil and gas, dar sunt și altele, de la imobiliare, farmaceutice s.a.m.d.p.”, spune avocatul.

De asemenea, avocații din cadrul firmei sale susțin și demersuri la *Curtea Europeană a Drepturilor Omului* (CEDO), dar și proceduri de cooperare judiciară internațională în materie penală, inclusiv cele care au ca obiect mandatele europene de extradare. „Aici nu se pune problema de a fi avocatul diavolului, ci de a fi apărătorul persoanelor fizice sau companiilor care au o expunere de natură penală într-o manieră în care să li se respecte toate drepturile și garanțiile procesuale și în care să fie capabili să își facă apărarea în care ei cred, de o manieră cât mai profesionistă. Acum, dacă rezultatul este unul de condamnare sau de achitare sau dacă se obține o închidere a dosarului printr-o clasare, cum spuneam mai devreme sau un acord de recunoaștere a vinovăției, în care să fie agreeate niște condiții și stabilită o pedeapsă negociată cu procurorul cu suspendare – toate acestea depind într-o

maniera decisiva de echipa de avocati care asista persoana respectiva”, raspunde **Mihai Mares**.

Dupa ultimii ani, turbulenti pentru multi dintre oamenii de afaceri români, dar si pentru unele subsidiare ale companiilor straine care îsi desfasoara aici activitatea, nu mai este, potrivit lui, nicio îndoiala referitoare la necesitatea activitatii de avocat de penal. „Aceasta devine o componenta esentiala pentru mediul de afaceri în România – au fost nenumarate abuzuri în care nu s-a putut lupta decât printr-o implicare activa si de-o maniera profesionala.”

De asemenea, chiar si în situatia în care nu s-au facut abuzuri si s-a desfasurat totul într-o maniera legala si fireasca, pozitia celui care este anchetat va fi întotdeauna de a se justifica si de a se apara si de a încerca sa explice de ce a facut lucrurile într-un anumit fel, spune avocatul. „Exista dosare foarte mari cu tranzactii transfrontaliere, cu implicatii diverse, cu împrumuturi – pe masa procurorilor se afla acte din aceste tranzactii, documente de sute de pagini, contracte în limba engleza, de multe ori acei procurori nu au specializarea profesionala de a gestiona un astfel de caz.” Necesitatea unui avocat este esentiala si când verdictul este „vinovat”: „Exista si fapte de coruptie care au fost anchetate si care au fost sanctionate bineînteles, dar chiar si pentru acele situatii, unde s-a dovedit la final ca inculpatul a fost vinovat, prezenta unui avocat face diferenta asupra modului în care esti tratat pe parcursul procedurii”.

[Citește și](#)

→ [Alice Radu, General Legal Counsel pentru România și Bulgaria în cadrul Grupului Bosch: Avem în plan proiecte pe partea de Corporate, M&A și Real Estate](#)
[2019. În ce tip de proiecte apeleaza Bosch la consultanța juridică externă și cum sunt selectați avocații cu care colaboreaza](#)

O profesie în care se inverseaza polii de putere

Mihai Mares își aminteste ca la un moment dat a vazut o scena din filmul *Desperate Hours*, în care Mickey Rourke interpreta un raufacator, iar Anthony Hopkins fusese avocatul care l-a asistat în cauza. Dupa ce iese de la închisoare, Mickey Rourke îi sechestreaza familia si pe el si are loc urmatorul dialog: „De ce ai vrut sa te faci avocat de penal, când aveai aceasta casa superba, o familie, sa ajungi sa ai clienti nemultumiti ca mine?” Spune ca a rezonat foarte mult cu raspunsul: „I wanted to be the sheriff”. „Ce înseamna asta? Se schimba paradigma psihologica, paradigma de putere între client si avocat. Ca avocat de corporate, de business, pui în hârtie sau redactezi documentele unor tranzactii si unor afaceri gândite, planificate si agreeate de clientii tai si tu esti solicitat, platit ulterior – sa faci acele acte – un rol destul de solicitant pentru economie, investitori samd. În momentul în care acei oameni care au hotarât destinul unor tranzactii, unor tari – cei care fac legile în parlament, ministri – acesti oameni cu putere, când ajung obiectul unor anchete, au nevoie de un avocat care sa fie cel în care sa se încreada si în care sa renunte la puterea pe care o aveau, pe care o exercitau asupra celorlalti, puterea este transferata în mâinile aceluia avocat în care ei își pun toata încrederea. Jocul acesta avocat – client este o alta paradigma a activitatii de avocat de penal”.

Un astfel de rol presupune, explica el, o înțelegere a psihologiei, acordarea de încredere oamenilor care își pun în mâinile avocatilor libertatea, averea, toata familia si destinul lor. De asemenea, subliniaza el, un profesionist al dreptului are nevoie atât de cunostinte tehnice de cel mai înalt nivel, cât si de dedicare, iar problemele din dosare trebuie pregatite cu minutiozitate. Apoi, un stil oratoric adecvat este esential pentru un astfel de specialist: „Atunci când mergi în fata unui judecator trebuie sa prezinti lucrurile de o maniera cursiva, convingatoare si clara”. În

spatele unei sustineri de jumatate de ora în fata unui judecator stau multe nopti nedormite de analiza a dosarelor.

„Ne ocupam de dosare de o complexitate foarte mare si volum foarte mare. Cel mai mare volum al DIICOT-ului în care ne-am implicat si în care am avut un succes privind solutia de clasare care ni s-a dat pentru clientii nostri are 2.000 de volume”, exemplifica el. „Durata pe care o avem la dispozitie pentru a studia un dosar depinde foarte mult de momentul în care intram în dosar. Sunt dosare în care ni se solicita sa intram dupa ce s-a obtinut o hotarâre nefavorabila în fond si în apel ni se cere sprijinul – situatie în care termenele sunt foarte scurte si avem putin timp la dispozitie, dar sunt si unele în care suntem implicati de la bun început, din momentul în care suntem invitati la parchet în calitate de suspecti si urmarim respectarea drepturilor procesuale si ale garantiilor pentru client, pe care le urmaresi chiar în parcursul procedurii, în dezvoltarea dosarului de la o urmarire penala.”

Or, spune Mares, complexitatea unui astfel de dosar necesita o echipa de avocati specializati nu doar în drept penal, ci si comercial, al tranzactiilor, evaziune fiscala, delapidari etc. „Este nevoie de multe cunostinte, iar volumul de munca este foarte mare, motiv pentru care necesitatea formarii unei echipe este esentiala”, subliniaza avocatul. În prezent, cinci avocati dedicati exclusiv dreptului penal lucreaza pentru **Mares & Mares** – aceasta fiind, potrivit lui, o echipa mare pentru acest sector de activitate.

De asemenea, observa el, avocatura este o profesie meritorie, în care nu conteaza vârsta, anii de experienta: „Poti sa fii avocat de 3-4 ani si sa sustii o cauza de zece ori mai bine decât un avocat care are o vechime de peste 20 de ani – este unul dintre aspectele frumoase ale acestei profesii”.

Cât despre mirajul laturii financiare, este de parere ca banii îi ofera la rândul lor independenta si posibilitatea de a te manifesta potrivit propriei personalitati: „Nu as putea sa lucrez de la 9 la 5 într-un birou, sa stiu ca am un salariu fix si ca în urmatorii 30 de ani lucrurile asa se vor desfasura. Aici poti sa nu câstigi nimic sau poti sa câstigi oricât: depinde de talentul si de abilitatile tale”.

Povesteste ca în cei 20 de ani de profesie nu a sarit niciuna dintre etapele de formare profesionala si academica: „Am trecut prin toate – de la a merge la grefa, la penitenciar sa vizitez un client pâna la a avea deplasari în interesul clientilor sau deplasari profesionale la Viena, Milano, New York, Washington – în sustinerea acestor cazuri ale clientilor care colaborau uneori si cu marile firme de avocati ale lumii.” Iar dincolo de victoriile din instanta, una dintre cele mai mari satisfactii ale carierei sale se leaga de o vizita în Statele Unite, unde clientii nu stiau daca își doresc sau nu sa numeasca un avocat în România care sa le sustina cauza pe piata locala. Pentru asta a fost scos „la tabla” în fata unui board si trebuia sa explice care este procedura, detalii legate de dosar în fata uneia dintre cele mai mari firme de avocati americane, cu parteneri absolventi de Harvard. Clientului i-a fost recomandat sa lucreze cu el, iar acesta a fost unul dintre momentele definitorii pentru traiectoria sa profesionala.

Mihai Mares observa ca tinerii sunt foarte atrasi de acest domeniu, îndeosebi fetele, li se pare ceva foarte cool – „Ajung ulterior sa realizeze ca este o avocatura foarte intensa si care presupune un efort imens. Impredictibilitatea programului face ca de multe ori sa renunti la câte un weekend – noi practic de Craciun si Anul Nou a trebuit sa stam în birou sa finalizam o lucrare pentru unul dintre dosarele care avea un termen în care trebuia sa ne încadram”.

Îi sfatuieste astfel pe tinerii care vor sa lucreze în acest domeniu: „Sa stie foarte clar ca își doresc sa practice aceasta avocatura, sa aiba cunostintele tehnice, dar si dorinta de a învăta si de a se perfectiona – foarte importante tocmai datorita schimbarilor legislative care au loc permanent. Trebuie sa le placa foarte mult meseria si sa își aleaga mentorii potriviți”.

De asemenea, o astfel de profesie presupune disponibilitate permanenta: clientii pot sa sune în orice moment si tu trebuie sa fii la dispozitia lor. „Clientul poate sa te sune si la 11 seara ca sa spuna ca a fost chemat la parchet si trebuie sa îl asiste un avocat – te urci în masina si te duci. Te duci la birou dimineata având un anumit program, o

anumita agenda si brusc, când nimeni nu se asteapta, primești un telefon – la maniera asta se lucreaza în birouri si trebuie sa faci asta cu foarte multa pasiune si cu foarte multa implicare.”

Marturiseste ca si el a fost sunat de câteva ori noaptea: „A fost important pentru client sa fie cineva cu el în acele momente – este si ca în filme de multe ori, dar viata bate filmul. Este mult mai complex, este vorba despre o situatie de maxim stres personal, toata familia este îngrijorata. În momentul în care un mare om de afaceri este într-o ancheta de genul acesta, va dati seama ca de afacerea respectiva câteodata depind mii de oameni. Bunurile firmei sunt sechestrare de multe ori, conturile sunt blocate, nu vorbim doar despre familia lui si de el personal – sunt mii de familii care depind de el si de afacerile sale”.

Chiar daca nu a ajuns chirurg, asa cum si-a dorit în copilărie, spune ca unul dintre obiectivele lor este sa fie perceputi ca neurochirurgii avocaturii de business, adica sa fie implicati sau consultati în aspecte de nisa, de foarte mare specializare, chiar si de catre clienti ai altor firme de avocatura, în ceea ce priveste afacerile lor. „Majoritatea si-au dezvoltat departamente de penal, dar au în vedere mai mult sau cu precadere partea de consultanta, cea de preventie.” De altfel, potrivit lui, firmele de avocatura cu obiectul de activitate similar cu al lor pot fi numarate pe degetele de la o mâna. „Ne dorim sa extindem echipa, sa ne consolidam aceasta zona si sa fim perceputi ca lideri ai departamentelor de *white-collar crimes* din România atât pentru firmele de avocati, cât si pentru clientii acestora”, descrie el obiectivele sale pentru dezvoltarea companiei în continuare.

Articol republicat prin amabilitatea redactiei [Business Magazin](#)

Intra pe [LadyLawyer.ro](#) și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locală