

INTERVIU | Cum se ajunge în prima linie a unei firme din liga mare și ce îți trebuie pentru a rămâne acolo. De vorba cu Adrian CHIRVASE, partener Popescu & Asociații, despre calitățile unui bun penalist, talent și inovație în avocatura, valori și elemente definitorii ale unei cariere în ascensiune



Dreptul penal implica un nivel foarte ridicat de calificare și cunoștințe în aria dreptului, precum și excelente abilități lingvistice, de comunicare, interpersonale, analitice și de gândire creativa, fiind unul dintre cele mai provocatoare, dar și pline de satisfacții domenii juridice în care avocații pot profesa. ”În toți acești ani, aceasta arie a dreptului mi-a oferit atât de multe satisfacții și am învățat atât de multe lucruri, încât nu aș schimba nimic din parcursul profesional pe care l-am avut de la începutul carierei”, a spus [Adrian CHIRVASE](#), Partener al firmei POPESCU & ASOCIAȚII, într-un interviu acordat ^{Biz}Lawyer.

Persoana foarte activa de fel, pentru **Adrian CHIRVASE** avocatura a presupus dintotdeauna activitatea „la bară”, așa încât cariera sa nu putea fi decât de avocat litigant. ”Dacă mai adaug și dorința de a mă implica într-o arie a dreptului care să aibă un grad ridicat de interacțiune umană, dar și provocarea de a accepta mandate mai degrabă dintre cele mai dificile decât cele ușoare, pot spune că pur și simplu am avut oportunitatea ca dreptul penal să „mă aleagă”, fiind, în opinia mea, una dintre cele mai dificile arii de expertiză și care, totodată, presupune cea mai mare interacțiune directă cu oamenii”, a nuanțat avocatul.

El și-a început cariera într-una dintre societățile de renume din București și a făcut parte din echipa coordonată de [Octavian POPESCU](#) (*managing partner Popescu & Asociații, n.r.*) de la care spune că a învățat că înseamnă să fii avocat adevărat, responsabilitatea, implicarea și cum să devii cel mai bun, să excelezi în ceea ce faci.

Câștigătorii nu renunță niciodată - acesta este principiul după care își ghidează activitatea, încă de la începutul carierei, iar realitatea și rezultatele obținute au demonstrat de fiecare dată că este o carte câștigătoare. ”Unii spun că efortul susținut joacă un rol cheie în obținerea succesului, în timp ce alții sunt de părere că talentul este cel care contează în acest proces. Pentru mine, înainte de toate, succesul constă în efort, munca, seriozitate și perseverență. Sunt valorile noastre, ale **POPESCU & ASOCIAȚII**, în care cred cu adevărat, care modelează activitatea echipei în fiecare zi”, a explicat interlocutorul ^{Biz}Lawyer.

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

El spune ca este foarte important ca firmele de avocatura sa își stabileasca foarte bine și foarte atent valorile după care se ghidează în activitatea de zi cu zi, în interacțiunile cu clienții și cu membrii echipei, pentru ca acestea vor contribui la formarea profilului profesionistului de astăzi și de mâine și vor influența relațiile interne, dar și (indirect) natura rezultatelor și soluțiilor pe care le livrează către clienți.

”Unul dintre elementele definitorii ale **POPESCU & ASOCIAȚII** pentru care suntem recunoscuți este reprezentat de numărul și complexitatea dosarelor pe care le gestionăm, ca și echipa, care ne aduc satisfacție și recunoaștere în plan profesional, alături de mediul de lucru plăcut. În plus, luând în considerare dimensiunea medie a echipei, avem posibilitatea unei interacțiuni reale și productive între colegi, ca echipa, ceea ce ne permite să ne dezvoltăm în mod egal, să ne remarcăm și să ne facem vizibili”.

Unde se vede peste cinci ani? ”În același loc, însă cu 5 ani mai multă experiență, alături de echipa cu care construim în fiecare zi, împreună cu care punem în valoare potențialul și îl valorificăm și la al cărui succes contribuim și eu în fiecare zi, prin fiecare dosar pe care îl gestionez și fiecare soluție favorabilă obținută. Într-o piață atât de dinamică și de competitivă ca piața avocaturii de business din România, este important să ai alături colegi de la care să ai ce învăța în permanență, care să te motiveze să fii mai bun în fiecare zi și alături de care să poți construi **INCREDEREA** de fiecare dată prin rezultatele și soluțiile de excepție pe care le livrăm clienților noștri”, a mai spus **Adrian CHIRVASE** în discuția purtată cu redactorii **BizLawyer**.

*Despre cariera, talent și inovație în avocatura, calitățile unui bun penalist, „profilul” clienților asistați în ultimii ani și cele mai importante proiecte, citiți mai jos, în interviul acordat de **Adrian CHIRVASE** publicației noastre.*

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



BizLawyer: Sunteți unul dintre partenerii noii generații care au apărut deja în ghiduri sau directoare juridice internaționale. Care credeți au fost atuurile personale care v-au ridicat profilul profesional și v-au adus în ”bataia” acestor publicații? Cum arată palmaresul profesional al ultimilor ani? Ce credeți că a contat în evoluția dumneavoastră?

Adrian CHIRVASE: Am avut șansa de a lucra alături de cei mai buni, încă din stagiatura și am învățat că seriozitatea și efortul susținut sunt recompensate întotdeauna. Am pornit la drum cu o echipă experimentată și dedicată, iar acest lucru m-a ajutat mult pe parcursul timpului de când sunt parte din echipa **POPESCU & ASOCIAȚII**.

Am parcurs toate etapele unui profesionist în domeniul dreptului. Am absolvit Facultatea de Drept din cadrul Universității Alexandru Ioan Cuza din Iași, iar după facultate am urmat un program de studii postuniversitare în științe juridice și dreptul afacerilor în cadrul Universității București. Am început ca avocat stagiar în una dintre

societatile de renume din Bucuresti, unde am continuat sa ma perfectionez ca avocat senior in aria litigiilor si al dreptului penal al afacerilor. Am facut parte din echipa coordonata de **Octavian POPESCU** la acel moment si am invatat de la el ce inseamna a fi avocat adevarat, responsabilitatea, implicarea si cum sa fii cel mai bun, sa excelezi in ceea ce faci.

Dupa cativa ani ca avocat senior, am fost promovat in pozitia de avocat colaborator coordonator si am avut sansa de a ma implica si mai mult, de a gestiona propriile dosare si o echipa. Aceasta pozitie mi-a consolidat experienta in domeniu si m-a ajutat sa imi organizez mai bine si mai eficient activitatea. Sunt recunoscator ca pe tot parcursul acestor ani, am fost implicat in dosare de magnitudine atat pentru companii de renume, cat si pentru importanti oameni de afaceri sau demnitari, ori inalti functionari publici si am avut alaturi o echipa de avocati ce mi-au influentat in mod pozitiv parcursul profesional, multi dintre acestia fiind colegii mei alaturi de care lucrez astazi la **POPESCU & ASOCIATII**. Sunt profesionisti adevarati, alaturi de care construiesc in fiecare zi, de la redactare de documente, strategii de lucru si mecanisme de conformitate, pana la relatii interumane solide, oameni care ma inspira si imi dau energie in fiecare zi.

Cred ca dincolo de experienta in domeniu, o cunoastere foarte buna a reglementarilor si a practicilor autoritatilor din Romania si din strainatate, avand in vedere largirea portofoliului cu dosare aflate pe rolul instantelor de judecata din Europa, pentru directoarele internationale conteaza foarte mult si relatia pe care fiecare avocat o are cu clientii si feedbackul acestora. Cred, de asemenea, ca in vremurile pe care le traim, gandirea inovativa ocupa, sau cel putin ar trebui sa ocupe, un loc decisiv in activitatea noastra. Noi, ca si societate de avocati, avem si cultivam o relatie excelenta cu partenerii nostri care ne recomanda ca un consultant pe care se pot baza intotdeauna, pentru asistenta intr-o gama larga de chestiuni juridice din zona de drept penal; cred foarte mult in relatia personala pe care o am cu clientii din portofoliu si cred ca aceasta este un factor care de multe ori inclina balanta in favoarea clientilor, lucru care nu a scapat neobservat de directoarele juridice.

Ce inseamna talent si inovatie in avocatura? Cat la suta e munca si cat la suta e talent in evolutia unui avocat din prima linie?

Creativitatea si viziunea sunt definitorii in aceasta profesie, avocatul fiind prin definitie un profesionist creativ, folosind argumente de fiecare data pentru a rezolva problemele de natura juridica ale clientului. Ca avocati, ne confruntam in fiecare zi cu provocarea de a crea si gasi solutii, luand in considerare cerintele clientilor nostri, partenerilor de afaceri, competitiei clientilor, colegilor avocati incercand totodata ca, prin toate instrumentele legale posibile, sa diminuam riscurile si sa mentinem in siguranta operatiunile clientilor.

Despre succes se scriu si s-au scris multe, iar opiniile si abordarile sunt diferite, in functie de individ si de experientele personale. Unii spun ca efortul sustinut joaca un rol cheie in obtinerea succesului, in timp ce altii sunt de parere ca talentul este cel care conteaza in acest proces. Pentru mine, inainte de toate, succesul consta in efort, munca, seriozitate si perseverenta. Sunt valorile noastre, ale **POPESCU & ASOCIATII**, in care cred cu adevarat, care modeleaza activitatea echipei in fiecare zi. Cred foarte mult ca oamenii care reusesc mereu sunt aceia care incearca tot timpul si nu renunta niciodata: nu conteaza de cate ori esueaza, nu se opresc in incercarea de a-si atinge scopul. Castigatorii nu renunta niciodata - acesta este principiul dupa care imi ghidez activitatea, inca de la inceputul carierei, iar realitatea si rezultatele obtinute au demonstrat de fiecare data ca este o carte castigatoare.

Talentul si munca sunt deopotrivă necesare in profesia noastra. Un avocat isi va irosi talentul daca nu va depune efortul necesar sa il valorifice; pe de alta parte, oricata seriozitate, responsabilitate si dedicare ar exista, munca fara talent nu va putea aduce aceleasi rezultate. Din punctul meu de vedere, fara a generaliza si fara a pretinde ca doar asa se poate, succesul tine de 10% talent si 90% efort. Munca si autodisciplina au un rol esential in obtinerea succesului, iar existenta unui scop si increderea in forte proprii contribuie la indeplinirea cu succes a obiectivelor.

Dispute-Resolution.Center este o platforma din grupul *BizLawyer* ce va fi lansata curând, urmând a se adresa deopotrivă profesioniștilor implicați în rezolvarea disputelor și clienților care au nevoie de asistență în astfel de cazuri.

Prevenirea și soluționarea timpurie a conflictelor este benefica, iar portalul *Dispute-Resolution.Center* grupează experiențele celor mai buni profesioniști ai domeniului și aduce laolaltă resurse, oameni și know-how.

Ce conteaza mai mult? Cum si cat lucrezi sau cu cine lucrezi? Meseria se fura sau depinde totul de colaborarea cu superiorii? Valorile firmei sunt importante?

Parcursul profesional al unui avocat este influentat in mod decisiv de cateva elemente importante. Uitandu-ma inapoi, la anii stagiaturii si la parcursul profesional, constat ca au fost definitorii echipa si coordonatorul direct, care mi-a ghidat pasii si m-a ajutat sa evoluez, alaturi de expunerea la mandate importante, care, pe de o parte, m-au ajutat sa pun in practica toate cunostintele teoretice acumulate, dar, pe de alta parte, m-au si impins spre o modalitate de gandire critica necesara identificarii solutiilor concrete si pragmatice de care clientii au mereu nevoie. In acest fel, am putut depasi de foarte multe ori barierele conventionale ale gandirii obisnuite si am gasit solutii care, desi nu erau neaparat consacrate doctrinar sau jurisprudential, si-au gasit loc in practica instantelor de judecata atat nationale cat si internationale.

In plan secund as face o corectura notionala: profesia, iar nu meseria se fura, dar se si invata, important este sa ai cu cine si de la cine, iar valorile echipei imprima parcursul fiecarui avocat, inca din stagiatura. O companie care va promova comunicarea, va incuraja initiativele si ideile inovatoare, va „creste” avocati cu gandire out of the box, care vor avea interactiuni productive, vor fi proactivi, vor gasi solutii la probleme, ori vor crea mecanisme ce previn aparitia acestora, vor evita riscurile, fructificand astfel la maximum oportunitatile. La extrema cealalta, o companie inchisa, unde comunicarea se face unidirectional, unde initiativele sunt considerate modalitati de zdruncinare ale unei culturi bazate pe mai putina transparenta si mai mult control, va avea o echipa care va urma regulile si litera legii [care sunt extrem de importante, stand la baza serviciul juridic], insa ii va lipsi entuziasmul, curajul, initiativa, inovatia, iar reactivitatea va predomina in fata proactivitatii.

De aceea, cred ca este foarte important ca firmele de avocatura sa isi stabileasca foarte bine si foarte atent valorile dupa care se ghideaza in activitatea de zi cu zi, in interactiunile cu clientii si cu membrii echipei, pentru ca acestea vor contribui la formarea profilului profesionistului de astazi si de maine si vor influenta relatiile interne, dar si [indirect] natura rezultatelor si solutiilor pe care le livreaza catre clienti.

Care ar fi, in opinia dumneavoastra, principalele avantaje ale apartenentei la firma cu care colaborati acum? Cât de greu se promoveaza în ierarhia firmei?

Unul dintre elementele definitorii ale **POPESCU & ASOCIATII** pentru care suntem recunoscuti este reprezentat de numarul si complexitatea dosarelor pe care le gestionam, ca si echipa, care ne aduc satisfactie si recunoastere in plan profesional, alaturi de mediul de lucru placut. In plus, luand in considerare dimensiunea medie a echipei, avem posibilitatea unei interactiuni reale si productive intre colegi, ca echipa, ceea ce ne permite sa ne dezvoltam

in mod egal, sa ne remarcam si sa ne facem vizibili.

Apoi, conteaza foarte mult sa fii parte dintr-o echipa cu portofoliu de clienti de calibru inalt, cu dosare de magnitudine si problematici complexe care te tin conectat in fiecare zi, avocati care pun in prim plan interesul clientului si mai putin numarul orelor facturate, echipa care deja este recunoscuta de toate directoarele juridice (recunoastere cu atat mai valoroasa, avand in vedere ca a venit in primii 3 ani de activitate).

Cu privire la promovarea in ierarhia societatii de avocati, un aspect foarte important este reprezentat de contributia la cresterea activitatii si a portofoliului de clienti. Fiecare avocat partner to be trebuie sa demonstreze ca are capacitatea de a creste business-ul, de a genera noi mandate, dosare ori clienti noi, ca este un ambasador al societatii de avocati, contribuind in acest fel si la cresterea vizibilitatii sale, dar si a echipei pe care o coordoneaza.

Dincolo de toate acestea, este foarte important brandul personal puternic, construirea increderii atat ca individ, cat si prin prisma responsabilitatii fata de munca pe care o desfasori, fata de dosarele clientilor si a solutiilor pe care le livrezi catre acestia. Invatarea continua face parte din intregul proces (iar asta nu ca o cerinta a societatii noastre de avocati, ci a profesiei imbratisate de noi toti), alaturi de bune abilitati de leadership, organizarea timpului si a echipei, precum si functionarea ca o sursa de inspiratie pentru colegii avocati aflati la inceput de drum.

Sunt recunoscator ca fac parte dintr-o echipa incheagata, care functioneaza ca un tot unitar, si ma bucur sa am parte de sustinerea atat a colegilor parteneri, dar si a avocatilor colaboratori in activitatea de zi cu zi, ceea ce ma motiveaza si contribuie la dezvoltarea mea personala, cu fiecare zi ori dosar pe care il duc la bun sfarsit.

”Adrian este unul dintre avocatii care au crescut frumos, reusind in ultimii ani sa construiasca in mod consistent un portofoliu de clienti pe care ii gestioneaza in mod exceptional. Este dovada ca tanara generatie de parteneri vine puternic din spate, contribuind cu un suflu nou la strategia de crestere a societatii si a portofoliului de clienti, noi modalitati de a aborda dosarele, ori solutii ce au caracter de precedent intr-un domeniu atat de sensibil precum cel al dreptului penal al afacerilor.

Suntem cu totii mandri sa il avem alaturi la birou, sa lucram impreuna in dosare de magnitudine, sa putem face schimb de idei ori sa stabilim impreuna care sunt pasii cei mai buni de urmat ori strategia castigatoare pentru client. Ma bazez pe el pentru cele mai complexe si sensibile aspecte juridice de drept penal si nu numai si am incredere ca solutiile si alternativele propuse de el au greutate in gasirea celor mai bune mecanisme de reusita pentru afacerile ori reputatia clientilor nostri.”

Octavian POPESCU, Managing Partner - POPESCU & ASOCIAȚII

De ce ati ales sa profesati in zona de penal? Prin ce v-a atras? Care ar trebui sa fie calitatile unui bun penalist?

Sunt o persoana foarte activa de fel si pentru mine avocatura a presupus dintotdeauna activitatea „la bara”, asa incat cariera mea nu putea fi decat de avocat litigant. Daca mai adaug si dorinta de a ma implica intr-o arie a dreptului care sa aiba un grad ridicat de interactiune umana, dar si provocarea de a accepta mandate mai degraba dintre cele mai dificile decat cele usoare, pot spune ca pur si simplu am avut oportunitatea ca dreptul penal sa „ma aleaga”,

fiind, in opinia mea, una dintre cele mai dificile arii de expertiza si care totodata, presupune cea mai mare interactiune directa cu oamenii.

Cu privire la calitati, cred ca este foarte important ca avocatul sa aiba excelente abilitati de comunicare: avocatul ar trebui sa fie la fel de bun ascultator si orator, in masura sa asculte clientul si sa decida exact modalitatea in care gestioneaza dosarul, sa comunice cu partea opusa si sa negocieze termenii si conditiile unei eliberari sau ale unei proceduri extrajudiciare.

Apoi, cunostintele juridice si experienta nu trebuie sa lipseasca, fiind esentiale in practicarea profesiei de avocat, in general. Este de asteptat ca toti expertii in acest domeniu sa aiba cunostinte complete despre aria dreptului penal, a programelor de conformitate si preventie, sa fie atenti la toate detaliile si sa gestioneze foarte bine aspectele juridice si reglementarile in domeniu, avand in vedere multitudinea de schimbari legislative in aria dreptului. Pe de alta parte, in zona preventiei, ar trebui sa fie pe deplin constienti daca si ce fel de acuzatii pot fi formulate in legatura cu o anume situatie de fapt prezentata de client, precum si ce strategie ar putea fi castigatoare in fiecare caz.

Seriozitatea, determinarea si dedicarea cauzei clientului sunt alte calitati ce completeaza profilul. Avocatul de drept penal ar trebui sa se implice in mod consistent in orice dosar; pe cat de important este pentru acesta sa ramana calm, cu atentie la detalii si sa aiba rabdare, in egala masura este esential sa gestioneze dosarul in mod hotarat si dedicat, fara a lasa nimic sa treaca neobservat.

Confidentialitatea este esentiala in acesta pozitie. Avocatul specializat in drept penal ar trebui sa fie in masura sa pastreze informatii personale despre client strict pentru el insusi. Este fundamental ca informatiile sa nu fie dezvaluite nimanui, avand in vedere ca acest aspect ar putea duce la un conflict de interese si, de asemenea, ar putea expune clientul la prejudecati externe.

De asemenea, implicarea personala ocupa un loc important. In cazul in care avocatul nu este personal responsabil pentru solutionarea dosarului, atunci e dificil sa antreneze toate resorturile sale pentru a obtine o solutie favorabila clientului. El ar trebui sa fie preocupat de siguranta acestuia si de a reactiona proactiv in depunerea tuturor eforturilor necesare solutionarii favorabile a dosarului. De asemenea, avocatul ar trebui sa fie capabil sa inteleaga impactul pe care acesta il poate avea asupra vietii clientului si ar trebui sa evalueze corespunzator directia in care se indreapta acesta, incluzand in mod proactiv informatiile pe care clientul le pune la dispozitia lui in strategia de aparare, fara intarzieri.

Nu in ultimul rand, poate una dintre cele mai importante calitati ale avocatului de drept penal este integritatea. Avocatul ar trebui sa aiba conversatii deschise si sincere cu clientul despre care va fi posibilul rezultat al dosarului, punand foarte mare pret pe incredere si corectitudine. Cuvantul avocatului trebuie sa fie intotdeauna valoros, indiferent de complexitatea ori de amploarea dosarului.

In concluzie, dreptul penal implica un nivel foarte ridicat de calificare si cunostinte in aria dreptului, precum si excelente abilitati lingvistice, de comunicare, interpersonale, analitice si de gandire creativa si este unul dintre cele mai provocatoare, dar si pline de satisfactii, domenii juridice in care avocatii pot profesa. In toti acesti ani, aceasta arie a dreptului mi-a oferit atat de multe satisfactii si am invatat atat de mult lucruri incat nu as schimba nimic din parcursul profesional pe care l-am avut de la inceputul carierei.

Care este „profilul” clientilor asistati in ultimii 2-3 ani in aria dumneavoastra de practica?

Majoritatea clientilor nostri este reprezentata de corporatii, companii locale mari sau oameni de afaceri cunoscuti, activi intr-o gama larga de industrii precum bancar-financiar, energie si resurse naturale, imobiliare, constructii, asigurari, transporturi, FMCG, retail, farma, IT&C, pe care ii asistam in dosare de complexitate mare, precum cele

de infractionalitate economico-financiara si de spalare a banilor , diferite forme de frauda financiara, acuzatii de coruptie, spionaj economic, infractiuni informatice si privind comerțul electronic, crima organizata, abuz de putere, neglijenta in serviciu, infractiuni privind proprietatea intelectuala, lucrând de fiecare data in stransa colaborare cu acestia pentru a le intelege nevoile si a le recomanda solutiile potrivite.

Serviciile includ, de asemenea, partea de preventie care implica activitati de consultanta cu scopul de a anticipa si/sau identifica riscurile de relevanta penala, inclusiv analize juridice preliminare, opinii legale sau memorandumuri referitoare la diverse aspecte ale dreptului penal si ale dreptului procesual penal, asistarea si reprezentarea clientilor nostri in legatura cu procedurile extrajudiciare pentru a evita implicatiile infractionale sau riscurile complexe, pregatirea si incheierea tranzactiilor civile la scara larga, in vederea solutionarii pe cale amiabila a unor daune civile in procedurile penale.

Lucram alaturi de clienti traditionali de vreme indelungata, in multe arii de practica (pentru peste 60% dintre ei in cel putin 4-6), cu unii dintre acestia de peste 15 ani, in baza unei colaborari excelente bazata pe incredere, seriozitate, confidentialitate, etica si responsabilitate.

In ce tip de proiecte va implicati direct? Participati doar la stabilirea strategiei, acolo unde este necesara verificarea perspectivelor juridice, sau si pe parcursul proiectului? Pentru a va implica direct, proiectele trebuie sa fie de o anumita dimensiune, sa aiba in spate un client mare, sau sunt alte criterii?

Nu exista proiecte in care sa nu te implici in mod direct in conditiile in care tipul acesta de activitate nu se poate rezolva sau desfasura prin delegare. Pe de alta parte inasa nu lucrez niciodata singur, ci doar ca parte a unei echipe, pe care in prezent o coordonez si impreuna cu care putem instrumenta un numar mai mare de dosare.

Este de la sine inteles ca strategia de urmat in cadrul unui dosar este stabilita de avocatii coordonatori, iar partea de implementare este realizata alaturi de colegii nostri avocati, cu grade diferite de senioritate. Avem sedinte interne constante, in care urmarim stadiul dosarului, adaptandu-ne pasii care trebuie urmati la evolutia dosarului si a noilor date pe care le avem.

Niciodata inasa implicarea unui partener nu este conditionata de anvergura clientului deoarece toti clientii sunt importanti, iar problemele fiecaruia sunt eminentamente cele mai importante pentru fiecare dintre ei. Intr-adevar inasa anvergura proiectului poate face necesara implicarea mai multor parteneri, din mai multe arii de practica. Pentru acest motiv in multe dintre proiectele aflate in derulare lucrez impreuna si cu alti colegi si echipele lor.

Sa punctam cele mai interesante mandate in care ati asistat clientii in domeniul dumneavoastra de practica, in 2020-2021...

O selectie a celor mai recente dosare include reprezentarea acordata pentru:

→ O banca europeana si reprezentantii acesteia cu privire la recunoasterea si executarea pe teritoriul a trei state europene a unei hotararii de condamanre pronuntate in Romania cu privire la acuzatiile de organizare a unui grup infractional transfrontalier, tradare, spionaj sau divulgarea de date si informatii nepublice in legatura cu unele dintre cele mai importante procese de privatizare care au avut loc vreodata in Romania anilor 2000;

→ O companie din cadrul unuia dintre cele mai mari grupuri financiare din Romania intr-un dosar complex in care au fost depuse eforturi semnificative pentru documentarea unei scheme infractionale puse in functiune cu implicarea neloiala a unora dintre fostii angajati ai companiei. Succesul deplin a constat in aceea ca pe langa demersurile juridice intreprinse s-a reusit identificarea si acoperirea celei mai mari parti a prejudiciului cauzat;

→ Cea mai mare organizatie locala destinata reprezentarii, apararii si sustinerii intereselor operatorilor economici din Bucuresti, intr-o serie de dosare penale pe care instantele nationale le-au instrumentat in legatura cu finantarile obtinute din bugetul UE, cu o valoare cumulata de peste 30 milioane de euro, pentru cea mai mare parte din proiecte, acuzatiile de fraudare fiind respinse in totalitate, iar o buna parte dintre acestea fiind date ca exemplu de buna practica de catre ministerul de resort;

→ Unul dintre cei mai importanti jucatori din piata transporturilor, care acopera inclusiv un segment important din piata europeana, intr-un proces indelungat care a avut ca obiect acuzatii complexe de evaziune fiscala, spalare a banilor, gestiune frauduloasa s.a. Complexitatea litigiului a fost determinata de numarul foarte mare de parti implicate in tranzactiile comerciale verificate de autoritatile nationale, judiciare, fiscale si vamale, verificari care au presupus inclusiv numeroase interactiuni cu autoritati judiciare din alte state membre UE;

→ Cel mai mare producator si distribuitor multinational italian de energie electrica si gaze naturale in legatura cu o gama larga de litigii privind proprietatea intelectuala si fapte penale, aparute ca urmare a incalcarii drepturilor de marca comerciala, cu scopul de a suspenda utilizarea unui domeniu de internet, inclusiv numele si marca acestuia, inregistrate si utilizate in mod fraudulos de catre o terta parte;

→ Una dintre cele mai mari companii din Europa de Est care produce peste 140 de sortimente de bauturi si produse alimentare in numeroase dosare de drept penal, fiscal, comercial si corporativ in legatura cu activitatea companiei si interactiunile sale pe piata interna si externa cu operatorii economici si autoritatile statului.

Citește și

[→ Cele mai mari tranzacții din S1 2021 și echipele de avocați care au gestionat proiectele. Wolf Theiss, în primele doua cele mai mari tranzacții, NNDKP și PeliPartners - prezente în mai multe M&A-uri cu valori mari, CMS, Bondoc, RTPR, TZA și Schoenherr - printre consultanții remarcați în prima jumătate a anului](#)

Cum va alegeti oamenii cu care lucrati? Ce abilitati “vanati” la acestia? Ce calitati trebuie sa aiba? Cum trebuie sa fie? Cat de usor gasiti oameni potriviti?

In cazul avocatilor aflati la inceput de drum, luam in calcul abilitatile analitice si de cercetare ale acestora, avand in vedere ca profesia de avocat presupune, printre altele, capacitatea de analiza a unor volume mari de informatii si identificarea rapida a cadrului legal aplicabil, dar si pe calitate in redactarea lucrarilor, precizia si capacitatea de sinteza in pregatirea documentelor fiind foarte importante.

Apoi, cautam persoane care au cunostinte juridice si experienta, sunt hotarati si dedicati cauzei clientului, pun mare pret pe confidentialitatea detaliilor dosarului, a numelui clientului si a dosarului in sine, se implica in mod personal in a gasi solutii pentru acesta si este ghidat intotdeauna de integritate in desfasurarea activitatii cotidiene.

Un loc important il ocupa si abilitatile interpersonale, capacitatea de a comunica in mod clar, eficient si de a cladi o relatie pe termen lung cu clientul, dar si de a se adapta noilor reguli, capacitatea de a gestiona in mod eficient dosarul, atentia la detalii, atitudinea proactiva in desfasurarea activitatii de zi cu zi, precum si dorinta de a reusi.

Cu privire la usurinta in cautari, cred ca oamenii valorosi atrag valoare la randul lor, iar avocatii de calibru isi gasesc colegi de aceeasi calitate si standard, atat profesional cat si personal, indiferent de numarul anilor de experienta, ori de specializare. Noi am avut inca de la inceput sansa de a ne alege unii pe ceilalti, iar colegii noi veniti s-au pliat aproape perfect pe valorile si principiile pe care noi le promovam si in baza carora lucram in fiecare zi.

Care a fost cel mai fericit moment de implinire profesionala din cariera dumneavoastra?

In mod categoric, fondarea firmei **POPESCU & ASOCIATI** alaturi de colegii mei la inceputul anului 2019, tradus prin apartenenta la echipa de management, entuziasmul noului inceput, energia si capacitatea de a face lucrurile diferit, dintr-o alta postura, dupa alte reguli, care se pliaza mai bine pe nevoile individuale si ale echipei, ca noua entitate, care au venit cu provocarile aferente.

Profesia cere sacrificii in privinta vietii personale. Succesul se masoara doar in proiectele finalizate cu bine, sau conteaza si capacitatea de a fi aproape de familie?

Sunt tentat sa dau un raspuns direct: succesul este dat de notorietate, vizibilitate, aprecierea colegilor, a pietei in general si a clientilor in mod special. La birou, nu este nimic mai imbucurator, daca ma pot exprima in acest fel, decat strangerea de mana a partenerului tau de afaceri – numit in mod traditional client – care iti reconfirma ca ai facut tot ce ti-a stat in putinta pentru a obtine cel mai bun rezultat pentru acesta ori pentru business-ul pe care il conduce. E confirmarea valorii de exceptie a serviciului juridic pe care il livrezi, rasplatirea efortului depus, a timpului petrecut pentru a gasi ori crea precedente care sa te ajute sa reusesti, a solutiilor creative si inovatoare care au facut diferenta in solutionarea dosarului ori rasturnarea unei solutii nefavorabile initiale. Este practic sentimentul implinirii profesionale, motivul pentru care ai inceput sa profesezi.

Insa succesul are si o alta fateta, adesea pusa in umbra de o buna parte dintre noi, indiferent de domeniul in care activam, aceea de a fi alaturi de familie. Incerc de fiecare data sa ma mobilizez, sa stabilesc prioritati, prin realizarea de planificari atente si prin comunicarea eficienta cu echipa pentru a evita epuizarea si timpul indelungat petrecut la birou de catre toti colegii. E adevarat ca natura profesiei noastre ne forteaza sa fim conectati permanent si sa depunem eforturi pentru a ne atinge obiectivele, insa trebuie gasit un echilibru, fara a renunta la standardele impuse, intre birou si familie, prin acordarea de atentie si timp de calitate pentru fiecare dintre cele doua componente.

Unde va vedeti peste 5 ani?

In acelasi loc inasa cu 5 ani mai multa experienta, alaturi de echipa cu care construim in fiecare zi, impreuna cu care punem in valoare potentialul si il valorificam si la al carui succes contribui si eu in fiecare zi, prin fiecare dosar pe care il gestionez si fiecare solutie favorabila obtinuta. Intr-o piata atat de dinamica si de competitiva ca piata avocaturii de business din Romania, este important sa ai alaturi colegi de la care sa ai ce invata in permanenta, care sa te motiveze sa fii mai bun in fiecare zi si alaturi de care sa poti construi **INCREDEREA** de fiecare data prin rezultatele si solutiile de exceptie pe care le livram clientilor nostri.