

Cum a evoluat Ioana Gelepu The Office Litigation & Enforcement, butic de avocatura înființat în martie anul trecut și care au fost proiectele reprezentative l Ioana Gelepu, fondator: ”În primul an am pus în practica visul meu de artizan: a tinde catre perfecțiune în activitatea de litigii”



[Ioana Gelepu The Office Litigation & Enforcement](#), butic de avocatura specializat în domeniul litigiilor, a avut o creștere de 20% a numărului de clienți în primul an de activitate și estimează o extindere similară celui de anul trecut și în 2024. Înființat în martie, anul trecut, de *Ioana Gelepu*, un reputat avocat de litigii a carei activitate a fost evidențiată de ghidurile juridice internaționale, cabinetul a avut o activitate intensă anul trecut, cu multe proiecte soluționate favorabil prin soluții definitive sau tranzacții extrajudiciare, altele fiind încă pe rol. ”Mi-a fost teribil de greu să iau decizia de a-mi schimba drumul. În foarte scurtul interval de când s-a născut această idee și până i-am dat viața a avut loc în sufletul meu o adevărată mișcare de plăci tectonice emoționale. Însă imediat după m-am simțit ca și cum mă ratacise puțin în ultima vreme, iar apoi am regăsit cararea potrivită”, a declarat *Ioana Gelepu* în interviul acordat publicației noastre, în care a vorbit despre activitatea cabinetului, proiectele reprezentative și modul în care acest proiect antreprenorial i-a schimbat viața, în plan profesional, dar și personal.

”Însă imediat după m-am simțit ca și cum mă ratacise puțin în ultima vreme, iar apoi am regăsit cararea potrivită. Într-un fel, sunt precum cei care la o vârstă coaptă își reîntâlnesc iubirea din liceu, de care se re-îndragostesc iremediabil. Spun asta pentru că visul meu la terminarea facultății a fost să am un cabinet individual. Au trecut 22 de ani, iar apoi, la o cotitură, m-am reîntâlnit în mod neașteptat cu acest vis”, a punctat avocatul interviuat de *BizLawyer*.

Despre regăsirea ”carării potrivite” și satisfacția alimentată de spețele încălcate, în interviul acordat de [Ioana Gelepu](#), pe care îl publicăm în cele ce urmează.

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

***Biz*Lawyer: La 1 martie, anul trecut, v-ați desprins dintr-una dintre cele mai mari firme locale de avocatura, unde erați partener, pentru a va înființa propriul cabinet care funcționează sub denumirea *Ioana Gelepu The Office Litigation & Enforcement*. Privind tabloul general, a fost un pariu câștigat această inițiativă antreprenorială?**

Ioana Gelepu: Când am făcut acest pas nu știam nimic despre ce implica un cabinet individual. Am lucrat într-un cabinet câteva zile, ca practica, atunci când am terminat facultatea. Nimeni dintre cei apropiați nu practica avocatura într-o atare formula. Așa ca putem spune, dintr-un unghi, ca a fost un pariu.

Această schimbare de traseu mi-a adus bucurie, izvorâta dintr-o viață orientată exclusiv către ceea ce îmi place cu adevărat - adică, în esență, să rezolv ghicitori juridice. Este o formă mult mai liberă de a-mi exercita profesia, libertate care mi-a prilejuit o plăcută întâlnire cu mine însumi.

Vorbiți-ne puțin despre activitatea cabinetului în primul an. Să precizăm ca *Ioana Gelepu The Office Litigation & Enforcement* este un boutique de avocatura specializat în domeniul litigiilor. În ce tip de proiecte v-ați implicat și pentru ce tip de clienți ați lucrat? Cât de greu a fost începutul?

Domeniile principale sunt disputele comerciale, litigiile de contencios administrativ și cele de dreptul muncii. Implicarea noastră acoperă atât litigiile propriu-zise, dar și activitățile pre-litigioase - adică suportul acordat clientului atunci când se confruntă cu un potențial litigiu, pe care uneori își poate propune, inclusiv ca urmare a sfaturilor noastre, să îl evite. Este aceeași orientare profesională pe care eu personal am avut-o mereu.

Cât privește clientela, aceasta este foarte variată: lanțuri de restaurante, producători de alimente, de echipamente industriale, învațământ, retail, jocuri de noroc, segmentul de gestionare a deșeurilor, real-estate, administrare portofolii imobiliare sau mobilitate globală. Nu pot decât să mă bucur de această multitudine de terenuri de luptă, fiecare cu decorul sau specific, care face ca în fiecare zi să mă simt că și cum mă plimb de la un etaj la altul prin mai multe universuri ale afacerilor.

Mi-a fost teribil de greu să iau decizia de a-mi schimba drumul. În foarte scurtul interval de când s-a născut această idee și până i-am dat viață a avut loc în sufletul meu o adevărată mișcare de plăci tectonice emoționale. Însă imediat după m-am simțit că și cum mă ratacise puțin în ultima vreme, iar apoi am regăsit cararea potrivită. Într-un fel, sunt precum cei care la o vârstă coaptă își reîntâlnesc iubirea din liceu, de care se re-îndrăgostesc iremediabil. Spun asta pentru că visul meu la terminarea facultății a fost să am un cabinet individual. Au trecut 22 de ani, iar apoi, la o cotitură, m-am reîntâlnit în mod neașteptat cu acest vis.

Va rugăm să ne descrieți câteva proiecte reprezentative, clienții pe care i-ați asistat și rezultatele obținute.

Următoarele 5 proiecte mi se par reprezentative, în sensul că reflectă categoriile care au avut o pondere semnificativă în activitatea noastră:

- 8 litigii privind anularea unor hotărâri ale adunării generale a asociaților/acționarilor adoptate de 5 companii făcând parte dintr-un grup autohton foarte activ pe segmentul real-estate, prin care se majorase capitalul social cu o valoare totală de aproximativ 43 milioane Euro;
- un litigiu prin care clientul, parte dintr-un grup renumit ce deține un lanț de centre comerciale în Europa,

tindea sa demonstreze inexistența unei creante de aproximativ 1,8 milioane de Euro invocata de un fost partener contractual în baza unui contract FIDIC;

→ [un litigiu de concurența neloiala prin care a fost admisa acțiunea unui cunoscut operator de restaurante](#), fiind interzisa utilizarea, în cadrul unui restaurant deschis de competitor, a conceptului prin care devenit cunoscuta activitatea reclamantului; de asemenea, s-a dispus și ca pârâtul sa înceteze faptele de deturnare a clientelei și acțiunile desfășurate în scopul obținerii, din partea furnizorilor clientului, a unor condiții comerciale similare cu cele practicate de aceștia în relația cu cel din urma;

→ o disputa de achiziții publice derivata din atacarea unor acte emise într-o procedura vizând prestarea de servicii de catering, valoarea totala estimata a contractului fiind de aproximativ 26,8 milioane Euro;

→ un litigiu derivat din demolarea unei platforme industriale, implicând multiple și sofisticate analize juridice, pornind de la o relație contractuală cu un obiect complex, dar și probatorii extinse.

Unele au fost deja soluționate favorabil (prin soluții definitive sau tranzacții extrajudiciare), iar altele sunt încă pe rol.

Ne puteți spune care a fost proiectul care v-a adus cea mai mare satisfacție în aceasta perioada de început?

Satisfacția este alimentata în principal de spețele încâlcite. Nu îmi plac temele repetitive și subiectele simple. Cu cât o speța ridica probleme mai complicate, delicate, inedite, cu atât mai mare este provocarea.

Iar pentru ca tratez dosarele pe niște copii care trebuie sa fie îngrijiți, crescuți cu atenție, drag, dar și conduși pe calea cea buna, ma bucura nu doar rezultatele finale, ci și diversele întorsaturi favorabile de situație, uneori aparent minore, despre care cred eu ca adauga plus valoare edificiului dosarului.

Cât de greu este pentru un cabinet de avocatura aflat la început de drum sa concureze cu firmele *full service* care au echipe sudate, activitate de mulți ani și un brand cunoscut? Care credeți ca au fost atuurile dumneavoastra și ce va diferențiază de celelalte firme de avocați pe acest palier al litigiilor?

Ceea ce fac este ghidat de standardele mele, orientate catre client, și ghidate de dorința de a atinge perfecțiunea în materie de litigii. Amprenta noastra este data de o implicare adâncă a mea personal în tot ceea ce facem, începând cu camera și bucataria fiecărei spețe și terminând cu deciziile strategice. Eu sunt un gen de om foarte meticulos, ca un biolog care nu se satura sa priveasca diverse particule minuscule. Cam așa investighez cu lupa toate detaliile dosarelor, imaginându-mi fel de fel de cursuri ale destinului dosarului daca invocam argumentul x sau y.

Nu obișnuiesc sa ma vad în competiție cu ceilalți. Nu am fost niciodata o fire competitiva. Mai mult, mi s-ar parea interesant de aflat câți dintre cei care pun competitivitatea pe un soclu al calităților alese se bucura de alegerea facuta. Îmi pare ca mulți admiratori ai acestui concept sunt mai degraba victime decât beneficiari ai sistemului. Ce vreau sa spun este ca dincolo de o lipsa de inclinație spre aceasta zona, viața mi-a aratat, prin unele exemple din jur, o fațeta a competiției care poarta mai degraba un rictus decât un surâs de învingator.

În condițiile de mai sus, pentru mine, firmele mari nu înseamna competiție, ci colegi de breasla care au trudit sa cladeasca acele branduri, sacrificându-și uneori sanatatea sau familiile.

Uitându-ne în urma, care a fost cea mai grea încercare a primului an de activitate?

Atunci când iau o soluție pe care o consider greșita ma consuma extrem de tare. Ca și cum aş încerca sa apas pe telecomanda și sa ajung cu 5-10 min înainte de deznodământ, pentru a mai încerca o ultima batalie.

Sa privim și cealalta față a monedei și sa vorbim despre cel mai bun moment din viața firmei...

Privind lucrurile în sens invers, cele mai multe satisfacții le-am avut fie când am obținut o soluție definitivă favorabilă, fie când clientul a oprit un demers litigios în urma unei tranzacții. Aceste momente poartă în pântecul lor o imensă forță pozitivă, care reușește în final să bandajeze tristețea de după soluțiile injuste, dar și să te propulseze spre zăcământul și bucuria altor și altor batalii juridice.

Câți clienți aveți în primele luni de activitate și cum arată astăzi portofoliul? Care este proiecția pentru anul în curs?

Am avut o creștere de 20% a numărului de clienți. Trebuie spus și că, de-a lungul experienței mele, sursa care a generat cele mai multe proiecte de litigii a fost clientela fidelă. Raportându-mă la acest tipar, nu anticipez nimic galopant, ci estimez o extindere similară celei de anul trecut. Acest gen de evoluție ar fi exact cea dorită de mine. Nu îmi propun să am o avalanșă de dosare. Eu am o mentalitate de artizan, vreau să avem cazuri unul și unul, cărora să le dedicăm toate eforturile. Nu îmi plac rețetele folosite pe banda industrială în materie de litigii, ci prefer abordarea proaspătă. Iar această viziune asupra profesiei implică să aloce foarte mult timp unui dosar, lucru pe care, pragmatic vorbind, îl poți face doar dacă îți selectezi clientela.

Opiniile unor profesioniști care ocupă poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma www.in-houselegal.ro. Urmărește temele dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

Multe dintre firmele create de avocați care au profesat în structuri mari, au intrat pe piața cu onorarii mai mici din motive lesne de înțeles. Care a fost politica dumneavoastră de onorarii?

Atunci când vine vorba despre onorariul meu orar, practic sume în linie cu cele pe care le propuneam clienților și în formula precedentă. Ceea ce se explica prin faptul că implicarea mea în privința cazurilor este mult mai extinsă decât era înainte. Pentru simplul motiv că în viața mea anterioară eram adesea acaparată de tot soiul de buchiseli administrative, inerente (până la o limită) unei structuri complicate, care frâneau singurul lucru care îmi place, și anume latura pur profesională a activității noastre.

Atunci când vine vorba despre onorarii fixe, am fost flexibilă și m-am pliat la diverse situații. Spre exemplu, dacă am un client care generează constant dosare, dintre care unul are o miza de 20 de milioane de Euro, iar altul de 40.000 E voi propune în cel de-al doilea o sumă care nu va fi direct proporțională cu efortul meu, ci va avea în vedere în primul rând ceea ce mă leagă de acel client. Nu vreau să se înțeleagă că înainte aș fi fost imuna la astfel de evenimente. Însă o firmă mare are și costuri pe măsură, context în care concesiile pe care le poți face vor fi subordonate interesului colectiv al structurii din care faci parte, care nu întotdeauna rimează cu ceea ce consideră clientul echitabil. Acum nu mai am aceste constrângeri.

Un alt aspect cu impact asupra onorariilor este modul cum mă raportez la serviciile marunte - precum verificări

periodice privind acordarea termenelor, redactarea hotărârilor etc. Deși acestea sunt foarte frecvente în cazul litigiilor, cu consecința ca au, per total, o componentă cronofagă care nu este de neglijat, prefer să le tratez foarte suplu. În unele cazuri nu le facturez deloc, iar în rarele dați când o fac percep ceva aproape simbolic. Este un mic tribut pe care îl aduc ideii de a fi aproape de client printr-o comunicare constantă, care astăzi îmi este mai la îndemână.

Ați reușit, încă din primul an, să intrați în topurile directoarelor internaționale – *Chambers & Partners* este un exemplu – și asta, fără îndoială, datorită brandului dumneavoastră personal/profesional puternic. Ce așteptări aveți în 2024/2025, în termeni de vizibilitate, reputație, ținta de venituri ?

Ma vad făcând ce fac zi astăzi: clădind cazuri, bucurându-mă alături de clienții mei de această apropiere profesională, transmitându-le colegilor mai tineri cu care lucrez plăcerea de a fi avocați.

Nu am vreun plan inedit în privința reputației și vizibilității. Cred că acestea se bazează într-o proporție determinanta pe o treabă bine făcută în dosare.

Nu am ținte de venituri. Ceea ce nu înseamnă că acționez ca și când există doar azi. Privesc însă viitorul relaxat și cu nerăbdarea de a face cunoștința cu noi spețe interesante. Ma gândesc - clonând în imaginație anul ce a trecut, cu ritmicitatea lui în privința proiectelor, ca unic reper pentru firea mea reticentă la ideea de predicții) că tot acest efort va aduce cel puțin beneficiile financiare, absolut satisfăcătoare, pe care le-am avut în 2023.

Meditând la următorii 2 ani, mi-ar placea să avem clienți din domenii cât mai diferite, care să ne deschidă noi perspective, să ne menținem varietatea de arii de practică și să funcționăm într-o echipă de 4 avocați. Vreau să pastrez o dimensiune rezonabilă a echipei, care să îmi permită să veghez în continuare fiecare pas din cursul tuturor dosarelor. În acest fel pot să evit scenariul în care aș ajunge să deleg bună parte din atribuțiile ce țin de gestionarea unui litigiu.

Pe finalul acestui interviu vă rugăm să ne spuneți, în câteva cuvinte, cum s-a schimbat viața dumneavoastră în plan profesional, dar și personal, în acest an de antreprenoriat pornit într-o perioadă dificilă din punct de vedere economic...

Vad mult mai multe lucruri frumoase în jur. Unele erau și înainte acolo, însă eu nu aveam disponibilitatea sufletească să le observ.