

Cum a evoluat anul trecut Ioana Gelepu The Office Litigation & Enforcement, butic de litigii evidențiat de ghidurile juridice internaționale, și care au fost proiectele care au antrenat un număr considerabil de analize juridice | Ioana Gelepu, fondator: "Sunt mulțumită ca am reușit să mă implic în toate detaliile proiectelor pe care le gestionam, suficient de variate cât să satisfacă setea mea neobosită de nou"



litigii comerciale, de dreptul muncii, de drept administrativ, de proprietate intelectuală, civile și malpraxis au fost tipurile de proiecte care au asigurat în 2024 cel mai mare volum de activitate al firmei [Ioana Gelepu The Office Litigation & Enforcement](#). "Pe de o parte, mi-am dorit ca fiecare client să perceapă că dosarul său era tratat cu aceeași grijă cu care aș fi gestionat propriul meu dosar; pe de altă parte, am fost preocupată să avem spețe sofisticate, din domenii cât mai diverse/cu un fundal din multiple industrii", a declarat Ioana Gelepu, coordonatoarea firmei, într-un interviu acordat *BizLawyer*.

Avocatul spune că aproximativ 15% dintre activități sunt dedicate unor teme potențial litigioase care atrag diverse strategii, negocieri și alte forme de implicare din partea echipei.

"Aportul permanent de litigii noi mă convinge că toți clienții își știu dosarele în maxima siguranță. Avem un număr de dosare care îmi permite să acord fiecăruia atenția cuvenită – eu asumându-mi rolul de mamă, bunica, nașă, doctor, asistentă, pompier în fiecare caz. Faptul că acestea țin de șase domenii de activitate, iar industriile specifice ce le-au generat sunt în număr de treisprezece, le imprimă variație, de natură a-mi satisface gustul pentru provocări deghizate în multiple feluri", a nuanțat interlocutoarea *BizLawyer*.

Referindu-se la marile provocări ale anului 2025 pentru firmele de avocați, cu focus pe litigii, piața pe care o cunoaște bine, **Ioana Gelepu** spune că trecutul a arătat că acest domeniu prosperă independent de decor: stabilitate economică sau, dimpotrivă: criza, pandemie, inflație ori alte necazuri. "Ba chiar unele conflicte care mocneau par să se acutizeze în vremuri caracterizate de instabilitate, motivele fiind diverse – spre exemplu, teama că adversarul se va evapora ca entitate juridică, dorința de a trage linie și a vedea dacă un anumit proiect poate continua. Deși piața avocaturii, ca orice piață influențată de multe forțe, este, per total, imprevizibilă, are totuși câteva pattern-uri, cel de mai sus fiind unul dintre acestea. Că să trag o concluzie, cred că ne vom adapta oricărui circumstanțe", a arătat coordonatoarea cabinetului *Ioana Gelepu The Office Litigation & Enforcement*.

Înființat în martie 2023, de **Ioana Gelepu**, un reputat avocat de litigii a cărei activitate a fost evidențiată de ghidurile juridice internaționale, [cabinetul a avut o activitate intensă chiar din primul an, cu multe proiecte soluționate favorabil](#) prin soluții definitive sau tranzacții extrajudiciare, încheind perioada cu o creștere de 20% a numărului de clienți.

Ioana Gelepu a activat timp de peste 21 de ani în două cunoscute societăți de avocatură, având calitatea de partener timp de 12 ani în cea de-a doua. Atrăsă de un destin profesional independent și de modelul factotum, care permite aducerea nivelului serviciilor profesionale ale unui litigator la standardul unui sfatuitor personal, ea a decis

ca, începând cu 1 martie 2023, sa-și schimbe traseul profesional, pentru a activa într-o formula elitista de tip boutique de litigii.

Potrivit ultimei ediții a ghidului juridic Chambers Europe, [*care o evidențiază pe Ioana Gelepu în practica de Dispute Resolution*](#) (Band 5 în chiar din primul an de funcționare a firmei), avocatul se remarcă prin experiența sa în litigii, în special în ceea ce privește consilierea în dispute civile și administrative din sectorul sănătății. *"Ioana da dovada de o concentrare continuă asupra nevoilor clientului și abordează problemele din toate unghiurile. Are capacitatea de a veni cu soluții neașteptate la probleme delicate"*, a declarat unul dintre clienții intervievați de Chambers Europe.

Pe de altă parte, **Ioana Gelepu** îmbina know-how-ul avocaturii de business cu o abordare foarte personalizată, ce implică gestionarea la nivel personal a aproape tuturor detaliilor pe care le antrenează strategia și argumentarea unui caz, notează și Legal 500. Combinația asigură un produs finit de înaltă clasă, o adaptare pragmatică și eficiența la evoluția dosarului și o relație de tip "umar la umar" cu clientul pe tot parcursul duelului litigios, punctează ghidul juridic internațional.

Mai multe despre activitatea firmei, proiectele care au antrenat un număr considerabil de analize juridice, dar și predicții pentru 2025 în economie și piața avocaturii, în interviul acordat de [Ioana Gelepu](#) publicației noastre.

BizLawyer: Va rugăm să ne spuneți care au fost momentele cheie ale anului 2024 și cum le-ați gestionat. Au existat lecții de management & strategie învățate anul acesta?

Ioana Gelepu: O anumită conjunctură se reflectă asupra universului litigiilor într-un mod foarte limitat: unele situații (precum o măsură fiscală) cresc numărul de dosare din domeniile specifice. În rest, în cazul avocaturii de litigii (spre deosebire de activitatea de consultanță), momentele cheie țin exclusiv de destinul dosarelor, iar nu de diverse conjuncturi (care rămân un teatru de umbre chinezească situat în spatele scenei unde se derulează povestea speței). Unele etape (spre exemplu, redactarea acțiunii, discutarea probelor, concluziile finale) sunt, în mod firesc, mai complexe decât altele. Însă un rezultat final poate fi influențat de diverse detalii care, deși nu joacă un rol major în etapele de mai sus, cumulate, au aptitudinea să devină o forță care impulsionează în direcția dezirabilă. Pe scurt, fiecare termen este, pentru mine, un episod dintr-un serial la care particip (ca regizor, scenarist, scenograf și actor) cu sufletul la gură.

Cât privește momentele delicate ale unui dosar, încerc să le transpun într-o sursă de inspirație/în șansa de a îndrepta cărma: dacă nu a mers o anumită strategie (spre exemplu, mi s-a respins o probă importantă) voi găsi alta pista de valorificat.

Va rugăm să enumerați principalele 3 obiective de îndeplinit, setate la începutul anului 2024 și stadiul în care erau acestea la finele anului trecut.

Pe de o parte, mi-am dorit ca fiecare client să perceapă că dosarul său era tratat cu aceeași grijă cu care aș fi gestionat propriul meu dosar; pe de altă parte, am fost preocupată să avem spețe sofisticate, din domenii cât mai diverse/cu un fundal din multiple industrii.

Aportul permanent de litigii noi mă convinge că toți clienții își știu dosarele în maxima siguranță. Avem un număr de dosare care îmi permite să acord fiecăruia atenția cuvenită (eu asumându-mi rolul de mamă, bunica, nașa, doctor, asistentă, pompier în fiecare caz). Faptul că acestea țin de șase domenii de activitate (enumerată în răspunsul de mai jos), iar industriile specifice ce le-au generat sunt în număr de treisprezece, le imprimă variație, de natură a-mi satisface gustul pentru provocări deghizate în multiple feluri.

Ce arii de practica sau ce tip de proiecte au asigurat în 2024 cel mai mare volum de activitate al firmei?

În ordine, acestea au fost: litigiile comerciale, de dreptul muncii, de drept administrativ, de proprietate intelectuală, civile, malpraxis. Aproximativ 15% dintre activități sunt dedicate unor teme potențial litigioase (care atrag diverse strategii, negocieri și alte forme de implicare din partea noastră).

Va rugăm să menționați cele mai importante proiecte în care firma dumneavoastră a fost implicată în ultimele 12 luni.

În continuare mă voi referi la 5 proiecte care au antrenat un număr considerabil de analize juridice.

Un conflict de ordin societărilor în cadrul unui cunoscut grup din România activând în domeniul imobiliar. Disputa debutase în anul 2022, antrenând în etapa de final un pachet de 24 dosare. A fost un proiect extrem de intens (inclusiv pe fondul mizei unora dintre litigii – 33 milioane Euro în cazul unei ordonanțe președințiale și 43 milioane Euro în cazul unor dosare vizând anularea hotărârilor AGA). Ultimul dintre litigii s-a stins recent, disputa fiind în totalitate închisă în baza unei tranzacții extrajudiciare;

Un litigiu de achiziții publice având ca obiect pretenții, decurgând dintr-un program dedicat unităților școlare. Dosarul implica o veritabilă monografie a unei relații contractuale extinse (produsele fiind livrate în sute de unități școlare), dar și un colaj de teme juridice pluridisciplinare (lipsa de proporționalitate a măsurii autorității, calificarea unor obligații la a căror îndeplinire concureau ambele părți, etc.), ceea ce l-a transformat într-un roman foileton;

O disputa având ca element central marca unui foarte cunoscut actor de pe piața de catering de evenimente, unde am navigat pe nisipurile mișcătoare ale conceptului „distinctivității dobândite”, sursa a unei bogate jurisprudențe a Curții Europene de Justiție, în care ne-am ancorat și noi multiplele linii de argumentație;

Un litigiu inedit în materia jocurilor de noroc, în care reprezentăm una dintre cele mai cunoscute societăți care activează pe piața de profil. Acesta îmbina nu doar aspecte eminamente tehnice, de tipul modului în care funcționează aparatele de joc/pârghiilor legale care asigură integritatea aparatelor, dar și elemente clasice de drept civil, fiind pigmentat cu detalii insolite ce țin de medicina legală;

Un litigiu născut dintr-un contract de prestări servicii din domeniul IT, care viza un software dedicat companiilor care lucrează cu expați. Ingredientele acestei intrigi tehnice (axate pe elemente precum arhitectura codului sursa sau testarea și securitatea) sunt de ordin pur civil (pierderea unei șanse sau distincția dintre judecați de valoare și faptele pe planul afectării dreptului la imagine).

Ați participat la pitch-uri pentru servicii avocațiale în 2024? Care mai sunt azi criteriile hotărâtoare în aceste concursuri de oferte?

Participăm constant. Unii dintre clienții noștri au paneluri de avocați, procedurile interne obligându-i să apeleze la o selecție bazată pe competitivitate atunci când optează pentru o anumită colaborare dedicată unui litigiu. În alte situații, a fost vorba despre proceduri organizate de potențiali clienți. În primul caz, se prezuma ca toți avocații solicitați au experiența necesară (nivelul onorariilor fiind cel care face diferența, de cele mai multe ori). În al doilea caz, apar mai multe nuanțe (cu precizarea că prețul este un factor extrem de important). Uneori am fost selectați, alte ori nu, acesta din urmă fiind un deznodământ posibil pe care orice participant și-l asumă.

[→ Cei mai buni litigatori din România, vazuți de Chambers Europe 2024 | Cine sunt practicienii apreciați de clienți în practica de Dispute Resolution și ce spun clienții despre aceștia. Noua avocați români sunt evidențiați în practica de arbitraj](#)

Va rugam sa faceți trei predicții pentru 2025 în ceea ce privește economia...

Având în vedere ca manifest rezerve față de ideea de predicții (în general), dar și ca nu am competențele necesare pentru a ma pronunța asupra altor domenii decât cel în activez, o sa ma limitez sa evoc câteva gânduri care mi s-au înșirat în minte atunci când ma gândeam la perioada în care vom intra.

Piața din România transmite diverse semnale negative (altele decât cele catalizate de rezultatul alegerilor): suntem una dintre cele trei țări din UE unde s-a înregistrat cel mai sever declin al produsului intern brut (în trimestrul trei din 2024), o datorie publica care ajunsese la peste ½ din PIB la finalul lunii septembrie, o creștere a datoriei externe pe termen lung cu 13,2%, continuam sa ne numaram printre țările UE cu cele mai mici salarii minime brute, suspendarea parțiala a tranșei a treia din PNRR, creșterea cu peste 10% a firmelor dizolvate în primele 10 luni din 2024. Ici colo câte un zâmbet timid al unui sector economic: primele contracte în cadrul programului INVESTALIM au fost semnate, astfel ca în urmatorii ani ar trebui sa avem fabrici noi. În fine, anul 2024 se încheie și cu zece tranzacții de peste 100 milioane de euro fiecare (fara nicio mega-tranzacție). Anul 2025 pare sa nu aiba o ursitoare buna nici daca privim la nivel global.

SUA este oglindita în diverse date precum o oala sub presiune: valoarea datoriei publice se apropia recent de nivelul maxim înregistrat dupa cel de-al doilea razboi mondial, iar spectrul tarifelor vamale cu care amenința stârnește frisoane celor vizați. Deși Banca Angliei a redus ratele dobânzilor de doua ori în 2024, acestea ramân la un nivel considerat îngrijorator de specialiști. În privința evoluției diverselor companii, întâlnim o serie de necrologuri (spre exemplu, retailerul Esprit, prezent în zeci de țări, a anunțat reduceri drastice de personal). Încrederea acordata partidelor de extrema dreapta (ajunse la guvernare în șapte state membre UE în luna septembrie, în timp ce în alte 4 țări au obținut rezultate în organele reprezentative ce le-au întarit vocea politica) complica într-un mod imprevizibil climatul de mai sus.

În fine, mobilizarea Chinei (pe fundalul unei creșteri fulminante a arsenalului militar) în jurul strâmtorii Taiwan, dar și conflictele de anduranța Rusia-Ucraina și Israel-Palestina au aptitudinea de a otravi climatul internațional.

În ciuda tuturor acestor indicii de rau augur, unele surse credibile susțin ca inflația va fi în declin în zona Euro în 2025, iar economia UE va crește.

Ca sa îmi sumarizez trairile de avocat litigant în fața acestor informații/predicții din surse profesioniste: cred ca va fi un an complicat.

Cum vedeți piața avocaturii în 2025? Vorbim de recuperare accelerata sau reviriment modest, vor mai fi spin-off-uri, exit/intrari ale unor firme internaționale?

În prezent, piața este extrem de variată. Gasești, practic, toate formulele posibile: de la avocați care practica în cabinete individuale, implicați atât în litigii, cât și în consultanță, acoperind o gamă uriașă de domenii, până la birouri cu zeci de avocați care au activitatea împărțită strict pe domenii. Iar pe la mijlocul acestor extreme s-ar situa firme medii ca număr de avocați, dedicate unui singur domeniu de activitate. Singura concluzie pe care o putem trage este că această configurație exprimă nevoile clienților din România (la fel de variate ca și oferta). Este de așteptat că vom întâlni tipologii și reguli similare în anul următor, dar și că va exista o permanentă forfota în privința grupării și regrupării avocaților în diverse formule. Având în vedere semnalele descrise în cadrul răspunsului la întrebarea de mai sus, mă îndoiesc că jucătorii internaționali vor da buzna pe piața noastră.

Care considerați că vor fi marile provocări ale anului 2025 pentru firmele de avocați?

Ma voi limita să mă refer la litigii, aceasta fiind piața pe care o cunosc bine. Trecutul ne-a aratat că acest domeniu prospera independent de decor: stabilitate economică sau, dimpotrivă: criza, pandemie, inflație ori alte necazuri. Ba chiar unele conflicte care mocneau par a se acutiza în vremuri caracterizate de instabilitate, motivele fiind diverse (spre exemplu, teama că adversarul se va evapora ca entitate juridică, dorința de a trage linie și a vedea dacă un anumit proiect poate continua). Deși piața avocaturii, ca orice piață influențată de multe forțe, este, per total, imprevizibilă, are totuși câteva pattern-uri, cel de mai sus fiind unul dintre acestea. Că să trag o concluzie, cred că ne vom adapta oricărui circumstanțe.

Una dintre predicțiile la nivel mondial, făcute de firmele de comunicare în privința avocaților, arată că accentul se va pune mai degrabă pe serviciile oferite și pe soluții, decât pe cine sau ce sunt avocații. Împartașiți această viziune? Cum comentați?

Practic avocatura într-un mod foarte personal. Acest lucru nu înseamnă că sunt indiferentă la diverse direcții sau mutații pe care le înregistrează piața, ci doar că voi face în continuare avocatura într-un mod care îmi place. Percepția de mai sus asupra rolului avocatului nu trimite la colț soluțiile oferite. Dimpotrivă: soluțiile sunt esențiale (dacă întâmpinarea era o capodoperă, iar dosarul s-a pierdut, clientul nu are cum să fie fericit), fiind parte din ceea ce ofer, doar că nu ca furnizor, ci ca sfatuitor.

Cât de mult vă bazați în planul de afaceri pe loialitatea clienților?

Cu unii clienți lucrez de 14-17 ani. Astfel de legături puternice conduc, în mod inevitabil, la anticiparea unei colaborări similare și în viitor. În același timp, am în vedere importanța laturii financiare. Cum biroul meu este un boutique, nu sunt restricționată de niciun fel de rețete financiare. Acolo unde a fost cazul, am ținut cont în mod determinant nu de efortul nostru, ci de întregul context. Este ofranda adusă de mine unei relații personale. Pe scurt: nu văd loialitatea ca pe o captură de ecran de acum 10 ani, ci ca pe o expresie a unei relații sinalagmatice (în care ceea ce face o parte o influențează pe cealaltă și viceversa).

Clienții sunt tot mai puțin dispuși să plătească timpul avocaților, marcat în facturi, ei urmăresc azi plusvaloarea și serviciile eficiente. Cum resimțiți presiunea pe onorarii și ce anume le veți oferi clienților în 2025?

Îmi prețuiesc la fel de mult clientul, cât și munca echipei noastre, ca repere între care trebuie să existe un echilibru. De cele mai multe ori funcționează.