

INTERVIURI ESENȚIALE | Dr. Cosmin Vasile, Managing Partner - ZRVP: Într-o piața a avocaturii marcată de numeroase spin-off-uri, ZRVP se remarcă drept singura firmă de avocatură de anvergură care a luat naștere printr-o fuziune și s-a consolidat printr-o a doua fuziune. Concentrarea pe avocatură și nu pe business-ul pe care îl reprezintă avocatură a asigurat stabilitatea avocaților-cheie și a portofoliului de clienți



În condițiile în care piața avocaturii din România a fost constant marcată în ultimul deceniu de numeroase spin-off-uri – unele desprinderi fiind vizibile, altele mai discrete – chiar din cadrul unor firme de avocatură considerate stabile și consolidate, *Zamfirescu Racoi Vasile & Partners (ZRVP)* este singura firmă de avocatură semnificativă, de o anumită dimensiune. Dr. Cosmin Vasile, Managing Partner ZRVP, a născut dintr-o fuziune și mai apoi s-a consolidat cu o a doua fuziune, mai mică. Firma sărbătorește 30 de ani de existență în acest an în care se aniversează și trei decenii de avocatură în România. ”În 2025, firma este în aceeași poziție privilegiată de a putea furniza servicii excepționale, cum a fost întotdeauna pe acest parcurs, pe de o parte, dar adaptată la ce înseamnă piața astăzi. Iar, pe de alta parte, ca dimensiune, suntem mai mari ca niciodată, chiar dacă nu ne-a preocupat niciodată acest aspect legat de dimensiune”, a declarat Dr. [Cosmin Vasile](#), *Managing Partner Zamfirescu Racoi Vasile & Partners*, într-un video-interviu acordat *BizLawyer*, centrat pe evoluția firmei într-un moment aniversar atât pentru piața avocaturii, cât și pentru puținele firme care ating pragul de 30 de ani de activitate.

Într-o evocare a parcursului firmei, pe repede înainte, coordonatorul ZRVP a amintit semnificația anului 1995, când se înființau *Calin Zamfirescu și Asociații* – cunoscută drept una dintre cele mai repute firme de litigatori a momentului, a carei notorietate profesională era asociată cu activitatea fondatorului Calin-Andrei Zamfirescu – și *Racoi Predoiu și Asociații*, firma eminentă de consultanță de la bun început, fondată de doi foarte tineri avocați la acel moment, Ioana Racoi și Catalin Predoiu. Zece ani mai târziu, cele două firme care aveau avocați cu expertiză, capabili să gestioneze proiectele sofisticate ale momentului, au fuzionat. ”Idea era simplă și vizibilă din avion. Practic, cele două entități aveau împreună de la dimensiune, experiența, recunoașterea, toate ingredientele astfel încât *Zamfirescu Racoi and Partners (ZRP)*, firma rezultantă ca tot unitar, să poată gestiona orice tip de mandat, la cel mai înalt nivel. Aceasta complementaritate a fost practic premiza fundamentală, dincolo de compatibilitatea de specializare, dar și compatibilitatea între fondatori și între echipe”, a explicat **Dr. Cosmin Vasile**.

El a mai adăugat o bornă pe curba ascendentă a evoluției ZRP, în 2020, chiar înainte de pandemie, când aceasta a fuzionat cu (și absorbit) firma fondată de Andrei Dumitrescu și Mihai Bajenaru, doi avocați mai tineri care au intrat împreună cu echipa lor de 10-11 oameni în structura coordonată de **Dr. Cosmin Vasile**. ”Din rațiuni de compatibilitate, viziuni comune asupra profesiei și asupra vieții, am bifat și aceasta a doua fuziune care, de asemenea, a fost un succes. Și așa am ajuns la formula actuală”, a adăugat avocatul intervievat de *BizLawyer*.

Avantajele concentrării pe avocatură și nu pe business-ul pe care îl reprezintă avocatură

Care au fost însă factorii-cheie care au contribuit la succesul ZRVP de-a lungul acestor trei decenii? Ce elemente distinctive au definit și consolidat poziția firmei în piața într-un mod durabil? Firma devenită în timp o veritabilă școală de avocați, este listată astăzi în ghiduri juridice internaționale precum *Chambers*, *Legal 500*, *Global Arbitration Review* și nu numai, iar activitatea sa este evidențiată de *The Lawyer* sau alte publicații relevante care realizează clasamente la nivel național.

În primul rând, a nuanțat interlocutorul **BizLawyer**, filosofia ZRVP este aceea de excelență și perfecțiune juridică, impregnată de partenerii fondatori în modul de lucru al unei echipe care a ajuns astăzi la 65 de avocați. ”Ceea ce definește avocatul ZRVP, fie ca vorbim de cel mai banal litigiu sau de cel mai complicat arbitraj, de cea mai simplă problema de Act constitutiv pe Legea 31 sau de un credit sindicalizat sofisticat, este cautarea obsesivă a perfecțiunii juridice a soluției care răspunde cel mai bine nevoilor clientului în acel context”, a explicat **Dr. Cosmin Vasile**.

Pe de altă parte, prudența managerială, în înțelesul cel mai pozitiv și constructiv, a avut efecte benefice. ”Niciodată, de când îmi amintesc eu, această firmă nu și-a dorit să crească cu orice preț, să realizeze peste noapte nu știu ce performanță financiară sau care ține de cifre, menită să atragă titluri de tipul „breaking news”. Nu! Dorința a fost în permanență să gestionăm clientela pe care o avem în condițiile optime, cele mai bune pentru acel client”, a subliniat coordonatorul ZRVP. Iar această abordare a condus la o diversificare și o creștere a clientelei și, implicit, a numărului de proiecte sau a onorariilor.

Această ”cumințenie”, concentrarea pe avocatură și nu pe business-ul pe care îl reprezintă avocatură, pe care **Dr. Cosmin Vasile** o numește, ca viziune de business, *prudența*, a venit la pachet și cu multe avantaje. ”Cel mai mare este o stabilitate remarcabilă, așa spune. În cazul nostru, stabilitate însemnând în primul rând la nivelul partenerilor și avocaților cheie, în general, iar pe de altă parte, aceeași stabilitate vizează și portofoliul de clienți”, a subliniat avocatul intervievat de **BizLawyer**.

Citește și

[→ INTERVIU | Cosmin Vasile, singurul avocat român evidențiat ca Thought Leader atât în practica de Arbitration, cât și de Commercial Litigation, în Who's Who Legal Lexology: "Avem șansa să fim implicați într-un număr foarte mare de arbitraje internaționale, de la comerciale la investiționale, dar și în numeroase arbitraje domestice. Pe de altă parte, reputația firmei noastre de litigatori excepționali ne dă șansa să gestionăm numeroase proiecte semnificative ca miza, sonoritate a părților implicate și care au o componentă internațională"](#)

Evoluția spre formula viitoare se va face în cea mai bună variantă pentru firmă

Liderii firmei sunt azi permanent preocupați de optimizarea felului în care lucrează echipele de avocați. ”Asta înseamnă că vrem ca toți avocații noștri să se simtă bine, cât mai bine, și să iubească ceea ce fac, așa cum iubim și noi. Am evoluat în felul în care am definit echipele, am definit rolurile în echipe și cred că este clar și predictibil și pentru un stagiar, și pentru un avocat care de-abia a devenit sau urmează să devină senior și pentru cel care de-abia a devenit sau urmează să devină managing, că înseamnă această șansa și ce se așteaptă de la fiecare”, a explicat **Dr. Cosmin Vasile**.

În sociologie, spune coordonatorul ZRVP, treizeci de ani înseamnă o generație și orice firma de avocatura care împlinește acesta "vârsta" trebuie să se asigure că, pe măsura ce trece timpul, inevitabilele maturizări - îmbatrânire în sens pozitiv, profesională - precum și evoluțiile ascendente ale valurilor mai tinere de avocați, se integrează în funcționarea echipei, inclusiv în structura de parteneriat, într-o manieră în care nu numai că nu e de imaginat să afecteze în orice fel bunul mers al firmei, dar dezideratul, în mod evident, trebuie să fie o mai bună, o mai eficientă funcționare a firmei. În cazul ZRVP există un plan care se implementează, numărul tot mai mare de parteneri pe care îl poate vedea oricine fiind un răspuns la această chestiune.

"Pe de altă parte, apropo de ce înseamnă să fii concentrat doar pe avocatura și creșterea să fie rezultatul firesc și nu ceea ce ai urmărit în mod obsesiv, și din acest punct de vedere, felul în care sunt așezate nivelurile de experiență în firma noastră sunt unele care mie mi se par optime, în sensul că nici măcar fondatorii nu au aceeași vârstă sau nu sunt neapărat pe același palier. După care nivelul doi de vechime și de experiență, primii avocați care au fost mâna dreaptă și au fost crescuți la nivelul fiecăruia dintre parteneri, nu au aceeași vârstă între ei și sunt cumva așezați altfel. Iar ceea ce a urmat odată cu creșterea pieței avocaturii a permis ca valorile succesive de avocați care au ajuns deja până la nivelul de partener să fie așezați natural, pe paliere diferite de experiență. Este premiza absolut perfectă din punctul meu de vedere. Avem acest plan, îl implementăm și nu am niciun dubiu că această evoluție spre formula viitoare se va face în cea mai bună variantă pentru firmă", a precizat managing partner-ul ZRVP.

Citește și

[→ Fondul regional de private equity Booster Capital a ajuns la un acord pentru achiziția unei participații semnificative în compania românească Bisbag](#)

[→ Fondul de private equity Trinity Investments Management are în vizor pentru achiziții două companii poloneze și una românească din domeniul alimentară](#)

[→ MaxBet România, în proces avansat de vânzare prin Oakvale Capital | Doi jucători strategici, listați la Londra, printre ofertanți](#)

Ceea ce va conta cu adevărat sunt pasiunea, determinarea, dedicarea cu care este practică avocatura

El a adăugat că nu are niciun dubiu că ZRVP se va menține la nivelul și la standardele pentru care firma este cunoscută. "Nu are cum să fie altfel, atâta timp cât ADN-ul, sau ceea ce facem noi, este neschimbat în timp și va rămâne același. Deci, din acest punct de vedere, și anume că noi vom face ce ține de noi și ce trebuie să ne menținem, nu încapă nici o îndoială", a arătat **Dr. Cosmin Vasile**. El spune că se teme azi de lucruri pe care nu le-ar fi crezut posibile în urmă cu câțiva ani, cu referire la războiul din Ucraina, contextul geopolitic global, tensiunile aparute și intensitatea turbulențelor din societatea românească. "Aș vrea să cred că va exista înțelepciune și, acolo unde nu e ceva ce ține de decizie politică sau altceva de genul acesta, Dumnezeu ne va iubi în continuare, astfel încât România să nu fie deraiată de la această evoluție economică și ca stat absolut remarcabil", a nuanțat

interlocutorul *Biz* **Lawyer**.

Ce se va întâmpla cu piața avocaturii peste 10 ani, 15 sau peste 20 de ani? ”Raspunsul onest este ca nici eu, dar nici nimeni altcineva nu are cum sa aiba aceasta imagine exacta a ceea ce se va întâmpla. Ceea ce conteaza cu adevarat sunt pasiunea, determinarea, dedicarea cu care este practicata avocatura. Iar daca aceste ingrediente esențiale se pastreaza, iar celelalte premize sunt favorabile, nu are cum ca viitorul individual al lui X, al firmei Y în care lucreaza și al avocaturii sa nu fie altfel decât încurajator, daca nu remarcabil”, a transmis **Dr. Cosmin Vasile** în video-interviul acordat publicației noastre.