

BizLawyer îi prezintă pe avocații care au devenit parteneri în ultimele runde de promovări | De vorba cu Andrei Cosma (BACIU PARTNERS), revenit în avocatura locală după ce a activat ca general counsel pentru o firmă de tehnologie din Malta: ”Cred că succesul în avocatura apare atunci când un avocat înțelege cu adevărat distincția - și îmbinarea - dintre profesia de avocat și avocatura ca business. Ambele concepte au o importanță de sine statatoare și trebuie creată o simbioză pentru a tinde spre succes”



Andrei Cosma a fost promovat la poziția de partener în cadrul firmei BACIU PARTNERS, iar odată cu această schimbare care a avut loc în luna august 2024, în cariera avocatului au intervenit provocări noi. „Rolul de partener aduce într-adevăr noi responsabilități, fiindcă pe lângă avocatura de business, apare și mai mult avocatura ca business”, punctează interlocutorul BizLawyer. De altfel, este convins că firmele de avocatura trebuie să funcționeze ca orice alt business, incluzând în structura lor toate funcțiunile, nu doar cele axate pe livrabilele propriu-zise, și asociind activitățile centrale avocațiale și pilonii de Marketing, Business Development, HR & People Development, Business Support, IT sau Finance.

BACIU PARTNERS are o astfel de abordare integrată care coagulează toate resursele și funcționalitățile de business, managementul firmei concentrându-se permanent atât pe reușita clienților cât și pe dezvoltarea fiecărui membru al echipei. „Ma bucur că rolul de partener necesită implicarea mea pe mai mulți piloni de business, fiindcă îmi permite să continui dezvoltarea profesională și în alte domenii”, menționează Andrei Cosma.

Cariera interlocutorului BizLawyer a debutat în cadrul firmei coordonate de *prof. univ. dr. Razvan Dinca*, decanul Facultății de Drept din cadrul Universității din București. Partenerul BACIU PARTNERS este recunoscător pentru că a avut ocazia să învețe încă de la început cât de important este să practice avocatura pe baza unor raționamente tehnice solide.

După această experiență, și-a continuat activitatea profesională pentru mai mulți ani în cadrul NNDKP, acolo unde a început să înțeleagă cum se practica avocatura de business la cel mai înalt nivel, și care sunt nuanțele și inițiativele care pot face diferența în interacțiunile cu mediul de business.

„Am avut ocazia să vad first-hand perspectiva pe care ți-o oferă activitatea de tip in-house, ca general counsel pentru o firmă de tehnologie din Malta. Aici am văzut pentru prima dată cum sunt percepute și gestionate nevoile juridice din interior și cum se construiește și vinde tehnologie. Tot această experiență mi-a deschis ochii asupra impactului major pe care inteligența artificială îl poate genera în procesele de business. M-am reîntors în avocatura, iar alegerea firească pentru a-mi continua cariera a fost BACIU PARTNERS, nu doar pentru că rezonăm cu valorile pe baza cărora a fost fondată firma, ci și pentru că am convingerea că proiectul acesta va fi printre cele care va determina cum va arăta avocatura de business în viitor pe piața locală”, povestește avocatul.

Citește și

[→ BACIU PARTNERS câștiga premiul ‘Firma de Copyright & Design a Anului în România’ la gala Managing IP EMEA Awards 2025, desfășurată la Londra. Andreea Bende \(Partener\), premiata ca ‘Practicianul Anului în România’ | Ana-Maria Baci, Managing Partner: ”Este o reconfirmare a faptului ca principiile pe care le integram în fiecare proiect creează în mod constant valoare tangibilă, vizibilă și demnă de recunoaștere”](#)

Inovația este esențială în avocatura

A fost mereu pasionat de studiul lucrurilor abstracte. Totodată, i-a plăcut în egală măsură să înțeleagă cum pot fi monetizate ideile și care sunt declanșatorii deciziei de cumpărare. „Într-o formă sau alta, cu toții suntem atât consumatori, cât și vânzatori. Pentru mine monetizarea nu este atât de mult despre partea financiară, cât despre capacitatea de a transpune ce este abstract în ceva concret”, punctează **Andrei Cosma**.

În adolescență, a crezut că va studia filosofia, fiind inspirat de membri din familie care au urmat o astfel de carieră, însă a realizat că îl preocupă nu atât de mult lumea ideilor lui Platon, cât translația dintre această lume și lumea lucrurilor. „În contextul acesta, mi s-a părut atractivă avocatura. Nu m-am înșelat”, marturisește juristul.

Din punctul său de vedere, evoluția unui profesionist este asigurată din „99% transpirație, 1% inspirație”, nefiind convins că talentul, despre care afirma că nu știe dacă chiar există, are un rol determinant într-o carieră de succes. Își bazează opinia pe analiza parcursului avut de persoane de succes pe care le-a întâlnit (cu un parcurs strălucit în avocatura și nu numai) și care sunt remarcabile datorită disciplinei și puterii de muncă extraordinare. Prin urmare, crede că ingredientele acestea au generat succesul lor. „Inovația este esențială în avocatura, din perspectiva mea. Dacă ne uităm la firmele de avocatura care au avut un impact semnificativ pentru piața locală în ultimii 35 de ani, vom vedea că fiecare a mizat foarte mult pe inovație (care trebuie, desigur, privită în nota epocii relevante)”, completează *partenerul BACIU PARTNERS*.

În plus, este de părere că persoanele cu care lucrezi determină cum și cât lucrezi. De asemenea, la fel de bine, cu cine lucrezi determină cum și cât înveți, iar alegerea mentorului și a echipei se revărsa asupra tuturor celorlalte aspecte ale activității. „Cu siguranță meseria se și învață de la alții și cred că nu doar superiorii pot reprezenta sursa de inspirație. Ma bucur de fiecare dată când pot învăța ceva nou, inclusiv de la colegii mai tineri sau de la studenții care participă la programele noastre de internship”, adaugă **Andrei Cosma**.

Unul dintre marile avantaje pe care i le oferă apartenența la BACIU PARTNERS îl constituie echipa. „Avem o echipă de avocați și consultanți dedicați, foarte dinamici și foarte receptivi la schimbările din piață. Cred că mixul acesta este un diferențiator important în raport cu concurența (de altfel acerbă) din piață. Totodată, trebuie evidențiat și faptul că ne bazăm pe oameni extrem de valoroși în celelalte funcții ale business-ului care ne ajută să fim cu toții mai buni și să lucrăm mai bine și mai eficient. La BACIU PARTNERS încercăm (și de cele mai multe ori mă bucur că și reușim) să avem o viteză de reacție extrem de rapidă la nevoile clienților, atât anticipativ, cât și reactiv, funcție de situația de fapt, acesta fiind și unul dintre fundamentele pe care a fost creată firma”, detaliază avocatul.

Citește și

→ **Lady Lawyer | De vorba cu Ana-Maria Baci, Managing Partner, BACIU PARTNERS: "Experiența mea a aratat de cele mai multe ori ca diferențele nu exista între femei și bărbați, cât între oameni mai dispuși, și respectiv mai puțin dispuși, sa accepte, sa înțeleaga și sa îmbrățișeze schimbarea, de orice fel ar fi aceasta"**

Lucreaza cu firme din industria gametech & entertainment

În activitatea sa de zi cu zi, **Andrei Cosma** se implica în toate proiectele privind companii care activeaza în industria gametech & entertainment, unde acopera un spectru larg de clienți, oferind asistența atât operatorilor, cât și furnizorilor de servicii (procesatori de plăți, furnizori de software, studiouri de transmisie, laboratoare de testare etc.). „Datorita ofertei de consiliere juridica integrate a firmei, ma bucur ca am ocazia, alaturi de colegii activi în alte arii de practica, sa ma implic preponderent în proiectele de consultanță, dar parțial și în cele de soluționare a disputelor prin care asiguram reprezentarea într-un numar semnificativ de litigii care vizeaza acest domeniu. Inerent, ca partener, pe lângă partea de coordonare sau participare directa la o anumita solicitare de asistență juridica, ma implic și în alocarea și evaluarea gradului de încarcare între membrii echipei, evaluarea activității colegilor și stabilirea parcursului în cadrul firmei, precum și managementul relației cu clienții sau reprezentarea BACIU PARTNERS în diverse inițiative profesionale etc.”, explica avocatul.

Își alege cu mare grija oamenii din echipa, mai ales ca lucreaza într-o industrie din sfera tehnologiei caracterizata de inflație legislativa, aflata într-o continua schimbare. În acest context, urmarește ca viitori colegi sa aiba cel puțin doua calități fundamentale: un raționament juridic corect și capacitatea de a gândi creativ, neconvențional. „Nu sunt adeptul unei abordari de tipul thinking inside/outside of the box, ci cred ca e important sa realizam ca nu exista niciun box. Nu este ușor sa identificam oamenii potriviți, însa cred ca avem o strategie de recrutare bine gândita care ne va ajuta sa ne dezvoltam organic în urmatorii ani”, subliniaza interlocutorul **BizLawyer**.

În ceea ce privește proiectele în care se implica, partenerul BACIU PARTNERS amintește faptul ca recent a avut ocazia sa coordoneze un proiect complex de reglementare/licențiere prin care unul dintre clienții firmei cu operațiuni internaționale a deschis un studio de transmisie în România, un proiect major ce își propune sa creeze sute de noi locuri de munca. „Ma bucur ca împreuna cu echipa pe care o coordonez am reușit sa obținem rezultatul dorit în acest proiect care speram sa devina o referință pentru piața locala”, nuanțeaza avocatul.

De asemenea, a avut ocazia sa asiste, împreuna cu colegii din practicile de Corporate și IP, clientul Winner într-un proiect M&A în care grupul internațional Evoke (indicativ LON: EVOK) a fuzionat operațiunile sale locale pentru brandul 888 cu operațiunile Winner, creând un business combinat.

„Fiind implicat într-o industrie foarte puternic reglementata, fiecare proiect trebuie tratat cu maxima atenție, fiindca orice abatere minora poate impacta operațiunile acestuia. Pe lângă asistența juridica acordata clienților, la acest moment coordonez și un proiect complex la nivelul firmei, din sfera knowledge management prin care ne dorim sa îmbunătățim semnificativ, cu ajutorul tehnologiei, modul în care identificam, centralizam și utilizam advice-urile la care lucreaza toți membrii echipei”, menționeaza interlocutorul **BizLawyer**.

Andrei Cosma este de parere ca succesul în aceasta profesie apare atunci când persoana care practica o astfel de meserie înțelege cu adevarat distincția și îmbinarea dintre profesia de avocat și avocatura ca business. „Ambele concepte au o importanță de sine statatoare și trebuie creata o simbioza pentru a tinde spre succes”, încheie *partenerul BACIU PARTNERS*.

Citește și

→ BizLawyer îi prezintă pe avocații care au devenit parteneri în ultimele runde de promovări | De vorba cu Andreea Mihalache (Popescu & Asociații): "Fiecare experiență m-a învățat ceva nou și m-a pregătit pentru ceea ce fac astăzi. Cel mai important, însă, este că au existat mereu oameni care au crezut în mine și oportunități care m-au ajutat să cresc"
