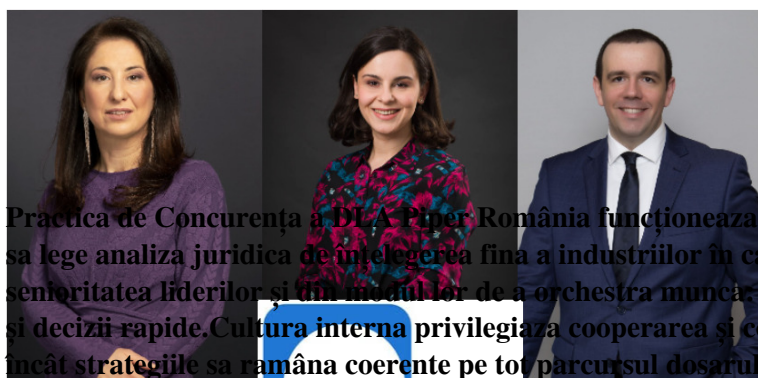


Într-un an cu investigații mai tehnice și presiune pe termene, DLA Piper România așază practica de Concurență pe trei piloni - oameni, metoda, ritm, astfel încât proiectarea strategiilor, controlul probelor și continuitatea între faze să producă cele mai bune rezultate | De vorba cu membrii unei echipe sudate, condusa de lideri cu experiența și antrenata pe industrii sensibile, despre prudența juridică și curaj tactic, cooperare internă și rigoare probatorie, bazate pe înțelegerea fină a mediului de business și utilizarea tehnologiei ca multiplicator de acuratețe



Practica de Concurență a DLA Piper România funcționează ca o echipă cu ritm și reflexe comune, capabilă să lege analiza juridică de înțelegerea fină a industriilor în care operează clienții. Forța ei vine din senioritatea liderilor și înțelegerea fină a mediului de a orchestra munca: cadru metodic, atenție la proba, dialog constant și decizii rapide. Cultura internă privilegiază cooperarea și continuitatea între *advisory* și *contencios*, astfel încât strategiile să rămână coerente pe tot parcursul dosarului. Avocații traduc regulile în procese concrete, calibrate pe riscuri reale și pe timpuri de business, iar instrumentele tehnologice sunt puse în slujba discernământului juridic, ceea ce menține calitatea și previzibilitatea soluțiilor. Iar antrenamentul multi-jurisdicțional oferă un orizont larg, util în proiectele sensibile la standarde europene. Această combinație - oameni, metoda, ritm - explică poziționarea consecventă a firmei în directoarele internaționale de profil. În ansamblu, DLA Piper mizează pe anduranță, viteza de execuție și soluții aplicate, în linie cu o autoritate tot mai sofisticată și o piață în accelerare.

Mixul practicii: între investigații, concentrări și conformare

În ultimul an și jumătate, practica de Concurență a DLA Piper s-a așezat pe un ritm în care calibrarea internă a echipei și presiunea externă a pieței s-au alimentat reciproc. Portofoliul a rămas bine echilibrat între investigații, concentrări economice, proiecte de conformare, litigii și dosare de concurență neloială, dar finețea mandatului mediu a crescut, iar clienții au împins constant miza pe complexitate. „În primul rând, în ultima perioadă ne-am consolidat ca echipă și am continuat să performăm la un nivel înalt, așa după cum ne-am obișnuit clienții în ultimii 17 ani. Nu am scăzut ștacheta ci, dimpotrivă, am preluat mandate complexe și diversificate care, nu de puține ori, ne-au provocat creativitatea”, a spus [Livia Zamfiropol](#), *Partner, Head of Competition la biroul DLA Piper din România*. Din acest flux s-a decantat un profil de activitate în care proiectele sofisticate s-au dublat de o nevoie tot mai explicită de strategie procedurală, atenție la proba și înțelegere granulară a modelelor de business.

Pe aceeași linie, echipa notează că presiunea calitativă vine din ambele sensuri ale dosarului: companiile sunt mai educate juridic, iar autoritatea a urcat nivelul de exigență. „Pe de o parte, clienții ne încredințează mandate tot mai complicate, și am remarcat excelența pregătire profesională de la nivelul autorității”, a subliniat [Alina Lacatus](#), *Partener în grupul de corporate/competition al biroului DLA Piper din România*. Consecința directă este o nevoie accelerată de conformare inteligentă, în care programele interne nu mai bifează doar reguli, ci integrează specificul industriei și harta reală a riscurilor operaționale. Dinspre piață, s-a pastrat proporția clasică între marile segmente ale dreptului concurenței, dar una dintre zone a început să traga tot mai puternic. „Pe de altă parte, s-a menținut o constanță la nivelul unei împărțiri între segmentele dreptului concurenței, însă o preponderență din ce în ce mai semnificativă vine dinspre concurența neloială”, a menționat [Razvan Pele](#), *Counsel în practica de Concurență a firmei de avocați*. Factorul catalizator: modificările legislative din anii precedenți, care, prin opțiunea pentru norme

generale cu arie largă, au creat dileme de interpretare și, inevitabil, provocări de conformitate.

Citește și

[→ Lexology Competition Rankings 2025 | Cine sunt avocații români care modelează practica de concurență pe piața locală: Catalin Suliman \(Filip & Company\) și Georgiana Badescu \(Schoenherr\), printre avocații considerați Thought Leaders. Manuela Guia \(GNP Guia Naghi & Partners\), Georgeta Dinu \(NNDKP\), Andreea Opreșan și Raluca Vasilache \(Țuca Zbârcea & Asociații\), în nucleul de forță al practicii pe piața locală](#)

Aceeași tendință se vede și în modul în care companiile își rescriu reflexele interne. Progresul tehnic și economic se traduce direct într-un grad mai mare de sofisticare a clienților: programele de conformare sunt proiectate la nivel de proces, cu accent pe fluxuri de decizie, puncte de contact sensibile și traseul informațional în organizație. Aici, ecuația corectă presupune cunoașterea profundă a industriei și cunoașterea în amănunt a clientului - de la topologia riscurilor până la punctele sale forte, care devin aparări credibile atunci când dosarele ajung fie în fața autorității, fie în instanță.

Privind către Consiliul Concurenței, analiza ultimelor 12–18 luni nu poate fi decuplata de contextul strategic al economiei românești. „Credem că tendințele din activitatea Consiliului Concurenței trebuie citite sau identificate în raport de rolul esențial al autorității în procesul de aderare a României la OECD, unul dintre proiectele de țară la care se lucrează intens în această perioadă”, a arătat **Livia Zamfiropol**. Ca în 2004, când s-a închis capitolul „Concurență” pentru aderarea la UE, Consiliul operează ca „autoritate-fanion”, ceea ce se vede în selecția temelor grele și în creșterea apetitului pentru abordări ferme în dosarele relevante pentru sistem.

Această schimbare de tempo antrenează dosare dificile nu doar în zona investigațiilor, ci și la controlul concentrărilor economice, inclusiv în sectoare cu tradiție de reglementare strictă. „Observăm că sunt de interes cazurile grele, nu doar la nivel de investigații, ci și la nivel de concentrare economică, și mai observăm că s-a trecut la aplicarea constantă și viguroasă a Legii concurenței neloiale, aspect deosebit de important”, a punctat **Alina Lacatuș**. Pentru avocați, aceasta înseamnă o dublă mișcare: pe de o parte, cartografierea fină a piețelor și, pe de altă parte, pregătirea anticipată de angajamente eficiente atunci când analiza structurii pieței o cere. Iar pe frontul concurenței neloiale, dosarele merg în profunzimea modului în care sunt folosite informațiile sensibile, în ce condiții și cu ce efecte concurențiale.

Efervescența investigațiilor, a concentrărilor și a dosarelor de unfair competition se vede și în interiorul portofoliului DLA Piper. „Toate aceste aspecte se reflectă în activitatea echipei noastre, în toate aceste segmente: investigații complexe, ale unor practici inedite sau din sectoare care fie nu au fost analizate anterior de Consiliu, fie sunt supra-reglementate, concentrări economice dificile care solicită o bună cunoaștere a industriilor, inclusiv oferirea de angajamente, precum și cazuri de concurență neloială care permit intrarea în detalii surprinzătoare privind, de exemplu, modul de utilizare a unor informații”, a detaliat **Razvan Pele**. În subtext, se conturează o autoritate care, pe lângă instrumentele clasice, mizează pe previzibilitatea standardelor și pe consistența executării.

Care vor fi, însă, „urmatoarele ținte”? Echipa crede că geografia nu se schimbă brusc, ci se consolidează. „Anticipăm că sectoarele-țintă ale Consiliului Concurenței nu se vor schimba în viitorul apropiat iar analiza anuală a Consiliului Concurenței care vizează evoluția concurenței în sectoare cheie și evaluează Indicele Agregat de Presiune Concurențială în numeroase sectoare ale economiei românești credem că este un reper pentru sectoarele în atenția autorității de concurență”, a explicat **Livia Zamfiropol**. În multe dintre aceste zone, legislația este relativ nouă sau trece prin actualizări care cer monitorizare, ghidaj și implementare – ceea ce, previzibil, setează scenariul

pentru intervenții ținute.

Pe lângă dimensiunea sancționatorie, autoritatea pare hotărâta să folosească mai des instrumentele de diagnoză. „Nu trebuie pierdut din vedere faptul că, pe lângă componenta sancționatorie, Consiliul are la îndemână un instrument eficient, anchetele sectoriale, pe care le poate folosi pentru a analiza aceste domenii și a le corecta, în măsura în care va fi necesar”, a precizat **Alina Lacatuș**. Adăugăm aici și noile pârgii din sfera concurenței neloiale – în special conceptul de exploatare a poziției superioare de negociere – care deschid calea pentru spețe cu impact social și economic transversal. „În plus, avem instrumente noi la îndemână Consiliului Concurenței din zona de concurență neloială, cum ar fi exploatarea poziției superioare de negociere, care credem că vor duce la cazuri în sectoare din ce în ce mai diverse, însă cu impact social și economic”, a adăugat **Razvan Pele**. Iar în angrenaj, autoritatea privește tot mai atent și către comportamentul unor autorități publice – inclusiv reglementatori – prin lentila compatibilității cu regulile de concurență; în același timp, se aliniază la direcțiile europene, cu digitalul și online-ul în prim-plan. ”Dincolo de specificul economiei locale, un alt element care credem că este important de avut în vedere în ceea ce privește sectoarele în care pot apărea acțiuni de intervenție din partea Consiliului Concurenței este legat de domeniile în care alte autorități de concurență fac investigații – vedem, de exemplu, sectorul digital și de online ca fiind în vizorul Consiliului Concurenței în linie cu liniile de direcție ale altor autorități de concurență europene”, au punctat avocații intervievați de **BizLawyer**.

Când vine vorba despre „hard cases”, inspecțiile inopinate rămân testul de stres pentru orice companie și orice echipă de avocați. „Membrii echipei noastre au peste 20 ani experiență pe piața avocaturii de business și au fost printre precursorii sfatului juridic de concurență acordat unor mari clienți internaționali”, a subliniat **Livia Zamfiropol**. Practic, DLA Piper rulează un pachet full-service care acoperă întregul arc al intervenției: de la „shadowing” în teren până la debrief imediat după încheierea raziei, cu mecanisme clare de protejare a privilegiilor profesionale, management riguros al dispozitivelor și imaginisticii IT, protocol de comunicare cu personalul și plan de remediere.

Schimbarea din ultimii cinci ani este vizibilă: digitalizarea controlului a standardizat practica forensic, deși nuanțele procedurale diferă față de relația cu Comisia Europeană. „Se observă în ultimii 5 ani o predilecție a Consiliului pentru inspecțiile forensic, după cum este și normal, însă mai există unele diferențe între procedura națională și cea din relația cu Comisia Europeană”, a remarcat **Alina Lacatuș**. Din fericire pentru eficiența și pentru drepturile vizate, epoca bibliorafurilor a trecut: documentele sunt analizate electronic, în perimetrul inspecției, cu respectarea garanțiilor întreprinderilor. „Totuși, este bine că am ajuns să nu mai tipărim documente, ci să le analizăm în cadrul inspecțiilor forensic, cu respectarea drepturilor și garanțiilor întreprinderilor supuse inspecției”, a evidențiat **Razvan Pele**. Iar pe partea companiilor, se vede un efort consecvent – nu numai la grupurile internaționale, ci și la afacerile antreprenoriale – pentru a antrena oamenii, astfel încât echipele să știe, la minut, care sunt obligațiile și drepturile într-o razie.

Privind în ansamblu, fotografia ultimelor 12–18 luni arată o piață maturizată, o autoritate cu ambiție instituțională și o practică în care fiecare detaliu procedural contează. DLA Piper merge pe aceeași logică de duranță și reacție rapidă: echipa stabilă, instrumentar complet, reflexe de conformare și o curiozitate sănătoasă pentru industriile pe care le consiliază. Într-o astfel de configurație, dosarele grele nu sunt doar provocări, ci oportunități de a așeza jurisprudența, de a regla comportamente de piață și de a ridica standardele în relația dintre companii și autoritate – exact acolo unde un avocat bun își câștigă, în timp, reputația. „Credem că aplicând aceste principii aducem plus-valoare activității clienților noștri și răspundem adecvat pentru a le proteja drepturile și interesele”, a concluzionat **Livia Zamfiropol**.

Citește și

→ **Practica de Concurența de la Țuca Zbârcea & Asociații ramâne etalon pe piața locală, cu o echipă evidențiată în ghidurile internaționale și performanța constantă în mandatele încredințate | Raluca Vasilache (Partener): Ultimul an a fost cu adevărat special, având privilegiul de a lucra în câteva tranzacții stimulante din punct de vedere profesional. A crescut considerabil practica în domeniul autorizării investițiilor straine și se remarcă o pondere mai mare a investigațiilor**

Anchetele sectoriale: standarde noi, răspunsuri verificabile

Anchetele sectoriale revin, vizibil, în prim-planul executării dreptului concurenței, iar ritmul lor imprimă companiilor o altă disciplină de conformare. Pentru echipele juridice, miza e dublă: să înțeleagă din mers ipotezele de lucru ale autorității și să livreze răspunsuri complete, verificabile și comparabile între entități din același lanț. În acest cadru, deschiderea autorității spre domenii „inedite” obliga jucătorii să traducă rapid specificul operațional în limbajul regulilor. „Salutam interesul Consiliului Concurenței de a derula anchete sectoriale în domenii inedite pentru aplicarea regulilor de concurență”, a spus **Livia Zamfiropol**. Dincolo de enunț, direcția e pragmatică: sunt vizate piețe cu dinamici noi, în care standardele de analiză se construiesc chiar acum, din dialogul dintre practicieni și instituție.

Un alt semn al maturizării este descentralizarea. Transferul unei părți din anchete către inspectoratele teritoriale aduce viteza și finețe locală în înțelegerea piețelor. Pentru companii, asta înseamnă mai multă interacțiune pe teren, mai puțin „formalism” și o calibrare mai bună a chestionarelor la realitatea sectorială. „De asemenea, salutăm ca unele astfel de anchete au fost ‘externalizate’ de la centru spre inspectorii de concurență din teritoriu, care sunt bine pregătiți și au dorința de a cunoaște în detaliu sectoarele pe care le analizează”, a subliniat **Alina Lacatuș**. E o mișcare ce ridică ștacheta pentru furnizarea datelor: documentele interne trebuie cartografiate din timp, iar definițiile folosite în business să fie traduse consecvent în răspunsurile către autoritate.

În plan tehnic, firmele confirmă că întrebările sunt tot mai rafinate și că, înaintea chestionarelor, autoritatea face o documentare serioasă. Asta scurtează curba de clarificări și muta accentul pe calitatea dovezilor, pe coerența seriilor de date și pe replicabilitatea metodologiilor folosite intern de companii. Răspunsurile „bune” sunt cele care pot fi auditate: ipotezele sunt explicite, perioadele sunt aliniate, indicatorii sunt definiți identic pe entități. „La nivel practic, am remarcat că nivelul de sofisticare a întrebărilor primite se menține ridicat, și, mai mult, este clar că înainte de a fi emise chestionarele, se face o documentare temeinică”, a arătat **Razvan Pele**. De aici rezultă și un sfat recurent: pregătirea începe cu igiena datelor și cu o hartă internă a responsabilităților pentru fiecare capitol din răspuns.

Când sunt vizate nișe, apar inevitabil puncte gri de interpretare. Practica arată însă că un canal deschis de comunicare, cu explicații punctuale și livrabile intermediare, disipă rapid neclaritățile. Pentru companii, contează să își asume, încă de la început, arhitectura răspunsului: cine adună datele, cine le validează, cine semnează metodologiile. „De asemenea, acolo unde sunt analizate domenii de nișă, este normal să existe incertitudini, însă acestea se elimină în baza unei cooperări oneste între avocați, clienți și autoritate”, a adăugat **Livia Zamfiropol**. În fond, anchetele sectoriale sunt și un exercițiu de guvernanta: cu cât traseele interne sunt mai clare, cu atât răspunsul se consolidează mai ușor.

Labor antitrust: frontiera sensibilă între HR și concurență

Pe piața muncii, temele de „labor antitrust” au urcat vizibil pe agenda, dar confidențialitatea dosarelor se păstrează strict. În lipsa detaliilor de caz, ceea ce se vede este un interes mai insistent al autorității pentru acorduri orizontale sau schimburi de informații sensibile între angajatori, alături de o atenție mai mare a companiilor la politicile de

HR. „Din rațiuni de confidențialitate, nu putem comenta cu privire la mandatele în curs sau terminate”, a precizat **Alina Lacatus**. În același timp, conformarea se muta din zona de „policy pe hârtie” în zona de procese concrete: cine poate participa la discuții în asociații, ce teme sunt permise, cum se gestionează benchmarking-ul salarial și ce filtre se aplică în proiectele comune.

Tendința de fond e clară: analiza acestor practici e mai frecventă, iar companiile își ajustează reflexele pentru a limita riscurile. În practică, dosarele mixează adesea dreptul concurenței cu dreptul muncii, ceea ce cere echipe hibride și răspunsuri bine coordonate. „Ceea ce putem dezvalui este, pe de o parte, că a crescut predilecția Consiliului Concurenței pentru analiza unor astfel de practici, corelată cu sporirea gradului de atenție și conformitate a întreprinderilor în ceea ce privește politica de personal”, a notat **Razvan Pele**. Pentru a reduce incertitudinea, antrenamentele de conformare devin personalizate pe model de business, iar registrele decizionale sunt documentate, astfel încât granița dintre schimb legitim de informații și acord interzis să fie limpede pentru toți actorii implicați.

Acolo unde mizele sunt sensibile, colaborarea interdisciplinară e esențială: politicile de HR trebuie să fie compatibile cu regulile antitrust, iar practicile în asociații sau consorții să aibă bariere clare la schimbul de informații. Cu echipe integrate, timpii de reacție scad, iar recomandările se pot aplica uniform între entități din același grup. „În fond, în astfel de situații, sfatul juridic necesar este complex, cere conlucrarea între avocatul de concurență și avocatul de dreptul muncii, iar DLA Piper este recunoscută de către ghidurile juridice internaționale și clienți ca având excelenți profesioniști din ambele domenii care pot da rapid și aplicat cea mai bună asistență juridică în domeniu”, a subliniat **Livia Zamfiropol**. În teren, rezultatul se vede în training-uri dedicate, liste de „do & don't” pe situații-tip și simulări de întâlniri, astfel încât regulile să fie înțelese la nivel operațional, nu doar declarativ.

Această manieră de lucru coboară în organizație și prin programe constante de alfabetizare antitrust. Companiile cer, tot mai des, module pe scenarii concrete: schimburi de informații în asociații profesionale, proiecte comune în cercetare-dezvoltare, benchmarking pe beneficii. „Conlucrarea între avocatul de concurență și avocatul de dreptul muncii se traduce, printre altele, și în varii training-uri și implementarea unor programe de conformare personalizate la nivelul întreprinderilor”, a menționat **Alina Lacatus**. Receptivitatea e în creștere, inclusiv în mediul antreprenorial autohton, unde proiectele de expansiune impun reguli unitare pe recrutare, mobilitate și relația cu concurenții. „Observăm, de asemenea, că receptivitatea clienților a crescut, însă nu numai în rândul corporațiilor internaționale, ci și al întreprinderilor stabilite de antreprenori locali”, a adăugat **Razvan Pele**.

Citește și

[→ Mitel & Asociații se remarcă în practica de Concurență prin rigoare și sincronizare, oferind clienților remedii țintite, viteza procedurală și certitudine în calendarul de closing | Sub coordonarea partenerului Șerban Sucnea, firma asigură trasee clare de conformare, maximizează predictibilitatea autorizațiilor și păstrează direcția tranzacțiilor într-un peisaj normativ exigent și bine articulat](#)

Licitațiile publice: prevenție, detecție și traseul clemenței

La *licitații publice*, presiunea rămâne constantă, alimentată de infuzia de fonduri și de nevoia de eficiență bugetară. Autoritatea a investit în expertiză și în instrumente tehnologice, iar filtrarea indiciilor se bazează tot mai frecvent pe instrumente de analiză avansată. „Licitațiile publice nu vor înceta să fie un domeniu de interes pentru autoritate,

mai ales în contextul variilor surse de fonduri europene și al politicii de semi-austeritate implementată de Guvern”, a punctat **Livia Zamfiropol**. Pentru companii, prevenția se construiește pe trei paliere interdependente: training recurent pentru echipele de ofertare, screening sistematic al anomaliilor din propriile oferte și folosirea de tool-uri care detectează pattern-uri statistice atipice.

Pe această axă, progresele autorității sunt vizibile: investigatorii au capatat reflexe specializate, iar unele de inteligență artificială completează analiza clasică a probelor. Interacțiunea dintre autoritățile contractante și Consiliul Concurenței e mai frecventă, dar cadrul juridic poate fi încă perfecționat pentru a accelera clarificările și a preîntâmpina nedorite abuzuri din partea autorității contractante. „Autoritatea s-a specializat extrem de mult și de competent în ultimii ani, inclusiv prin crearea și implementarea unor instrumente de IA care să permită depistarea cazurilor de posibilă trucare și alocarea de resurse dedicate la nivelul Direcției Carteluri”, a evidențiat **Alina Lacatuș**. Din practică, o ajustare a mecanismelor de consultare și o clarificare mai explicită a standardelor de probă ar fluidiza raportarea dinspre autoritățile contractante și ar reduce timpul de răspuns în cazurile sensibile.

Regimul de clemență merita, la rândul său, o actualizare pentru a-și recăpăta puterea de atracție și pentru a elibera resurse instituționale. În paralel, sistemul de recunoaștere a încălcării, chiar reformat, poate fi rafinat astfel încât să rămână o opțiune reală în dosarele complexe. „Corelativ, credem că este necesară - și ne așteptăm să o și vedem pusă în discuție - o reformă a sistemului de clemență implementat încă din 2009 de autoritate. Este necesară o revigorare a acestuia, cu efecte pozitive la nivel de resurse materiale și temporale alocate de autoritate”, a remarcat **Razvan Pele**. „În fine, chiar dacă sistemul de recunoaștere a fost reformat în urma cu aproximativ 4 ani, mai sunt necesare îmbunătățiri care să îl facă și mai atractiv”, a completat **Livia Zamfiropol**. Chiar și așa, dialogul cu autoritatea rămâne deschis, iar direcția este una de eficientizare pragmatică. „Totuși, nu putem să nu recunoaștem și să salutăm deschiderea Consiliului Concurenței înspre utilizarea și eficientizarea ambelor mecanisme”, a adăugat **Alina Lacatuș**.

Controlul concentrărilor: coregrafia notificărilor și evitarea gun-jumping-ului

În zona *controlului concentrărilor*, cooperarea timpurie între echipele de Concurență și Corporate M&A s-a dovedit critică pentru a preveni implementarea prematură și pentru a ține în frâu calendarul comercial. Implicarea de la ”momentul zero” al proiectului permite setarea clară a condițiilor suspensive, pornirea imediată a colectării de date și calibrarea listelor de întrebări pentru notificare. „Excelentă colaborare interdepartamentală din cadrul DLA Piper se manifestă și în relație cu departamentul nostru de Corporate M&A, cu care am stabilit un modus operandi extrem de eficient: membrii echipei noastre sunt implicați de la început în discuțiile privind tranzacția, astfel că, pe de o parte, se asigură claritatea timpurie a condițiilor suspensive necesare și adecvate și, pe de altă parte, se permite pornirea eficientă a procesului de colectare de date acolo unde sunt necesare notificări”, a explicat **Livia Zamfiropol**. Prin această coregrafie, termenele autorității și cele comerciale se aliniază, iar pachetul de angajamente - dacă devine necesar - se construiește cu o înțelegere reală a pieței.

Pe parcurs, due diligence-ul se face cu filtre antitrust clare: accesul la informații sensibile e controlat, iar scenariile alternative sunt desenate din timp pentru ipotezele în care evaluarea de concurență indică zone sensibile. Coordonarea strânsă evită „gun jumping-ul” și oferă părților (și finanțatorilor) vizibilitate asupra pașilor urmăriți. „Lucrăm împreună cu colegii noștri din practica de Corporate M&A pe întregul parcurs al tranzacției astfel încât să aliniem termenele pentru finalizare cu toate condițiile care implică partea de concurență și să facilităm îndeplinirea termenelor negociate comercial care sunt extrem de importante din perspectiva de business”, a precizat **Alina Lacatuș**. „Această abordare asigură claritate pentru client și partea opusă, dar ne și permite familiarizarea cu business-ul, foarte importantă, de altfel, pentru eficiența procesului de screening”, a adăugat **Razvan Pele**.

Pe statistici, anul a adus numeroase notificări, cu o pondere tot mai mare a *investițiilor cross-sector*. Procedura

simplificata e frecventa, dar nu e sinonima cu „automatism”; analizele cer aceeași rigoare, iar atenția la detalii rămâne critica. Firma de avocați asista atât cumparatorii, cât și vânzatorii sau companiile-țintă, pe parcursul procesului de due diligence în ceea ce privește accesul la informații din perspectiva legislației de concurență și creionează scenarii alternative în cazul în care evaluarea de concurență arată posibile puncte sensibile. „Am depus numeroase notificari, însa vedem o predilecție pentru investiții cross-sector, ceea ce presupune un numar mai ridicat de notificari conform procedurii simplificate”, a notat **Livia Zamfiropol**. „Aceasta nu scade însa gradul de complexitate sau importanța atenției la detalii, astfel ca echipa noastra contribuie eficient la statisticile îmbucuratoare privind celeritatea procedurilor de autorizare a concentrarilor economice prezentate anual de Consiliu”, a încheiat **Alina Lacatuș**. Într-un peisaj în care procedurile se accelerează, aceasta disciplina a procesului rămâne diferențiatorul între tranzacțiile care trec fara sincope și cele care se blochează în ultimul moment.

Citește și

[→ Trei firme de avocați din România, evidențiate pentru activitatea în domeniul Competition Antitrust | NNDKP, CMS și D&B David și Baias au intrat în topul global al firmelor cu cea mai buna practica de concurență. Cine sunt avocații evidențiați de GCR 100 – 2025 și care au fost proiectele care au adus recunoaștere echipelor locale](#)

FDI screening: particularități locale, coordonare multi-jurisdicțională

Screeningul investițiilor straine a devenit, în mod explicit, o piesa care reconfigurează arhitectura tranzacțiilor din România: influențează termenele, schimbă logica de drafting și obliga la o co-proiectare atentă între avocații de Concurență și colegii de Corporate M&A. Cazurile nu mai pot fi gândite pe o singura coloana de riscuri, iar calendarul comercial se așază, de regula, după cel de reglementare. „Screening-ul FDI este, într-adevar, un subiect „fierbinte,, chiar și la 3 ani de la momentul adoptării OUG nr. 46/2022”, a spus **Livia Zamfiropol**. Într-un asemenea peisaj, a conta pe reflexele standard ale pieței ar fi o eroare: dosarele cer o țeșatura de verificari timpurii, un traseu disciplinat al notificărilor paralele și o comunicare realista cu investitorii cu privire la timpi și condiții.

Pe fond, cadrul românesc a mers rapid către o versiune matura a verificărilor FDI, aliniată la exigențele regionale, dar păstrând note locale. „Este o legislație pe cât de moderna - sistemul românesc fiind în avangarda screening-ului FDI din Europa centrală și de est -, pe atât de plină de particularități”, a subliniat **Alina Lacatuș**. Asta înseamnă că pregătirea bună începe înainte de termenii comerciali finali: identificarea „trasaturii FDI” a activelor, mapa de jurisdicții cu notificari paralele, logica de condiții suspensive și scenarizarea angajamentelor care pot apărea la autorizare. Cu cât aceste capitole sunt clarificate la început, cu atât mai ordonate devin interacțiunile cu autoritățile și mai stabil calendarul closing-ului.

Nivelul de specializare necesar în FDI trimite echipele către o muncă de laborator: verificari pe lanțul de control, pe tipul investitorului, pe segmentul de activitate și pe potențialele efecte asupra securității sau ordinii publice. „Totuși, chiar dacă specializarea în screening-ul FDI este o muncă migaloasă, care presupune o aplecare pentru detalii și chiar o înțelegere a fenomenului investițional dincolo de limitele precise ale cadrului juridic, echipa

noastra a dobândit o experiență impresionantă, care ne deosebește pe piață”, a menționat **Razvan Pele**. Practic, configurarea parcursului FDI este orchestrată riguros: evaluare inițială, documentare solidă, maparea riscurilor, setarea timpurie a interacțiunilor cu investitorul și ordonarea fluxului probator, astfel încât notificările să fie complete, coerente și dificil de contestat în dialogul cu autoritatea.

Această experiență acumulată are și o dimensiune de politică publică: practica are voie să sugereze legea acolo unde textul poate fi modernizat sau clarificat. „Aceasta a permis și ca – ori de câte ori ni s-a solicitat – să oferim opinii adecvate cu privire la modernizarea, clarificarea și, în fapt, consolidarea cadrului legislativ actual”, a arătat **Livia Zamfiropol**. Iar în execuție, modul de lucru rămâne integrat cu echipele de M&A: definirea condițiilor suspensive, separarea fluxurilor de informații sensibile și alinierea calendarului de FDI cu cel de concurență. „În practică, echipa noastră aplică același principiu de conlucrare strânsă cu echipa de Corporate M&A, fapt ce permite o comunicare timpurie cu clientul investitor, astfel ca și procedura este bine înțeleasă, iar termenele de realizare a tranzacțiilor sunt stabilite în mod adecvat”, a completat **Alina Lacatuș**.

În paralel, capitolul ajutoarelor de stat se menține pe un palier de activitate înalt, în special prin schemele guvernamentale consacrate și prin măsuri individuale de investiții. Interesul companiilor se duce către proiecte în care efectul de stimulare, dar și cumulul și armonizarea cu alte forme de sprijin, trebuie calibrate cu atenție, pentru a evita blocaje sau recuperări ulterioare. „În materia ajutorului de stat am remarcat predilecția pentru proiecte care intra pe schemele tradiționale ale Guvernului, precum și pe măsuri investiționale individuale”, a precizat Razvan Pele. Dincolo de acest tablou general, confidențialitatea rămâne regula: „Din nou, din rațiuni de confidențialitate, nu putem comenta cu privire la proiectele în curs”, a adăugat **Livia Zamfiropol**. Lecția de fond totuși e clară: succesul stă în proiectare – în a documenta la zi eligibilitățile, cumulul, condiționalitățile și în a ancora proiectul în obiectivele de politică publică.

Citește și

[→ Cum arată practica de Concurență de la NNDKP: anvergura și consistența, echipa compactă, dar profund specializată, disciplina procedurală și gândire strategică. Pe prima bandă a ghidurilor juridice internaționale, semn că performanța nu este episodică, ci rezultatul unei culturi profesionale care asigură calitate, ritm și claritate în mandate complexe | De vorba cu Anca Diaconu \(Partener\) și Oana Popescu-Mitricoaia \(Senior Associate\) despre munca avocaților în proiecte în care miza, presiunea de timp și finețea analizei fac diferența](#)

Contencios, private damages și conformare vie: de la proba la guvernarea

Pe frontul contenciosului, practica DLA Piper își asumă continuitatea între faza administrativă și cea judiciară, astfel încât linia de apărare să fie coerentă de la inspecție până la hotărârea instanței. „O particularitate a echipei noastre derivă din pasiunea noastră pentru a oferi un serviciu complex clienților, anume de a gestiona mandatele de investigații inclusiv în instanță, în strânsă cooperare cu excelența noastră echipă de Litigii”, a spus **Alina Lacatuș**. Tehnic, portofoliul traversează întreaga geometrie posibilă în baza Legii concurenței, de la contestații împotriva ordinelor de inspecție și până la anulari de decizii. „Acordăm asistență cu privire la toate tipurile de litigii care pot fi inițiate în baza Legii concurenței nr. 21/1996, de la contestarea ordinelor de inspecție și până la litigiile vizând anularea deciziilor autorității”, a subliniat **Razvan Pele**. Rezultatul e o abordare care nu rupe dantelaria probelor între faze, ci o consolidează: ceea ce e construit la investigație devine argument la instanță, cu un control atent al standardelor de proba.

În „*private enforcement*”, pragmatismul dictează tonul: se acționează atunci când structura probatoriului o justifică și se dozează pretențiile după țaria dosarului administrativ. „Continuăm să reprezentăm clienți în litigii de „*private damages*”, cu privire la care am și înregistrat succese de etapă, ceea ce este încurajator, mai ales din punct de vedere al aplicării legii de către instanțe”, a menționat **Livia Zamfiropol**. Spețele sunt diverse, iar mijloacele de probă pot varia substanțial, dincolo de elementele puse la dispoziție de Consiliu. „Probatoriul este complex și variază de la caz la caz, fără să putem detalia”, a precizat **Alina Lacatuș**. De aici și necesitatea unei strategii personalizate, în care recunoașterile pot accelera inițierea acțiunilor acolo unde temelia factuală e solidă. „Desigur, sfatul juridic pe care îl dăm clienților este adaptat fiecărei situații în parte, în funcție de soliditatea probatoriului Consiliului Concurenței, recunoașterile favorizând rapiditatea inițierii acțiunilor în despăgubiri”, a adăugat **Razvan Pele**.

Capitolul conformare a trecut, în ultimii ani, de la „manuale” la programe vii, cu verificări și simulări, astfel încât regulile să coboare în operațional. „După cum am menționat, echipa noastră oferă, de regulă, un pachet complex de servicii, constând în redactarea materialelor de conformitate, training-uri specializate cu management-ul și diverse echipe de la nivelul întreprinderilor, urmate de sesiuni de verificare a cunoștințelor, inclusiv organizarea de «*mock dawn-raids*» și, acolo unde se impune, «*due diligence*» pe aspecte de conformare cu regulile de dreptul concurenței”, a explicat **Livia Zamfiropol**. Repetarea acestor programe are o valoare suplimentară: testează ce funcționează, arată unde trebuie ajustat și creează un circuit de îmbunătățire continuă. „Recurența acestor mandate permite testarea eficienței materialelor și training-urilor, astfel ca putem constant îmbunătăți livrabilele necesare clienților”, a subliniat **Alina Lacatuș**. Din această recurență se hrănesc și indicatorii interni de eficiență: timpul de reacție la RFI, calitatea datelor oferite la prima cerere, coerența între entitățile aceluiași grup și scorul la verificările post-training.

Tehnologia, în special IA, a devenit un multiplicator de forță în investigații și în screeningul comportamentelor sensibile. DLA Piper a construit un model dedicat pentru detectarea tiparelor de cartel, calibrat pe realitatea probelor. „La nivelul DLA Piper s-a construit un model proprietar de IA pentru detectarea cartelurilor”, a evidențiat **Razvan Pele**. Instrumentul nu sta izolat, ci e integrat într-o platformă cu două module – anticorupție și anti-cartel – gândită să producă rezultate utile în ritmul dosarelor. „*AiScension*, platforma de IA multipremiata a DLA Piper contribuie la protejarea clienților în fața riscurilor rezultate din practici de corupție sau din practici de tip cartel, fiind construită pe aceste două module”, a adăugat **Livia Zamfiropol**. Câștigul de eficiență e cuantificabil, iar costurile scad când exercițiile de triere și analiză pot fi rulate cu viteză, pe date bine structurate. „*AiScension* permite derularea de investigații interne de 10 ori mai rapid decât alte opțiuni disponibile, cu un semnificativ impact pozitiv la nivel de costuri”, a subliniat **Alina Lacatuș**.

Esential, aceste instrumente sunt supravegheate și perfecționate în regim continuu de către avocați, pentru a rămâne relevante la standardele probatorii ale autorităților. „Platforma este constant monitorizată și îmbunătățită de către avocații din cadrul DLA Piper, ceea ce permite instruirea modulelor și îmbunătățirea lor”, a menționat **Razvan Pele**. Iar valoarea e deja „dovedită în teren”: „Recent, platforma *AiScension* a fost utilizată cu succes de mai multe birouri DLA Piper, rezultatele rularii modulului anti-cartel fiind valorificate în cadrul unor proceduri specifice derulate de autoritățile de concurență”, a confirmat **Livia Zamfiropol**. În practică, asta înseamnă răspunsuri mai bine structurate la solicitări de informații, triere mai rapidă a documentelor și o mai bună capacitate de a identifica piste probatorii.

Dincolo de metoda și instrumente, relevanța unei practici e dată de oameni. Aici, DLA Piper mizează pe o echipă experimentată, echilibrată ca senioritate și antrenată pe industrii intens reglementate. „Echipa dedicată de concurență din cadrul DLA Piper Dinu este o echipă matură care s-a dezvoltat continuu de-a lungul anilor atât din perspectiva activității cât și a membrilor”, a spus **Alina Lacatuș**. Conducerea e asigurată de doi parteneri cu paleta largă de industrii, de la telecom și farmă până la energie, auto, IT, retail și servicii financiare, acoperind întreg ciclul – conformare, investigații, concentrări, FDI, litigii. „Echipa este coordonată de *Livia Zamfiropol*, Partener,

cu peste 20 de ani de experiență în domeniu și a carei expertiza acopera o gama larga de industrii inclusiv sectoare puternic reglementate (precum telecomunicații, produse farmaceutice și energie), precum și IT, industria auto, alimentație și bauturi, servicii financiare și retail și de **Alina Lacatuș**, Partener, cu o experiență de 20 de ani în dreptul concurenței, acoperind întreaga paleta de analiza de la conformitate în activitatea de business de zi cu zi până la investigații, concentrari economice, FDI și litigii în domenii din cele mai diverse cum ar fi bunuri de larg consum/retail, industria de produse farmaceutice, produse industriale”, a detaliat **Razvan Pele**. În același registru, senioritatea echipei e dublata de o specializare practica pe toate „fronturile” unui dosar.

Rolul operațional și contencios al lui **Razvan Pele** fixeaza echipa pe o traiectorie în care investigațiile, forensic-ul de date și litigiile se leaga natural. „Senioritatea echipei este reflectata în experiența profesionala complexa a lui **Razvan Pele** (Counsel), cu o expertiza solida de peste 15 ani în investigații de concurență, inclusiv inspecții inopinate, analize forensice de date și asistența operaționala pe parcursul investigațiilor”, a notat **Livia Zamfiropol**. „De asemenea, Razvan are un rol esențial în litigiile de concurență, reprezentând clienți în acțiuni de anulare și suspendare ale deciziilor de sancționare și ale ordinelor de inspecție, precum și în acțiuni privind privilegiul legal, în fața celor mai importante instanțe din România”, a completat **Alina Lacatuș**. În conformare, aceeași rigoare e transpusa în programe croite pe industrie, cu reguli clare pentru telecom, FMCG, creditare nebancara, administrare de active sau construcții, plus gestionarea angajamentelor la autorizarea concentrarilor. „În zona de conformitate, Razvan a elaborat și implementat programe personalizate pentru companii din telecomunicații, FMCG, creditare nebancara, administrare de active și construcții. Expertiza sa include și obținerea autorizarii concentrarilor economice, inclusiv gestionarea angajamentelor asumate în cadrul procesului de aprobare”, spun avocatele intervievate de **BizLawyer**.

Structura este completata de consilieri și avocați implicați pe segmente cheie. Din echipa de concurență fac parte, de asemenea, **Alina Antonie** (Counsel) care are o experiență îndelungata pe aspectele de dreptul concurenței în sectorul de IT și în zona de achiziții publice, **Cristi Porojanu** (Managing Associate), specializat în domeniul concentrarilor economice și al FDI, dar și cu o implicare constanta în investigații și în apararea de diverse forme de comportament al companiilor din sectoare diverse (cartel, înțelegeri verticale, etc) și **Roxana Pascu** (Associate), care are experiența în asistența juridica în investigații desfășurate de Consiliul Concurenței, inclusiv în etapele contencioase pentru anularea deciziilor de sancționare; elaborarea de programe de conformitate și sesiuni de training pentru clienți din industrii precum farmaceutice, telecomunicații și bunuri de larg consum/retail.

„Fiind o firma internaționala, colaborem constant cu colegii noștri din alte jurisdicții în proiecte multijurisdicționale și suntem conectați constant la dezvoltările și trendurile autorităților de concurență ceea ce ne permite sa anticipam zonele și problematicile care necesita atenție”, a remarcat **Alina Lacatuș**. Privind înainte, pariul e pe consolidare tehnica și pe creștere de echipa. „Ne propunem sa continuam acest focus combinat cu o solida și continua dezvoltare tehnica în acest domeniu, care este în continua evoluție atât din perspectiva cazurilor și a teoriilor de afectare a concurenței cât și a reglementarilor”, a încheiat **Razvan Pele**. „De asemenea, ne propunem sa creștem echipa dedicata practicii de concurență”, a sintetizat **Livia Zamfiropol**.

În ansamblu, DLA Piper România se remarca printr-o practica de Concurență integrata, care leaga fara sincope FDI, controlul concentrarilor, investigațiile și contenciosul, cu o disciplina a procesului ce aduce viteza, rigoare probatorie și previzibilitate în calendarul tranzacțiilor. Forța echipei sta în combinația dintre know-how sectorial și guvernanta de conformare „vie” - traininguri țintite, *mock dawn-raids*, politici operaționale clare și colaborare strânsa cu Corporate M&A - amplificata de instrumente proprii de IA (AiScension) pentru triere, analiza și detectarea tiparelor sensibile. Acest mod de lucru, dublat de experiența multi-jurisdicționala și de capacitatea de a converti lecțiile din dosare în soluții aplicate, fixeaza DLA Piper drept un reper de consistență și eficiența pe piața româneasca a dreptului concurenței.

Citește și

→ [UNTOLD Group a mandatat Raiffeisen Bank sa gaseasca un investitor puternic, care sa îi susțină expansiunea internațională](#) | Raiffeisen Bank a început deja sa abordeze piața și este de așteptat ca UNTOLD sa înregistreze un interes solid din partea fondurilor de capital privat, datorita potențialului sau puternic de creștere.

→ [Brantner \(Austria\), cu afaceri de gestionare a deșeurilor în mai multe județe în România, caută cumparator. Rothschild, consultant pentru vânzare](#) | Grupul austriac Brantner, o afacere de familie înființată în 1936 și aflată la a treia generație, a angajat banca de investitii Rothschild cu intenția de a gasi un cumparator pentru business-ul sau derulat în cinci țări din Europa Centrala și de Est.

→ [Turcii de la Lila Kağıt, în negocieri pentru achiziționarea unei firme românești producătoare de hârtie igienică](#) | Lila Kağıt, producatorul turc de hârtie igienică și produse conexe, a semnat o scrisoare de intenție pentru evaluarea unei posibile achiziții în România, pe segmentul produselor de igienă din hârtie.

→ [Provectus Capital Partners a strâns 162,5 mil. € în prima etapa de închidere a fondului PCP SEE Fund II. Birou în București și posibile tranzacții, cu strategie de "Buy & Build"](#) | Pentru a-și consolida angajamentul față de regiunea mai largă a Europei de Sud-Est, Provectus a deschis recent birouri în București și Sofia, întărindu-și prezența locală și fluxul de oportunități în pipeline.

→ [Kendrion vinde fabrica Sibiu Mobility Electronics din România către Knorr-Bremse. Operațiunea a intrat deja pe fluxul de control al concentrarilor în Germania](#) | În plan concurențial, operațiunea a intrat deja pe fluxul de control al concentrarilor în Germania (Bundeskartellamt), unde a fost notificată pe 7 octombrie 2025 ca achiziție de active esențiale ale Kendrion Automotive (Sibiu) S.R.L., pe piețele de actuator electromagnetice și sisteme electronice de control pentru autovehicule.

Directoarele internaționale confirmă forța practicii de Concurență a biroului DLA Piper din București

DLA Piper România (*DLA Piper Dinu*) traversează 2025 cu o confirmare clară a forței practicii de Concurență: departamentul figurează în *Band 2* în [Chambers Europe](#), iar liderii sai - **Livia Zamfiropol** și **Alina Lacatuș** - sunt, la rândul lor, poziționați individual în *Band 2* pentru Competition/Antitrust, o validare a consistenței cu care echipa livrează în investigații comportamentale, controlul concentrarilor și proiecte de conformare în industrii reglementate. Clasarea la nivel de departament și de avocați indică un nucleu senior puternic, cu vizibilitate în dosare complexe și cu o prezență constantă în fața autorității.

În oglinda, profilul [Legal 500 EMEA 2025](#) pentru „EU and competition” surprinde bine specificul echipei: un accent marcat pe industriile puternic reglementate - în special life sciences - și o acoperire care merge firesc de la notificări de concentrare la asistență în anchete și investigații sectoriale. Editorialul notează expertiza **Livia Zamfiropol** și rolul de co-coordonare al **Alinei Lacatuș**, cu **Razvan Pele** drept contact-cheie, tabloul care explică de ce dosarele sofisticate găsesc în DLA Piper o interfață eficientă între strategie juridică, înțelegere de piață și execuție procedurală.

Tonul clienților din Legal 500 este consecvent și, mai important, concret. Un prim testimonial vorbește despre „*expertiza, flexibilitate și creativitate*” în a identifica soluțiile potrivite, dublate de „*deschidere, disponibilitate și implicare*” - un tip de feedback care confirmă atât calitatea livrărilor, cât și disciplina relației de lucru. Un alt client subliniază: „*Echipa este foarte eficientă și capabilă să efectueze evaluări precise*”, semn că evaluările de risc și de impact sunt livrate cu rigoare și într-un calendar compatibil cu deciziile de business; în aceeași cheie, Lacatus este remarcată drept „*highly responsive and business oriented*”, iar colaborarea pe teme de life sciences - „market access” și antitrust - este apreciată pentru calitatea consultanței și conectarea la pozițiile actuale ale autorităților. Pentru departamentele juridice ale clienților, aceste remarci atestă că documentația este elaborată pe metodologii clare, replicabile și verificabile.

„*Work highlights*” completează fotografia cu exemple tangibile. În zona contencioasă, DLA Piper asistă Takeda într-o acțiune de anulare a unei amenzi a Consiliului Concurenței în speța PPTA (Plasma Protein Therapeutics Association), dosar cu miza reputațională și juridică semnificativă pentru piața farmaceutică. Pe verticala intrării pe piață și a tranzacțiilor, echipa consiliază Zabka în demersurile de patrundere pe piața românească, proiect ce presupune atât un track de M&A/retail, cât și reflexe ferme de concurență și, acolo unde e cazul, FDI. În fine, în zona litigiilor legate de proceduri publice, DLA Piper reprezintă Tema Energy în contestarea unei amenzi date de Consiliul Concurenței într-un caz privind un presupus boicot între competitori în contextul unei licitații pentru un centru de date al MAI – un tip de speță în care standardele probatorii și înțelegerea mecanismelor de achiziții publice devin decisive. Aceste proiecte arată, în practică, amplitudinea portofoliului: de la coregrafia tranzacțională și conformare, până la apărarea în investigații și în instanță.

Rolurile individuale din interiorul echipei susțin această amplitudine. Zamfiropol conduce practica cu peste două decenii de experiență în investigații privind înțelegeri anticoncurențiale și abuz de poziție dominantă, un bagaj care explică naturalitatea cu care DLA Piper operează în piețe sensibile la reglementare. Lacatus, co-coordonatoare, aduce o ancoră solidă în life sciences, FMCG și retail, segmente în care presiunea conformării și a detaliului probator este cotidiană. Razvan Pele, ca „*other key lawyer*”, închide cercul la nivel operațional și contencios, inclusiv în inspecții inopinate, analiză forensică și litigii de anulare ori suspendare – un traseu profesional care conectează, în mod util, faza administrativă cu strategia de sală de judecată.

Citește și

→ [Cum lucrează una dintre cele mai performante echipe de Concurență de pe piața locală și care sunt particularitățile ce o diferențiază | O discuție cu Manuela Guia \(Managing Partner GNP Guia Naghi & Partners\) și Otilia Vilcu \(Partener\), despre munca avocaților pe toată plaja serviciilor de concurență, standarde înalte și modul în care operează astfel încât să asigure clienților siguranță, claritate, robustețe probatorie și soluții care trec testul autorităților și al instanțelor](#)

În termeni de poziționare pe piață, evidențierea arătată în ghidurile juridice internaționale transmite două mesaje simple către clienți. Primul: capacitate dovedită în a livra pe dosare „grele”, cu standarde înalte de probă și cu sensibilități sectoriale, validată prin Band 2 la departament și la liderii de practică. Al doilea: o cultură a execuției orientată spre business – „foarte receptiv”, „evaluări precise”, „flexibilitate și creativitate” - care pune în centru calendarul decizional al companiilor, nu doar corectitudinea juridică abstractă. Pentru companiile din industrii reglementate, această dublă garanție - poziționarea în ghiduri și conținutul testimonialelor - reduce inerent riscul de implementare, fie că vorbim despre tranzacții cu notificări paralele (concurență/FDI), despre investigații

comportamentale sau despre proiecte de conformare ce implica linii operaționale diferite.

Când privim la anul în curs prin lentila acestor directoare, concluzia e limpede: DLA Piper România menține un „mix” de practica matur, cu livrabile care rezista atât în fața autorității, cât și în fața instanței, iar echipa de concurență – prin Zamfiropol, Lacatuș și Pele – continua sa lege tehnicul dosarelor de claritatea recomandarilor comerciale. Valoarea acestor rankinguri nu sta doar în eticheta „Band 2/Tier 2”, ci în densitatea de proiecte și în vocea clientului: aceea care vorbește despre disponibilitate, rigoare și soluții aplicate, confirmând ca, în 2025, practica de Concurență a DLA Piper ramâne una dintre cele mai disciplinate și eficiente de pe piața locala.