

Cum arata practica de Concurența de la NNDKP: anvergura și consistența, echipa compacta, dar profund specializata, disciplina procedurala și gândire strategica. Pe prima banda a ghidurilor juridice internaționale, semn ca performanța nu este episodica, ci rezultatul unei culturi profesionale care asigura 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



NNDKP a traversat anul 2025 cu o practica de Concurența aflata în vârf de forma: o echipa compacta, dar profund specializata, care combina defensiva contencioasa cu proiectarea inteligenta a conformarii și a strategiei de tranzacții. Portofoliul ultimelor luni arata forța pe investigații și litigii, dar și pe concentrari economice tot mai sofisticate, unde analiza economica fina și coordonarea multi-jurisdicționala fac diferența. Avocații calibrează mandatele pe industrie și pe risc, ducând dosarele până la capat cu disciplina procedurala, remedii bine croite și timpi de execuție gestionați atent, inclusiv în dosarele cu FDI. În paralel, componenta de prevenție a crescut vizibil: traininguri recurente, audituri tematice, simulari de „dawn raid” și politici clare pentru schimbul de informații în asociații, ceea ce transforma conformarea într-un reflex operațional, nu într-o reacție de criza. Tehnologia este integrata în fluxul de lucru - de la e-discovery și RFI, la asistentul digital intern - și susține o livrare rapida și coerenta a soluțiilor juridice în proiecte cu presiune pe timp. Tendințele pieței ramân ferme: amenzi mai ridicate, teorii noi de încălcare testate în instanța, timpi mai mari la autorizarea tranzacțiilor complexe și un filtru FDI tot mai prezent în sectoarele strategice. În acest context, NNDKP se valideaza prin rezultate, reputație și o cultura de proiect care îmbina rigoarea juridica, o cunoaștere aprofundata a piețelor și comunicarea transparenta cu părțile interesate. Rezultatul este o practica care nu doar raspunde ritmului autoritații, ci îl și anticipeaza, livrând soluții consecvent competitive în mandate cu miza mare.

Regim de “full load”: investigații intense, tranzacții mai sofisticate și noi teorii de încălcare puse la încercare în instanța

În ultimele 12-18 luni, practica de Concurența a NNDKP a funcționat la turație înalta, cu o distribuție a mandatelor care spune multe despre direcția pieței și despre apetența autoritații pentru dosare grele. Componenta de investigații și contencios a crescut vizibil, iar aceasta presiune s-a resimțit și în modul în care clienții cer asistența în tranzacții, conformare și audituri interne, alaturi de dosarele legate de screeningul investițiilor straine directe. „În ultimele 12 luni, am constatat o creștere semnificativa a mandatelor care au vizat asistența în cadrul investigațiilor Consiliului Concurenței, precum și în litigiile aferente”, a spus [Anca Diaconu](#), *Partner și coordonator al practicii de Concurența, ajutor de stat, EU Law și FDI* din cadrul firmei. Ea a completat ca „practicile investigate sunt foarte variate, adesea inovative și acopera o paleta larga de sectoare - pharma, bancar, construcții, auto, IT, agri-business”, ceea ce obliga echipele sa lucreze trans-sectorial și sa ajusteze strategiile la tipologii de risc diferite. Interlocutoarea ^{Biz}Lawyer a evidențiat și apetitul autoritații de concurența pentru investigații multiple în același sector de activitate și adesea chiar a mai multor societăți din același grup.

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 Oprișan și Raluca Vasilache \(Țuca Zbârcea & Asociații\), în nucleul de forță al practicii pe piața locală](#)

Pe zona non-investigații, activitatea s-a așezat într-un mix echilibrat între tranzacții, conformare de zi cu zi, auditeri și FDI. „Cealaltă parte semnificativă a activității vine, în mod echilibrat, din: asistența în tranzacții, conformare/advice privind activitatea de zi cu zi, auditeri de concurență și asistența în contextul regimului de examinare a investițiilor straine directe (FDI) în România”, a explicat [Oana Popescu-Mitricoaia](#), *Senior Associate NNDKP*. În practică, asta înseamnă procese interne mai riguroase, politici și traininguri actualizate, dar și un due diligence de concurență cu mai multe straturi în tranzacții, în special acolo unde datele sensibile circula intens sau unde integrarea post-tranzacție poate ridica probleme verticale ori orizontale.

Tendențele recente din activitatea Consiliului Concurenței s-au văzut în cifre și în substanță, iar nivelul sancțiunilor a ridicat miza pentru companii. „Cel mai important aspect observat de noi este creșterea nivelului amenzilor aplicate de autoritate care se datorează, pe de-o parte, unui regim mai strict de sancționare și unei aplicări mai nuanțate a circumstanțelor atenuante, iar, pe de altă parte, nivelului ridicat al cifrelor de afaceri ale companiilor sancționate”, a subliniat [Oana Popescu-Mitricoaia](#). În oglindă, presiunea regulatorie s-a transformat într-un volum extins de dosare la autoritate: „Constatăm un volum de activitate foarte ridicat la nivelul Consiliului Concurenței care se traduce într-un număr semnificativ de investigații declanșate, tranzacții analizate din perspectiva regulilor privind concentrările economice, precum și analize de piață”, a menționat [Anca Diaconu](#). Ea a nuanțat că specificul practicilor analizate, „variate, adesea inovative”, face ca litigiile să fie tehnice și dificil de argumentat, iar în materie de concentrări „tranzacțiile supuse notificării au devenit mai complexe, analizele economice fiind un must-have”, a punctat partenerul NNDKP.

Cu privire la „urmatoarele ținte” probabile, echipa vede o continuitate, nu o ruptură: autoritatea pastrează focalizarea pe zone cu impact sistemic, finalizează investigațiile majore deja începute și rămâne atentă la noile modele de afaceri care se bazează pe online și pe colectări masive de date. „Având în vedere dinamica ultimelor 18 luni, este foarte probabil ca autoritatea să își mențină apetitul ridicat pentru investigarea unor sectoare cu impact sistemic și vizibilitate economică majoră”, a indicat [Anca Diaconu](#). Ea a arătat că autoritatea urmează „să finalizeze o serie de investigații în sectoare importante - bancar, auto, agri-business - și va continua să monitorizeze atent zona de licitații publice, sectorul energetic și noile modele de business care se focusează pe online/colectare de date”. Dinspre teorie spre practică, apar și abordări noi: „Observăm tendința Consiliului Concurenței de a propune *new theories of harm*”, a remarcat [Oana Popescu-Mitricoaia](#), adăugând că acestea sunt deja „contestate în fața instanțelor, rămânând de văzut dacă vor trece testul judiciar”.

În teren, momentul-cheie al multor dosare rămâne inspecția inopinată, inclusiv cu componente forensic. NNDKP a trecut de mai multe ori prin astfel de exerciții în ultimul an, calibrând defensivă pe două axe: protejarea privilegiului avocat-client și managementul strategic al interacțiunii cu echipa de control. „În ultimul an, am asistat mulți clienți în inspecții inopinate ale Consiliului Concurenței, care au implicat inclusiv proceduri de tip forensic”, a precizat [Anca Diaconu](#). Ea a avertizat că „una dintre provocările din timpul inspecțiilor rămâne gestionarea privilegiului avocat-client - zona care a fost, de altfel, supusă unor schimbări legislative succesive”, insistând asupra avantajului unei echipe precum cea a NNDKP, „cu expertiză teoretică și experiență practică semnificativă în inspecții, precum și o abordare strategică”. Odată cu intrarea în sediu, deciziile rapide devin

critice: „Inspecțiile pot presupune și o serie de decizii strategice care trebuie asumate rapid de către management - atât în cadrul inspecției, cât și ulterior acesteia”, a detaliat **Oana Popescu-Mitricoaia**. Ea a adăugat că echipa „gestionează, în prezent, inclusiv dosare care au ca obiect contestarea inspecției, fiind atinse puncte importante privind garanțiile drepturilor la apărare ale companiilor inspectate”.

Pe *frontiera digitală*, acordurile de deținere și schimb de date, algoritmi de optimizare/detectare a prețurilor și clauzele de paritate împing practica într-o zonă tot mai tehnică. Instrumentele s-au sofisticat, eficiențele sunt reale, dar linia dintre avantaj competitiv legitim și risc de coluziune ori încălcare verticală rămâne subțire. Consiliul a publicat deja un studiu dedicat algoritmilor de preț, aliniindu-se preocupărilor similare din Franța și Germania; companiile trebuie să se aștepte la un control sporit și să opereze cu politici prudente, testate juridic. În acest cadru, **Anca Diaconu** a sintetizat anterior că diversitatea practicilor „adesea inovative” crește dificultatea litigiilor, iar **Oana Popescu-Mitricoaia** a relevat că nivelul sancțiunilor și „regimul mai strict de sancționare” obligă la o conformare de finețe, cu analize economice robuste în centrul dosarelor.

Labor antitrust a intrat ferm pe agenda companiilor, iar România nu face excepție. „Echipa de concurență a NNDKP este implicată în investigația privind anumite pretense practici pe piața forței de muncă din sectorul auto. Această investigație va fi finalizată până la finalul acestui an”, a declarat **Anca Diaconu**. În plan operațional, avocații împing către prevenție inteligentă: „Este o zonă de enforcement în plină expansiune la nivel european, care adaugă încă un layer de complexitate în activitatea de conformare a societăților. Este important ca echipele de resurse umane să participe la traininguri specifice unde se discută regulile de concurență aplicabile pe piața muncii”, a subliniat **Oana Popescu-Mitricoaia**. În esență, firmele sunt chemate să-și calibreze politicile HR, să-și curețe canalele de schimb de informații sensibile și să instituie mecanisme clare de „red flag escalation”, pentru a transforma conformarea într-un reflex, nu într-un răspuns ad-hoc la crize.

În ansamblu, fotografia ultimului an și jumătate indică un cadru de lucru mai aglomerat, cu investigații numeroase, tranzacții mai analitice și teorii noi testate în contencios. Sub această presiune, practica NNDKP a mers pe două piste complementare: apărare contencioasă solidă și conformare „by design” în afaceri, cu un accent constant pe analize economice și pe guvernarea internă. „Apetitul autorității pentru investigații multiple în același sector și adesea chiar a mai multor societăți din același grup” - cum a consemnat **Anca Diaconu** - se vede deja în tiparul dosarelor, iar „aplicarea mai nuanțată a circumstanțelor atenuante” - observată de **Oana Popescu-Mitricoaia** - face diferența între o strategie defensivă creativă și una prea prudentă. Piața rămâne alertă, iar standardul de lucru crește odată cu ea.

Citește și

[→ Practica de Concurență de la Țuca Zbârcea & Asociații rămâne 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 străine și se remarcă o pondere mai mare a investigațiilor](#)

Licitații sub lupă, concentrări tot mai complexe și FDI care „restructurează” calendare

Zona *achizițiilor publice* rămâne o temă fierbinte în enforcementul local, iar clienții reacționează prin educație și

disciplina internă. „Zona de licitații publice rămâne în continuare o zonă sensibilă, în vizorul autorității”, au punctat avocatele NNDKP. În jurul licitațiilor, semnele de risc se identifică mai repede acolo unde companiile rulează traininguri periodice și filtrează din timp eventualele derapaje de ofertare sau schimb de informații. „Observăm un grad ridicat de conștientizare a zonelor de risc în cazul clienților pentru care organizăm traininguri recurente”, au subliniat avocatele NNDKP, accentuând că lucrul „umar la umar” cu practica de achiziții publice permite proiectarea unor mecanisme integrate de conformare, de la screeningul ofertelor până la protocoale de reacție în caz de suspiciune de trucare.

Pe frontul *concentrarilor*, curba de complexitate a urcat vizibil, „iar calendarele procedurale se întind” în cauzele cu miza concurențială semnificativă. „Observăm o creștere a tranzacțiilor care se califică pe procedura completă și care necesită inclusiv angajamente de tip structural și/sau comportamental”, au evidențiat avocatele NNDKP. În practică, asta înseamnă investigații economice aprofundate, cadraj mai strict al fluxurilor de date și o atenție sporită la riscul de implementare anticipată. „Durata procesului de autorizare în cazul tranzacțiilor complexe este semnificativ mai mare”, au remarcat avocatele NNDKP, ceea ce obligă părțile să-și detalieze cu mai multă rigoare planurile de closing și clauzele de standstill pentru a evita sancțiunile de tip gun-jumping.

În ultimele luni, multe notificări au fost direcționate către evaluare aprofundată sau chiar către Bruxelles. „În ultima perioadă, ne-am confruntat mai degrabă cu tranzacții care se califică pentru procedura complexă sau cu notificări în fața Comisiei Europene”, a spus **Anca Diaconu**. Ea a arătat că asemenea tranzacții vin adesea cu un strat multi-jurisdicțional: „Echipa de concurență a NNDKP colaborează constant cu firme de avocatură străine în tranzacții multi-jurisdicționale care pot implica obținerea autorizării din partea Consiliului Concurenței”, a completat avocata, subliniind importanța coordonării remedii-timp-integrare în mai multe state simultan.

Regimul de *screening al investițiilor străine* directe a devenit, între timp, o bornă procedurală obligatorie în calendar, mai ales în industrii sensibile. „De la intrarea în vigoare a regimului de screening al investițiilor străine directe, volumul dosarelor aferente continuă să crească exponențial”, a explicat **Anca Diaconu**. Diferența față de controlul concentrărilor este clară în ochii practicienilor: „Spre deosebire de controlul concentrărilor economice, unde predictibilitatea procesului este relativ mai ridicată, notificările FDI adaugă un strat suplimentar de complexitate, în special în industriile sensibile din perspectiva securității naționale”, a nuanțat ea, trimițând la sectoare precum energia, infrastructura și tehnologia, cu expunere strategică.

Din perspectiva investitorilor, așteptarea este clară: reguli clare și drum scurt până la finalizare. „Investitorii au, în mod firesc, așteptări ridicate privind finalizarea rapidă și fără blocaje a tranzacțiilor”, a menționat **Oana Popescu-Mitricoaia**. În marea majoritate a cazurilor, spune ea, „notificările nu ridică probleme de fond și se soluționează într-un termen rezonabil”, însă „pentru sectoarele considerate strategice - energie, infrastructură sau tehnologie - calendarul se poate prelungi semnificativ”, a avertizat **Oana Popescu-Mitricoaia**, recomandând ca acest parcurs să fie „prins” încă din designul timeline-ului tranzacției.

În *contenciosul de concurență*, mizele financiare împing dosarele în teritorii sofisticate ale dreptului UE și constituțional. „În prezent, gestionăm un portofoliu amplu de litigii care vizează contestarea deciziilor de sancționare ale Consiliului Concurenței”, au arătat avocatele NNDKP, notând că valoarea disputelor cere strategii procesuale atent calibrate. Firul roșu este colaborarea strânsă între practicile de Concurență și Litigii pentru a orchestra aparari care combină tehnicul-economic cu argumente de drept. „De cele mai multe ori, aceste dosare implică excepții de neconstituționalitate și/sau întrebări preliminare la Curtea de Justiție a Uniunii Europene”, au precizat avocatele NNDKP, semnalând că rezultatele depind de capacitatea de a ataca atât pe fond, cât și pe procedura.

La capitolul *conformare și guvernanță*, companiile nu mai vad compliance-ul ca pe un exercițiu bianual, ci ca pe un mecanism continuu, măsurabil. „Observăm din partea companiilor o înțelegere mai bună a necesității de a implementa programe eficiente de compliance”, a declarat **Oana Popescu-Mitricoaia**. Ea a detaliat că, „în ultimul

an, NNDKP a organizat traininguri recurente pentru echipele de vânzări ale clienților noștri, adaptate nevoilor specifice ale acestora”, ceea ce ajută la fixarea „reflexelor” corecte în situații comerciale cu presiune pe preț și cote de piață.

Măsurarea eficienței nu se face „din ochi”, ci prin instrumente concrete. „Eficiența programelor de conformare și gradul de înțelegere/conștientizare a regulilor și a riscurilor se măsoară prin diverse forme de audit - de la verificări de documente/ interviuri cu angajații, până la simulări de *dawn raid*”, a explicat **Anca Diaconu**. Aceste simulări reduc semnificativ șocul operațional al unei inspecții reale, iar feedbackul se traduce în actualizări de politici interne, protocoale de contact cu concurenții și reguli de schimb de informații în asociații.

Tehnologia a devenit coloana vertebrală în investigații, RFI și managementul documentelor, iar NNDKP a formalizat această opțiune strategică. „Inovația în tehnologie și în toate procesele menite să îmbunătățească nivelul serviciilor oferite clienților noștri a fost și continuă să fie una dintre prioritățile firmei noastre”, au menționat avocatele intervievate de *BizLawyer*. „NNDKP a introdus cu ceva timp în urmă propriul nostru asistent digital, numit *Eve*, capabil să verifice un volum impresionant de surse și informații”, au adăugat avocatele, explicând că există „o echipă de AI, formată atât din profesioniști în domeniul juridic, cât și din specialiști IT”, care identifică fluxuri ce pot fi optimizate și testează soluții software AI potrivite cerințelor firmei de avocați și clienților acesteia.

În ansamblu, tabloul ultimului an combină presiunea pe licitații, sofisticarea concentrărilor și impactul FDI asupra arhitecturii tranzacțiilor, în timp ce contenciosul ridică miza și cere apărări cu ancora în dreptul UE. NNDKP îmbină prevenția și reacția - de la traininguri țintite și audituri riguroase, la proiectare de remedii și coordonare multi-jurisdicțională - într-un cadru în care tehnologia devine acceleratorul natural al calității.

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](#)

Practica de Concurență, un „motor” pentru NNDKP, recunoscut în piață. Echipa și reperele de performanță care calibrează următorul ciclu de creștere

Practica de *Dreptul Concurenței* de la NNDKP este, de ani buni, una dintre piesele grele în arhitectura firmei. Recunoașterea în directoarele internaționale confirmă constant această poziționare, cu aprecieri ferme pentru expertiza, capacitatea de a propune soluții și pentru rigoarea procedurală. Avocatele NNDKP au subliniat că aceste repere sunt rezultatul unui efort consecvent de specializare și de lucru integrat cu celelalte practici ale firmei, într-un portofoliu dens de investigații, tranzacții și proiecte de conformare. „*Este o echipă foarte competentă, cea mai bună de pe piață*”, consemnează *Chambers Europe 2025*, un verdict care marchează fără echivoc calibrul practicii. În aceeași linie, *Legal 500* descrie echipa drept „o echipă valoroasă, mereu la curent cu noutățile și cu soluții în favoarea clientului”.

Dincolo de etichete, clienții indică invariabil orientarea spre rezultat. „*Au oferit cea mai bună soluție; sunt onești și*

ofera soluții personalizate”, noteaza The Legal 500 (2025) - o formulare care surprinde filosofia de lucru axata pe aplicabilitate și înțelegere fina a contextului comercial. Echipa cauta sa transforme aceste standarde în procese robuste, cu trasee clare de analiza economica, drept al UE și strategii de contencios, adaptate fiecarui caz. Directoarele întaresc percepția clienților: „*ofera sfaturi foarte practice și are cunoștințe foarte bune în ceea ce privește aspectele procedurale*” (Chambers & Partners, 2025), o zona pe care avocatele NNDKP au evidențiat-o ca esențiala în dosarele cu presiune de timp și miza reputaționala.

Structura echipei susține ambiția de performanță. Practica este coordonata de **Anca Diaconu**, *Partener*, și reunește înca patru avocați - *Oana Popescu-Mitricoaia*, *Andra Grozavu*, *Rareș Farcaș* și *Eduard Zamfir* -, toți lucrând exclusiv în proiecte de concurență. Aceasta concentrare integrala pe dreptul concurenței confera viteza de reacție și profunzime analitica, cu ramificații imediate în tranzacții, investigații, FDI și litigii. În cauzele contencioase, echipele se extind sistematic cu parteneri și avocați din departamentul de soluționare a disputelor, ceea ce permite orchestrarea apararilor pe paliere multiple - fond, procedura, întrebări preliminare - în funcție de specificul fiecarui dosar.

În raport cu volumul de mandate și cu complexitatea în creștere, planul imediat este unul de consolidare. Avocatele NNDKP au indicat ca extinderea echipei este avuta în vedere pentru a menține acel raport optim între senioritate, staffing și timpi de livrare care așaza practica în zona premium a pieței. În paralel, calibrările operaționale vizeaza alianțe multi-jurisdicționale și integrarea instrumentelor tehnologice folosite deja în proiecte, astfel încât soluțiile juridice sa ramâna competitive în dosarele cu interferențe europene sau cross-border, a detaliat **Oana Popescu-Mitricoaia**.

Cei cinci avocați ai practicii aduc fiecare un profil complementar. **Anca Diaconu**, *Partener* din 2022, are o formare dubla: o diploma de drept (*Maitrise en Droit, Droit Européen*) și o diploma de master în Drept Internațional și European al Afacerilor de la Universitatea Paris I Panthéon-Sorbonne, Colegiul Juridic Franco-Român de Studii Europene. Este recunoscuta ca Next Generation Partner (Legal 500), iar clienții remarca, potrivit Chambers & Partners, ca „*au fost impresionați de modul în care aborda lucrurile. Este foarte receptiva și activa și ofera cu placere îndrumare în situații dificile.*”

Oana Popescu-Mitricoaia este licențiată în drept (*Maitrise en Droit, Droit Européen*) la Colegiul Juridic Franco-Român, Universitatea Paris I Panthéon-Sorbonne, și are un master în dreptul UE la Universitatea din București. A urmat programul Competition Autumn School (Florența) al Centrului pentru o Societate Digitala - Institutul Universitar European, un parcurs care a consolidat expertiza pe teme digitale și piețe în tranziție. „*Este un profesionist incredibil de talentat și dedicat, inteligenta, organizata și foarte minuțioasa și a oferit contribuții juridice valoroase pe tot parcursul proiectului. Consider ca este un adevarat atu pentru echipa*”, noteaza The Legal 500.

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](#)

Andra Grozavu, absolventa a Facultății de Drept a Universității din București și membra a echipei din 2021, este specializată în concurență, ajutoare de stat și drept UE. Ea asistă clienții în autorizări FDI, concentrări și investigații ale Consiliului Concurenței - un mix care cere o disciplină solidă de proiect și o bună coordonare inter-disciplinară. Un client subliniază în The Legal 500 ca Andra „*asigura dezvoltarea continuă a echipei, venind cu elemente noi pentru a oferi servicii mai bune*”, apreciere ce confirmă rolul său în perfecționarea fluxurilor interne.

Rareș Farcaș a finalizat masterul în drept internațional și european al afacerilor la KU Leuven (*cum laude*), cu specializare în dreptul concurenței, drept economic și drept UE, și a urmat programe la Academia de Drept Internațional de la Haga și la College of Europe (dreptul concurenței în UE; politica concurenței și piețele digitale). Este avocat recomandat de The Legal 500 (2025).

Eduard Zamfir a efectuat un stagiu în unitatea FSR a DG COMP, din cadrul Comisiei Europene, lucrând pe notificări prealabile de fuziuni și achiziții în tehnologie, bancar și energie și contribuind la investigații ex officio. A absolvit, de asemenea, masterul la KU Leuven (*cum laude*), cu specializare în concurență, drept economic și drept UE. Acest background instituțional accelerează înțelegerea logicii procedurale și a standardelor așteptate pe dosarele complexe.

Citește și

→ **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 investiții Rothschild cu intenția de a găsi un cumparator pentru business-ul sau derulat în cinci țări din Europa Centrală și de Est.

→ **Turcii de la Lila Kağıt, în negocieri pentru achiziționarea unei firme românești producătoare de hârtie igienică** | Lila Kağıt, producătorul 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 etapă 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 concentrărilor în Germania** | În plan concurențial, operațiunea a intrat deja pe fluxul de control al concentrărilor 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.

NNDKP în clasamentele anului 2025 pe Concurență: poziție de vârf confirmată, echipa vizibilă, proiecte-reper

NNDKP apare în topurile *Chambers & Partners* încă din 2007 și în *The Legal 500* din 2018 pe primele poziții ale practicii de Concurență, o constanță care arată stabilitate și capacitatea de a livra calitate în serii succesive de cicluri economice. „*Echipa are cunoștințe vaste și o experiență bogată în consultanța de calitate în domeniul dreptului concurenței. Membrii echipei sunt cu adevărat dedicați, ceea ce se reflectă în deschiderea lor de a răspunde la toate întrebările noastre pentru a ne ajuta să înțelegem toate implicațiile și să luăm cele mai bune decizii. Asistența juridică oferită de echipa a fost excelentă*”, rezuma *The Legal 500 (2025)*, iar aceste calificative se convertesc în planurile imediat următoare: consolidarea echipei, rafinarea mixului de senioritate și continuarea colaborărilor multi-jurisdicționale. În aceasta formula, practica își menține rolul de „motor” competitiv pentru firma, cu standarde ajustate constant la ritmul în care se schimbă regulile jocului pe piața.

În edițiile 2025 ale marilor ghiduri internaționale, practica de Concurență a NNDKP își reconfirmă statura de reper pe piața locală. În *Chambers Europe 2025*, firma figurează pe Band 1 la „Competition/Antitrust - Romania”, cu o prezență consecventă în topul specialității („*19 Years Ranked*”), iar profilul arată o echipă aleasă frecvent de clienți din tehnologie și auto, cu o amprentă solidă în investigații comportamentale și în contestațiile ulterioare amenzilor, inclusiv acțiuni în despăgubiri. În *Legal 500 EMEA 2025*, practica este poziționată în Tier 1 la „EU and competition”, cu mențiuni explicite pentru coordonare, profunzime tehnica și disciplina de proiect.

Ghidurile puntează, mai întâi, calitatea soluțiilor oferite și reflexul orientat spre rezultat. În *Chambers Europe 2025*, NNDKP este descrisă drept „*o opțiune populară*” pentru dosarele contencioase, echipa reprezentând constant clienți în investigații la Consiliul Concurenței și în apelurile împotriva amenzilor, dar și în acțiuni în daune. Aceasta dimensiune contencioasă, dublată de expertiza în concentrări, conturează un profil complet pe zona antitrust. În *Legal 500*, editorii notează că echipa „*are o experiență extinsă*” în sectoare supuse tot mai intens controlului, fiind „*implicată în mod obișnuit în investigații*” și în întregul spectru de chestiuni de concurență conexe M&A. Coordonatoare este **Anca Diaconu**, descrisă ca având „cunoștințe aprofundate în dreptul concurenței”, în timp ce *Oana Popescu-Mitricoaia*, *Elena Aldescu* și *Rares Farcas* sunt menționați ca pivoți ai practicii.

Secțiunea de testimoniale ale clienților din *Legal 500* adaugă nuanța: „*o echipă valoroasă, mereu la zi și cu soluții în favoarea clientului*”; „*au oferit cea mai bună soluție; sunt onești și oferă soluții personalizate*”; „*sunt adevarați profesioniști, care livrează constant servicii de cea mai înaltă calitate... și ne țin la curent cu stadiul anchetei și măsurile următoare*”. Aceste aprecieri descriu, de fapt, trei atribute: atenția la contextul comercial, claritatea strategiei și canale bine reglementate de comunicare internă ai clientului.

La nivel individual, *Chambers Europe 2025* o listează pe **Anca Diaconu** în Band 4 la „Competition/Antitrust - Romania”, profilul accentuând spectrul complet de mandate - de la autorizări de concentrări, la cartel și abuz de poziție dominantă, plus litigii de concurență și FDI. Aceasta poziționare consolidează vizibilitatea coordonatoarei într-o piață în care rotația dosarelor grele pune presiune pe leadership și pe calitatea execuției. În *Legal 500*, Anca apare cu mențiunea „Next Generation Partner”.

Un element relevant este portofoliul de clienți și dosarele-reper pe Concurență, așa cum apar public în *Legal 500*. Lista include nume din FMCG, retail, mobilitate și imobiliare - PepsiCo, Auchan, Selgros, DKV Mobility, Grupo Bimbo, Globalworth, Guala, Kedrion sau Asociația Berării României - indicând atât diversitate sectorială, cât și continuitatea mandatelor. La „*work highlights*”, ghidul notează trei proiecte care conturează amplitudinea practicii: asistența Asociației Berării României pe aspectele de concurență legate de implementarea Sistemului Garanție-Returnare pentru ambalaje nereutilizabile; reprezentarea Kedrion SpA în contestația în instanța a unei decizii de sancționare a autorității pe piața imunoglobulinelor; respectiv obținerea autorizării de concentrare pentru Guala Closures în achiziția controlului unic asupra Astir Vitogiannis Bros. Fiecare dintre aceste spețe implică, în

grade diferite, înțelegere tehnica a piețelor, calibrare procesuala și coordonare inter-disciplinara.

În egala masura, *Chambers Europe 2025* reține accentul NNDKP pe dosarele contencioase post-investigație, unde miza financiara și reputaționala e ridicata, iar traseele procedurale pot include excepții de neconstituționalitate sau întrebări preliminare CJUE. Pentru companiile expuse la astfel de riscuri, combinația dintre strategie litigioasă și analiza economica devine esențială, iar modul în care Chambers descrie practica - „*leading for contentious competition law matters*” - validează acest unghi.

Privind în ansamblu, mesajul pe care cele două directoare îl trimit este dublu. Pe de o parte, Chambers confirmă capacitatea NNDKP de a duce la capăt mandate contencioase sofisticate, într-o piață unde curg investigații cu teorii noi de încălcare și unde contestațiile post-sanctiune devin terenul decisiv. Pe de alta parte, Legal 500 surprinde modul în care această strategie se traduce în experiența clientului: rigoare, soluții personalizate și comunicare constantă pe parcursul anchetei - un pattern pe care multiple testimoniale îl validează. Faptul că, simultan, în pagina de practica Legal 500 apar clienți-ancora din FMCG, retail și mobilitate și *work highlights* cu miza sistemică sugerează că echipa își exercită leadershipul pe piețe cu trafic intens și reguli în schimbare.

Într-o piață în care ritmul anchetelor și exigența analizei economice cresc, aceste semnale din ghiduri marchează nu doar recunoașterea trecutului recent, ci și așteptările pentru dosarele care urmează.