

Neagu Dinu Partners, firma înființată anul trecut, își face rapid loc în prim-planul practicii de Litigii & Arbitraj din piața locală, cu un model de lucru pragmatic, în care partenerii coordonează dosarele și pastrează controlul calității în mandate complexe | De vorba cu Simona Neagu (Partener fondator) despre așteptările tot mai ridicate ale clienților, colaborările internaționale și disciplina internă care susține performanța echipei



Firma înființată anul trecut, s-a transformat rapid ca un boutique de litigii construit pe o strategie, ritmul și procedurala fac diferența. Echipa, compactă dar cu experiență și senioritate, lucrează cu clienții în prima linie, iar această implicare directă se reflectă în faptul că mandatele sunt conduse în mod direct, cu control fin asupra fiecărei decizii. Combină rigoarea juridică cu pragmatismul practica a businessului, ceea ce îi permite să transforme cauzele complexe în planuri de acțiune clare, etapizate și ușor de urmărit pentru client.

Într-o piață în care litigiile se „industrializează” și presiunea pe termene crește, *Neagu Dinu Partners* (NDP) mizează inteligent pe organizare, tehnologie și coordonare strânsă. Portofoliul de mandate acoperă dispute cu miza ridicată în energie, construcții, concurența, achiziții publice, drept societății și litigii de muncă, exact zonele în care volatilitatea economică și intensificarea controalelor împing companiile spre confruntări juridice tot mai sofisticate. În plus, componenta de arbitraj și expunerea pe dosare cu elemente transfrontaliere confirmă ambiția de a juca în liga proiectelor care cer coordonare internațională și finețe tactică.

Piața litigiilor se muta tot mai mult spre probatoriu dens, argumente tehnice și management reputațional, iar firma arată că poate gestiona simultan aceste trei dimensiuni, fără să își piardă coerența. Modul în care își structurează echipele pe dosare mari – cu senioritate distribuită și supervizare permanentă – îi permite să accelereze execuția, păstrând în același timp un standard de calitate foarte înalt. Prezența în ghidurile juridice internaționale întărește această percepție: firma a fost remarcată încă de la început, iar evaluările sunt elogioase, cu validări care poziționează avocații-cheie ai firmei între numele de urmărit pe piața românească.

Într-un context în care companiile caută litigatori care să combine combativitatea cu judecata limpede și acțiuni fără cusur, Neagu Dinu Partners se distinge prin claritate, viteza de reacție și o capacitate rară de a construi strategii care produc rezultate, etapă după etapă. Iar în dosarele cu adevărat complicate, unde nu e loc de improvizație, forța lor stă tocmai în această combinație: implicare de partener, execuție impecabilă și inteligența procesuală aplicată.

Citește și

[→ Practica de litigii de la Bancila, Diaconu & Asociații funcționează ca un vector de influență în piață, capabil să genereze nu doar soluții favorabile punctuale, ci și transformări de fond în modul în care sunt interpretate și aplicate normele legale în domenii cheie ale economiei | De vorba cu Emanuel](#)

Bancila (Senior Partner) și Adriana Dobre (Partener) despre dinamica pieței, sofisticarea conflictelor juridice și infrastructura invizibilă a performanței în litigii

O practica în care partenerii rămân în prima linie

Neagu Dinu Partners a intrat pe piața litigiilor cu promisiunea unui control riguros al calității, implicare constantă la nivel de partener și o organizare gândită în așa fel încât firma să rămână performantă pe măsura ce volumul de mandate crește. „Departamentul de Litigii / Dispute Resolution al Neagu Dinu Partners este format în prezent din șase avocați”, a spus **Simona Neagu**, *Partner fondator*. Într-o piață în care multe echipe se „diluează” pe măsura ce cresc, NDP mizează pe o structură compactă, cu senioritate la vârf și capacitate de execuție în linia a doua. Din cei șase avocați, doi sunt parteneri, trei sunt avocați asociați, iar unul este junior. „Practica este coordonată de cei doi parteneri, care au o implicare directă în toate proiectele strategice”, a subliniat avocata.

Simona Neagu este un litigator cu experiență îndelungată, format și confirmat în firme de avocatură de talie mare, unde a avut roluri de partener. Parcursul ei include coordonarea unor mandate complexe, în care strategia, managementul riscului și execuția procedurală riguroasă sunt decisive. În practica de litigii, este recunoscută pentru abordarea pragmatică și pentru capacitatea de a conduce dosare cu miza ridicată, de la definirea direcției până la implementarea ei consecventă.

Modelul de lucru pornește de la o premisă practică: fiecare dosar are anatomia lui, resursele fiind alocate în funcție de complexitatea fiecărui dosar, nu după un tipar fix. Partenerul coordonator stabilește direcția, iar echipa se construiește pe niveluri diferite de experiență, astfel încât analiza și execuția să meargă în paralel. „Munca pe dosare este organizată în funcție de complexitatea și specificul fiecărui mandat”, a explicat **Simona Neagu**. Când litigiul devine cu adevărat tehnic sau presiunea timpului e mare, ambii parteneri intra în ecuație, tocmai pentru a păstra echilibrul între strategia stabilită inițial și modul în care este aplicată, etapa cu etapa.

În dosarele mari, firma descrie un flux intern care pune accent pe continuitate și pe disciplină procedurală: întâlnire cu clientul, setarea obiectivelor, alegerea instrumentelor procesuale, redactare, reprezentare, apoi raportare periodică - într-un circuit care se repetă până la final. „Fluxul intern de lucru pentru dosarele mari presupune implicarea directă a partenerilor nu doar în întâlnirile cu clientul, ci și în toți pașii următori privind stabilirea strategiei, pregătirea documentelor scrise, reprezentare în instanță, comunicare cu clientul și raportări periodice privind etapele parcurse și cele următoare”, a detaliat **Simona Neagu**. Altfel spus, NDP nu își propune să se limiteze la redactarea de documente, ci să fie un partener de strategie care poate clarifica oricând ce s-a făcut, de ce s-a ales acel drum și care sunt pașii următori.

Dincolo de oameni, litigiile moderne se câștigă și prin infrastructură: termene, versiuni de documente, probatoriu, jurisprudență, comparații. Firma își asumă un set de instrumente care combină managementul clasic al documentelor cu tehnologie asistată de inteligența artificială, pentru eficiență și consistență. „Pentru managementul dosarelor, analiza probelor și pregătirea proceselor folosim o combinație de aplicații specializate și tehnologii asistate de AI”, a menționat **Simona Neagu**. În practică, asta înseamnă că documentele sunt centralizate și urmărite cu grijă pe versiuni, termenele sunt gestionate într-un sistem dedicat, iar cercetarea juridică se face metodic, cu instrumente de căutare și analiză.

În ceea ce privește platformele, firma a punctat câteva repere concrete: *NetDocuments* pentru managementul documentelor, controlul versiunilor și colaborare internă și *KeyVision* pentru administrarea dosarelor, gestionarea termenelor, rapoarte și monitorizarea fluxului procedural. Pentru cercetare juridică, echipa folosește *Thomson Reuters* (Westlaw) și *LexisNexis* – pentru documentare avansată și analiză jurisprudențială, inclusiv comparativă.

Iar pentru legislația locală, *Lege5* rămâne un instrument de lucru rapid, mai ales când modificările normative trebuie urmărite la zi.

Indicatori calitativi și operaționali pentru măsurarea succesului

Cum se măsoară succesul într-o practică de litigii, mai ales când firma este la început de drum, ca entitate nouă? Neagu Dinu Partners vorbește despre un set de repere care combină rezultatul, satisfacția clientului și eficiența. „Evaluarea o facem pe baza unui set de indicatori calitativi și operaționali”, a spus **Simona Neagu**. Miza este să îți poți calibra performanța la obiectivele clientului – pentru că, în litigii, „victoria” poate însemna uneori timp câștigat, risc redus, sau un rezultat care protejează o operațiune, nu neapărat un „totul sau nimic”.

În mod concret, firma se uită la calitatea și consistența rezultatelor, raportate la țintele stabilite împreună cu clientul; la feedback direct privind nivelul de satisfacție; la eficiența și rentabilitate; și la reputație, reflectată în recunoașterea venită din piață – de la clienți, colegi, presa de specialitate și directoare internaționale. Setul de repere indică o miza dublă: rezultate solide, dosar cu dosar, și construirea în timp a unui profil profesional ușor de recunoscut în piață.

Pentru a menține competențele la standard înalt, investiția în oameni devine critică. Firma pune accent pe mentorat direct, adică formare făcută în dosare reale, cu feedback pe parcurs. „Oferim, în primul rând mentoratul direct din partea partenerilor, prin discuții de strategie, revizuirea documentelor scrise și implicarea treptată în dosare cu grad ridicat de complexitate”, a precizat **Simona Neagu**. Complementar, echipa participă la conferințe, workshopuri și cursuri specializate - o componentă care, în litigii, e cu atât mai importantă când apar abordări noi în practică, interpretări divergente sau domenii tehnice care cer vocabular și reflexe specifice.

Poziționarea ca boutique orientat spre litigii se vede și în structura activității firmei: majoritatea volumului vine din această arie, ceea ce impune coerența și un ritm constant de lucru. „Neagu Dinu Partners este un boutique orientat prioritar spre litigii”, a spus **Simona Neagu**. În termeni concreți, aproximativ 80% din volumul de activitate al firmei provine din Litigii/Dispute Resolution, o pondere care confirmă orientarea asumată către această practică și un profil construit în jurul specializării.

În portofoliu, NDP descrie o paletă largă de industrii, cu predominanța de companii mari, cu proiecte și operațiuni complexe – exact genul de clienți pentru care litigiul devine o piesă într-un mecanism economic. „Asistăm clienți dintr-o gamă variată de industrii, atât companii locale, cât și grupuri internaționale”, a declarat **Simona Neagu**.

Ariile menționate – energie (convențională și regenerabilă), construcții și real estate, auto, bunuri de larg consum, pharma – sugerează dosare cu componentă tehnică, contractuală și, adesea, reputațională. „Profilul predominant al clienților noștri este cel al companiilor mari, cu operațiuni și proiecte complexe”, a adăugat avocata interviuata de

Biz Lawyer, iar aceasta nuanță explică de ce firma insistă pe implicarea partenerilor: în astfel de mandate, o greșeală mică poate avea efecte mari.

Deși firma e nouă ca brand, activitatea este intensă: în mai puțin de un an a acumulat un volum care, în mod normal, vine după o perioadă mai lungă de stabilizare. „Neagu Dinu Partners s-a înființat în martie 2025”, a reamintit **Simona Neagu**. De la înființare, echipa a gestionat contestații în achiziții publice (infrastructură și aparatură medicală), litigii între profesioniști în bunuri de larg consum, construcții și energie, investigații și litigii de dreptul concurenței, litigii de muncă și dispute de drept societății. „În prezent, după numai 9 luni de zile, gestionăm peste 50 de dosare de instanță”, a punctat **Simona Neagu** (N.R. – interviul a fost realizat în luna decembrie).

Citește și

→ [NNDKP confirma, prin practica de Litigii, ca este prima opțiune pentru companiile care au nevoie de reprezentare în dosare cu miza de sute de milioane de euro, în instanțe și arbitraje la curți internaționale | De vorba cu Emil Bivolaru \(Partener Executiv\) și Sorina Olaru \(Partner\) despre combinația dintre strategie, tehnologie și echipe capabile să ducă la capăt dosare complexe cu soluții favorabile, construite pe argumente solide, într-o piață a disputelor sofisticată](#)

Echipa este implicată în arbitraje naționale și internaționale

Când vine vorba despre „victorii” sau precedent, firma este, deliberat, prudentă – o prudență rară într-o industrie în care tentația de a pareă „mai mare” decât ești e constantă. Absența unor soluții definitive nu este un minus, ci ține de durată firească a dosarelor mari: acestea se desfășoară pe parcursul mai multor etape procedurale, iar hotărârile finale apar, de regulă, după perioade îndelungate. „Dat fiind că ne-am înființat de mai puțin de un an, nu avem încă soluții definitive”, a spus **Simona Neagu**.

Un capitol distinct îl reprezintă arbitrajul, unde firma confirmă prezența atât pe spețe naționale, cât și pe mandate cu componentă internațională. „Echipa noastră este implicată în arbitraje naționale și internaționale”, a afirmat fondatoarea firmei. De remarcat este și faptul că, în prezent, avocata intervievată de ^{Biz} **Lawyer** este implicată, ca arbitru, în două arbitraje. Pentru o firmă recent înființată, faptul că un partener este desemnat arbitru în dosare poate funcționa ca un semnal de încredere profesională, dar și ca o confirmare că echipa vede arbitrajul nu ca pe un „accesoriu”, ci ca pe o direcție pe care o consolidează.

Pe dimensiunea transfrontalieră, Neagu Dinu Partners indică mandate în care litigiul se intersectează cu investigații de concurență și cu coordonare internațională. „Asigurăm asistența juridică într-o investigație de concurență condusă de Comisia Europeană unde lucrăm cu avocați din Africa de Sud”, a arătat **Simona Neagu**. Într-un alt dosar, național, dar cu ADN european, firma colaborează cu o firmă de avocați de peșce Ocean. „De asemenea, gestionăm un litigiu național de concurență unde colaborez cu biroul din Bruxelles a unei firme de avocatură americane”, a adăugat avocata. Astfel de colaborări cer nu doar coordonare, ci și o disciplină a comunicării: să poți traduce rapid un context local într-un limbaj și într-o logică pe care partenerii externi o pot operaționaliza.

Întrebata despre rețele și colaborări multi-jurisdicționale, firma nu aduce în discuție „alianțe” spectaculoase, ci spune că își adaptează resursele în funcție de nevoile speței. „Atunci când litigiul o cere, colaborez cu echipe internaționale integrate”, a explicat **Simona Neagu**. În practică, aceasta e una dintre cheile pentru un boutique de avocați: să nu încerce să țină singur totul, ci să știe când și cum să se conecteze, cu expertiza potrivită, fără să piardă controlul asupra strategiei.

În zona de penal-comercial și criminalitate economică, Neagu Dinu Partners a optat pentru un model integrat, în care practica funcționează unitar, fără separări rigide între echipe sau departamente. „Practica de penal-comercial / white-collar crime este integrată în aria noastră de Dispute Resolution”, a subliniat **Simona Neagu**. În prezent, echipa asistă un client din energie într-un demers care implică pregătirea unei plângeri penale, ceea ce, în multe cazuri, cere o coordonare fină între protecția intereselor comerciale, probatoriu și calendarul procedural.

Cauzele sensibile ridică întotdeauna două riscuri paralele: confidențialitatea și expunerea publică. Neagu Dinu Partners tratează confidențialitatea ca pe o chestiune de arhitectură a accesului la informație, nu doar ca pe o regulă internă. „Gestionăm riscul de confidențialitate prin intermediul platformei de management de documente care

asigura accesul restricționat la informații, în funcție de nivelul dorit”, a explicat **Simona Neagu**. Pe dimensiunea de imagine, abordarea declarata este una strict juridica, în interiorul procedurilor, dar cu sprijin pentru client atunci când comunicarea devine inevitabila. „Gestionam riscul de imagine prin abordarea profesionista, strict juridica și în cadrul procedurilor legale”, a adăugat avocata intervievata de **Biz Lawyer**. Iar atunci când situația o cere, echipa ajuta clientul sa își construiască strategii de comunicare, astfel încât mesajele publice sa nu contrazică dosarul și sa nu amplifice riscurile.

Citește și

→ [În spatele scenei, alături de experimentata echipa de Investigații de la Mușat & Asociații, descrisa de ghidurile juridice internaționale drept un reper al pieței românești în white-collar crime | Detalii mai puțin cunoscute despre modul în care lucrează avocații, aproape invizibili pentru angajații clientului, cum se obține ”tabloul probator” respectând legislația și drepturile angajaților, metodele folosite și provocările des întâlnite în astfel de mandate, într-o discuție cu partenerii Ștefan Diaconescu și Alexandru Terța, doi dintre cei mai experimentați avocați de pe piața locală](#)

O firma în dezvoltare, cu o echipa proiectata la 10 – 12 avocați specializați în litigii și arbitraj

Capacitatea de a scala rapid este, probabil, testul cel mai greu pentru o firma tânara care crește repede. Neagu Dinu Partners recunoaște ca este într-o etapa de dezvoltare, dar își setează o direcție clară: creștere în 2026 și un mix de colaborări externe atunci când dosarele o cer. „Neagu Dinu Partners este încă o firma în dezvoltare”, a spus **Simona Neagu**. „Echipa va continua sa crească pe parcursul anului 2026 tocmai pentru a putea gestiona eficient mai multe dosare complexe în paralel”, a adăugat interlocutoarea **Biz Lawyer**. Iar pentru situațiile în care resursele interne nu sunt suficiente, firma lucrează cu alte case de avocatură și cu experți din domenii conexe, inclusiv specialiști tehnici sau financiari, în funcție de natura probatoriului.

Continuitatea mandatului, într-o echipa mică, se rezolvă adesea printr-o regulă simplă: transparența internă și organizare unitară. Astăzi, firma spune ca toate dosarele sunt cunoscute tuturor avocaților, ceea ce permite acoperire și back-up rapid. „La acest moment, toate dosarele sunt cunoscute tuturor avocaților”, a afirmat **Simona Neagu**. În același timp, este realistă în privința viitorului: pe măsura ce proiectele noi se acumulează, aceasta cunoaștere „universală” devine greu de menținut. „Suntem conștienți ca fața de ritmul de acumulare a proiectelor noi, nu va mai fi posibil ca toți membrii echipei sa cunoască toate dosarele”, a nuanțat avocata. Soluția pe care o indică este standardizarea organizării și a stocării informației, astfel încât oricine intra pe dosar sa poată înțelege rapid mizele, istoricul și pașii următori.

Pentru o firma lansată în martie 2025, Neagu Dinu Partners a intrat repede pe radarul directoarelor internaționale, însă cu un profil aflat încă „în construcție” atunci când vorbim despre poziționarea firmei în clasamente. În ediția **Chambers Europe 2025**, pe zona de litigii și arbitraj, **Simona Neagu** este în *Band 2* atât la Dispute Resolution: Litigation (România), cât și la Dispute Resolution: Arbitration (România). În prezentarea editorială, Chambers punctează spectrul sau de practică – de la arbitraje ICC și dispute în construcții, la litigii în achiziții publice și contestații împotriva sancțiunilor – precum și expunerea pe sectoare precum energie și telecom. Iar feedback-ul de tip „client view” e formulat fără echivoc: „*Simona Neagu este un avocat excepțional, cu o minte scilipitoare*”, după cum a apreciat un respondent intervievat de Chambers.

Privind înainte, firma își propune sa consolideze o echipa de avocați specializați în litigii și arbitraj și sa ramâna ancorata în câteva sectoare unde miza și complexitatea sunt, structural, ridicate. „Ne propunem consolidarea unei echipe de 10 – 12 avocați specializați în litigii și arbitraj, inclusiv arbitraj internațional, care sa acționeze prioritar în domeniile energie, construcții infrastructura, pharma, IT”, a concluzionat **Simona Neagu**.