

Dispute-Resolution.Center: Cum lucreaza și în ce tip de proiecte sunt implicați avocații din echipa de Disputes, Litigation & Arbitration de la Vernon | David. De vorba cu Daniela David (Senior Partner) și Irina Pârvulescu (Partner), despre tendințele pieței, indicatori calitativi și cantitativi cu care se masoara succesul și modul în care se construiește, pe termen lung, o practica robusta



Vernon | David își construiește practica de Disputes, Litigation & Arbitration pe o combinație bine calibrată între disciplina procedurală, coordonare la un nivel de senioritate înalt și o echipa compactă de specialiști cu experiență într-o varietate de domenii. Departamentul are în prezent șapte avocați, iar modul în care sunt distribuite rolurile și responsabilitățile permite firmei să mențină un control atent asupra fiecărui dosar, indiferent de miza sau de durata sa. Ceea ce se vede din exterior ca un proces lin și eficient ascunde un mecanism intern în care partenerii Daniela David și Irina Pârvulescu stabilesc strategia și mențin contactul cu clientul, iar echipa implementează soluțiile în pași bine definiți. Portofoliul firmei acopera litigii comerciale, fiscale, vamale, conflicte de munca sensibile, insolvențe, contencios administrativ și arbitraj, cu proiecte multi-jurisdicționale în care valoarea pretențiilor trece de ordinul zecilor sau sutelor de milioane de euro.

Recunoașterea practicii în directoarele internaționale, precum *Legal 500* și *Benchmark Litigation Europe*, confirmă poziționarea firmei, iar fidelitatea clienților pe termen lung arată că filozofia „dosarului bine coordonat” aduce rezultate și creează încredere. Pe termen mediu, Vernon | David își propune să consolideze senioritatea echipei, să investească în formarea juniorilor și să își întărească prezența în sectoarele reglementate.

Structura, flux intern și reflexul colaborării. O practica de litigii construită pe complexitate, rigoare și controlul riscului

În litigii, diferența dintre un dosar gestionat “corect” și unul administrat impecabil se vede mai ales în detaliile care nu apar în hotărâri: cum se construiește echipa, cum se organizează munca în fiecare etapă, cum se reduce la minimum riscul unor greșeli în documentele sensibile și cum se menține, zi de zi, aceeași linie între strategie, probatoriu și dialogul cu clientul. Într-un interviu acordat platformei noastre, avocatele [Daniela David](#) (Senior Partner) și [Irina Pârvulescu](#) (Partner), cele care coordonează practica de *Dispute Resolution* în cadrul Vernon | David, vorbesc tocmai despre acest mecanism intern, mai puțin vizibil din exterior, dar decisiv atunci când miza financiară crește sau când dosarul cere expertiza combinată din mai multe arii.

Departamentul de *Disputes, Litigation & Arbitration* al Vernon | David funcționează ca un nucleu compact, compus din șapte avocați repartizați pe niveluri de senioritate: parteneri, senior associate, associate și junior associate. Coordonarea este exercitată de **Daniela David** - Senior Partner și **Irina Pârvulescu** - Partner. Ambele lucrează direct cu clienții, stabilesc strategia în dosarele importante și rămân implicate în toate etapele esențiale, în timp ce membrii echipei se ocupă de implementare. Aceasta separare a rolurilor permite o claritate constantă: partenerii mențin direcția și dialogul cu clientul, iar avocații din echipa transpun strategia în documente și

argumente, verificând fiecare pas procedural. ”Cei doi parteneri sunt cei care coordonează proiectele de la client facing și stabilirea strategiei, implementarea fiind asigurată de restul echipei”, a precizat Daniela David, subliniind faptul că structura departamentului a fost gândită pentru a asigura capacitatea de a gestiona simultan dosare de complexitate diferită.

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

„Echipele sunt alcătuite în funcție de profilul fiecărui litigiu în vederea asigurării unei echipe cu experiență”, a adăugat Irina Pârvulescu, arătând că, atunci când miza trece de praguri importante, litigiul devine, de regulă, o problemă de business, nu doar una procedurală, iar asta cere contribuții din mai multe unghiuri. „În cadrul dosarelor complexe sau în cadrul cărora este vorba de solicitări care vizează sume mari (peste 1.000.000 Euro) există o colaborare între departamente”, a adăugat avocata. Nu e vorba doar despre a “suplimenta” echipa cu alți colegi, ci despre a construi un front comun: litigii, comercial, fiscal, uneori chiar practici cu logica diferită, dar care trebuie să sprijine aceeași direcție strategică.

„De asemenea, având în vedere că societatea este specializată în anumite domenii de practică - cum ar fi dreptul muncii, drept comercial, drept fiscal sau energie - atunci este esențială colaborarea dintre departamentul de litigii și celelalte departamente”, a punctat Irina Pârvulescu. Colaborarea de acest tip este importantă mai ales în disputele care ating reglementări sectoriale sau în contencios administrativ, unde combinația de competențe juridice reduce riscul de a construi o apărare solidă din punct de vedere procesual, dar vulnerabilă pe fond economic sau tehnic.

Dacă structura și colaborarea sunt partea de arhitectură, tehnologia și procesele interne reprezintă partea de ”mecanică fină” a practicii. În litigii, mai ales în cele cu volum mare de documente, succesul depinde și de cât de bine se poate cauta, compara, verifica, revizui și securiza informația. „În cadrul societății noastre utilizăm procese standardizate și soluții tehnologice moderne pentru gestionarea dosarelor, analiza probelor și pregătirea eficientă a litigiilor”, a clarificat Daniela David. Standardizarea, în litigii, nu înseamnă texte identice, ci pași de control: ce se verifică și când, dar și cine confirmă că un document e gata să plece. „Instrumentele de bază pentru administrarea dosarelor includ o platformă dedicată de management al dosarelor, fluxuri interne de lucru și proceduri de control, iar pentru pregătirea dosarelor utilizăm platforme performante pentru a analiza jurisprudența și doctrina - Lege5, termene.ro”, a adăugat Daniela David.

Totuși, tehnologia susține doar în parte acest efort. În mod paradoxal, într-o lume în care se vorbește mult despre digitalizare, în litigii rămâne vitală vechea disciplină a redactării și verificării. Un argument bun poate fi slăbit de o frază ambiguă, de o anexă incompletă sau de o informație transmisă prea devreme ori către prea mulți oameni. Iar când dosarul are o componentă sensibilă, confidențialitatea nu este negociabilă. „Avem implementate proceduri pentru verificarea internă a strategiei, revizuire înainte de transmiterea documentelor importante, protocol strict pentru confidențialitatea și securitatea datelor”, a afirmat Irina Pârvulescu. Altfel spus, strategia nu este lăsată pe pilot automat, documentele cheie nu pleacă fără un filtru intern, iar datele sunt tratate ca un activ de protejat. În practică, asemenea protocoale reduc riscul de “accidente” care, într-un litigiu, pot crea vulnerabilități greu de reparat.

Când discuția ajunge la performanța, avocații *Vernon | David* prefera să descrie cum masoară succesul, o opțiune firească într-un domeniu în care cifrele pot fi interpretate simplist, dacă nu sunt puse în context. Mai important este însă faptul că, dincolo de rezultate punctuale, practica este urmărită pe dimensiuni diferite: juridic, economic și relațional.

„Masurăm performanța și succesul practicii folosind un set de indicatori calitativi și cantitativi, însă nu publicăm cifre sau procente interne”, a spus Irina Pârvulescu. Indicatorii arată o înțelegere matură a litigiului: nu sunt doar despre câștig sau pierdere, ci despre atingerea obiectivelor setate împreună cu clientul, despre gestionarea riscului și despre cât de eficient se ajunge la un rezultat care, uneori, poate însemna și evitarea unei pierderi mai mari.

Potrivit avocatelor intervievate de [Dispute-Resolution.Center](#), platforma din grupul **BizLawyer**, sunt evaluate mai multe elemente, primul dintre acestea fiind rezultate obținute în mandate, cu referire la atingerea obiectivelor stabilite cu clientul, soluții favorabile sau optime în litigii, eficiența strategiilor, gestionarea riscurilor.

Satisfacția clienților este un alt indicator important, tradus prin ”feedback periodic din partea clienților care ne recomandă altor clienți, rate ridicate de retenție a clienților; avem clienți care au încheiat contracte de asistență juridică cu societatea noastră acum 16 sau 23 de ani”, după cum a precizat Irina Pârvulescu. Longevitatea relațiilor este, în litigii, un indicator rar și puternic: presupune consecvența, predictibilitate și capacitatea de a livra într-un domeniu în care presiunea e constantă. În plus, recomandările venite din feedback real sunt, de multe ori, mai relevante decât orice prezentare: ele arată că experiența clientului nu s-a terminat la ”un rezultat bun”, ci a continuat într-un parteneriat.

Un al treilea filtru este impactul economic al mandatului. „Valoarea recuperată/rezultatele economice pentru clienți” sunt privite prin prisma deciziilor obținute și a efectului lor asupra pierderilor clientului. ”Având în vedere deciziile obținute în cadrul dosarelor putem spune că avem o contribuție activă în reducerea pierderilor clienților care, chiar dacă plătesc onorariile noastre (în mare parte din litigii acestea sunt recuperate de la partea adversă), au un prejudiciu mult mai mic decât în situația în care ar fi pierdut”, a explicat Irina Pârvulescu.

În paralel, practica este analizată și prin eficiența internă: sunt urmărite „rentabilitatea și eficiența practicii – utilizarea resurselor, eficiența echipelor (folosirea juniorilor și a personalului administrativ), optimizarea timpilor de lucru, echilibrul dintre costuri și rezultate”, după cum menționează Irina Pârvulescu. Este un criteriu esențial într-o perioadă în care clienții cer previzibilitate de cost, iar firmele performante sunt cele care oferă calitate fără să consume resurse disproporționate.

În fine, reputația profesională funcționează ca un indicator de validare externă: aici sunt urmărite „feedback-ul extern al clienților, includerea avocaților și practicii în clasamente sau ghiduri juridice, recomandarea din partea avocaților externi sau clienților”. În ansamblu, aceasta grila conturează o practică matură: succesul este atins prin metoda, disciplina și consecvența, iar fiecare dosar trece printr-un filtru triplu – rezultat, încredere și relevanța economică – susținut de o utilizare inteligentă a resurselor pe termen lung.

Cât privește procentul aproximativ din cifra de afaceri sau din volumul total de activitate al firmei, care revine practicii de litigii, acesta este fluctuant, a arătat Daniela David. ”Putem spune însă că, în mod constant în ultimii 2 ani, procentul a fost de 25% din cifra de afaceri”, a punctat Senior Partner-ul *Vernon | David*. Un astfel de nivel arată că litigiile reprezintă un pilon al activității, iar faptul că procentul este descris ca fluctuant sugerează un portofoliu dinamic, în care volumul și complexitatea dosarelor pot varia, dar fără să destabilizeze practica.

În final, orice practică de litigii se judecă și după cum își crește oamenii. Într-o piață în care presiunea termenelor poate ”epuiza” rapid timpul de învățare, mecanismele de training și mentoring devin decisive. La *Vernon | David*, accentul cade pe formarea juniorilor în echipe, prin expunere directă la munca celor mai experimentați, ceea ce ei numesc explicit ”shadowing profesional”, adică învățare prin urmarire și lucru alături de un asociat sau un

senior. Pe lângă acest model, există training-uri pe ariile de practică ale firmei, de la corporate și real estate până la litigii și employment, iar pregătirea este completată prin participarea avocaților la conferințe organizate de alte societăți, cu teme diverse, relevante pentru domeniile lor de activitate.

Privită ca ansamblu, practica de *Dispute Resolution* a firmei se bazează pe o echipă compactă, dar bine stratificată, condusă de doi parteneri implicați în relația cu clientul și în decizia strategică, susținută prin colaborare interdepartamentală în dosare complexe și de un cadru intern solid, bazat pe procese standardizate, mecanisme de verificare și reguli stricte de confidențialitate. În litigii, acest tip de organizare nu este un detaliu de management, ci o condiție pentru performanță.

Citește și

[→ NNDKP confirmă, 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](#)

Portofoliu, dosare complicate și “miza reală” a litigiilor

Într-o practică de litigii matură, portofoliul nu se vede doar în lista de industrii din care provin clienții, ci și în felul în care se schimbă tipologia problemelor: de la conflicte comerciale cu nerv transfrontalier, la tensiuni sensibile din zona raporturilor de muncă, apoi la dosare cu autorități, unde regula jocului o dau termenele, procedura și calitatea probelor. În discuția cu avocatele echipei *Vernon | David*, se conturează tocmai această varietate: clienți din industrii diferite, mandate în care disputele se leagă de conformitate și reglementări sectoriale, dar și litigii “clasice” de contencios, insolvență sau executări.

„Societatea noastră are, în prezent, clienți din sectoare variate cum ar fi bancar, metalurgie, IT, insurance, retail, agricultura. Avem clienți companii de top din piață, dar nu putem oferi detalii cu privire la aceștia având în vedere clauzele de confidențialitate incluse în contractele de asistență”, a spus Daniela David. În ultimii doi ani, firma a asistat clienți în mai multe mandate semnificative, atât în zona de litigii complexe, cât și în domeniul consultanței. Irina Pârvolescu da ca exemple “litigii/arbitraje comerciale cu componentă transfrontalieră (valoare mai mare de 3 milioane de euro), asistarea clienților în litigii sensibile privind încetarea raporturilor de muncă (ca urmare a unor cercetări disciplinare sau reorganizări), protecția informațiilor confidențiale și neconcurența, asistarea clienților în investigații și controale tematice derulate de autorități, inclusiv pe zona de conformitate, protecția datelor și reglementări sectoriale, asistarea în proiecte de due diligence”.

În spatele acestei enumerări se vede, de fapt, un fir comun: litigiul vine împreună cu o problemă de guvernare, de documentare internă și de reacție rapidă. Când au o cercetare disciplinară sau o reorganizare, avocații nu se luptă doar în instanță, ci și cu cronologia, cu probele și cu riscul de a greși procedural. Când intra în joc confidențialitatea, neconcurența sau controalele tematice, disputa se mută frecvent în zona de “control al daunelor”, cu accent pe pași corecți și pe o comunicare strânsă cu managementul clientului. Iar due diligence-ul, chiar dacă pare o zonă diferită, ajunge să fie, de multe ori, terenul în care sunt prevenite litigii viitoare.

„De asemenea, avem litigii din zona contenciosului administrativ, asistând clienții în litigii fiscale și vamale

împotriva statului. Am asistat și reprezentat clienții în litigii având ca obiect contravențiile impuse în cadrul legislației e-transport. Mai mult decât atât am asistat clienții și în litigii de insolvență”, a precizat Daniela David. Aici, paleta se largește spre conflictele în care adversarul este, direct sau indirect, statul, prin administrație sau prin mecanismele de control. Dosarele fiscale și vamale au, de regula, o dubla încărcatură: juridică, prin argumentele de drept, și economică, prin presiunea cash-flow-ului și a penalităților. În zona e-transport, componenta contravențională aduce un tip de dispută rapidă și tehnică, unde detaliile și interpretarea normei fac diferența. Iar insolvența înseamnă, de multe ori, un sprint pe termene scurte, cu mize care pot schimba poziția clientului în raport cu creditorii sau cu partenerii contractuali.

Citește și

[→ Mitel & Asociații dezvoltă o practică de litigii construită în jurul unui nucleu de avocați cu mare experiență, capabili să ducă la capăt mandate complexe cu impact financiar și reputațional major, într-o piață în care disputele devin tot mai tehnice și mai dure | De vorba cu Magda Dima \(Partener\) despre cum se construiește strategia, se evaluează riscurile și se formează generația nouă de litigatori](#)

Litigii transfrontaliere și strategii construite pe coordonare multi-jurisdicțională

Un fir roșu al ultimilor ani îl reprezintă litigiile și arbitrajele cu elemente internaționale, unde miza nu este doar juridică, ci și strategică. „În ultimele 12-24 luni am reprezentat doi clienți în litigii și arbitraje cu elemente transfrontaliere, implicând până la 4 jurisdicții diferite”, detaliază Irina Pârvulescu, Partener al firmei. Acest tip de litigii implică un volum mare de informații, o coordonare a mai multor echipe de avocați din jurisdicții diferite și analiză riguroasă a strategiei. Astfel de dosare presupun nu doar cunoașterea dreptului aplicabil, ci și o înțelegere profundă a mecanismelor procedurale diferite, uneori incompatibile.

„Este vorba de litigii din zona comercială în care au fost realizate înregistrări la Registrul Comerțului și, de asemenea, executări silite întoarse în favoarea clientului nostru”, precizează Irina Pârvulescu, indicând soluții concrete obținute în favoarea clienților, într-un context procedural complicat.

Componenta internațională se regăsește și în litigii din sectoare specializate. „De asemenea, am avut mandate și în litigii din zona maritim/comercială cu implicații semnificative pentru clienții noștri”, adaugă Partenerul Vernon I David, subliniind că expertiza tehnică devine esențială în astfel de spețe.

Intra pe platforma [Dispute.Resolution.Center](#)

[▮ Cât costa un arbitraj comercial. Taxe, cheltuieli administrative, volum de muncă și onorarii plătite avocaților](#)
[▮ INTERVIU | Media tarifelor orare pentru firmele românești se situează între 100 și 250 de euro/oră. Avocații foarte buni în domeniu pot ajunge să perceapă și o rată de 1.000 euro/oră](#)

Dreptul muncii, între procedura, medicina și jurisprudența în schimbare

O zona aparte în practica de litigii a firmei o reprezintă conflictele de muncă, unde miza umană și reputațională este adesea la fel de importantă ca cea juridică. „În cadrul conflictelor de muncă, echipa de avocați a obținut victorii semnificative”, a indicat Daniela David. „În litigii privind concedierea pentru motive de incapacitate fizică, societatea noastră a oferit asistență pe toată perioada procedurii și redactarea tuturor documentelor”, a exemplificat avocata interviuata de [DRC](#). Complexitatea acestor dosare depășește sfera strict juridică. „Aceste cazuri sunt deosebit de complexe pentru că implică analiza realizată de doctorii de medicină muncii”, continuă Daniela David. „Ca exemplu, într-unul din cazuri doctorul de medicină muncii și-a schimbat aprecierea cu privire la locul de muncă al salariatului și a trebuit să revocăm decizia de concediere”, explică avocata.

În același registru se înscrie și practica legată de accidente de muncă. „Societatea noastră are o practică extinsă și în ceea ce privește asistența și reprezentarea în cazul accidentelor de muncă”, punctează Senior Partner-ul firmei de avocați, evidențiind necesitatea unei abordări integrate, care să combine dreptul muncii, răspunderea civilă și relația cu autoritățile.

Citește și

[→ Fiscalitate Litigii Fiscale - Practica de Taxe a Kinstellar funcționează ca un „hub” integrat între drept, fiscalitate și finanțe, ce conturează un parcurs procedural previzibil, din faza de control al documentelor până la soluțiile finale ale instanței. Clienții beneficiază de pregătire proactivă, probatoriu robust și o echipă calibrată pentru litigii sofisticate | De vorba cu Theodor Artenie \(Counsel\) și Raluca Botea \(Counsel\) despre tendințele ultimului an, prevenție, timing și modul de lucru al unei echipe recunoscute de directoarele internaționale](#)

Cazuri care schimbă practica instanțelor și reacția autorităților

Un element distinctiv al practicii de litigii *Vernon | David* este implicarea în dosare care au contribuit la schimbarea jurisprudenței sau a practicii administrative. „În cadrul departamentului au existat numeroase litigii care au creat precedent”, explică Irina Pârvulescu. În ultimii ani, spune ea, cele mai importante litigii în care s-au creat precedente sunt cele din domeniul dreptului muncii și dreptului de contencios administrativ.

Un exemplu relevant vine din zona dreptului muncii și a protecției datelor. „În ceea ce privește dreptul muncii, în ultimii ani am reprezentat o societate importantă din domeniul bancar în două litigii privind presupuse încălcări ale protecției datelor personale”, arată Irina Pârvulescu. Într-unul dintre litigii, tribunalul a considerat că nu a fost respectat termenul de convocare la cercetarea disciplinară a salariatului, având în vedere că ședința de cercetare disciplinară a fost realizată în aceeași zi în care acestuia i-a fost comunicată convocarea. Salariatul a recunoscut fapta și nu a invocat dreptul la apărare cu privire la termenul scurt și nici nu a solicitat un alt termen. De asemenea, în regulamentul intern nu era inclus niciun termen, și nici în Codul Muncii. Decizia instanței a schimbat însă o practică larg răspândită. „Curtea de Apel a schimbat sentința tribunalului considerând că nu a fost încălcat termenul rezonabil și că angajatorul a respectat dispozițiile interne și legale”, explică Partenerul *Vernon | David*. „Astfel a fost schimbată o practică a instanțelor care considerau că termenul rezonabil este de transmitere cu 5 zile înainte de ședința de convocare disciplinară”, a mai arătat Irina Pârvulescu.

În contencios administrativ, impactul a fost și mai vizibil. „În cadrul unei acțiuni pentru anularea unui ordin emis de către autoritatea de reglementare în energie, instanța a dispus anularea ordinului și plata la daune”, detaliază

Daniela David, Senior Partner. „Aceasta decizie a dus la implementarea unei noi legislații pentru plata daunelor de către autoritatea de reglementare, fiind prima dată când autoritatea se confruntă cu o asemenea decizie”, a subliniat avocata.

Arbitraj internațional și litigii în patru jurisdicții

Implicarea constantă în arbitraje este o extensie naturală a acestei practici. „Societatea noastră este implicată în mod frecvent în litigii transfrontaliere”, explică Irina Pârvulescu, Partener. O estimare a ultimelor două arbitraje (derulate la Londra) în care societatea a fost implicată, arată o valoare cumulată de peste 150 milioane Euro.

Coordonarea unor dosare desfășurate simultan în mai multe state ridică provocări procedurale semnificative. „Spre exemplu am avut un litigiu care s-a desfășurat în patru jurisdicții (Marea Britanie, România, Luxembourg și Cipru)”, detaliază Irina Pârvulescu. Cea mai mare provocare, spune avocata, a fost data de diferența dintre modalitatea de administrare a probelor, mai ales între dreptul bazat pe codul civil și cel anglo-saxon.

Acest tip de mandat este gestionat printr-o rețea solidă de colaborari. „Societatea noastră face parte din rețele internaționale de avocați precum *SCG Legal*, *IR Global*, *Innangard*, *United Legal Network*, având de-a lungul timpului o colaborare reușită cu multe firme de avocatură din jurisdicții diferite atât pentru proprii clienți, cât și pentru clienții acestora”, subliniază Daniela David, Senior Partner, indicând un model de lucru care permite integrarea rapidă a expertizei locale relevante.

Citește și

[→ INTERVIURI ESENȚIALE | Portofoliul de investigații internaționale a crescut semnificativ în cadrul biroului Clifford Chance din București în ultimii ani, devenind o adevărată carte de vizită pentru practica din România. De vorba cu Daniel Badea \(Managing Partner\) și Sabina Crângașu Huțanu \(Counsel\), despre modul în care funcționează o echipă de avocați români de top, implicată în mod constant în cele mai complexe litigii și investigații de anvergură din Europa](#)

Criminalitate economică și controlul expunerii publice

Zona de penal-comercial este tratată integrat, cu accent pe strategie și protecția intereselor clientului. „Societatea noastră are un departament de white-collar crime și colaborează cu un avocat extern specializat în drept penal”, a detaliat Irina Pârvulescu. „În cadrul dosarelor penale, societatea noastră este cea care coordonează întreaga activitate, implicând comunicarea cu clientul, stabilirea strategiei și coordonarea implementării acesteia”, a adăugat interlocutoarea [DRC](#). Practic, *Vernon | David* este cea care acoperă partea de documentare, strângere de probe, redactarea documentelor privind situația de fapt și colaborarea cu avocatul extern.

Gestionarea acestor dosare presupune o atenție specială asupra riscurilor de imagine. „În gestionarea cauzelor penale sensibile acordăm o atenție deosebită protecției imaginii clienților și pastrării confidențialității”, explică Daniela David, detaliind un set de proceduri interne menite să limiteze expunerea necontrolată. ”Ne bazăm pe proceduri stricte, practici etice și soluții tehnice avansate pentru a asigura un nivel maxim de protecție. Abordarea noastră include un regim strict de confidențialitate și control al accesului la dosar, identificarea riscurilor de expunere mediatică și posibile scenarii de scurgeri de informații, comunicare constantă cu clientul pentru

transmiterea în media a unor informații juridic corecte, gestionarea probelor prin proceduri securizate, pregătirea echipei și cultura organizațională”, a nuanțat Senior Partner-ul firmei *Vernon | David*.

Resurse, continuitate și strategie de dezvoltare

Un dosar complex necesită, de multe ori, expertiza dincolo de drept. *Vernon | David* a creat de-a lungul anilor o echipă externă de profesioniști care acoperă contabilitate, fiscalitate, IT, drept maritim și agricol, lucrând atât cu specialiști din România, cât și cu experți internaționali. Colaborările nu sunt ad-hoc; ele s-au consolidat în timp, pe baza unor mandate reușite, astfel încât, atunci când apare nevoia de scalare, firma poate integra rapid resursele externe necesare.

„Avem o echipă externă de profesioniști care acoperă o arie largă de servicii, care a fost construită în timp, iar colaborările inițiale de succes au dus la consolidarea relației profesionale cu aceștia. Ca urmare, nevoia de scalare este acoperită rapid în funcție de necesitate”, explică Daniela David. Fie ca este vorba de expertize contabile pentru determinarea prejudiciilor într-un litigiu comercial, de evaluări tehnice într-un dosar de asigurări sau de analize de securitate informatică în cazuri de protecție a datelor, accesul la specialiști este esențial pentru a prezenta judecătorului sau arbitrilor un tablou complet și susținut de probe.

Continuitatea mandatului este asigurată prin redundanța și procese interne clare. „Avem implementate procese clare, echipe redundante și proceduri interne care elimină dependența de o singură persoană și garantează coerența activității, indiferent de situație”, subliniază Daniela David. Fiecare dosar este gestionat de 2–3 avocați, astfel încât, în cazul în care avocatul titular este indisponibil, un membru al echipei poate prelua imediat conducerea dosarului. Continuitatea mandatului este asigurată prin comunicare constantă și prin documentarea detaliată a fiecărei etape, astfel încât fiecare membru al echipei să știe exact ce decizii au fost luate și de ce. Aceasta abordare este esențială pentru dosarele de durată sau pentru cele care pot suferi modificări imprevizibile.

Privind înainte, strategia este una de rafinare. „Traectoria naturală a unei practici moderne de litigii merge spre o echipă mai bine calibrată”, explică Irina Pârvulescu. Scalarea rapidă a echipei interne este facilitată și de procesul de recrutare și formare. Firma își propune să adauge un avocat senior cu experiență în dispute complexe sau în industrii puternic reglementate, pentru a consolida nivelul de senioritate. Totodată, *Vernon | David* are în vedere creșterea bazei de juniori - un „pipeline” cu stagii, academii interne și programe de formare în tehnici de litigii și legal-writing de înaltă precizie. Aceasta combinație asigură un flux constant de talente pregătite să preia sarcini, susținute de mentorat și de expunere la proiecte dificile.

Tehnologia joacă un rol tot mai important în practica de litigii, iar *Vernon | David* investește în instrumente pentru research, managementul probelor și analiza predictivă a riscurilor. Platformele moderne permit căutări rapide și compararea jurisprudenței, dar și identificarea tiparelor de soluții. Aceasta orientare spre eficiență nu înseamnă reducerea analizei umane, ci completarea acesteia cu instrumente care scad timpul necesar pentru documentare, permițând avocaților să se concentreze pe strategie și pe consilierea clienților.

”Presupunem că următorii ani favorizează practici de nișă, unde expertiza tehnică devine catalizatorul reputațional și în care noi avem o experiență și o practică esențială”, a adăugat Irina Pârvulescu. Din punct de vedere sectorial, practica se va concentra pe domenii reglementate, precum energie – inclusiv energie regenerabilă – transport, farmaceutice, banking și fintech, unde litigiile au adesea mize mari și implică norme speciale. Totodată, zona de investigation & enforcement, în special în materie de concurență, este văzută ca un catalizator reputațional și ca o sursă de litigii de complexitate ridicată. În aceste domenii, succesul este asigurat de cunoașterea detaliată a reglementărilor, combinată cu o strategie procesuală bine construită.

Citește și

→ [În litigiile fiscale, Artenie, Secieru & Partners este asociată cu rigoarea și eficiența, grație unei combinații rare de viziune, metoda și capacitate de execuție în dosare grele. De vorba cu coordonatorii practicii despre noul ritm al inspecțiilor, reîncadrările tot mai frecvente și importanța unei aparari unitare, susținute de specialiști și expertize, într-un context fiscal tot mai imprevizibil](#)

Cum descriu clienții practica de Dispute Resolution de la Vernon | David

În directoarele internaționale, echipa *Vernon | David* este percepută ca fiind puternică în litigii de muncă, dar cu o activitate intensă și în dispute comerciale și sectoriale, în special în industrii unde conflictul are, de regulă, o componentă tehnică ori una puternic influențată de reglementare. În Legal 500, comentariul editorial punctează explicit expertiza în litigii de muncă a **Danielei David** (Senior Partner), indicată drept coordonator al practicii, cu **Irina Pârvulescu** (Partner) menționată ca avocat preferat de clienți.

Legal 500 notează ca echipa are „un istoric solid” în mandate pentru companii din agricultura, construcții și resurse naturale, adică exact acele zone în care litigiile au, de multe ori, miza mare și ritm alert: termene strânse, presiune operațională și, uneori, decizii care se iau în paralel cu relația comercială pe care clientul vrea să o salveze.

În testimoniale, Legal 500 publică evaluări colectate independent, iar firul comun e predictibil pentru o practică de litigii matură: reacție rapidă, comunicare bună, soluții aplicate și înțelegerea business-ului. „*Avocații de la Vernon | David sunt buni profesioniști și răspund foarte rapid la nevoile noastre*”, spune un client. Într-un alt testimonial, accentul cade pe stilul de lucru și pe calitatea interacțiunii: „*avocații sunt implicați în proiecte și pregătiți să ofere soluții juridice fundamentate pentru orice problema juridică*”, notează un alt client. Iar o a treia evaluare îi individualizează pe cei doi avocați menționați în mod recurent de director: Irina Pârvulescu este descrisă drept „*foarte receptivă și un litigator veritabil*”, care propune „*mai multe opțiuni juridice*” pentru a găsi cea potrivită, în timp ce despre Daniela David un client spune că este „*un lider și un avocat excelent*”.

Tot Legal 500 conturează și tipul de muncă pe care clienții o vad „din interior”: firma este descrisă ca specializată în zona de dreptul muncii, inclusiv pe revizuirea regulilor interne și procedurilor aplicabile relațiilor cu angajații, opinii juridice bine fundamentate și documentație pentru soluționări amiabile (înțelegeri) între companie și angajați.

Pe lista de key clients apar, între altele, Artrom Steel Tubes, Raycap, Spearhead, Banca Transilvania, Intesa Sanpaolo, Ideea Bank, Abengoa, Lakeside Food Group sau SBR (subsidiară a Soletanche Bachy) – repere care sugerează un portofoliu cu dispute comerciale și de muncă în contexte corporative și industriale.

În Benchmark Litigation Europe 2025, Vernon | David apare în lista „*Other Notable Firms*” pentru practica de Dispute resolution.