

INTERVIU - De vorba cu Ana-Maria Andronic, fondatoarea Andronic and Partners, despre parcursul echipei care a ales sa faca lucrurile diferit fața de modelul tradițional de „Big Law”, mizând pe agilitate și profunzime profesionala: ”Țelul meu, ca profesionist și manager, este sa creez echipe cât mai independente și autonome; încurajez idei contrare și noi, sunt alaturi de colegi ori de câte ori au nevoie de mine sau simt ca pot fi o valoare adaugata într-un proiect” | Mandatele cross-border și tranzactiile complexe au adus firma pe radarul ghidurilor juridice internaționale



Andronic and Partners a reușit într-un interval de numai doi ani sa obțină o vizibilitate remarcabila pe piața de business law din România, depășind semnificativ bornele de maturitate și performanța specifice, în mod uzual, firmelor de avocați recent înființate. Factorul decisiv al acestei creșteri accelerate a fost coeziunea excepțională a celor trei fondatori, a caror aliniere în valori, experiența internațională și capacitatea de a construi împreună a reprezentat „ingredientul secret” al succesului.

Ana-Maria Andronic, *name partner*-ul și fondatoarea firmei, descrie, într-un interviu acordat **BizLawyer**, o platforma profesionala construita pe fundamentul solid al „*Hard Knowledge, soft skills*”, o filosofie care îmbina rigoarea tehnica cu empatia față de nevoile de business ale clienților. Plecând de la o expertiza de nișa în Proprietate Intelectuala și Venture Capital, firma s-a dezvoltat organic catre un model full-service, integrând practici performante de M&A, Dispute Resolution și Employment. Liderii echipei, precum **Vlad Druța** în M&A sau **Carina Vermeșan** în Dispute Resolution, aduc o abordare pragmatica și o experiența internaționala vasta la masa negocierilor. Aceasta forța colectiva, descrisa metaforic de clienți drept „*Golden Dust*”, a permis extinderea activității chiar și în sectoare strategice noi, precum cel de aparare, un proiect aflat în derulare în zona de defence fiind descris de Ana-Maria Andronic drept unul dintre cele mai solicitante și mai valoroase experiențe profesionale ale ultimului an.

Validarea venita recent din partea *Chambers Europe*, atât la nivel de firma, cât și individual, confirma ca aceasta construcție a depășit etapa potențialului întrezarit în munca de zi cu zi a avocaților și a intrat în zona maturității profesionale. Autonomia și independența echipelor reprezinta pilonii de leadership care permit firmei sa evolueze rapid fara a sacrifica calitatea actului juridic. Prin consolidarea poziției de consultant strategic pentru fonduri de investiții și companii românești, *Andronic and Partners* își proiecteaza viitorul ca o firma de referința pe toate segmentele de piața. În viziunea Anei-Maria Andronic, succesul pe termen lung depinde de menținerea încrederii clienților și de capacitatea de a inova constant procesul juridic.

Cu o echipa care a depășit deja pragul de 20 de avocați în trei ani, **Andronic and Partners** lasa în urma statutul de „boutique” pentru a deveni un pol de referința în piața avocaturii de business.

Acest interviu dezvaluie parcursul unei echipe care a ales sa faca lucrurile diferit fața de modelul tradițional de „Big Law”, mizând pe agilitate și profunzime profesionala. Este povestea unei maturizari accelerate, sub semnul excelenței și al unei viziuni clare asupra viitorului avocaturii de business din România.

* * * * *

BizLawyer: Ultimii doi ani au adus pentru *Andronic and Partners* o vizibilitate mult peste cea pe care o au, de regula, firmele tinere. Care a fost, în opinia dumneavoastra, factorul decisiv al acestei accelerari? Daca ar fi sa identificați un singur „ingredient secret” care a accelerat aceasta creștere peste media pieței, care ar fi acela?

Ana-Maria Andronic: Echipa de fondatori și primii colegi care ni s-au alaturat au fost factorii determinanți în creșterea rapida a vizibilității firmei noastre, prin faptul ca am câștigat încrederea clienților noștri de la primele proiecte pe care ni le-au încredințat. Primii clienți au devenit recurenți și apoi ne-au recomandat și altor clienți.

Când priviți aceasta evoluție, ce a contat mai mult: poziționarea strategică a firmei, tipul de clienți atrași, modul de lucru al echipei sau capacitatea de a intra devreme în sectoarele cu cea mai mare dinamică?

Cred ca, în primul rând, a contat adâncimea cunoștințelor profesionale și capacitatea echipei de a înțelege și a adresa nevoile de business ale clienților noștri; nu întâmplător tag-line-ul nostru este „*Hard Knowledge, soft skills*” – reflecta combinația de abilități pe care le oferim clienților noștri în implementarea fiecărui proiect.

Chambers v-a validat recent atât la nivel de firma, cât și la nivel individual în Corporate/M&A și Employment. Ce spune aceasta recunoaștere despre maturizarea firmei și despre locul pe care credeți ca îl ocupa astăzi *Andronic and Partners* în piața de business law din România?

Ne bucura foarte mult o asemenea recunoaștere internațională și rapida din partea unei publicații atât de prestigioase. Ea reflecta seriozitatea cu care am construit echipa noastră și firma, precum și nivelul proiectelor noastre - lucrând frecvent cu mandate cross-border și tranzacții complexe.

Care este „motorul intern” al firmei: ce anume împinge *Andronic and Partners* înainte într-o piața extrem de competitivă, dominată de nume consacrate și de echipe cu masa critică foarte mare? Este o foame de performanță, o nevoie de a inova procesul juridic sau pur și simplu o aliniere perfectă cu nevoile clienților din noul val de business?

„Motorul intern” al nostru este voința de a contribui la dezvoltarea mediului de business autohton; deși activăm într-o piața extrem de competitivă, credem ca este, în continuare, destul de mult loc de oferi servicii juridice aliniate cu nevoile de business ale clienților, nevoi care devin din ce în ce mai sofisticate. Cu siguranța, avem și o foame de performanță și de inovare, însă aceste direcții sunt intrinseci obiectivului general, de a construi o firma pe care clienții noștri se pot baza și în care sa aiba încredere cu orice solicitare juridică.

Citește și

→ [Un fond de investiții își pregătește exitul. Urmează o tranzacție de referință, sub îndrumarea unei banci de investiții internaționale](#) | Procesul, aflat într-o fază incipientă de structurare, beneficiază de coordonarea unei firme internaționale de consultanță financiară, semnând un interes major pentru atragerea de capital strategic în vederea consolidării poziției de lider a companiei vizate.

→ [Urmeaza inca o tranzactie majora in sectorul medical romanesc. Doua fonduri isi pregatesc exit-ul, banca de investitii Jefferies va coordona procesul de vanzare](#) | Pregatirea procesului de vanzare prin intermediul Jefferies sugereaza ca tranzactia ar putea atrage atat investitori strategici, cat si mari administratori de capital international.

→ [Urmeaza o tranzactie mare in IT&C. Un fond de investitii a angajat consultant pentru a-si face exit-ul dintr-o platforma romaneasca](#) | Una dintre cele mai puternice platforme romanești de tip SaaS („software ca serviciu”) pentru comercianți online este vizata într-un proiect de vanzare inițiat de acționarul majoritar, un fond de investiții. Informațiile privind derularea procesului - inclusiv mandatul de consultanță și organizarea unei proceduri competitive - au fost comunicate presei internaționale de profil de un reprezentant al investitorului.

Ați fost implicata de-a lungul timpului în ecosistemul de tehnologie și venture capital. În ce masura aceasta expertiza a influențat ADN-ul firmei și modul în care ați construit platforma profesionala *Andronic and Partners*?

Intellectual Property și *Venture Capital* sunt unele dintre practicile noastre de baza și au fost punctul nostru de pornire în construcția firmei. Datorita partenerilor fondatori **Carina Vermesan** si **Vlad Druța** am putut extinde rapid practicile firmei și catre *Dispute Resolution* și *Private Equity*. Ulterior, am cooptat-o și pe **Bianca Chera**, colega noastra care este șeful practicii (ceva mai recente) de *Employment*.

Din exterior, firma pare sa aiba o combinație interesanta între tehnologie, investiții, M&A, employment și dispute resolution. Aceasta este o dezvoltare organica sau rezultatul unui plan foarte clar de construcție?

Este o dezvoltare organica, a venit natural având în vedere ca scopul construcției noastre a fost sa oferim servicii juridice care sa acopere toate ariile de necesitate juridica ale unui business.

Mulți avocați aleg calea antreprenoriatului, dar puțini reușesc sa scaleze atât de rapid. Ce ați facut diferit față de modelul tradițional de „Big Law” din România?

Raspunsul este destul de clar și ușor la aceasta întrebare . Coeziunea celor 3 fondatori a fost cheia creșterii rapide, o aliniere extrem de buna și rara în valori și execuție.

Proiecte fanion și linii de forța

Sunteți prezenți în tot mai multe tranzacții de M&A. Ce anume din ADN-ul firmei îi face pe investitori și fondatori sa va aleaga pentru exit-uri sau achiziții strategice? Cum ați reușit sa transformați aceasta practica într-un pol atât de vizibil de creștere?

Partenerul nostru Vlad Druța este un excelent profesionist, cu o abordare extrem de pragmatica a tranzacțiilor și o înțelegere profunda a business-urilor pentru care lucram; clienții se simt în siguranța cu echipa lui Vlad și cu experiența în negocieri pe care o aducem împreuna în orice proiect.

Ce tip de mandate va definesc cel mai bine astazi în M&A: exit-uri ale antreprenorilor, investiții de tip

growth, mandate pentru fonduri, tranzacții cross-border sau operațiuni în sectoare reglementate?

În ultimul an am avut mai multe proiecte de investiții ale fondurilor de VC și PE și exit-uri, dar oarecum mai puține proiecte de „growth”. Avem frecvent tranzacții cross-border și, recent, am extins activitatea în sectoare reglementate cum ar fi sectorul de „defense”.

Fara a încalca clauzele de confidențialitate, care a fost cel mai provocator proiect „fanion” al ultimului an și ce spune acesta despre capacitatea de execuție a echipei?

Avem în derulare un proiect în sectorul de *defense* care se dovedește a fi unul dintre proiectele noastre cele mai „challenging” în sens foarte bun și mai „rewarding” în materie de satisfacție profesională. Sperăm să putem divulga mai multe când se va finaliza.

În seria recentă de mandate vedem atât tranzacții clasice de vânzare, cât și investiții și structuri sofisticate cu componenta cross-border. Care este tipul de complexitate în care simțiți că firma face cel mai clar diferența?

Simțim că aducem cea mai mare valoare în tranzacțiile cross-border, având în vedere că toți cei 3 fondatori sunt avocați cu experiența semnificativă în firme internaționale de avocatură, atât în România cât și în străinătate (UK & US).

Dacă am privi firma ca pe un ecosistem, care sunt acum ariile „locomotivă” care trag business-ul după ele și ce arii noi vedeți că prind viteză? Există vreo arie de practică „surpriza” care a performat peste așteptări în ultimul an?

Practica de *Dispute Resolution*, condusă de **Carina Vermeșan** a „decolat” fantastic în ultimul an. Practica de M&A, desigur, își continuă parcursul foarte bun de anul trecut, iar practica „surpriza” (plăcută) este cea de *Employment*.

Citește și

→ [Gigantul Beijing Creative intra pe piața energetică din România cu o tranzacție strategică pentru stocarea energiei. Urmează investiții de peste 40 de mil. €](#) | Grupul chinez Beijing Creative Distribution Automation (BCDA), prin intermediul subsidiarei sale europene, își securizează o prezență solidă în piața locală. Grupul BCDA anticipează că această achiziție va servi drept platformă pentru proiecte viitoare, reducând costurile de intrare pe piață și ciclurile de dezvoltare pentru noi capacități de producție și stocare.

→ [Un puternic investitor german negociază vânzarea business-ului. Grupul operează în România prin cca. 30 de companii](#) | Un puternic investitor german se pregătește să își vândă afacerile din România, decizia fiind parte a unui amplu proces global de restructurare a portofoliului de pe mai multe piețe internaționale. Procesul de exit este deja în plină desfășurare, iar acționarii majoritari poartă în prezent discuții avansate cu diverși investitori interesați de preluarea activelor.

Echipa și Leadership

Echipa este construită în jurul unor lideri foarte clar conturați: Vlad Druța în M&A, Bianca Chera în Employment, Carina Vermeșan în Dispute Resolution & Regulatory. Cum ați descrie echipa de parteneri și ce „super-puteri” aduce fiecare la masa negocierilor?

Calificativul pe care ni l-a adresat un client a fost acela că partenerii mei sunt „*Golden Dust*”. Toți au o minte sclipitoare, avem valori comune, background și experiența în firme internaționale și dorința de a contribui cu sens în tot ceea ce facem. Cred că asta ne ajută să creștem destul de accelerat și sanatos.

Ce v-a convins că Vlad Druța este unul dintre oamenii-cheie ai noii generații din firma și cum se vede, în practică, contribuția lui la expansiunea *Andronic and Partners* în M&A?

Surprinzător sau nu, după prima discuție cu Vlad am știut că va fi un „very good fit” pentru noi; am remarcat mintea lui pragmatică, valorile exprimate în limbajul verbal și non-verbal și faptul că a obținut licența de practică în statul New York (ca și mine) – am știut că suntem, practic, din aceeași „familie”, a celor cărora le plac provocările profesionale. Ulterior, am remarcat faptul că lucrând împreună, ne completăm foarte bine și frumos, sentiment pe care l-am avut și față de Carina, cu care am avut bucuria să lucrez înainte de a fonda firma.

Bianca Chera are o poziționare foarte bună în Employment, iar asta sugerează că firma nu crește doar prin tranzacții, ci și prin consolidarea practicilor de suport esențiale pentru companii. Cum vedeți rolul acestei arii în mixul strategic al firmei?

Bianca a venit la momentul oportun pentru noi. Solicitățile pe zona de *employment* erau în creștere, iar această practică este esențială pentru o firmă de avocatură care oferă servicii complete adresate business-urilor. Am simțit imediat oportunitatea de a explora împreună extinderea firmei cu o nouă arie de practică pe care ne-o doream.

Se spune că o firmă de avocatură este la fel de bună ca cei mai tineri asociați ai săi. Cum recrutați și, mai ales, cum păstrați talentele într-o piață atât de competitivă?

În general angajăm în baza unor recomandări, iar profilul de junior pe care îl căutam este acela al unui/unei tânăr/tinere absolvent(e) care a devenit membru al Baroului și care este ambițios/ambicioasă, foarte atent(a) la detalii, doritor/doritoare să se dezvolte profesional și să facă parte dintr-o echipă care îl/o susține și pe care să o susțină la rândul lui/ei. Odata selectați, colegii noștri juniori sunt implicați foarte repede în activitatea directă cu clienții noștri, imediat ce se acomodează cu echipa, cultura organizațională și cu specificul clienților. Această expunere îi motivează și am observat că ajută la retenția lor pe termen lung.

Citește și

→ [O companie poloneză de tehnologie se pregătește să preia un centru de producție din România](#) |

Decizia a fost formalizată printr-o hotărâre a consiliului de administrație din 17 februarie 2026 și prin semnarea unei scrisori de intenție cu firma aflată în vizor și cu asociatul acesteia. Miza tranzacției este controlul, însă

arhitectura aleasa iese din tiparul unei achiziții clasice cu preț platit integral la semnare.

→ [Un grup luxemburghez se uita dupa achiziții în sectorul minier din România. Obținerea de concesiuni prin licitații, luata în considerare](#) | O companie miniera înregistrata în Luxemburg și listata la bursa în Varșovia, ia în considerare achiziții în România. În Polonia, compania se bazeaza pe sprijinul juridic al Kancelaria Juris, care este specializata în servicii legate de obținerea de concesiuni pentru explorarea geologica și extracția mineralelor

Strategie și Viitor

Dumneavoastra, doamna Andronic, ce fel de mentor sunteți? Preferați sa fiți în „tranșee”, alaturi de echipa, sau sunteți un lider care ofera autonomie totala?

Țelul meu, ca profesionist și ca manager, este sa creez echipe cât mai independente și autonome; nu sunt tipul de lider exagerat cu „controlul”, încurajez idei contrare și noi, ma bazez mult pe bunul simț al colegilor mei de echipa și sunt alaturi de ei ori de câte ori au nevoie de mine sau simt ca pot fi o valoare adaugata într-un proiect.

Când recrutați și promovați oameni, ce urmăriți mai întâi: rigoarea tehnica, instinctul de business, capacitatea de a gestiona clientul sau potențialul de a deveni lider de practica?

Am observat ca, pe termen lung, una dintre abilitățile importante de a susține o practica este sa capeți și sa mențiți încrederea clienților; în acest sens, capacitatea de a gestiona clienții și a dezvolta proiecte viitoare are o pondere importanta în decizia de a promova un coleg. Desigur ca abilitățile tehnice sunt critice, nu poți deveni un profesionist fara o baza solida de cunoștințe și o capacitate excelenta de aplicare a unui raționament juridic; însa acestea devin, ușor, ușor, cu ajutorul tehnologiei, „commodity”. Abilitățile de empatie cu clienții și înțelegere a business-urilor acestora devin din ce în ce mai valoroase.

Care sunt pilonii strategici de dezvoltare pentru urmatorii ani? Urmăriți o creștere a numarului de avocați sau o consolidare a poziției de „firma de elita/boutique premium” cu accent pe anumite practici?

În urmatorii ani cred ca vom continua sa creștem organic adaugând diverse arii de practica; așa cum menționam recent, suntem implicați în zona de „Defence”, deci posibil sa dezvoltam mai accelerat practica de „Regulatory”. Pe de alta parte, cred ca vom depași stadiul de firma „boutique”, deja suntem 20+ avocați dupa 3 ani de activitate.

Daca ar fi sa proiectați *Andronic and Partners* peste câțiva ani, cum ați vrea sa fie descrisa/recomandata firma de piața: prin volumul de tranzacții, prin sofisticarea mandatelor, prin forța echipei sau printr-un anumit tip de clientela și profil sectorial?

Ne propunem sa ne consolidam poziția ca o firma de referința pe piața serviciilor juridice full-service, oferind consultanța strategica atât fondurilor de investiții, cât și companiilor românești din toate segmentele de piața, active în sectoare diverse (tehnologie, industrie, etc.), precum și investitorilor internaționali interesați de oportunitățile oferite de piața din România.

Va mulțumim pentru timpul acordat și pentru deschidere...

Și noi va mulțumim mult pentru oportunitatea de a va oferi detalii despre noi!