

O incursiune revelatoare în culisele unei lansari de succes | PRRF Law Firm, firma nascuta dintr-un spin-off Dentons, și-a definit deja identitatea pe piața de business law mizând pe energie, agrobusiness, M&A, achiziții publice și soluționarea disputelor. De vorba cu partenerii fondatori despre filosofia din spatele acestei construcții, diferențiatori și validare, dar și despre ambiția de a ridica o firma moderna, care sa combine rigoarea unei case de avocatura de prim rang cu agilitatea uneia antreprenoriale



Creșterea unei noi case de avocatura pe o piață extrem de competitivă reprezintă întotdeauna un act de curaj și o maturitate a unei echipe antreprenoriale profesionale. În ianuarie 2026, *Popescu Roman Radu & Asociații (PRRF Law Firm)* a luat naștere ca spin-off strategic din cadrul firmei internaționale Dentons, propunându-și să redefinească standardele excelenței în avocatura de business din România. Într-un interviu acordat *BizLawyer*, partenerii fondatori ai primei șase luni de activitate ale noii entități din PRRF Law Firm, *Popescu Roman, Mișuț-Ioan Radu și Cristina Florea* – pun în prim plan o filosofie de lucru bazată pe agilitate, implicare directă și responsabilitate personală.

Inspirat de mitul peșterii al lui Platon, [Cristian Popescu](#), avocatul care coordonează firma, descrie această tranziție ca pe o evadare necesară spre o realitate juridică autentică, eliberată de constrângerile structurilor corporative rigide. Echipa a crescut rapid de la zece la treisprezece avocați în primele șase luni, validându-și poziția prin gestionarea unor mandate de o complexitate deosebită. Casa de avocați a intrat „de la prima luna” în mandate de energie pentru clienți internaționali, cea mai concretă dovadă fiind [asistarea unui grup turc în securizarea unei finanțări de 32,6 milioane de euro](#) pentru un proiect hibrid solar și baterii. Un mandat cu o astfel de greutate, încredințat unei firme la doar câteva luni de la lansare, spune multe despre calitatea oamenilor din echipa.

Semnele care contează cu adevărat, spun interlocutorii *BizLawyer*, sunt însă mai discrete: clienți care revin cu un al doilea mandat fără să mai întrebe de onorariu mai întâi, recomandări venite de la firme internaționale cu care colaborează, coeziunea unei echipe care a ales conștient să construiască ceva nou.

Refuzând modelul rețelelor internaționale exclusive, PRRF a optat pentru o structură de tip „best friends”, ce le permite să asambleze rapid echipe multi-jurisdicționale adaptate fiecărui proiect. Această abordare oferă clienților avantaje din ambele lumi: flexibilitatea unei entități antreprenoriale și forța operațională a unei firme globale.

Motoarele principale ale activității curente sunt energia și agrobusiness-ul, două sectoare efervescente care atrag volume masive de capital în economia românească. În domeniul energiei, avocații nu se limitează la teorie, ci stăpânesc detalii tehnice ultrasofistică legate de stocarea prin baterii, proiectele hibride și cunosc în detaliu noile reglementări ANRE privind licitațiile de racordare. Nișa agrobusiness-ului primește o valoare adăugată unică prin prisma experienței practice a lui Cristian Popescu, el însuși operator al unei ferme în județul Mehedinți. Această dublă perspectivă le permite avocaților PRRF să înțeleagă dedesubturile economice ale agriculturii, de la presiunea pe lichiditate și restructurări de credite, până la delicatele procese de succesiune între generații. Pe segmentul M&A, firma se diferențiază prin pragmatism și proximitate, oferind clienților răspunsuri clare privind riscurile

asumate, fara analize inutile și costuri fixe redundante.

Potrivit avocaților intervievați de *BizLawyer*, provocarea majora a începutului nu a fost atragerea clienților, ci construirea simultana a tuturor straturilor operaționale și instituționale ale noii firme. Disciplina de a crește controlat și de a refuza supraîncărcarea reprezintă, în viziunea partenerilor, adevăratul test de maturitate al organizației lor. Dinamica pieței este susținută puternic de investitori internaționali din Europa de Vest, statele baltice, dar și de un flux emergent din Turcia și Ucraina. Partenerii firmei anticipează o accelerare masivă a proiectelor de stocare a energiei și a consolidărilor din sectorul agricol în următoarele 12-18 luni. Dreptul corporativ aduce și el teme fierbinți precum guvernarea internă, acordurile complexe între asociați și restructurarea afacerilor pentru a deveni atractive pentru investitori.

Cultura internă pe care PRRF o cultivă pune accent pe asumarea totală a mandatului de către fiecare avocat, indiferent de nivelul sau de senioritate. Formarea noii generații de profesioniști este privită ca o datorie morală și o investiție esențială în durabilitatea pe termen lung a platformei de business law. Îmbinând rigoarea tehnică deprinsă în mari case de avocatură precum PNSA și Dentons cu dinamismul antreprenorial, fondatorii privesc cu încredere spre viitor. Ambiția lor realistă nu este expansiunea numerică agresivă, ci recunoașterea ca partener strategic indispensabil în tranzacțiile de mare greutate.

„O firmă se construiește pe oameni”, subliniază Cristian Popescu, care își proiectează rolul de peste cinci ani ca „avocat care încă lucrează efectiv pe dosarele importante”, dar care a ridicat o instituție ce și-a conturat deja propria identitate, capabilă să funcționeze și să crească dincolo de fondatorii ei.

Interviul acordat de partenerii fondatori conturează bilanțul primului semestru și dezvăluie filosofia din spatele unei firme construite pentru a combina standardele unei case de avocatură de prim rang cu flexibilitatea și viteza de reacție ale unei structuri antreprenoriale.

Parcurgeți, în cele ce urmează, discuția purtată de redactorii *BizLawyer* cu *Cristian Popescu, Cosmin Roman, Mihai-Ioan Radu și Cristina Florea* - membrii fondatori ai *PRRF Law Firm*. Un interviu captivant, ce oferă acces în culiselor unei lansări de succes și o înțelegere a modului în care viziunea juridică se aliniază perfect cu logica economică a afacerilor moderne.



## Primele 6 luni ale PRRF Law Firm: decizie, început, validare

***BizLawyer*: Lansarea unei noi case de avocatură pe o piață competitivă este întotdeauna un act de curaj. Va rog să ne spuneți câteva cuvinte despre rațiunea profesională și antreprenorială din spatele înființării PRRF Law Firm, în ianuarie 2026, despre echipa și ariile de practică acoperite.**

**Cristian Popescu:** Există în mitul peșterii al lui Platon o imagine care mi-a revenit deseori în minte: prizonierii înlanțuiți care vad doar umbrele proiectate pe perete și aud doar ecourile, convinși că aceea este întreaga realitate. La un moment dat, am simțit nevoia să ies din peștera – să nu mă mai mulțumesc cu proiecția cuiva, ci să privesc lucrurile așa cum sunt și să construiesc ceva al meu. Decizia de a porni pe cont propriu nu a venit dintr-un gest spontan, ci dintr-o convingere care s-a maturizat în timp. După mai bine de douăzeci de ani în avocatură de business, dintre care ultimii cinci ca partener la Dentons România, am ajuns la momentul în care voiam să construiesc ceva care să poarte amprenta noastră, a celor patru fondatori – o firmă în care relația cu clientul, viteza de reacție și răspunderea personală a partenerului nu sunt promisiuni de brand, ci felul firesc de a lucra.

PRRF [a luat naștere la 1 ianuarie 2026 ca un spin-off din Dentons](#), cu o echipă de zece avocați, echipa ajunsă astăzi la treisprezece. Am ales deliberat formula de firmă independentă, tocmai pentru a putea construi relații de tip „best friends” cu firme internaționale, fără constrângerile unei rețele exclusive. Practic, le oferim clienților ce

este mai bun din ambele lumi: agilitatea și implicarea unei firme antreprenoriale, dar și capacitatea de a coordona mandate transfrontaliere alături de parteneri de top din alte jurisdicții.

Acoperim energia – regenerabile, stocare prin baterii, racordare la rețea, reglementare ANRE, M&A și corporate, dreptul comercial, agrobusiness și tranzacții cu terenuri agricole, achiziții publice și soluționarea disputelor. Sunt arii pe care nu le-am ales aleatoriu, ci pentru ca reflecta acolo unde economia românească atrage capital și unde clienții noștri, în mare parte internaționali, au cea mai mare nevoie de un partener juridic care înțelege și miza de afacere, nu doar textul de lege.

### - Într-o profesie în care numele, istoricul și consecvența contează decisiv, cum se construiește astăzi credibilitatea unei firme noi de avocatura de business?

**Cristian Popescu:** Credibilitatea unei firme noi se construiește, paradoxal, pe lucruri vechi: cuvântul dat, calitatea muncii livrate și predictibilitatea în relația cu clientul. Reputația fondatorilor deschide o ușă – atât. Ce te ține în camera este altceva: faptul că la al doilea, al treilea, al zecelea mandat clientul regăsește exact rigoarea pe care a anticipat-o.

Mai există un element pe care piața îl citește foarte repede: continuitatea echipei. Clienții care ne-au urmat de la Dentons știu că lucrează cu aceiași oameni, cu aceeași abordare. Asta nu se poate fabrica printr-o campanie de imagine; se transferă prin relații deja testate. Iar pentru clienții noi, dovada că o firmă tânără are „capacitatea de a rămâne” vine din coerența cu care răspunde unor mandate complexe – un dosar de reglementare ANRE bine condus sau o tranzacție multi-jurisdicțională dusă la capăt vorbesc mai convingător decât orice material de prezentare.

### - Unde se vad cel mai bine dificultățile unei case de avocatura aflate la început de drum?

**Mihuț-Ioan Radu:** Provocarea reală nu este, surprinzător, câștigarea încrederii clienților – aceea o duci cu tine. Dificultatea este să construiești simultan, în primele luni, toate straturile unei instituții: partea operațională, sistemele interne, brandul, recrutarea, în paralel cu livrarea unor mandate care nu așteaptă ca tu să te organizezi. Cel mai delicat echilibru este între viteza de creștere și păstrarea standardului de calitate. Când ai mandate intense de la bun început, tentația este să spui „da” la tot. Disciplina de a accepta doar ceea ce poți livra la nivelul promis este, cred, testul de maturitate al unei firme tinere. Noi am ales să creștem controlat, ca fiecare client nou să primească aceeași atenție ca cei pe care îi avem de ani de zile.

### - Cum a fost, concret, aceasta perioada de început și prin ce s-a remarcat primul semestru?

**Cosmin Roman:** A fost intensă, în sensul bun al cuvântului. Am intrat de la prima luna în mandate de energie pentru clienți internaționali – proiecte de regenerabile, stocare și hibrid – alături de lucrări de M&A, corporate, finanțări și achiziții publice. O bună parte dintre ele au fost continuarea firească a unor proiecte aflate deja în derulare, ceea ce ne-a permis să asigurăm clienților o tranziție fără nicio întrerupere. Faptul că investitori străini ne-au încredințat de la început dosare cu miza a fost prima și cea mai clară confirmare că direcția aleasă a fost corectă.

Semnele care contează cu adevărat sunt însă mai discrete: clienți care revin cu un al doilea mandat fără să mai întrebe de onorariu mai întâi, recomandări venite de la firme internaționale cu care colaborez, coeziunea unei echipe care a ales conștient să construiască ceva nou. Acestea sunt momentele în care îți dai seama că nu ai făcut doar un pas de carieră, ci ai pus bazele unei instituții.

II. Diferențiere, atuurile firmei și elementele de greutate

### - Prin ce vreți să fie recunoscută PRRF Law Firm în piața?

**Cristian Popescu:** Prin combinația dintre implicarea directă a partenerilor și specializarea sectorială. La noi, partenerul nu este o semnătură pe oferta, ci omul care lucrează efectiv pe dosar și care răspunde la telefon când

clientul are o urgență. Adăugați la asta o înțelegere profundă a câtorva industrii-cheie – energie, agrobusiness și corporate, în primul rând – și aveți, cred, semnatura noastră: un consultant juridic care vorbește limba afacerii clientului.

Promptitudinea și flexibilitatea sunt, pentru noi, consecințe firești ale structurii antreprenoriale, nu obiective separate. Când nu ai mai multe straturi ierarhice între client și decizie, reacția rapidă devine norma, nu excepția.

#### **- Care sunt atuurile care dau consistența firmei în această etapă de început?**

**Cristian Popescu:** Experiența partenerilor, în primul rând – peste douăzeci de ani de practică în zonele în care activăm, cu mandate care includ tranzacții și dosare de referință. Apoi, expunerea internațională: o bună parte din clientela noastră este străină, iar noi suntem obișnuiți să lucrăm la standardul așteptat de investitori din Turcia, spațiul CIS, statele baltice sau Europa de Vest.

Nu în ultimul rând, înțelegerea unor industrii pe care puține firme le acopera în profunzime. În energie, de pildă, nu discutăm doar despre contracte, ci despre mecanismul ALO din Ordinul ANRE 20/2025, despre regimul ATR sub noul cadru de licitații, despre cum se structurează un proiect hibrid solar plus baterii. Aceeași logică o aplicăm în agrobusiness: nu vorbim doar despre un contract de arenda, ci despre regimul juridic al terenului, despre subvenții și despre felul în care se structurează o tranzacție cu teren agricol sau o succesiune de business agricol. Acest nivel de specializare este greu de improvizat și el da greutate firmei.

#### **- În zona de M&A și corporate, prin ce se poate diferenția o firma nouă față de marile firme consacrate?**

**Cosmin Roman:** Prin proximitate și prin economia mandatului. Într-o tranzacție multi-jurisdicțională, clientul nu are nevoie de un aparat mare, ci de o echipă agilă care coordonează eficient consultanții din celelalte jurisdicții și care îi protejează atât interesul juridic, cât și calendarul și bugetul. Structura noastră de tip best-friends ne permite să asamblăm echipa potrivită pentru fiecare deal, fără costurile fixe ale unei rețele globale.

Diferența o face și pragmatismul. O firmă mare poate fi tentată să livreze analiză exhaustivă; clientul antreprenor vrea, de cele mai multe ori, răspunsul la întrebarea „se poate sau nu, și cu ce risc”. Noi suntem construiți să dam exact acel răspuns, fără să sacrificăm rigoarea care stă în spatele lui.

#### **- Ce apreciază cel mai mult clienții într-o firmă antreprenorială de avocatură?**

**Mihuț-Ioan Radu:** Accesul direct la partener și viteza deciziei. Clienții noștri sunt, în majoritate, oameni care iau decizii rapide într-un mediu dinamic; au nevoie de un consultant care se mișcă în același ritm. Flexibilitatea în raport cu dinamica tranzacției – capacitatea de a reaseza strategia când dealul se schimbă peste noapte – este, de asemenea, foarte prețuită.

Dar, dincolo de toate, cred că apreciază sentimentul că avocatul le este aliat, nu furnizor. Modul în care echipa se raportează la obiectivele clientului, asumându-le ca și cum ar fi ale ei, este ceea ce transformă un mandat punctual într-o relație de ani de zile.

#### **- Cât de mult contează, în agrobusiness și energie, ca avocatul să înțeleagă logica economică și investițională a industriei?**

**Cristian Popescu:** Este, de fapt, condiția de a fi util. În aceste domenii, cadrul juridic este doar jumătate din ecuație. Dacă nu înțelegi cum se construiește randamentul unui proiect fotovoltaic, cum funcționează un mecanism de sprijin precum Fondul pentru Modernizare sau cum afectează o modificare de tarif de racordare întregul business plan, riști să dai un sfat corect din punct de vedere juridic, dar inutil în practică.

În cazul meu, am avantajul unei duble perspective: pe lângă avocatură, operez o fermă în județul Mehedinți. Asta înseamnă că în agrobusiness nu privesc lucrurile doar din birou – știu ce înseamnă o subvenție APIA întârziată, cum se negociază un contract pe recoltă, ce presupune o succesiune de business agricol. Această înțelegere operațională schimbă fundamental calitatea consultanței.

## Tranzacții, energie, M&A și ariile cu activitate intensă

**- La doar câteva luni de la lansare, firma a fost deja implicată în tranzacții importante în energie. Ce tip de mandate aveți în această arie și cine le coordonează?**

**Cosmin Roman:** Mandatele noastre de energie acopera întreg ciclul de viață al unui proiect: de la racordare la rețea și aspectele de reglementare ANRE, până la structurarea achizițiilor și finanțarea proiectelor. Lucram pe regenerabile, pe stocare prin baterii și, tot mai des, pe proiecte hibride care combina producția solară cu stocarea – zona cea mai sofisticată a pieței în acest moment.

Tot mai mult, ne îndreptăm atenția și către proiectele operaționale – active deja în exploatare, care intra într-o nouă etapă de viață: refinanțări, optimizări contractuale, vânzări de portofolii și due diligence pe piața secundară. Pe măsura ce primul val de proiecte construite în România ajunge la maturitate, acest segment începe să prinda avânt și devine o sursă constantă de mandate, distinctă de proiectele greenfield.

Coordonăm personal o bună parte din aceste mandate, împreună cu ceilalți parteneri ai firmei. Am asistat recent un grup turc în securizarea unei finanțări de 32,6 milioane de euro pentru un proiect hibrid solar și baterii, lucram pe dosare delicate de reglementare legate de mecanismul de limitare operațională și de obligațiile de consolidare a rețelei, și suntem implicați în achiziții de proiecte de regenerabile. Implicarea directă a partenerului nu este un argument de marketing aici – în energie, complexitatea reglementară cere acest nivel de senioritate.

**- În ce măsură tranzacțiile din energie au devenit mai sofisticate în România?**

**Cosmin Roman:** Considerabil. Acum câțiva ani, discutăm preponderent despre proiecte fotovoltaice clasice. Astăzi, miza s-a mutat spre stocare, proiecte hibride, regimul activelor de stocare de sine statatoare și spre o reglementare în continuă mișcare. Trecerea la regimul de racordare bazat pe licitații, sub noile ordine ANRE, a adăugat un strat suplimentar de complexitate, la fel ca mecanismele de limitare operațională și implicațiile lor asupra costurilor de consolidare a rețelei.

Sofisticarea vine și din partea de finanțare. Investitorii nu mai cumpără doar un activ, ci un întreg model de venituri – care combina vânzarea de energie, servicii de sistem și mecanisme de sprijin. Avocatul trebuie să țină pasul cu această evoluție, altfel rămâne irelevant.

**- Ce caută investitorii străini când analizează active sau proiecte energetice în România?**

**Mihuț-Ioan Radu:** În ordinea pe care o observăm cel mai des: predictibilitatea de reglementare, parteneri locali solizi și viteza de execuție. Randamentul este, evident, premisa de la care pornesc, dar într-o piață emergentă predictibilitatea cadrului legal devine factorul decisiv. Un investitor poate accepta un randament puțin mai mic în schimbul certitudinii că regulile nu se vor schimba peste noapte într-un mod care îi distruge business case-ul. De aceea, rolul nostru depășește redactarea de contracte. Investitorul are nevoie de cineva care îi explică nu doar ce spune legea azi, ci și în ce direcție se mișcă reglementarea și ce riscuri trebuie alocate contractual. Aici, un partener local care înțelege atât litera legii, cât și dinamica instituțională, face diferența între o investiție reușită și una blocată.

**- Care sunt ariile de practică în care PRRF Law Firm are cea mai intensă activitate în acest moment?**

**Mihuț-Ioan Radu:** Energia și agrobusiness-ul sunt, în acest moment, cele două motoare ale firmei: energia, prin volumul de mandate de reglementare, stocare și proiecte hibride; agrobusiness-ul, prin consolidări, finanțări și tranzacții cu terenuri. Urmează M&A și mandatele de corporat și comercial conexe, achizițiile publice – în special în infrastructură și energie – și disputele de business law, care apar adesea ca prelungire firească a celorlalte arii.

Ceea ce ne bucura este ca aceste arii se alimentează reciproc: un client de energie devine client de M&A când vinde sau cumpără un portofoliu, iar un client de agrobusiness ajunge la noi pentru o finanțare sau o reorganizare. Specializarea sectorială creează relații, nu doar mandate punctuale.

#### **- Unde anticipați o intensificare a activității în următoarele 12–18 luni?**

**Cosmin Roman:** Ne așteptăm la o accelerare puternică în stocarea de energie și în proiectele hibride. Cadrul de reglementare se așază treptat, mecanismele de sprijin devin mai clare, iar capitalul disponibil este considerabil. Pe măsura ce portofoliile de regenerabile se maturizează, va crește și volumul de M&A în energie – consolidări, intrări și ieșiri de investitori.

În agrobusiness, anticipăm o intensificare a consolidărilor și a tranzacțiilor de finanțare, pe măsura ce fermierii români devin actori mai capitalizați. Iar pe partea de investiții străine directe, noul cadru de screening va genera, inevitabil, un volum de lucru de avizare și structurare. Factorul comun care alimentează toate acestea este apetitul de investiții într-o Românie care rămâne, în pofida volatilității regionale, o destinație atractivă.

De asemenea, anticipăm o creștere a investițiilor din Turcia și Ucraina în România în multiple sectoare economice, nu numai infrastructura, renewables sau defence, dar și în alte sectoare precum materiale de construcții, producerea diverselor componente industriale, food, etc.

#### **- Cum se vede dinamica pieței M&A din poziția unei firme lansate recent, dar deja implicate în mandate tranzacționale?**

**Mihuț-Ioan Radu:** Se vede o piață rezilientă. În ciuda incertitudinilor regionale, fluxul de tranzacții s-a menținut activ în energie, real estate, industrie și tehnologie, iar investitorii străini continuă să fie un motor important. Din poziția unei firme tinere, această dinamică este de fapt un avantaj: ne permite să demonstrăm rapid, prin mandate concrete, ceea ce alte firme noi pot doar promite.

Faptul că am fost implicați de la început în tranzacții cu componenta internațională ne-a poziționat exact acolo unde voiam să fim – printre firmele pe care un investitor le ia în calcul atunci când are nevoie de viteză, specializare și acces direct la decident.

## **Agrobusiness, corporate și lucrul cu antreprenorii**

#### **- Ce tip de probleme juridice domina acum sectorul de agrobusiness?**

**Cristian Popescu:** Vedem în paralel mai multe valuri. Pe de o parte, consolidări și investiții în capacități de producție – fermele românești cresc și au nevoie de structuri juridice pe măsura. Pe de altă parte, finanțările au devenit mult mai prezente, ceea ce aduce cu sine garanții, și o atenție sporită la guvernanța. Tranzacțiile cu terenuri agricole rămân, evident, o constantă, cu specificul lor de reglementare. La toate acestea se adaugă, în acest moment, presiunea pe lichiditate: după trei ani grei pentru sector, multe ferme se confruntă cu probleme de cash-flow, cu restructurări de credite și cu renegocieri ale contractelor de finanțare.

Succesiunile de business sunt o temă tot mai vizibilă: prima generație de antreprenori agricoli postdecembriști ajunge la momentul transferului către generația următoare, iar asta ridică întrebări complexe de structurare, de control și de fiscalitate. Și, inevitabil, acolo unde sunt mize mari apar și dispute – pe contracte, pe subvenții, pe relații între asociați.

#### **- Cum se schimbă nevoile juridice ale antreprenorilor români din agricultura pe măsura ce companiile lor devin mai sofisticate?**

**Cristian Popescu:** Trecerea este de la consultanța reactivă la consultanța strategică. Acum zece ani, fermierul

venea la avocat când avea o problema punctuală – un contract, un litigiu. Astăzi, antreprenorul agricol matur gândește în termeni de structura de grup, de optimizare a guvernării, de pregătire pentru intrarea unui investitor sau a unui finanțator.

Pe măsura ce devin mai capitalizați și mai vizibili, acești antreprenori ajung să fie analizați de bănci, de fonduri, de parteneri internaționali – și au nevoie ca lucrurile să fie în ordine: documente corporative impecabile, acorduri între asociați clare, o poveste juridică pe care un investitor o poate parcurge fără surprize. Rolul nostru este să îi aducem la acest nivel de maturitate înainte ca piața să le-o ceară.

### **- În drept corporativ, care sunt cele mai frecvente teme pe care le vedeți?**

**Cristina Florea:** Guvernarea și acordurile între asociați sunt în prim-plan. Multe companii românești ajung la momentul în care fondatorii trebuie să așeze formal modul în care se iau deciziile, cum se protejează controlul și cum se gestionează un eventual blocaj între asociați. Intrarea unor investitori – și, corelat, mecanismele de tip drag-along, tag-along, clauzele de exit – este o altă temă recurentă.

Reorganizările și maturizarea procesului decizional completează tabloul. Pe măsura ce afacerile cresc, structurile gândite la înființare devin insuficiente, iar noi suntem chemați să le reconstruim astfel încât să susțină ambiția companiei. Este, în fond, munca de a transforma o afacere de antreprenor într-o instituție durabilă.

## **Echipa, cultura internă și modul de lucru**

### **- Cum ați gândit echipa PRRF Law Firm și ce contează mai mult la început: specializarea sau capacitatea de a acoperi inteligent mai multe zone?**

**Cristian Popescu:** Am căutat un echilibru. Avem nevoie de specialiști în zonele noastre de greutate – energie, M&A, agrobusiness –, dar la o firmă de treisprezece avocați rigiditatea ar fi o slăbiciune. De aceea, profilul care ni se potrivește este al avocatului solid tehnic, dar versatil, capabil să treacă inteligent de la un dosar de reglementare la o tranzacție și să înțeleagă contextul de afacere al ambelor.

La început, capacitatea de a acoperi inteligent mai multe zone cântărește, sincer, ceva mai mult – pentru că o firmă tânără trebuie să fie agilă. Pe măsura ce creștem, vom adânci specializarile. Dar fundamentul rămâne același: avocați cu o etică a muncii ireproșabilă și cu apetit pentru responsabilitate.

### **- Ce fel de cultura profesională vreți să construiți?**

**Cristian Popescu:** O cultură în care relația directă cu clientul și asumarea responsabilității sunt valori centrale, nu vorbe pe un perete. Vreau ca fiecare avocat din firmă, indiferent de senioritate, să simtă că mandatul este al lui și să își asume rezultatul. Rigoarea tehnică este premisa de la care nu negociem – la noi, un document iese pe ușă doar când este impecabil.

Formarea avocaților tineri ocupă un loc esențial. Am beneficiat, la rândul meu, de mentori care m-au format la PNSA și la Dentons, și consider o datorie să transmit mai departe. O firmă se construiește pe oameni; dacă reușim să formăm o generație de avocați care gândesc independent și care înțeleg afacerea clientului, atunci am construit ceva durabil.

### **- Care au fost cele mai intense momente de satisfacție din această primă jumătate de an?**

**Cristian Popescu:** Sunt mai multe straturi de satisfacție. Cel imediat ține de mandatele câștigate și de reacția clienților – momentul în care un investitor străin îți încredințează un dosar de zeci de milioane de euro la doar câteva luni de la lansare este o validare puternică.

Dar satisfacția cea mai profundă, recunosc, este de alta natură: coeziunea echipei și libertatea de a construi exact firma în care credem. Sunt dimineți în care îmi dau seama că fiecare decizie – de la oamenii cu care lucrăm până la

valorile pe care le punem în practică – ne aparține integral. Acea este confirmarea, mai presus de orice cifră, ca decizia de a porni pe cont propriu a fost cea corectă.

## **Parcurs profesional și proiecție pe termen lung**

### **- Privind înapoi, ce a adus fiecare etapă – PNSA și Dentons – în formarea dumneavoastră?**

**Cristian Popescu:** Fiecare etapă a adăugat un strat. La PNSA am rafinat rigoarea tehnică și am învățat ce înseamnă excelența într-un mediu de avocatură de business de top – acolo s-a așezat disciplina de a nu livra niciodată un produs incomplet. Dentons mi-a adus dimensiunea internațională și complexitatea: lucrul în mandate transfrontaliere, coordonarea cu echipe din alte jurisdicții, înțelegerea modului în care funcționează o platformă globală.

Privind retrospectiv, am păstrat de la fiecare câte un reper esențial. De la PNSA, exigența față de calitate. De la Dentons, viziunea de ansamblu și standardul internațional. Le regasesc astăzi în ADN-ul PRRF – o firmă care vrea să combine rigoarea unei case mari cu agilitatea uneia antreprenoriale.

### **- Pornirea propriei firme schimbă raportarea la profesie. Cum simțiți această schimbare?**

**Cristian Popescu:** Rămân, în primul rând, avocat – aici nu există compromis. Placerea de a desface un nod juridic complicat, de a structura o tranzacție, este motivul pentru care am intrat în această profesie și nu s-a stins. Dar rolul s-a extins, inevitabil, spre zona de antreprenor și de constructor de instituție.

Acum gândesc nu doar la dosarul de pe masă, ci la oamenii din firmă, la cultura pe care o așezăm, la direcția în care creștem. Este o responsabilitate mai largă și, sincer, una mai grea decât a anticipat. Dar este și profund satisfăcătoare – pentru că pentru prima dată construiesc ceva care îmi va supraviețui ca avocat.

### **- Care este ambiția realistă pentru PRRF Law Firm?**

**Cristian Popescu:** O platformă multidisciplinară de business law, ancorată – cel puțin pentru moment – în câteva specializări sectoriale foarte puternice. Nu vrem să fim o firmă de nișă care face un singur lucru, oricât de bine; dar nici nu aspirăm să imităm marile firme generaliste. Ambiția realistă este să fim firma la care un investitor se gândește atunci când are un mandat complex, cu componenta internațională, în energie, agrobusiness sau M&A. Cu alte cuvinte, vrem să concurăm constant – și să câștigăm – în mandate de greutate, fără să pierdem ceea ce ne diferențiază: implicarea partenerului și viteza de reacție. Aceasta este poziționarea pe care o construim deliberat.

### **- Urmând logica evoluției dumneavoastră – PNSA în 2016, Dentons în 2021, propria firmă în 2026 – unde se vede Cristian Popescu peste alți 5 ani?**

**Cristian Popescu:** Peste cinci ani, mi-aș dori ca PRRF să fie o firmă consolidată, recunoscută ca un reper, cu o echipă crescută organic și cu o nouă generație de avocați formați în interior, gata să preia mandate importante. Nu mă interesează creșterea de dragul cifrelor, ci o creștere care păstrează standardul și cultura pe care le așezăm acum.

Cât despre mine, sper să mă regasesc în rolul pe care îl prefer: cel de avocat care încă lucrează efectiv pe dosarele importante, dar care a reușit să construiască o instituție capabilă să funcționeze și să crească dincolo de fondatorii ei. Dacă peste cinci ani PRRF va fi o firmă careia clienții îi încredințează cele mai complexe mandate, iar avocații tineri vor visa să lucreze la PRRF, atunci voi ști că am construit exact ce mi-am propus în ianuarie 2026.