

Dupa mai bine de un deceniu în care a pus în lumina performanțele avocaturii de business, BizLawyer se reinventeaza radical: o platforma construita de la zero, care conecteaza informația, profesioniștii, tranzacțiile, recrutarea și oportunitățile, transformând jurnalismul orientat spre avocați și activitatea lor într-un instrument de lucru pentru întreaga piață

BizLawyer

Dupa mai bine de zece ani în care a urmarit și prezentat performanțele avocaturii de business din România, BizLawyer intra într-o noua etapa. Platforma a fost reconstruita de la zero și va deveni mai mult decât o publicație sau o "vitrina" pentru firmele locale: va fi un instrument profesional și editorial, dezvoltat pentru avocați, firme, clienți, investitori și pentru cei care urmaresc piața juridica în conexiune cu piețele de tranzacții și bani. Vom privi economia din perspectiva avocaților de business.

Schimbarea nu privește doar designul site-ului. Ea marcheaza o schimbare de filosofie, de arhitectura și de ambiție.

Timp de peste un deceniu, BizLawyer a adus în prim-plan mandatele, tranzacțiile, echipele și profesioniștii care au construit avocatura de business din România. Am oferit vizibilitate unei piețe care avea nevoie sa fie mai bine cunoscuta și conectata la mediul economic. Am urmarit evoluția firmelor locale, apariția unor noi generații de parteneri și dezvoltarea unor arii de practica tot mai sofisticate.

Aceasta misiune ramâne. Dar nu mai este suficienta.

Piața juridica s-a schimbat, iar nevoile profesioniștilor s-au diversificat. Informația trebuie gasita rapid, filtrata, conectata și folosita. Firmele au nevoie de instrumente pentru comunicare, recrutare și dezvoltarea relației cu piața. Avocații vor sa urmareasca tranzacții, mandate și tendințe. Clienții cauta mai mult decât un nume cunoscut: vor sa identifice experienta concreta, specialistul potrivit și echipa care înțelege sectorul lor. Noul BizLawyer este construit pornind de la aceste realități.

O platforma reconstruita de la zero

Nu pregatim o simpla actualizare și nici o schimbare cosmetica. Am dezvoltat un produs editorial și profesional *cu o arhitectura complet noua*, capabil sa organizeze informația despre piața avocaturii și sa creeze legaturi între firme, profesioniști, clienți, mandate, tranzacții, arii de practica și conținut editorial.

Cititorii își vor putea crea un cont, personaliza newsletterul în funcție de domeniile urmarite și primi alerte atunci când apare o informație despre o anumita firma, un avocat, o tranzacție sau o arie de practica. Arhiva BizLawyer va deveni mai ușor de cercetat, iar articolele publicate de-a lungul anilor vor fi integrate într-un sistem care scoate la suprafața contextul și conexiunile dintre proiecte și profesioniști.

Pentru firmele de avocatura, noua platforma va însemna mai mult decât expunere editoriala. Va crea un cadru în

care activitatea, expertiza, echipele și proiectele lor pot fi prezentate coerent și actualizate în timp. Pentru cititori, informația va deveni mai ușor de comparat și de folosit în documentare, selecție sau analiza.

DealWatch: tranzacțiile, urmarite sistematic

Una dintre componentele centrale va fi DealWatch, secțiunea dedicată tranzacțiilor. Obiectivul este construirea unei imagini mai clare asupra activității tranzacționale: operațiunile anunțate, sectoarele implicate, tipurile de tranzacții, firmele de avocatură și consultanții care au lucrat la acestea.

DealWatch va permite urmărirea pieței pe perioade, industrii și categorii de operațiuni. Pe baza informațiilor colectate și verificate, BizLawyer va publica rapoarte, sinteze și clasamente privind activitatea tranzacțională și poziționarea profesioniștilor implicați.

Nu vrem o simplă succesiune de anunțuri, ci o imagine asupra celor care construiesc piața, sectoarelor în care se concentrează mandatele, fluxurilor de capital și echipelor juridice implicate în proiectele care influențează economia.

Un director profesional construit în jurul experienței

Directorul firmelor de avocatură va fi extins și reorganizat. Profilurile firmelor și ale avocaților vor reuni informații despre ariile de practică, experiența profesională, proiectele relevante, recunoașterile internaționale, materialele editoriale și datele de contact.

Aceste profiluri nu vor fi simple pagini de prezentare. Ele vor fi conectate cu articolele, mandatele, tranzacțiile și domeniile în care profesioniștii sunt activi. Cititorii vor putea identifica mai ușor specialistul potrivit și vor putea transmite solicitări direct către firma sau avocatul cautat.

În centrul platformei vor rămâne oamenii care construiesc piața juridică. Managing Partnerii firmelor partenere vor avea un spațiu distinct chiar pe prima pagină, iar echipele și avocații cu activitate profesională și editorială vizibilă vor beneficia de profiluri mai bine documentate și legate direct de proiectele în care sunt implicați.

LegiTeam, evenimente și educație profesională

Recrutarea va primi un spațiu mai amplu prin LegiTeam, zona care va reuni oportunitățile de carieră, prezentările firmelor ca angajatori și informațiile utile avocaților, studenților și tinerilor profesioniști. Firmele își vor putea prezenta pozițiile disponibile, echipa, cultura organizațională și proiectele.

Vom dezvolta și o zonă dedicată evenimentelor și educației profesionale. Webinarile, conferințele și întâlnirile de specialitate vor putea fi promovate și organizate prin platformă, iar înregistrările și materialele relevante vor rămâne disponibile într-o bibliotecă proprie. Conținutul valoros va putea fi consultat și după încheierea evenimentului.

O punte către piețele internaționale

Ediția în limba engleză va fi extinsă pentru firmele și profesioniștii care vor să comunice mai eficient cu investitori, companii, consultanți și corespondenți internaționali. Tranzacțiile, proiectele și evoluțiile echipelor din România trebuie să ajungă rapid și într-o formă relevantă la publicul din afara țării.

Revenim astfel la o formulare prin care **Financial Times** a descris rolul BizLawyer, la începutul evoluției sale: „*The website www.bizlawyer.ro acts as a bridge between the Romanian Legal community and those of other*

countries”.

Aceasta idee de punte devine din nou centrala. Noul BizLawyer va conecta piața românească de avocatura cu publicul internațional, dar și cu propriile sale informații și oportunități. Va lega conținutul editorial de date, profesioniștii de proiecte, firmele de potențiali clienți și angajatori, iar evoluțiile locale de tendințele internaționale.

O echipa mai mare pentru un proiect mai ambițios

O platforma cu asemenea obiective nu poate fi susținută doar prin tehnologie. Noul BizLawyer va fi deservit de o echipa mai mare, care va reuni competențe editoriale, de cercetare, analiza, produs și dezvoltare digitală. Calitatea informației, verificarea datelor și relevanța instrumentelor vor rămâne criteriile după care vom construi fiecare secțiune.

După mai bine de zece ani, nu renunțăm la ceea ce a făcut BizLawyer cunoscut. Construim mai departe. Pastrăm jurnalismul orientat spre avocatura de business, atenția acordată profesioniștilor și capacitatea de a aduce în lumina performanțele pieței. Dar adăugăm o nouă dimensiune: utilitatea directă.

Ambiția noastră este ca BizLawyer să devină un instrument folosit zi de zi, un reper pentru documentare și un spațiu în care piața își poate vedea mai clar propriile evoluții. Un produs inovator prin modul în care conectează informațiile, util prin funcțiile pe care le oferă și greu de ocolit pentru cei care vor să înțeleagă avocatura de business din România.

BizLawyer se schimbă pentru că piața s-a schimbat. Iar următorul capitol nu va fi doar despre cum este prezentată această piață, ci despre cum poate fi ajutată să comunice, să se conecteze și să crească.

Va dam întâlnire, într-o altă formula, saptămâna viitoare.