

Popescu & Asociații - puternica, stabila și recunoscuta după primul an de activitate | Octavian Popescu, Partener Coordonator: Din punct de vedere al business-ului, 2019 ne-a surprins plăcut, depășindu-ne așteptările și prognozele, în termeni financiari, de volum și complexitate a mandatelor. Vad un an 2020 cu creștere

POPESCU & ASOCIAȚII
societate de avocați



Popescu & Asociații, firma cu efective de 21 de avocați, înființată anul trecut și coordonată de Octavian Popescu, fost partener la Mușat & Asociații, a avut un prim an surprinzător de bun, în care a depășit semnificativ estimările în ceea ce privește volumul de activitate și notorietatea portofoliului de clienți, primind totodată și recunoaștere din partea unor ghiduri juridice prestigioase, precum IFLR 1000 sau Benchmark Litigation.

”Cu zâmbetul pe buze spun astăzi ca tabloul general arată foarte bine”, a declarat coordonatorul **Popescu & Asociații**, într-o discuție purtată zilele trecute cu redactorii **BizLawyer**.

”Am încredere în oamenii cu care am pornit la drum și în echipa pe care o am alături, în experiența și capacitățile fiecărui avocat. În 2019 ne-am pastrat calitatea de avocați ai unor jucători importanți pentru care am activat și în ultimii 10 ani. În mod cert, pe lângă relația de afaceri este o mare bucurie și onoare să vezi ca, fără excepție, clienții cu care ai lucrat în trecut îți sunt alături și în prezent și au încredere în rezultat doar alături de tine”, a nuanțat **Octavian Popescu**.

El spune că, în 2020, se vor vedea, cu siguranță, roadele muncii din ultimele 12 luni, în termeni de vizibilitate și reputație, datorită implicării în mandate pentru nume sonore pe piața din România și în proiecte de amploare, care vor schimba peisajul economic. *”Vad un an 2020 cu creștere, prin prisma mandatelor în care suntem angajați în acest moment, cu un avânt ce vine din PPP, fuziuni și achiziții, zona de imobiliare, dreptul concurenței, insolvențe și restructurări, alături de litigii și dreptul penal al afacerilor, cu accent deopotrivă pe dosare penale majore și chestiuni ce țin de mecanisme de conformitate și prevenție”*, a arătat avocatul.

Mai multe despre proiectele firmei, echipa și planuri de viitor, în interviul pe care **Octavian Popescu**, coordonatorul firmei **Popescu & Asociații**, l-a acordat publicației noastre.

* * * * *

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

BizLawyer: [Am scris, la începutul anului trecut despre înființarea noii firme](#) și aspirațiile fondatorilor în primul an de activitate. Cum arata tabloul general acum? Ce arii au asigurat în aceasta perioada cel mai mare volum de activitate al firmei? Din ce tip de proiecte au venit cele mai mari venituri în primul an?

Octavian Popescu: 2019 fost un an bun, surprinzător de bun, aș putea spune: am depășit semnificativ estimările în ceea ce privește volumul de activitate, notorietatea portofoliului de clienți și să fim recunoscuți ca avocați de referință în România, potrivit clasamentelor *IFLR 1000* și *Benchmark Litigation*. Prin urmare, cu zâmbetul pe buze spun ca tabloul general arata foarte bine.

Noi am mizat încă de la început pe ariile dezvoltate, cu potențial de creștere, precum litigii, drept penal, restructurări și insolvențe, concurența și antitrust și financiar-bancar, domenii care generează și vor aduce business și în perioada următoare.

De asemenea, am acordat și acordam și în prezent o atenție deosebită și investim în toate aspectele legale privitoare la prevenție și conformitate în domeniul dreptului penal al afacerilor, principalele noastre avantaje fiind cunoașterea solidă a reglementărilor locale, împreună cu abilitatea de a consilia clienții să înțeleagă care sunt riscurile și de a reduce impactul pe care îl poate avea nerespectarea reglementărilor asupra tranzacțiilor și a operațiunilor cotidiene.

O surpriza frumoasă a fost zona de construcții și imobiliare, care a generat un volum important de business în ultimele 12 luni. Cu titlu de exemplu, în prezent asistăm unul dintre cei mai mari retaileri din România pe parcursul extinderii rețelei sale de magazine și în legătura cu achiziția altor concurenți pe piața din România, dar și expansiunea în România a dezvoltatorilor imobiliari consacrați la nivelul Bucureștiului și a zonei sale metropolitane.

Un foarte mare avânt a avut și zona de PPP, în 2019, pentru noi, participând în calitate de consultant, ca regula, pentru investitorul privat, dar și pentru autoritatea publică, la dezvoltarea unor importante proiecte de infrastructură și dezvoltare urbană, fie ca vorbim de exemplu de Proiectul Mogoșoaia (parteneriat public-public și asociere de autorități contractante pentru realizarea *inter alia* a unor noi unități educaționale, unui campus universitar, unui cluster de cercetare, dezvoltare și inovare, precum și a unor funcțiuni urbanistice accesorii acestora), fie de Proiectul imobiliar de dezvoltare urbană din zona Antiaeriana a Municipiului București unde asigurăm asistența unui important grup de investitori privați în participarea la cea mai mare dezvoltare urbană coordonată de o autoritate publică în ultimii 30 de ani, sau chiar asistarea UAT-urilor din zona Valea Prahovei, în legătura cu derularea celui mai complex proiect de realizare a autostrazii București-Brașov și a centurilor ocolitoare pentru Stațiunile turistice din Valea Prahovei, dar și cu privire la realizarea proiectului pilot de optimizare urbană și realizarea ansamblului Park & Ride din zona.

În mod evident, însă, activitatea noastră actuală și-a menținut intensitatea și în reprezentarea unor cazuri penale importante, litigii comerciale și administrative, diverse practici de concurență neloială și probleme de ajutor de stat, fraude informatice, restructurări și insolvențe, GDPR, precum și furnizarea de soluții adaptate pentru restructurarea activității operatorilor economici, soluționarea a numeroase litigii între acționari, etc.

Cât de greu este pentru o firma de avocatura aflata la început de drum sa concureze cu firmele full service, care au echipe sudate și sunt de mai mult timp pe piața? Câți clienți aveți în primele 3 luni și cu ce procent s-a marit numărul acestora astazi?

Analizand întrebarea punct cu punct, tentația este de a raspunde simplu: este foarte ușor, de vreme ce echipa este sudata, lucrând, în mare parte, împreuna de peste 10 ani. Acum, în termeni mai largi, **Popescu & Asociații** a început ca *full-service law firm* pentru a acoperi toate nevoile juridice ale partenerilor noștri tradiționali cu care lucram de vreme îndelungata pe multe arii de practica. Prin urmare, sub acest aspect, nu am întâmpinat nicio dificultate.

Nu poate fi exclusa *ab initio*, însa, prejudecata derivata din percepția ca o firma de avocatura noua nu poate acoperi toate ariile de practica la fel de bine precum cele mai vechi. Noi am avut noroc sub acest aspect, prin prisma faptului ca suntem aceeași echipa de avocați de multa vreme, am lucrat împreuna și în trecut și deci am surclasat potențiale astfel de inconveniente prin longevitatea echipei care a transgresat forma de organizare profesionala. Cred cu tarie ca cei mai importanți sunt avocații care compun echipele, experiența acestora, expunerea, implicarea în chestiuni juridice complexe și unice, pe alocuri.

Astazi, serviciile juridice au un profund caracter personalizat și, dincolo de numele societăților de avocatura, companiile aleg oamenii cu care sa lucreze, în care au încredere și pe care se pot baza, indiferent de umbrela sub care activeaza. Societațile de avocați sunt societăți de persoane, unde persoana și calitatea avocatului conteaza enorm în relația de afaceri.

Nu am simțit niciun moment ca suntem într-un dezavantaj din acest punct de vedere pentru ca am încredere în oamenii cu care am pornit la drum și în echipa pe care o am alaturi, în experiența și capabilitățile fiecărui avocat. Sunt bucuros ca toate cele de mai sus s-au confirmat prin activitatea derulata și în 2019, pastrând calitatea de avocați pentru importanții jucatori pentru care am activat și în ultimii 10 ani. În mod cert, pe lângă relația de afaceri este o mare bucurie și onoare sa vezi ca, fara excepție, clienții cu care ai lucrat în trecut îți sunt alaturi și în prezent și au încredere în rezultat doar alaturi de tine.

În alta ordine de idei însa, dupa un an constat cu bucurie și faptul ca portofoliul de proiecte a crescut și cu clienți noi, care au avut nevoie de inputul echipei noastre, fie în partea de consultanța, fie în cea de litigii.

[Citește și](#)

→ [Alice Radu, General Legal Counsel pentru România și Bulgaria în cadrul Grupului Bosch: Avem în plan proiecte pe partea de Corporate, M&A și Real Estate, apro](#)
[ce tip de proiecte apeleaza Bosch la consultanța juridica externa și cum sunt selectați avocații cu care colaboreaza](#)

-

Câți avocați are firma în acest moment? La începutul anului trecut estimați ca veți ajunge la efective de 20 de avocați dupa primul an de activitate. Ce tip de avocați aveți în echipa și va propuneți sa atrageți în firma, pe viitor – ma refer la senioritate, competențe, domenii de practica? Care ar fi dimensiunile ideale pentru firma pe care o coordonați?

Popescu & Asociații are 21 avocați în prezent, dintre care 4 parteneri, specializați în arii cheie de practica precum fuziuni și achiziții, PPP, litigii, dreptul penal al afacerilor, imobiliare, concurența, drept comercial și corporativ, proprietate intelectuală și GDPR, restructurări și insolvențe.

Planurile noastre de viitor nu sunt neapărat condiționate de numărul de avocați al firmei, ci mai degrabă de competențele acestora, pe care punem cel mai mare preț (un avocat dedicat și cu know-how-ul corespunzător are aptitudinea de a fi de 2 - 3 ori mai eficient). Nu avem o cifră magică la care vrem să ajungem și nici nu cred că există „*un număr perfect de avocați*” pentru tipul acesta de activitate. La fel ca la Londra sau la New York, și la București, într-o firmă serioasă, numărul total de avocați este conjugat cu numărul coordonatorilor ariilor de practică.

Avem deopotrivă avocați cu experiența de peste 15 ani și tineri cu potențial fantastic, atât de dezvoltare personală și profesională, cât și a firmei, ca tot unitar. Noi oferim avocaților un cadru contemporan, în care să dobândească și să-și îmbogățească experiența, unde inițiativele, comunicarea deschisă și dorința de autodepășire sunt încurajate la maximum.

Foarte probabil vom face recrutări pe parcursul anului, în funcție de nevoile interne, de cerințele pieței și ale clienților. Toate detaliile punctuale legate de senioritate, competența, domeniul de practică și/ sau abilitați vor fi făcute publice pe site-urile specializate, de profil și pe pagina noastră de *LinkedIn*, pe care va încurajez să o urmăriți pentru a afla cele mai noi știri despre **Popescu & Asociații**. Trecând însă peste acest aspect, pot spune că întotdeauna am cautat avocați care să împartășească aceeași determinare cu a noastră în a face profesia.

Ce tip de clienți aveți azi în portofoliu, care este profilul acestora? Și care ar fi raportul clienți străini clienți români? Va adresați mai degrabă clienților mari, corporații și multinaționale, bănci, fonduri de investiții și private equity, sau aveți în portofoliu și firme de talie medie, care au proiecte ce necesită asistența unor avocați cu experiență?

Ne adresăm atât companiilor locale, cât și internaționale, inclusiv fonduri de capital privat și instituții financiare care au proiecte în lucru ce necesită asistența juridică a unor avocați cu expunere în mandate și dosare ce au componenta transfrontalieră, fără să neglijăm potențialul antreprenorilor locali, sau al unor companii de talie medie, ce au nevoie de un consultant juridic pentru o bună funcționare a activității de zi cu zi.

Portofoliul de clienți este compus în prezent din companii active în domeniul precum financiar-bancar, construcții și imobiliare, energie, media, industria farmaceutică, telecom, retail sau transporturi. Avem experiența și resursele necesare pentru a gestiona mandate complexe, fiind suficient de activi în domeniul precum fuziuni și achiziții, corporat și comercial, imobiliar, concurența, litigii și drept penal. Ne propunem să ne construim și completăm portofoliul de clienți axându-ne pe calitatea prestației avocațiale pe care o livram și pe experiența avocaților pe care îi avem în echipă.

[Intra pe portalul de concurență pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din această arie de practică](#)

Ați reușit, încă din primul an, să intrați în topurile publicațiilor internaționale de profil și asta, fără îndoială, datorită brandurilor personale/profesionale puternice ale fondatorilor. Ce așteptări aveți în 2020 în termeni de vizibilitate și reputație?

Da, într-adevar, așa este. Am intrat în topuri încă din primul an. Marturisesc însă fara falsa modestie ca acestea erau și așteptările noastre. Cel puțin în previziunea noastră era un parcurs normal față de persoanele avocaților, activitatea derulată și confirmată de clienții noștri, dar mai ales față de reușitele profesionale care ne onorează în egala masura.

Din aceasta perspectiva cred ca se impune sa multumesc mai înainte de toate clienților noștri care ne-au recomandat și au confirmat o data în plus calitatea serviciului avocațial prestat de colegii mei.

Este cert ca ranking-urile firmei în directoarele juridice se datorează și brandurilor personale și notorietății fiecărui avocat fondator. Și în cazul nostru s-a verificat acest aspect, fiecare dintre partenerii fondatori fiind cunoscuți și recunoscuți pe piața din România și deopotrivă vizibili datorita implicării în mandate numeroase și reprezentative. De exemplu, **Dana Bivol** a gestionat în ultima decada dosare complexe de litigii, insolvența și restructurari, drept bancar și concurența. **Loredana Popescu** este unul dintre cei mai experimentați avocați de drept corporativ, civil și administrativ, cu peste 15 ani de experiența în domeniu. **Adrian Chirvase** s-a remarcat prin soluționarea a numeroase dosare penale sensibile, cu mize importante, care implica oameni de afaceri, politicieni și companii de renume.

În plan secund, însă, știm cu toții ca directoarele au secțiuni distincte pentru avocați, ca individuals și pentru firme de avocatura, luând în calcul tranzacții pe care firma de avocatura le gestionează, numărul acestora, valoarea, amploarea/complexitatea și impactul pe care acestea îl au pe piața din România și regionala, precum și feedback-ul clienților. Noi am pornit încă din primul an de activitate cu un volum consistent de mandate și dosare în diverse arii de practica și sunt convins ca acestea au stat la baza includerii în clasamente. De asemenea, avem și cultivăm o relație excelentă cu partenerii noștri - denumiți în mod tradițional clienți - care ne recomanda ca firma de avocatura pe care se pot baza întotdeauna, pentru asistența într-o gama largă de chestiuni juridice din diverse arii de practica.

Un brand personal care nu e susținut de activitate și de recomandările clienților nu va reuși niciodată sa treacă de cercetarea riguroasă a directoarelor pentru a include în clasamente societatea de avocatura, în cadrul careia activează. În 2020 se vor vedea, cu siguranța, roadele muncii din ultimele 12 luni, în termeni de vizibilitate și reputație, datorita implicării în mandate pentru nume sonore pe piața din România și în proiecte de amploare care vor schimba peisajul economic. Sunt încrezător în clasamentele care se vor publica în prima parte a acestui an pentru ca știu ca vor oglindi în mod obiectiv activitatea și ne vor rasplati eforturile.

Care au fost neîmplinirile primului an de activitate? Unde mai aveți de lucrat și ce va propuneți sa îmbunătățiți în 2020?

Grea întrebare. Sunt câteva, însă cele mai importante surse le-am surclasat; din fericire, am avut șansa de a ne alege unii pe alții atunci când am pornit la drum în noua formula, ceea ce ne-a ferit de neîmpliniri, în termeni de gestionare a business-ului. Vreau sa subliniez ca din acest punct de vedere nu suntem la început de drum; avem cel puțin experiența ultimilor 10-15 ani, în care fiecare avocat fondator a condus echipe de avocați, a crescut business-uri (atât ale societății de avocatura în care a activat, cât și ale companiilor pe care le-a consiliat și reprezentat), a atras noi clienți în portofoliu și a contribuit la maximizarea profitului. În fapt, noutatea este legata numai de numele societății, la care putem adauga, ca plus, ca motor de creștere, entuziasmul noului început, energia și încrederea pe care fiecare fondator și avocat care face parte din echipa a avut-o și o are în potențialul de creștere al **Popescu & Asociații**.

Aș îndrăzni sa spun ca mai putem îmbunătăți tot ce ține de partea operațională și administrativă. Aici nu am avut de fiecare data un *flow* perfect și sunt aspecte de care ne ocupăm și pe care le perfecționăm în acest moment. De asemenea, în 2020 vom lucra mai mult la partea de branding, reputație, employer branding, prezența în online și offline, susținerea și implicarea în cauze sociale, pentru ca atât clienții, avocații, studenții, presa, piața în general, sa

aiba o imagine mult mai clara asupra identitații noastre, ce facem, care sunt capabilitățile noastre și planurile pe termen mediu și lung și cum putem contribui la un mediu juridic și economic sanatos în România anului 2020.

Care credeți ca sunt acum atuurile Popescu & Asociații pe o piața concurențială cum este cea a avocaturii de business? Ați atins maturitatea?

Cred ca astazi nu poți exista/rezista în piața avocaturii de business fara a respecta milimetric criteriile ce țin de excelența juridică, orientarea către client și servicii de calitate. Fara toate acestea nu poți exista pe o piața atât de competitivă cum este cea a avocaturii de business. Cred însă ca principalul avantaj într-o astfel de competiție este sa ai o **ECHIPĂ SOLIDĂ ȘI ÎNCHEGATĂ** care funcționează ca un tot unitar. Un astfel de business care nu se axează pe oameni nu poate avea viitor, va eșua, mai devreme sau mai târziu, iar pe piața din România avem foarte multe exemple care pot confirma cu ușurință acest lucru. Așa cum spuneam mai devreme, noi am fost norocoși ca ne-am putut alege unii pe alții, în baza experienței, a abilităților profesionale și valențelor personale. Și în cazul nostru (cum este și pentru orice client serios) alegerea avocaților a fost *intuitu personae*.

La **Popescu & Asociații**, fiecare avocat este o parte importantă a afacerii noastre și este apreciat pentru cunoștințele și potențialul sau, pentru abilitățile sale personale și pentru capacitatea sa de a aduce valoare. Fiecare avocat este un atu important și tocmai de aceea apreciem foarte mult stabilitatea și direcția în care intenționează sa se dezvolte.

INTEGRITATEA este cea care ne definește ca indivizi și ca societate de avocatura. Într-o perioadă în continuă mișcare, în care setul de valori se schimbă mai repede ca procesul de internalizare a valorii înseși, unde setea de profit și vizibilitate sunt pe primul plan, la noi, la **Popescu & Asociații**, etica și integritatea meseriei de avocat au pastrat standardele neclintite. Responsabilitatea față de business-ul partenerilor tăi este un element-cheie de care noi ținem cont de fiecare dată. Suntem adesea mai mult decât consultanți juridici pentru companiile care ne încredințează proiecte, mandate sau dosare, devenind membri cu drepturi depline fie ai echipei de construcție a business-ului, fie parte a echipei de strategie, cu un loc important la masa unde se iau deciziile, unde se fac strategii și planuri pe termen lung. Avem datoria de a le proteja bunurile și business-urile și confidențialitatea aspectelor legale, de a avea un impact pozitiv asupra activității celor cu care intrăm în contact și care au încredere în capabilitățile noastre și ne straduim în fiecare zi sa realizăm acest lucru prin munca noastră.

Un alt aspect foarte important este reprezentat de conștientizarea importanței pe care **PREVENȚIA** o are în fiecare business. Noi am construit firma punând foarte mult accent pe acest aspect; nu doar rezolvarea problemele de natură juridică este importantă, ci și prevenția. Noi dezvoltăm mecanisme de conformitate pe care partenerii noștri le urmează pentru a asigura desfașurarea fara probleme a activităților lor de zi cu zi; fiind atenți la potențialele probleme ne permite sa anticipăm riscurile, sa rezolvăm probleme înainte ca acestea sa se transforme în dispute sau sa aiba alte consecințe legale, economisind resurse financiare și de timp și permițându-le sa își concentreze atenția și resursele acolo unde trebuie: asupra afacerii lor.

Fiecare dintre avocații fondatori ai **Popescu & Asociații** are deja gradul de maturitate în business necesar unui serviciu avocațial performant și cu sinceritate spun ca îmi doresc ca fiecare dintre aceștia sa transfere către societatea de avocați know-how-ul, experiența și maturitatea profesională.

Cum vedeți al doilea an al firmei? Veți bugeta creștere în 2020? Din ce arii ar putea veni acest avans? Care sunt principalele linii strategice ale firmei în 2020?

Popescu & Asociații poate fi descrisă în 3 cuvinte: PUTERNICĂ, STABILĂ și RECUNOSCUTĂ. Așa cum spuneam în prima jumătate a anului trecut, am pornit cu avantajul unei echipe solide, închegate și experimentate,

care ne-a poziționat încă de la început pe piața ca un consultant juridic de prim rang, ceea ce s-a translatat cu rapiditate prin portofoliu consistent de clienți care au decis să ne urmeze. Într-o piață în continua mobilitate, ne bucurăm să spunem că toți avocații cu care am pornit la drum sunt alături de noi în continuare, având calitatea de membri fondatori, indiferent de poziția pe care o dețin în interiorul firmei. Îți prețuiesc la fel de mult pe fiecare dintre ei și apreciez contribuția fantastică pe care cu toții au avut-o și o au la creșterea constantă a **Popescu & Asociații**.

Din punct de vedere al business-ului, 2019 ne-a surprins plăcut, depășindu-ne așteptările și prognozele, în termeni financiari, de volum și complexitate a mandatelor și respectiv a dosarelor. Vad un an 2020 cu creștere, prin prisma mandatelor în care suntem angajați în acest moment, cu un avânt ce vine din PPP, fuziuni și achiziții, zona de imobiliară, dreptul concurenței, insolvențe și restructurări, alături de litigii și dreptul penal al afacerilor, cu accent deopotrivă pe dosare penale majore și chestiuni ce țin de mecanisme de conformitate și prevenție.

Cum s-a schimbat viața dumneavoastră pe plan personal, dar și profesional, într-un an de antreprenoriat pliat pe o perioadă dificilă din punct de vedere economic?

Deși poate pare greu de crezut, răspunsul este simplu: în niciun mod. Nu au existat schimbări semnificative în ultimele 12 luni, pentru că specificul activității nu s-a modificat. E drept că a trebuit să depun mai mult efort, ca om și ca avocat, și să aloc mai mult timp organizării activității noii societăți de avocați, ceea ce a redus suplimentar timpul care ar fi trebuit alocat familiei.

Recunosc că stau la birou și îmi vad de treaba până la ore târzii de multe ori, dar acest lucru nu este deloc nou - cei care mă cunosc probabil că vor zâmbi auzind asta. Nu îmi plac lucrurile făcute de mânuială, iar în profesia noastră, la nivelul la care ne-am propus să jucăm, nu este loc pentru repaus sau superficialitate. Cred că efortul susținut aduce rezultatul bun în cele mai multe dintre cazuri (pentru a nu absolutiza și a spune în toate cazurile), motiv pentru care nu am făcut niciodată rabat la acest capitol. Specificul activității nu îți permite eroarea sau, dacă o permite, este sancționată capital. Nu cunosc avocați serioși care să accepte eroarea sau potențialul producerii sale ca alternativă. Prin urmare, nici noi nu suntem diferiți.

Cu toate acestea, cred că un echilibru poate fi găsit, contează să prioritizezi și să te organizezi corespunzător. Îți încurajez și pe colegii mei să își organizeze timpul în mod eficient pentru a evita nemulțumirile inerente derivate din perioadele lungi de *overtime*, care pot fi consumatoare de energie și pot afecta productivitatea fiecărei persoane, pe termen lung. Cred în efortul dozat și gândit responsabil, iar nu în exagerări de moment.

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locală](#)