

INTERVIU | Sebastian Guțiu, office managing partner, la aniversarea a 25 de ani de activitate pentru Schoenherr în România: ”Ne definește astăzi o combinație unică de ‘internațional’ cu ‘național’”. Despre piața locală a avocaturii: ”Se schimbă odată cu noile așteptări ale clienților. Va trebui să învățăm să prețuim și altcumva decât cu rata orară, să ne asumăm o parte mai mare din riscul pe care îl are clientul. Tranziția de la brutozaur la felina feroce va dura ceva și va fi dureroasă, dar este inevitabilă”



Schoenherr a intrat pe piața locală în anul 1996, România fiind prima țară în care firma de avocatură înființată în 1950 în Viena a decis să deschidă un birou în țara Austriei. Între timp, firma a ajuns să fie activă în 14 jurisdicții din regiunea Europei Centrale și de Est, respectiv Sud-Est, iar entitatea din România este a doua ca mărime în rețeaua Schoenherr, după cea din Viena. Schoenherr și Asociații SCA numără în prezent 60 de avocați și acoperă toate domeniile avocaturii de afaceri.

[Sebastian Guțiu](#) face parte din echipa Schoenherr de 20 de ani, iar din 2008 este managing partner al biroului din România al firmei. Este *equity partner* în structura Schoenherr la nivel internațional și coordonează practica de *real estate* a grupului în toate cele 14 jurisdicții în care acesta este activ. La nivel local, el este coordonatorul echipelor de *real estate* și *dispute resolution* ale firmei.

„Anul acesta, am aniversat 20 de ani de când am început să lucrez în *Schoenherr*. O viață. Un moment bun pentru reflecție, ca și pentru planuri noi”, a declarat **Sebastian Guțiu** într-un interviu acordat *BizLawyer*.

Când a preluat coordonarea firmei din București, care fusese pe creștere timp de 12 ani, a încheiat primul an cu rezultate excepționale. Apoi, în 2009 și în anii de după criza economică, a venit ”botezul focului”. ”Deciziile de atunci au fost unele dintre cele mai grele pe care am fost nevoit să le iau. Și dintre cele mai bune. Multe au avut efecte pozitive care se vad și astăzi”, își reamintește **Sebastian Guțiu**.

Dacă la început proiectele veneau aproape exclusiv prin intermediul sediului central, acum rețeaua generează doar o mică parte din mandate. ”Vedem tot mai multe situații în care avocații din București le alocă proiecte altor birouri ale firmei”, nuanțează coordonatorul biroului local **Schoenherr**.

Cel mai bun an din primii 25? ”Sperăm să fie acesta. E modul în care ne-am dori să marcăm aniversarea unui sfert de veac în România”, a arătat avocatul, în discuția cu *BizLawyer*.

În viziunea sa, viitorul avocaturii este mai mult către *project management* decât către analiza riscurilor legale. Clienții vor, între timp, mai mult decât soluții la problemele juridice, vor o viziune de ansamblu și soluții integrate, spune coordonatorul biroului **Schoenherr** din România. ”Va trebui să învățăm să prețuim și altcumva decât cu rata orară, să ne asumăm o parte mai mare din riscul pe care îl are clientul cu proiectul respectiv. Tranziția de la brutozaur (*care a crescut în greutate în pandemie - sic*) la felina feroce va dura ceva și va fi dureroasă, dar este inevitabilă. Și ea se întâmplă, accelerată de pandemie. Este drept că forma pe care o vad manifestându-se

primordial pe piața este aceea a luptei onorariilor scăzute, dar, noi, piața avocaturii din România, ne vom sofistică. Sunt sigur de acest lucru”, a nuanțat **Sebastian Guțiu** în interviul acordat publicației noastre, pe care îl puteți parcurge în cele ce urmează.

---

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

---



***Biz*Lawyer: După 25 de ani de prezență în România, biroul local Schoenherr, prin toate etapele devenii sale, s-a impus și a ramas un reper al profesionalismului în avocatura. Privind retrospectiv, cum a fost drumul până aici?**

**Sebastian Guțiu, managing partner Schoenherr și Asociații SCA:** *Schoenherr* a intrat pe piața locală încă de la primii pași în dezvoltarea avocaturii de afaceri, la doar un an de la adoptarea noii legislații care reglementează profesia de avocat. Firma a crescut odată cu această piață. Avantajul nostru l-a reprezentat capacitatea imediată de a implementa standarde occidentale. De la început, serviciile *Schoenherr* în România au fost la nivelul de calitate impus de firma în Austria. La fel, accentul pe dezvoltarea echipei, pe sisteme și tehnologie de ultima oră, pe client service. Dar ce ne definește astăzi este o combinație unică de 'internațional' cu 'național'. Undeva, pe parcurs, amprenta *Schoenherr* a ajuns să fie strâns împletită cu trasaturi locale. Ne-am românizat, am dezvoltat o identitate proprie.

**De unde a venit leadership-ul profesional și în ce etape pentru avocatul Sebastian Guțiu?**

Anul acesta, am aniversat 20 de ani de când am început să lucrez în *Schoenherr*. O viață. Un moment bun pentru reflecție, ca și pentru planuri noi. Privind în urmă la cum am ajuns de la tânăr asociat la coordonarea firmei, mi-e greu să punctez momente cheie. O serie de factori intrinseci și o mulțime de influențe externe m-au adus aici. Pe de o parte, încă de la începutul carierei, au fost oameni în structura firmei care au văzut ceva în mine, m-au susținut și m-au încurajat să dezvolt acel 'ceva'. Pe de altă parte, cred că mereu am avut macar un sâmbure de spirit antreprenorial, care m-a ajutat să identific oportunități de creștere pentru firma, pentru echipa. Nu în ultimul rând, am înțeles importanța dezvoltării a unor abilități pe care școala de Drept nu le preda și am urmat un program de *executive education*.

**Au existat, în toată această perioadă, ani mai buni și ani mai puțin favorabili. Care a fost cea mai grea încercare în cei 25 de ani de activitate?**

Anii mai grei au fost cei de după criza economică. În 2008 am preluat coordonarea firmei din București, care fusese pe creștere timp de 12 ani. Am încheiat anul cu rezultate excepționale, apoi din 2009 a venit botezul focului. Deciziile de atunci au fost unele dintre cele mai grele pe care am fost nevoit să le iau. Și dintre cele mai bune. Multe au avut efecte pozitive care se vad și astăzi. Ma refer la lansarea sau dezvoltarea unor arii de practică, o și mai mare apropiere de clienți și echipa, creșterea flexibilității firmei.

### **Sa vorbim puțin și despre cel mai bun an din viața firmei de avocatură...**

Cel mai bun an? Sperăm să fie acesta. E modul în care ne-am dori să marcăm aniversarea unui sfert de veac.

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

---

### **Cinci dintre cei zece parteneri ai Schoenherr activi în București ocupa poziții în structura internațională a firmei**

Carierea avocaților în cadrul **Schoenherr** include două etape succesive. La nivelul entităților locale, avocații pot urca profesionalismul și atingerea poziției de local partner. În funcție de îndeplinirea unor criterii specifice, din această poziție poate urma accesul la structura internațională a carierei **Schoenherr**.

La acest nivel, pașii ce pot fi parcurși includ poziția de contract partner și, ulterior, pe cea de *equity partner*. Cinci dintre partenerii ai **Schoenherr** activi în București în prezent ocupa poziții în structura internațională a firmei.

**Madalina Neagu** și **Georgiana Badescu** au fost promovate anul trecut în poziția de contract partner. **Sebastian Guțiu**, **Matei Florea** sunt *equity partners*.

---

### **Biroul din București este deplin integrat în structura firmei regionale Schoenherr, iar dumneavoastră sunteți partener Schoenherr. Cât de greu se ajunge în această poziție și cât de greu se pastrează?**

Accesul la parteneriat, atât la nivel local, cât și la nivel internațional le este deschis tuturor avocaților noștri. Și avem suficiente exemple în București care să demonstreze că aceasta este mai mult decât o declarație corporatistă. Procesul de selecție pentru rolurile internaționale este foarte serios. La fel este și evaluarea periodică a performanțelor celor care ajung acolo. Dar firma nu va întârzia să recunoască potențialul unui avocat talentat, implicat, cu abilități de business development și care își dorește să crească în continuare.

### **În afara de investiția în oameni – ma refer la mărirea echipei, creșterea performanței oamenilor - ce alte investiții credeți că nu ar trebui să lipsească din strategia unei firme de avocați ?**

Investițiile în oameni sunt esențiale. Și aici mă refer atât la cooptarea, motivarea și dezvoltarea avocaților, cât și la atragerea de profesioniști care îi pot degreva pe aceștia de sarcini administrative, financiare etc. La fel de importante sunt investițiile în sisteme, tehnologie, soluții de creștere a eficienței și productivității.

## **Sa revenim în prezent. Cum se vede azi avocatura privita de sus, de la vârful? Ma refer la profesie, pe de-o parte, și la piața serviciilor avocațiale, pe de alta... Ce s-a schimbat în bine și ce în rau, în ultimii ani?**

Într-o piață atât de tânără, lucrurile au fost mereu dinamice și cred ca mai e loc de reșezari. Însa, față de acum 10-15 ani, piața e mai flexibilă. Majoritatea firmelor și avocaților sunt mai bine echipați să reacționeze eficient la schimbări. Iar cele cu o abordare strategică fac un pas înainte și încearcă să anticipeze ce va urma. Presiunile nu (mai) vin doar de la concurenții 'clasici'. Concurența include acum și jucători mai mici, desprinși din firmele locale consacrate, dar și firme internaționale care nu sunt prezente direct în piață. Dar, în primul rând, piața de avocatura se schimbă odată cu noile așteptări ale clienților.

## **Economiile din Europa de Est sunt diferite, au ritmuri diferite de creștere. Cum se vede biroul Schoenherr din București, nu neaparat în competiție, ci în oglinda, mai degraba - prin prisma proiectelor, veniturilor generate samd - cu celelalte birouri din regiune, sa zicem din Cehia, Ungaria, Polonia ?**

Deschiderea biroului din România a fost primul pas în extinderea *Schoenherr* în afara Austriei. De atunci, am ajuns la 15 birouri și 4 *country desks*. Intrarea pe piața românească a avut loc la momentul potrivit, când nevoia de servicii de avocatura de afaceri abia începea să se manifeste. Acest start timpuriu se vede și astăzi. Firma din București este a doua ca mărime în rețeaua *Schoenherr*, după cea din Viena. La început, proiectele ne veneau aproape exclusiv prin intermediul sediului central. Acum, rețeaua ne generează doar o mică parte din mandate. Vedem tot mai multe situații în care avocații din București le aloca proiecte altor birouri ale firmei.

## **Cum vedeți viitorul avocaturii?**

Va trebui să fim cât mai *lean and strong*. Va trebui să învățăm să prețuim și altcumva decât cu rata orară, să ne asumăm o parte mai mare din riscul pe care îl are clientul cu proiectul respectiv. Tranziția de la brutozaur (*care a crescut în greutate în pandemie - sic*) la felina feroce va dura ceva și va fi dureroasă, dar este inevitabilă. Și ea se întâmplă, accelerată de pandemie. Este drept că forma pe care o vad manifestându-se primordial pe piață este aceea a luptei onorariilor scăzute, dar, noi, piața avocaturii din România, ne vom sofistica. Sunt sigur de acest lucru. În viziunea mea, viitorul avocaturii este mai mult către *project management* decât către analiza riscurilor legale. Clienții vor, între timp, mai mult decât soluții la problemele juridice, vor o viziune de ansamblu și soluții integrate.

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