

INTERVIU | Vasile Baiculescu, managing partner Baiculescu & Asociații: Lansarea unei societăți de avocați vine cu multe provocări. Puterea și încrederea îmi sunt date de familie, echipa cu care lucrez, clienții care au încredere în noi, dorința de a deveni mai bun și de a transmite mai departe tot ceea ce am învățat. Întrucât îmi doresc să fiu implicat în deciziile care stabilesc cursul profesiei și pentru că am încrederea că pot aduce plusvaloare în cadrul structurilor de conducere, am decis să candidez pentru demnitatea de Consilier al Baroului



„Fiecare dintre noi are un set de valori care reprezintă viața noastră în miniatură”, spune Vasile Baiculescu, fondatorul și coordonatorul firmei Baiculescu & Asociații, într-un interviu acordat BizLayer. Acesta este și motivul pentru care fiecare dintre noi are un set de valori personale. Pentru mine, valorile principale sunt munca, familia și dezvoltarea continuă, astfel încât cea mai mare parte din timpul meu este alocat în jurul acestor valori”, a nuanțat avocatul. [Vasile Baiculescu a înființat anul trecut Baiculescu & Asociații](#) „Antique Law Firm” specializat în Drept penal-comercial, și a anunțat de la bun început că țintește să devină un jucător important în acest domeniu de nișă. „Nu știu dacă există un moment perfect pentru a lansa o societate de avocați. Adevărul este că dacă aștepti momentul perfect s-ar putea să nu vină sau este posibil să fie deja prea târziu”, marturisește azi avocatul.

I-a fost teama să pornească la drum? ”Adevărul este că da”, a recunoscut **Vasile Baiculescu**. ”A existat o oarecare temere deoarece, înainte de a lua această decizie, aveam un loc de muncă plăcut, mă acomodasem cu mediul, cu oamenii cu care colaboram, un loc de muncă unde puteam să învăț și să evoluez, însă m-am bazat pe experiența acumulată din colaborările avute, vârsta, oamenii cu care am pornit la drum și cu care colaborez și în prezent, optimismul meu general”.

Firește, lansarea unei societăți de avocați a venit cu multe provocări, atât din interior - cum ar fi alegerea partenerilor, formarea echipei, alegerea furnizorilor, menținerea unui nivel optim al costurilor, crearea și menținerea unui ritm de funcționare al echipei, etc. – cât și din exterior, precum extinderea și consolidarea portofoliului de clienți, interacțiunea cu autoritățile, relația cu organele profesiei, etc.

Dar drumul ales a fost corect și satisfacțiile profesionale nu au întârziat să apară.

Pe lângă proiectele în care acordă consultanța și atenția cu care ”conduce corabia” *Baiculescu & Asociații* în aceste vremuri, el s-a implicat și în structurile profesionale. ”*Asociația Română de Științe Penale* este unul din proiectele mele de suflet. Cu o istorie bogată în domeniul Dreptului penal, asociația este recunoscută atât pe plan național, cât și pe plan internațional, aceasta fiind, prin conducerea sa, reprezentantul României în cadrul Asociației Internaționale de Drept Penal sub cupola careia se reunesc peste 90 de state ale lumii”, spune **Vasile Baiculescu**. Obiectivul ARSP este acela de a organiza, în anul 2029, Congresul Mondial al Asociației Internaționale de Drept Penal în România. Acesta ar reprezenta un moment important pentru profesioniștii Dreptului penal din statul român, întrucât s-ar împlini 100 de ani de la organizarea celui de-al doilea Congres Mondial al AIDP în România (anul 1929).

”Profesia cunoaște provocări din ce în ce mai mari. Îmi doresc să mă implic mai mult”, marturisește coordonatorul

firmei *Baiculescu & Asociații*. În perioada 18-22 septembrie 2023 vor avea loc alegerile pentru structurile de conducere din cadrul Baroului București. ”Întrucât îmi doresc să fiu implicat în deciziile care stabilesc cursul profesiei și pentru că am încrederea că pot aduce plusvaloare în cadrul structurilor de conducere, am decis să candidez pentru demnitatea de Consilier al Baroului”, a anunțat avocatul interviuat de *BizLawyer*.

Mai multe despre competiția în avocatura, business și tinerețe, profesie și satisfacții, în interviul acordat de **Vasile Baiculescu** publicației noastre.

* * * * *

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

***BizLawyer*: Baiculescu & Asociații, un ”Boutique Law Firm” specializat în Drept penal-comercial, a pornit la drum anul trecut ținând să devină un jucător important în acest domeniu de nișă. Cum arată tabloul astăzi, cum a fost primul an de activitate?**

Vasile Baiculescu: Anul 2022 este unul de referință pentru noi. Am decis să dedicăm toate cunoștințele acumulate pe parcursul profesional, timpul și energia pentru dezvoltarea Baiculescu și Asociații. De la acest moment, focusul nostru, a fost orientat către creșterea calității serviciilor livrate, îmbunătățirea performanțelor echipei, identificarea sistemului de business potrivit pentru stilul nostru, creșterea și consolidarea portofoliului de clienți.

Destinația noastră este aceeași și anume de a deveni un jucător important în gestionarea dosarelor de drept penal-comercial sau al infracțiunilor de corupție. Rezultatele au început să apară între timp. Dintre acestea pot menționa faptul că am reușit obținerea unei soluții de achitare pentru o societate comercială importantă din România. Chiar în această perioadă am avut o altă soluție favorabilă într-un dosar înregistrat pe rolul Curții de Apel Ploiești, în procedura camerei preliminare.

Ca urmare a multiplelor solicitări venite din partea clienților noștri, în luna ianuarie 2023, am decis deschiderea unui departament de litigii și arbitraje. Acest lucru a fost posibil ca urmare [a venirii în echipa a noului nostru coleg, av. Liviu Bosoanca](#), un foarte bun profesionist, cu o experiență bogată în acest domeniu.

Până în prezent, [ne-am extins biroul în Mun. Cluj prin colaborarea cu partenerii noștri SCA Vlașin și Asociații](#).

Cât de greu este să pui pe picioare o firmă de avocați, ținând cont de concurența acerbă de pe această piață și condițiile economice deloc încurajatoare pentru orice nouă inițiativă? Când simți/crezi că ești gata să întinzi aripile și să ai succes în propria-ți structură în această profesie?

Lansarea unei societăți de avocați vine cu multe provocări atât din interior, cum ar fi alegerea partenerilor, formarea echipei, alegerea furnizorilor, menținerea unui nivel optim al costurilor, crearea și menținerea unui ritm

de funcționare al echipei, etc. cât și din exterior cum ar fi extinderea și consolidarea portofoliului de clienți, interacțiunea cu autoritățile, relația cu organele profesiei, etc.

Astăzi competiția se manifesta în fiecare domeniu. Suntem convinși de faptul ca piața ofera recompense superioare numai pentru servicii juridice deosebite. Platește recompense medii pentru servicii medii și recompense sub medie pentru servicii sub medie. Fiecare dintre noi decidem unde dorim sa ne poziționam.

Când simți și crezi ca ești gata de lansare? Cred ca trebuie sa vina din interior. Atunci când E-ul interior îți spune ca trebuie sa ieși din zona de confort și sa încerci ceva nou. Nu știu daca exista un moment perfect pentru a lansa o societate de avocați. Adevarul este ca daca aștepți momentul perfect s-ar putea sa nu vina sau este posibil sa fie deja prea târziu.

Ți-a fost teama sa pornești la drum? Pe ce te-ai bazat atunci când ai pornit la drum pe cont propriu?

Adevarul este ca da. A existat o oarecare temere deoarece, înainte de a lua aceasta decizie, aveam un loc de munca placut, ma acomodasem cu mediul, cu oamenii cu care colaboram, un loc de munca unde puteam sa învăț și sa evoluez, însă m-am bazat pe experiența acumulata din colaborările avute, vârsta, oamenii cu care am pornit la drum și cu care colaborez și în prezent, optimismul meu general.

Care sunt costurile personale într-un astfel de demers?

Profesia vine la pachet cu un set de costuri personale, cum ar fi stresul, timpul alocat, responsabilitate ridicata față de clienții care au avut încredere sa te mandateze în cauze care pot presupune privarea acestora de libertate sau lipsirea acestora de o parte din patrimoniu, responsabilitate față de dezvoltarea oamenilor din echipa, etc.

Însa, pentru cea mai mare parte din aceste costuri exista soluții. Acestea se regasesc la îndemâna fiecaruia dintre noi. De exemplu, implementarea unor programe care asigura dezvoltarea continua a echipei poate raspunde la aceasta necesitate; cu o organizare eficienta ne permitem sa fim prezenți la birou dar și aproape de familie; sportul diminueaza stresul, acest fapt fiind general acceptat; prin livrarea unor servicii dedicate putem evita stresul generat de faptul ca nu am livrat la adevaratul nostru potențial.

Spune-ne, te rog, ce înseamna sa fii managing partner al unei firme de avocați în aceste timpuri. Ce te îngrijoreaza și de unde vine încrederea și puterea de a merge mai departe?

În primul rând presupune sa ai viziune pentru a stabili cursul pe care îl va urma societatea, data fiind varietatea serviciilor juridice ce pot fi furnizate în piața.

Apoi presupune identificarea stilului de business potrivit pentru societate și asumarea angajamentului de a livra servicii „high quality”.

Ulterior, presupune formarea echipei și crearea unui ritm de lucru astfel încât fiecare membru al echipei sa livreze cele mai bune servicii pe care le poate furniza.

De asemenea sunt importante coordonarea relației cu clienții, coordonarea echipei de avocați, consolidarea și extinderea portofoliului de clienți, branding, marketing, etc.

Nu în ultimul rând, cred ca este important sa îți menții latura umana. Sa înțelegi problemele cu care se confrunta echipa și sa gasești soluții pentru acestea. La fel de important este sa înțelegi trairile și emoțiile cu care se confrunta clienții atunci când apeleaza la serviciile societății pe care o coordonezi.

De unde vine puterea și încrederea? Ambele îmi sunt date de familie, echipa cu care lucrez, clienții care au încredere în noi, dorința de îmi extinde sau depași limitele personale, dorința de a deveni mai bun și de a transmite mai departe tot ceea ce am învățat.

Cum ai descrie stilul tau de conducere? Ce te definește ca un bun lider? Care crezi ca ar fi calitățile personale care îți dau vizibilitate în profesie?

Râde: Aici cred ca ar trebui sa îi las pe colegii mei sa raspunda. Adevarul este ca nu îmi dau seama daca stilul de

conducere este bun sau rau, însa, judecând dupa evoluția societății față de anul trecut, pot spune ca este unul eficient.

Eficiența cred ca este data de cultura societății noastre constând în angajamentul nostru de a livra servicii calitative. Sistemul nostru de business este gândit în jurul acestui angajament. Contractam un numar limitat de clienți astfel încât evitam supraaglomerarea avocaților. Prin livrarea serviciilor catre un numar limitat de clienți înțelegem tipul de afacere al fiecaruia dintre aceștia, astfel încât livram servicii dedicate. Cooptarea unor noi clienți implica și creșterea echipei astfel încât sa fie menținut sau chiar îmbunătățit standardul actual.

Aceeași cultura organizaționala ne permite ca avocații colaboratori sa lucreze 6 ore pe zi (program full time), astfel încât ei pot avea timp pentru regenerare, reflecție asupra cauzelor gestionate și livrarea celor mai bune servicii pe care echipa noastra le poate furniza. Acest program le permite avocaților colaboratori ca în intervalul de 6 ore sa fie concentrați pe activitatea zilnica și sa evite timpii alocați pe activități mai puțin productive. Aplicam acest sistem de aproximativ un an de zile și funcționeaza excelent.

Evident, orice regula trebuie sa aiba și excepții. Prezența la birou și munca în sine reprezinta un factor generator și de punere în aplicare a creativității mele, astfel încât eu lucrez mai mult.

Referitor la ultima parte a întrebării, cred ca elementele care îmi ofera vizibilitate sunt disciplina, pasiunea și dedicarea cu care îmi desfașor activitatea.

Opiniile unor profesioniști care ocupa poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma www.in-houselegal.ro. Urmarește temele dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

Cum arata o zi de munca pentru tine? La ce ești atent în fiecare zi și pe ce pui accent în activitatea ta și a avocaților colaboratori? Cum masori performanța – a firmei, a echipei, financiara samd ?

Uite o perspectiva foarte interesanta. „Fiecare zi pe care noi o avem reprezinta viața noastra în miniatura”. Tocmai de aceea cred ca fiecare zi trebuie traita în jurul valorilor noastre principale. Fiecare dintre noi are un set de valori personale. Pentru mine, valorile principale sunt munca, familia și dezvoltarea continua, astfel încât cea mai mare parte din timpul meu este alocat în jurul acestor valori.

Inspirat fiind de cartea *5am Club* (Robin Sharma), de obicei ma trezesc la ora 5-5:30 dimineața. Fac sport, iar apoi reflectez asupra dezvoltării societății sau asupra dezvoltării personale. Dupa ce ajung la birou citesc între 30 și 60 de minute. În general la ora 7:00 sunt deja la birou și cu bateriile încărcate pentru o noua zi.

În prima parte a zilei îmi dedic timpul pentru activitățile de analiza și redactare a documentelor, ori prezența la organele judiciare, acestea fiind activitățile care necesita un grad sporit de concentrare și creativitate. În a doua parte a zilei, ma concentrez pe activitățile management, întâlniri cu clienții, discuții cu avocații colaboratori, marketing, branding, etc.

Livrarea unor servicii calitative, respectarea termenelor asumate, informarea în timp real a clienților cu privire la activitățile desfașurate, reprezinta elemente importante. Acestea sunt criteriile în raport de care masuram performanțele noastre.

Ce anume face dintr-un avocat bun într-un domeniu de practica un managing partner de succes pentru firma sa?

Întrebarea este foarte interesanta. Cred ca noțiunea de succes este una subiectiva, iar aceasta este determinata în funcție de scara de valori personale. Este prea devreme sa discut despre atingerea succesului nostru privit ca echipa

sau al meu personal. Ceea ce pot spune este ca îmi place ceea ce fac și modul în care evoluam.

Dupa parerea mea, experiența dintr-un domeniu de practica ajuta în partea de execuție, însa managementul unei societăți implica mult mai multe elemente, iar activitatea trebuie împărțita între execuție, planificare, strategie, viziune, coordonarea echipei, relația cu clienții, marketing, branding, etc. Aici sunt importante elemente precum planificarea eficienta, comunicarea cu echipa, comunicarea cu clienții, evitarea micro-managementului, alocarea timpului de lucru pentru sarcinile cu adevarat utile, dezvoltarea continua a avocatului, educația financiara a acestuia, etc.

Care sunt obiectivele pe termen lung pentru echipa/firma? Ne poți spune câteva dintre acestea?

Pe termen lung ne dorim creșterea numarului de avocați, extinderea în doua domenii de nișa unde ne dorim sa devenim jucatori importanți, consolidarea portofoliului de clienți, creșterea performanțelor echipei.

De asemenea punem accent pe dezvoltarea noastra, a fiecaruia dintre avocații colaboratori, întrucât o echipa este cu atât mai puternica cu cât fiecare membru al acesteia este mai încrezator în forțele proprii și în capacitatea sa de a oferi servicii la cel mai înalt potențial al sau.

În afara de investiția în oameni - marirea echipei, creșterea performanței membrilor sai - ce alte investiții crezi ca nu ar trebui sa lipseasca din strategia unei firme de avocați ?

Cred ca merita investit în tot ceea ce stimuleaza performanța. Aici am în vedere programele din IT care vin sa susțină și sa eficientizeze munca avocatului, cărți, participarea la cursuri de dezvoltare, business coach, etc.

Pe lângă proiectele în care acorzi consultanța și atenția cu care ”conduci corabia” Baiculescu & Asociații în aceste vremuri, te implici și în structurile profesionale. Vorbește-ne puțin despre *Asociația Româna de Științe Penale*: ce rol are, evenimentele la care ai participat, care a fost succesul demersurilor tale/voastre?

Asociația Româna de Științe Penale (ARSP) este unul din proiectele mele de suflet. Cu o istorie bogata în domeniul Dreptului penal, asociația este recunoscuta atât pe plan național, cât și pe plan internațional, aceasta fiind, prin conducerea sa, reprezentantul României în cadrul *Asociației Internaționale de Drept Penal* sub cupola careia se reunesc peste 90 de state ale lumii.

Anul acesta, ARSP a reușit atragerea și organizarea în România al unuia dintre colocviile preparatoare ținute de catre *Asociația Internaționala de Drept Penal* înainte de Congresul Mondial ce urmeaza a avea loc anul viitor la Paris, cu tema „Artificial Intelligence and Criminal Justice”.

Obiectivul ARSP este acela de [a organiza, în anul 2029, Congresul Mondial al Asociației Internaționale de Drept Penal în România](#). Acesta ar reprezenta un moment important pentru profesioniștii Dreptului penal din statul român, întrucât s-ar împlini 100 de ani de la organizarea celui de-al doilea Congres Mondial al AIDP în România (anul 1929).

Cât de important este pentru un coordonator al unei firme de avocați sa fie conectat la viața profesiei? Ți-ai dori sa te implici mai mult?

Profesia cunoaște provocari din ce în mai mari. Impactul Inteligenței Artificiale, noile platforme care preiau o parte din serviciile prestate de avocați, creșterea taxelor reprezinta doar o mica parte dintre acestea.

Îmi doresc sa ma implic mai mult. În perioada 18-22 septembrie 2023 vor avea loc alegerile pentru structurile de conducere din cadrul Baroului București. Întrucât îmi doresc sa fiu implicat în deciziile care stabilesc cursul profesiei și pentru ca am încrederea ca pot aduce plusvaloare în cadrul structurilor de conducere, am decis sa candidez pentru demnitatea de Consilier al Baroului.