

Daniel Voicu in dialog cu Alina Matei despre piata avocaturii in 2010

18 Ianuarie 2010 - Juridice.ro

Alina Matei: *Conduceti o firma mare, [Voicu & Filipescu](#), ati integrat la inceputul anului trecut firma Steuer & Buchhaltung Partners. Ramane avocatura o afacere din care se castiga, avocatura fiind o meserie foarte personala? Aveti in plan pentru anul acesta vreo preluare de firma sau fuziune?*

Daniel Voicu: Bilantul la un an de la formalizarea parteneriatului cu Steuer & Buchhaltung Partners si crearea departamentului specializat de consultanta fiscala si contabilitate dovedeste drept oportuna aceasta decizie, venita ca raspuns la o nevoie reala a clientilor nostri pentru servicii integrate juridice si fiscale, iar nu de dragul extinderii in sine. Acesta este un semnal incurajator si, cu toate ca in acest moment nu avem planuri concrete in acest sens, vom continua sa urmarim zonele de interes pentru clientii nostri existenti si potentiali, iar daca nevoile acestora o vor dicta, am putea lua in calcul posibilitatea unei dezvoltari similare catre alte domenii de practica, nefiind exclusa preluarea unei echipe gata formate. O astfel de decizie s-ar baza pe o dubla motivatie: pe de o parte, in planul profitabilitatii ar asigura generarea de volume de lucru si implicit de venit pentru firma, iar pe de alta parte ar ajuta la intarirea rolului avocatului de consilier de incredere al clientului.

Alina Matei: *Avand in vedere criza, care credeti ca vor fi consecintele pentru piata avocaturii ? Va fi mai bine, mai rau, comparativ cu 2009?*

Daniel Voicu: Criza a adus cu sine schimbarea zonelor de interes pentru clienti si redefinirea volumelor de lucru pe domenii de practica pentru avocati, dar cel mai probabil nesiguranta care a planat asupra anului 2009 se va atenua in acest an, lasand locul unei atitudini prudente. In privinta profitabilitatii, probabil in 2010 situatia va fi similara celei de anul trecut, cand piata avocaturii si-a vazut taiat avantul nemaipomenit din evolutia ultimilor ani, dar nu a suferit caderi iremediabile ale veniturilor. In timp, neajunsurile acestei perioade s-ar putea transforma in plusuri, ajutand la maturizarea unei piete de avocatura inca tanara, cum este cea de la noi.

Alina Matei: *Care au fost cele mai importante proiecte finalizate de Voicu & Filipescu in anul care a trecut?*

Daniel Voicu: Cateva dintre proiectele finalizate in 2009 includ:

Asistarea Bel Rom, unul dintre cei mai activi dezvoltatori de parcuri comerciale din Romania, in vanzarea catre New Europe Property Investments a European Retail Park Braila, pentru pretul de 63 milioane Euro.

Asistarea grupului de initiativa in legatura cu infiintarea si functionarea Pool-ului de Asigurare impotriva Dezastrelor (PAID), ca parte a implementarii Programului Roman de Asigurare impotriva Catastrofelor.

Asistarea TBIH Financial Services Group NV si Omniasig Vienna Insurance Group SA in prima vanzare de pe piata romaneasca a unui fond de pensii administrate privat, reprezentata de vanzarea catre Grupul BCR a Omniasig Pensii, administratorul fondului de pensii Omniforte.

Obtinerea in instanta a anularii amenzii aplicate de Consiliul Concurentei unuia dintre cei mai mari jucatori din industria prelucrarii lemnului pentru abuz de pozitie dominanta pe piata placilor de aschii lemnoase (PAL).

Asistarea unui important dezvoltator belgian de proiecte energetice din surse regenerabile in tranzactia pentru achizitia unui proiect eolian in estul tarii.

Alina Matei: *Ce calitati trebuie sa aiba un avocat pentru a putea lucra la Voicu & Filipescu? Cautati un anume tip de avocati?*

Daniel Voicu: Profilul avocatului Voicu & Filipescu este dictat in mare masura de profilul clientilor nostri: firma acopera toate domeniile avocaturii de business relevante pentru companiile multinationale si locale, deci o buna intelegere a mediului de afaceri este esentiala. Cautam oameni energici, deschisi, puternic motivati de nevoia de dezvoltare si condusi de valori similare celor care definesc firma – creativitate, spirit constructiv si dezvoltarea de relatii pe termen lung. Testarea cunostintelor teoretice in cazul avocaturilor debutanti si, respectiv, analizarea experientei profesionale relevante in cazul avocaturilor cu vechime reprezinta de asemenea criterii importante in procesul de recrutare.

Alina Matei: *Nu v-a tentat sa candidati pentru o functie de consilier al Baroului Bucuresti. De ce?*

Daniel Voicu: Atat eu, cat si celalalt partener fondator al firmei, Mugur Filipescu, suntem inca activ implicati in functionarea firmei, iar timpul dedicat activitatilor de management, business development, client relationship management lasa prea putin timp pentru preluarea unor roluri sociale sau organizatorice suplimentare. Dezvoltarea echipei manageriale prin adaugarea de noi parteneri (doi in 2006, patru in 2008 si alti doi in 2009) au inclusiv scopul acesta, al descentralizarii si degrevarii treptate. Atunci cand timpul mi-o va permite, nu exclud posibilitatea implicarii sau preluarea de pozitii consultative in organele de conducere ale profesiei sau in alte organisme active in plan social.

Alina Matei: *Care este parerea dumneavoastra cu privire la reglementarea UNBR privind pregatirea profesionala a avocaturilor?*

Daniel Voicu: Schimbarile legislative, practica, chiar schimbarile din mediul economic fac din formarea profesionala continua o conditie pentru supravietuirea ca profesionist a fiecarui avocat. Luarea acestor masuri atat de necesare a adus, in plus fata de recunoasterea activitatii publicistice si a studiului individual, cadrul formal pentru acumularea de informatii prin participarea la conferinte specializate. Ne-am alaturat grupului format de cateva dintre cele mai importante societati de avocatura de pe piata in initiativa in urma careia s-a obtinut aprobarea UNBR pentru organizarea de cursuri si conferinte interne pentru avocaturii firmei. In acest fel, pe langa asimilarea de cunostinte teoretice sunt incurajate schimbul de experienta intre colegi si dezvoltarea profesionala a echipei.

Pagina incarcata in 0.526 secunde.