

Povestea fascinantă a unui avocat român stabilit în Germania. Pe ruta profesională București-Viena-Heidelberg, alături de Michaela Braun Noviello și câteva considerații despre sistemele de învățământ, modul de lucru, relațiile profesionale, practica și proiectele de extindere în Viena și Cluj



Parcursul profesional al [Michaela Braun Noviello](#) reprezintă exemplul clar al faptului că succesul se obține prin talent, dar și prin foarte multă muncă. Avocatul, care astăzi coordonează propria firmă activă atât în drept german, cât și român, are o poveste care vine ca o veritabilă lecție de viață pentru mulți dintre noi.

Michaela și-a obținut licența în științe juridice în anul 1995, în cadrul Facultății de Drept a Universității din București. Imediat după absolvire, și-a început parcursul profesional, ca procuror stagiar la Parchetul de pe lângă Judecătoria Baia Mare. În foarte scurt timp, a fost transferată, pe o funcție similară, la Parchetul de pe lângă Judecătoria Sectorului 5 din București. A rămas în această poziție până în iunie 1996, perioada în care a studiat în cadrul Institutului pentru pregătirea și perfecționarea magistraților, de pe lângă Ministerul Justiției.

Din motive personale, în noiembrie 1996, a parasit România. A fost momentul în care a debutat într-o carieră internațională pe care și-a clădit-o etapă cu etapă.

Studii la Universitatea din Viena

Pentru a putea profesa în țara de adopție, Michaela a trebuit să se înscrie la Facultatea de Drept din Cadrul Universității din Viena, pe care a absolvit-o în 2001. A fost și anul în care a fost angajată în cadrul concernului bancar Österreichische Volksbanken AG, unde a lucrat, în Departamentul Internațional, ca referent pentru România. Din această poziție, a participat la înființarea multor filiale ale bancii Volksbank, care în acea perioadă a cunoscut o mare dezvoltare în țara noastră.

„Bineînțeles că parasirea României a fost un moment cheie al carierei mele profesionale, deși, la acel moment, nu mi-a fost foarte clară importanța acestui pas. Imediat după ce am început studiul la Universitatea din Viena, am întâmpinat primele greutăți de adaptare la un sistem cu totul nou, începând de la modul de organizare a studiului, care presupune un mare efort organizatoric individual, până la structurarea materiei, opțiunile de examinare și programarea examenelor. La acea vreme, mi s-a părut sistemul de învățământ universitar din Austria, cel puțin din punct de vedere al organizării, foarte dificil, însă, cu timpul, am înțeles din schimbările pe care le-am remarcat la propriul stil de învățare, că necesitatea de a te organiza singur, fără a primi un program exact și o structură prestabilită de la universitate, duce la dezvoltarea capacității de autoorganizare și a propriei inițiative. Acest lucru mi-a fost de folos în timpul în care am lucrat pentru Österreichische Volksbanken AG, unde am dobândit o experiență complexă, de la stilul eficient de muncă și felul în care să îți atingi obiectivele, până la relațiile cu conducerea și colegii. Acolo am învățat baza comunicării în relațiile profesionale, atât cu colegii, cât și cu clienții, lucru care mi-a fost de mare folos în cariera ulterioară de avocat”, povestește Michaela.

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

Din nou la facultate, la Universitatea din Heidelberg

În 2003, a trebuit să înceapă o nouă etapă în viața sa profesională, ca urmare a mutării în Germania. A fost un nou început profesional, provocat de motive de ordin personal.

„Am început studiul Științelor Juridice pentru juriști straini în cadrul Facultății de Drept a Universității din Heidelberg, pe care l-am încheiat în anul 2005, cu lucrare de diploma. În timpul studiului absolvit, examenele susținute au fost la cele mai importante materii de drept german, lucru absolut necesar pentru a putea practica o meserie juridică în Germania. Nu exista, sau cel puțin din câte știu eu, nu exista atunci și nu exista în continuare nicio posibilitate de a „echivala” un studiu de drept într-un alt stat, fie el și din UE. Este imposibil să practici această profesie în mod efectiv, fără cunoștințe de specialitate în dreptul național al statului unde practici, acestea fiind diferite de la un sistem național de drept la altul. Evident, exista varianta de a înființa societăți internaționale de avocatură și de a angaja, în fiecare țară, avocați din țara respectivă. Însă, în nume propriu și efectiv, personal, nu se poate practica avocatură fără a cunoaște sistemul de drept național al țării în care vrei să profesezi”, subliniază avocatul.

Cabinet de avocatură în Germania și în România

În anul 2008, în baza legislației europene privind practicarea profesiei de avocat pe teritoriul UE, **Michaela Braun Noviello** a înființat primul cabinet de avocatură în Germania, la Heidelberg. „În România sunt avocat din anul 2007 și am fost membra a Baroului București până în anul 2018, lucrând în colaborare și apoi ca parteneră a unei societăți din București. Apoi am înființat propriul cabinet acasă, la Baia Mare, și m-am transferat la Baroul Maramureș. În Germania sunt membra a Baroului din Karlsruhe și îmi desfașor activitatea profesională în cadrul cancelariei mele din Heidelberg. În cadrul Baroului Karlsruhe sunt înscrise în jur de 4.700 de avocați. Probabil că există o concurență intensă între avocații care sunt activi doar pe plan național, în domeniul de drept să zicem „comun”, adică dreptul familiei sau drept penal comun. Nu pot să apreciez efectiv aspectul concurenței, deoarece eu ofer servicii de consultanță și reprezentare juridică atât în dreptul german, cât și în cel român și prelucrez, de regulă, cauze privind relații economice și comerciale între întreprinzători germani și români. Deoarece, la momentul actual, nu există, după cunoștințele mele, decât puțini avocați în Germania, care sunt atât avocați germani cât și avocați români, concurența în acest domeniu este redusă. Nu mă refer la avocați germani vorbitori de limba română sau invers, ci la avocați care profesează efectiv în ambele sisteme de drept”, explică specialistul în Drept.

Avocatul subliniază faptul că, din experiența sa profesională din Germania, a constatat că firmele mari de avocatură diferă de cele cu un număr restrâns de avocați sau de cabinetele individuale prin nume și renume, și nu neapărat prin calitatea serviciilor.

„Dacă ești un bun profesionist, calitatea serviciilor pe care le oferi nu depinde de forma sub care lucrezi. Eventual capacitatea de lucru poate fi o problemă, dacă este vorba de proiecte de mare anvergură și nu există o rețea de colaborare interdisciplinară. De regulă, în firmele mari de avocatură, din câte am înțeles de la colegii care au această experiență, avocații angajați, mai ales cei mai noi sau tineri, lucrează 12 ore pe zi și nu toți sunt plătiți la nivelul calitativ al muncii prestate. Însă beneficiază de toate drepturile angajatului, rezultate din contractul de muncă, în principal de concediu plătit, concediu de boală plătit, pregătire profesională susținută financiar de angajator. În România, din câte știu eu, acești avocați care lucrează pentru casele mari de avocatură au statutul oficial de „colaboratori”, cu toate că, faptic, ei se află într-un raport evident de muncă. O asemenea practică este interzisă în Germania și reprezintă chiar infracțiune (neplata asigurărilor sociale pentru angajați și evaziune fiscală privind impozitul pe salariu). Lasând la o parte raportul dintre parteneri și colaboratori, în aceste firme mari de avocatură nu există, de regulă, o transparență față de client, cu privire la identitatea avocatului care prelucrează efectiv speța. Însă, poate că dezavantajul acesta este echilibrat de sentimentul de siguranță pe care îl are clientul, care este impresionat de renumele și mărimea acestor case mari de avocați. Acest fenomen, implementat de mult în economiile țărilor din vest, a luat amploare și în România, iar casele mari de avocatură din marile orașe ale României se înmulțesc în fiecare an. Un aspect cu siguranță pozitiv al acestei dezvoltări este faptul că tinerilor avocați li se oferă posibilitatea de a lucra de la început în cauze complexe și de a învăța și a se specializa fără a trebui să se ocupe în mod individual de achiziția clienților. Personal, după atât de multă muncă și energie investită în profesia mea, am uzat de avantajul pe care mi l-a oferit practicarea avocaturii atât în România cât și în Germania și m-am decis pentru exercitarea acestei profesii în afara marilor companii de avocați, deoarece, bineînțeles, a existat de la început suficienta clientelă care să îmi asigure existența, altfel nu aș fi avut de ales”, arată expertul.

În ceea ce privește specializarea sa în profesie, Michaela își amintește că, inițial, orientându-se după „începutul” sau ca procuror și având sentimentul că în acest domeniu al dreptului dispune de cele mai profunde cunoștințe, s-a specializat în drept penal. Nu a luat însă în calcul și latura emoțională pe care o implica aria aceasta de practică. „S-a dovedit ulterior că acest domeniu de drept nu a fost pasiunea mea, deși am pledat în multe cauze de mare anvergură și am fost „colaga de bancă” cu renumiți aparatori germani, unii foști profesori universitari și autori renumiți”, precizează expertul.

Avocatul a ascultat de vocea rațiunii și s-a orientat, în funcție de experiența acumulată în timp, și a decis să prelucreze personal cauze internaționale din domeniul dreptului economic și comercial, al transporturilor internaționale, al contractelor internaționale și al realizării creanțelor pe tot teritoriul UE.

„În acest sens, atât cabinetul meu din Heidelberg, cât și cel de la Baia Mare, sunt implicate mai ales în proiecte economice germano-române. Asistăm, de regulă, societăți din spațiul german (Germania, Austria, Elveția) la constituirea de societăți comerciale în România, la achiziția unor societăți române sau a unor părți din societăți române, executând, în faza preliminară a proiectelor expertize legale de risc - legal due diligence, și redactând apoi contractele de achiziție. De asemenea, asistăm și acordăm consultanța juridică societăților române cu capital german, în principal, în domeniul dreptului muncii în România, redactăm contractele pentru posturile de conducere ocupate de externi și dezvoltăm pentru aceste societăți strategii de compliance. În continuare, realizăm creanțe comerciale pe tot teritoriul UE, în Germania reprezentăm societăți comerciale în litigii economice precum și având ca obiect transporturi internaționale sau livrări intracomunitare de bunuri, recuperarea sau scutirea de impozite sau în domeniul dreptului construcțiilor. Având în vedere specificul activității noastre, clienții noștri sunt în cea mai mare parte societăți comerciale cu activitate internațională”, detaliază consultantul.

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

Relația cu clientul este cea mai importantă

Michaela a învățat ca interacțiunea directă cu clientul este, poate, singura posibilitate de crea o relație de încredere de lungă durată. „Noi, eu și colaboratorii mei din Germania, România, Italia, Spania, credem ca succesul nostru are la baza tocmai această relație de încredere pe care am dezvoltat-o cu clienții noștri, majoritatea dintre aceștia alegându-ne să le stăm alături de câte ori au nevoie de asistența juridică de specialitate și chiar în mod constant, angajându-ne ca „externi” pentru consultanța juridică permanent. Acest lucru nu ar fi fost posibil în lipsa unei relații transparente directe dintre avocatul desemnat cu prelucrarea cauzei și client”, punctează avocatul.

Biroul de avocatură din Heidelberg este situat în centrul orașului, pe malul râului Neckar și are o vedere superbă asupra castelului din localitate. Activitatea cabinetului se desfășoară, în principal, în domeniul dreptului economic și comercial.

Cei mai mulți dintre clienții firmei sunt societăți comerciale române, pe care Michaela și colegii săi îi reprezintă în litigii comerciale cu societăți germane pe tot teritoriul Germaniei sau pentru care consultanții poartă negocieri cu parteneri de afaceri germani în vederea încheierii unor contracte comerciale.

„De asemenea, în cadrul biroului nostru din Heidelberg prelucram și mandate privind realizarea unor creanțe cu caracter internațional, conform legislației UE sau executarea silită a acestor creanțe, precum și mandate în dreptul transporturilor internaționale. Mandatele în domeniile de drept prezentate anterior sunt, de regula, prelucrate direct de mine. Împreună cu mine, în cadrul biroului din Heidelberg, lucrează și soțul meu, **Carmine Noviello**, care este și managerul biroului și care se ocupă, în principal, de relațiile cu clienții și avocații colaboratori, de partea de IT și securitate a datelor și prelucrează direct mandatele în domeniul protecției datelor cu caracter personal. Pentru mandatele pe care le acceptăm în alte domenii de drept, cum ar fi dreptul circulației, drept contravențional, dreptul penal economic, dreptul internațional al familiei, lucrăm împreună cu avocați colaboratori din Mannheim, Frankfurt am Main, Offenbach am Main, Köln, Leipzig și Karlsruhe”, arată expertul.

O zi de lucru la biroul din Heidelberg este structurată în funcție de ce proiecte sunt în lucru. Astfel, dacă avocații nu au termene în instanță și nu au programate nici întâlniri directe cu clienții, încep de dimineața studiul dosarelor programate pentru acea zi și termină seara.

„Profit însă de propria independență și, dacă e vreme frumoasă, fac la prânz o plimbare mai lungă pe malul Neckarului sau mă întâlnesc la masa cu amicii. Încercăm să programăm întâlnirile cu clienții doar de două ori pe săptămână, pentru a putea lucra concentrat și fără întreruperi în celelalte zile. Când avem termene judecătorești, deși acestea au loc punctual la orele stabilite în citatie, dacă ele sunt la alte instanțe decât în Heidelberg sau în împrejurimi, nu prea rămâne timp de lucru efectiv, pe dosar, în aceeași zi. Bineînțeles că, fiind liberi profesioniști, avem și un birou acasă, de unde lucrăm și în afara orelor de lucru, după cum este necesar”, povetește consultantul.

În cadrul biroului din România sunt prelucrate cauze în care, de obicei, cel puțin una dintre părțile raportului juridic are sediul sau domiciliul în Germania, iar cauza se supune dreptului român. „Spre exemplu, reprezentăm societăți comerciale din spațiul german la implementarea unor proiecte de investiții sau stabilirea unor relații contractuale în România sau reprezentăm aceste societăți în fața instanțelor române, atât în litigii comerciale cât și fiscale. De asemenea, reprezentăm persoane fizice cu domiciliul în Germania, în litigii de drept privat, sau în cauze contravenționale sau penale în România. Pentru a putea acoperi volumul mare de mandate în dreptul român, lucrăm aproape în toate orașele mari ale țării cu avocați colaboratori, împreună cu care avem o experiență îndelungată de

colaborare. Am dezvoltat în timp o relație profesională bazată pe încredere și transparență”, subliniază avocatul.

[Citește și](#)

→ [Grupul E-INFRA a dus la capăt mai multe proiecte de infrastructură la care s-a lucrat intens în ultimele luni. Adina Calfa, Group General Counsel: Diferența pe care o câștigăm în experiența de management în este aceea pe care o câștigă un pilot după ce a traversat o furtună și a aterizat forțat pe o autostradă](#) colaborează

Diferențe între avocatura din Germania și cea din România

Având în vedere că activează în ambele țări, Michaela a constatat că există diferențe privind modul de lucru din Germania și cel din România. Totuși, aceste diferențe s-au atenuat în ultimii zece ani.

„Probabil, datorită multor societăți străine de avocați, care au constituit filiale și în marile orașe din România, s-a impus în aceste societăți un stil de muncă unitar, la care s-au adaptat și avocații români. Spre exemplu, sunt câteva principii de bază în relația cu clientul: respectarea formulelor de adresare, transparența costurilor încă de la acordarea mandatului, informarea regulată cu privire la stadiul prelucrării cauzei, înregistrarea activității desfășurate în cauză și prezentarea activității la facturarea serviciilor, comunicarea documentelor cauzei către client. De asemenea, sunt câteva principii de bază în relația cu colegii, dar și cu avocații din tabara opusă, care se desprind din regulile generale de politețe, deci nu voi insista asupra lor. Aceste aspecte privesc stilul de abordare a relațiilor profesionale. Alte aspecte se referă la stilul efectiv de muncă, adică, spre exemplu, conducerea unui proces sau efectuarea unei expertize juridice la implementarea unui proiect. Noi, adică generația mea, care a terminat facultatea în România în 1995, nu am învățat niciodată regulile de deontologie profesională, nu am învățat cum să ne prezentăm, cum să comunicăm cu clienții, cum să ne purtăm între noi, nu am învățat, spre exemplu, nicaieri, nici în școală, nici la puțină practică pe care am făcut-o în timpul facultății, ce este și cum se execută o expertiză juridică. Nici nu am învățat să avem proprie inițiativă sau imaginație în găsirea soluțiilor juridice practice. Prima oară când am citit un due diligence pentru cumpărarea unor părți sociale dintr-o societate comercială austriacă, lucram la Volksbank și am fost efectiv șocată de amploarea acelei lucrări. Însă, probabil că noile generații mă vor contrazice aici, ceea ce mă bucură foarte mult”, susține specialistul.

Michaela menționează că unul din aspectele care o deranjează în continuare la sistemul românesc este faptul că majoritatea avocaților nu încearcă să-l schimbe. „Se acceptă, de regulă, autoritatea nemărginită a instanței, se fac deplasări la termene judecătorești chiar dacă, evident, cauza nu este în stare de judecată, se sta ore în șir pe holul instanțelor, așteptând să spui „prezent” pentru o amânare, adică se cheltuie banii clientului fără sens, și atunci când, poate, aceste cheltuieli ar putea fi evitate”, nuanțează avocatul.

Expertul spune că, deocamdată, clientela germană nu este chiar deschisă unui contact direct cu avocații din România. Mai repede se adresează avocatului german, pentru că acesta să realizeze o legătură cu un coleg român. „Sigur că societățile mari, internaționale, își manageriază clientela direct de la filialele din România, însă acestea sunt societăți care încă pot fi numărate pe degete”, arată **Michaela Braun Noviello**.

În ceea ce privește piața muncii din avocatura din România, specialistul susține că din analiza ofertelor de colaborare pe care biroul sau din Baia Mare le primește și studiind structura personalului acestor ofertanți, se poate trage concluzia că locurile de muncă în domeniul juridic, oferite de diferite case de avocați sau mari societăți de

avocați pe piața româna, sunt încă relativ puține. „Însa, dacă îmi amintesc bine, prin anul 2001, când terminasem eu facultatea la Viena, nu existau asemenea oferte. Cel puțin eu, ca posibil candidat și studiind toate publicațiile de specialitate, nu am găsit atunci asemenea oferte. Așadar, lucrurile s-au schimbat în ultimii 20 de ani. Deci, nu se poate nega o evoluție pozitivă a pieței avocaturii, chiar dacă nu se poate numi „explozie”, nuanțează expertul.

„Locuiesc împreună cu familia mea în Germania, în Heidelberg. Nu pot conchiziiona, la modul general, asupra felului în care este privită România în Germania, aceasta depinde mult de gradul de cultură și educație a persoanelor care își exprimă părerea cu privire la o țară, la un popor. În orice caz, este de notorietate faptul că România este una dintre țările cele mai sărace din UE și care se confruntă cu multe „reștanțe” la capitolul reforme. Acum circa 10-12 ani, când mai preluam mandate de drept penal, pot să vă spun că închisorile germane erau pline de români. Asta mi-a lăsat un gust foarte amar. Cu atât mai mult am dorit să arăt oriunde s-a ivit ocazia, ca să existe mai multe feluri de români în Germania, așa cum peste tot există mai multe feluri de oameni, indiferent de naționalitatea lor. Momentan, sau mai precis din 2015, Germania se confruntă acut cu problema refugiaților, deci românii, și în general emigranții din Europa de Est, au dobândit statutul de „străini de categoria I”. Este modul meu de a mă exprima pentru a descrie sentimentul meu față de felul în care se împart în Germania străinii, pe categorii. Expresia folosită de mine nu există în mod oficial și nu am auzit-o sau împrumutat-o din altă parte. Ideea de a reveni „de tot” în România există, sigur că da. Doar că eu consider că nu am parasit România, de fapt, niciodată. Deci, în acest sens, o „revenire” ar fi impropriu spus. În realitate, intenționez să îmi petrec anii de pensie în România, acasă, în casa părinților mei, unde m-am născut și să primesc acolo vizitele copiilor mei, care nu știu unde vor trăi, dar care se simt în România Acasă.”

Michaela Braun Noviello

Proiecte importante

Michaela Braun Noviello ne-a vorbit și despre proiecte importante în care s-a implicat în Germania.

„Lasând la o parte cauzele penale la care am participat ca și apărător, și care prin natura lor oferă mai mult „spectacol” decât cele civile, îmi amintesc de un proiect internațional de investiții, inițiat de o societate germană, având ca și scop lansarea pe piața de capital a unui așa numit „direct-investment”, al cărui obiect constă în cumpărarea unor bunuri imobiliare prin destinație, situate în România. În cadrul acestui proiect de mare complexitate, am lucrat împreună cu experți fiscali, manageri de proiect, ingineri germani și români, eu fiind responsabilă cu efectuarea unui legal due diligence ce a cuprins atât analiza riscului din punct de vedere al dreptului român cât și al dreptului german precum și analiza fiscală privind tipurile de impozit de avut în vedere din perspectiva celor două legislații. Biroul nostru din Heidelberg are ca activitate principală, obișnuită, reprezentarea societăților comerciale de orice naționalitate, dar în special române, în Germania, la înființarea unor puncte de lucru, încheierea unor contracte sau în procese în fața instanțelor germane”, declară avocatul.

Planuri de extindere în Viena și Cluj-Napoca

Michaela Braun Noviello și-a propus cape viitor să extindă activitatea birourilor de avocatură și în Viena și Cluj-Napoca. „Având în vedere că, în cadrul cabinetului din Heidelberg, eu prelucrez cele mai multe cauze personale și actualmente lucrez și la câteva articole în care să fixez concluziile participării mele de până acum la diferite conferințe internaționale, unde am susținut lucrări pe diferite teme juridice, aceste proiecte de viitor își vor

aștepta cumiști rândul”, precizeaza avocatul.

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