

Lady Lawyers dețin o pondere importantă în cadrul Wolf Theiss | Bun profesionist, inovator și business-oriented este combinația care face un avocat de business să se deosebească de alții și să aibă și anumite etape. Portretele unor avocate de succes și lista proiectelor coordonate



Numărul doamnelor activează în avocatură este în continuă creștere. Din echipa biroului din București, Wolf Theiss are 19 reprezentante ale sexului frumos, adică un procent de 61,3% din totalul avocaților. Și la nivel de grup, prezența femeilor este una semnificativă, statisticile evidențiind faptul că peste jumătate dintre avocați sunt doamne și domnișoare. Mai mult, se iau măsuri continue care să contribuie la creșterea numărului femeilor avocat în cadrul firmei.

Firma **Wolf Theiss** a fost apreciată de foarte multe ori datorită sprijinului pe care-l acordă femeilor în dezvoltarea carierei, fiind recompensată în mod repetat cu premiul „*European Women in Business Law Award*”, în mai multe țări.

Reprezentanții casei de avocatură amintesc faptul că proiectele premiate sunt cele prin care s-au oferit șanse egale de dezvoltare femeilor și bărbaților din companie, programe de training și dezvoltare personală, dezvoltare a carierei, precum și promovarea echilibrului dintre viața profesională și cea personală, de familie.

În ceea ce privește ponderea femeilor partener în cadrul biroului din București, procentul este de 80%, având un singur bărbat partener și patru doamne la conducerea departamentelor. „Întrucât procesele de recrutare în cadrul **Wolf Theiss** sunt extrem de riguroase și complexe, bazându-se întotdeauna pe competențele, performanțele și calificările avocaților, doamnele noastre avocat se remarcă în toate ariile de practică, dovada stau și numeroasele premii și recunoașteri pe care acestea le primesc în fiecare an. Așadar fie că vorbim de practica de Fuziuni și Achiziții și Drept Societar, de cea de Drept Financiar-Bancar, de Litigii, Achiziții Publice, Dreptul Muncii, Concurența, Energie, IP & IT doamnele noastre avocat s-au remarcat atât prin proiectele asistate, prin leadership, dar și prin participările în calitate de speakeri la diverse conferințe”, nuanțează reprezentanții biroului din București al **Wolf Theiss**.

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

Proiecte majore pentru economia României coordonate de doamnele avocat

Prezența doamnelor în avocatură nu doar că este semnificativă ca număr, ci se face simțită și datorită proiectelor de succes pe care femeile avocat le coordonează.

Anul trecut, **Wolf Theiss** a asistat un număr mare de tranzacții din diverse industrii, oferind asistență atât cumpărătorilor, cât și vânzătorilor.

Printre proiectele coordonate de către [Ileana Glodeanu](#), *Avocat Partener și Coordonator al practicii de Corporate M&A*, se numără intrarea pe piața a gigantului fond de investiții american, The Blackstone Group, prin [achiziționarea unui pachet minoritar de acțiuni de 15%, în valoare de 175 milioane de euro, în afacerea Superbet](#). Alte proiecte au vizat achiziția Ingka Investments a unei participații de 80% în șapte parcuri eoliene deținute de grupul Vestas în România, precum și [vânzarea de către acționarii Adeplast S.A.](#) a pachetului integral de acțiuni către grupul elvețian Sika.

[Claudia Chiper](#), *Avocat Partener și Coordonator al practicii de Banking & Finance și Capital Markets*, a asistat în 2019 Credit Value Investments în legătură cu plasarea privată a obligațiunilor garantate neconvertibile emise de o societate pe acțiuni românească în scopul finanțării achiziției de active imobiliare în România. De asemenea, a asistat Erste Bank AG și BCR în legătură cu o finanțare în valoare de 38 milioane euro și respectiv aproximativ 26,75 milioane RON acordată Oregon Parl Building C SRL. A fost alături și de Kruk în achiziționarea portofoliului de creanțe neperformante din credite și servicii de telecomunicații de la Getback România.

La rândul său, [Ligia Cecilia Popescu](#), *Avocat Partener și Coordonator al practicii de Litigii și Achiziții Publice*, a gestionat în 2019 echipa care a asistat și reprezentat Northstone (NI) Limited în toate stadiile de judecată, într-o acțiune complexă cu o valoare de peste 2,7 milioane euro inițiată de către partenerul român al clientului în baza unui contract de asociere și a unui contract de lucrări publice pentru extinderea și reabilitarea infrastructurii sistemului de distribuție a apei potabile și de colectare a apei uzate din regiunea Galați. Cu o experiență semnificativă în asistarea de litigii fiscale, Ligia Popescu a asistat și reprezentat International Automotive Components Group SRL în legătură cu o cerere de anulare a unor acte administrative-fiscale având o valoare de peste 12 milioane euro în legătură cu dreptul clientului de deducere a TVA. De asemenea, a acordat asistență și reprezentare juridică unuia dintre clienții **Wolf Theiss**, care are peste 5.000 de angajați, în legătură cu numeroase litigii de muncă, negocieri cu angajații și o serie de plângeri în fața Consiliului Național pentru Combaterea Discriminării, toate soluționate în mod favorabil pentru client prin hotărâri judecătorești sau înțelegeri pe cale amiabilă.

Citește și

[→ INTERVIU | Ligia Cecilia Popescu, Partener Wolf Theiss, Coordonator al Departamentului Litigii și Arbitraj: Profilul standard al clienților constanți include, cu preponderență, societăți multinaționale, instituții de credit și fonduri de investiții. Gestionăm un număr în creștere de dosare de criminalitate economică astfel încât dezvoltarea acestui domeniu se afla printre prioritățile noastre](#)

În ceea ce privește practica de Concurență a Wolf Theiss București, aceasta [a fost recent consolidată prin](#)

[recrutarea avocatului Anca Jurcovan](#) în calitate de Partener și Coordonator al departamentului, astfel ca în anul 2020 casa de avocatura se aștepta sa se implice într-o serie de proiecte de referință gestionate de noul partener.

În ultimii doi ani, în cadrul biroului din București al **Wolf Theiss**, au avut loc promovări în cadrul mai multor departamente. **Ileana Glodeanu**, Avocat Partener și Coordonator al Practicii de Corporate M&A, a fost promovată ca Equity Partner, iar **Claudia Chiper** a fost numită Partener și Coordonator al practicii de Drept Financiar-Bancar din cadrul biroului **Wolf Theiss** București, fiind specializată și în servicii de plată și piețe de capital. În cadrul departamentului de Litigii și Achiziții Publice, [Andreea Zvâc a fost avansată în poziția de Counsel](#).

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

Andreea Zvâc : Un avocat trebuie să învețe continuu

Andreea Zvâc este Counsel în cadrul **Wolf Theiss București** și face parte din echipa de Litigii și Arbitraj și Achiziții Publice. Ea este implicată în multe proiecte majore pentru firma de avocatura.

De altfel, pe parcursul celor peste 15 ani de carieră, în domeniul juridic, Andreea a acordat consultanța unor investitori străini într-o mare varietate de litigii, dar și cu privire la proceduri de achiziții publice. De asemenea, s-a implicat într-o gamă largă de litigii de natură civilă și comercială, arbitraje comerciale precum și în proceduri complexe de executare silită, într-o varietate de industrii incluzând printre altele domeniul construcțiilor și al infrastructurii, fiscalitate.

Andreea deține o diplomă de expert în achiziții publice, asistând clienții cu privire la orice aspect care necesită suport juridic pe parcursul desfășurării procedurii de atribuire (analize juridice, cereri de clarificare, redactare de documente, operare SEAP), dar și cu privire la contestațiile care sunt formulate de către client la Consiliul Național de Soluționare a Contestațiilor sau la instanțele de judecată. Totodată Andreea a asistat clienții în fața Consiliului Concurenței în legătură cu investigații născute din desfășurarea unor proceduri de atribuire.

Referindu-se la profesia pe care o practică, **Andreea Zvâc** menționează faptul că există cu siguranță cicluri de vârstă corespunzătoare etapelor din cariera de avocat, dar, până la urmă, evoluția depinde de calitățile și implicarea fiecăruia, dar și de aspirațiile pe care acesta și le stabilește cu privire la viața profesională. „Consider că, în special în avocatura, este încă foarte apreciată stabilitatea și fidelitatea față de clientela și firma, așa că promovarea ține deseori cont de aceste aspecte. Mai mult, consider că pentru promovarea și creșterea corespunzătoare a responsabilităților se impune un nivel de experiență profesională ce nu poate fi dobândit decât în timp. Din aceste motive am observat că avansarea foarte rapidă în cariera este o situație de excepție în profesia noastră”, punctează avocatul.

Andreea mai spune că a observat, în timp, că aspirațiile profesionale ale avocaților sunt extrem de diferite: pentru unii este foarte important aspectul material, pentru alții poziția pe care o ocupă în cadrul unei ierarhii, iar pentru alții echilibrul dintre viața profesională și cea personală. Iar în funcție de aceste aspirații se stabilesc și obiectivele personale ale unui avocat. Totuși, indiferent de acest aspect, Andreea este de părere că un tânăr avocat ar trebui să aibă în vedere faptul că, în primii ani în profesie, este foarte important să acumuleze cât mai multe cunoștințe cu privire la practica juridică, informații pe care de cele mai multe ori nu are posibilitatea să le dobândească în facultate. De asemenea, este important să aibă posibilitatea de a experimenta toate ariile de practică și de a descoperi unde se simte confortabil și ce vrea să facă mai departe. În plus, este important ca un tânăr avocat să aibă acces (prin interacțiunea cu avocații mai importanți, ori în cadrul unor activități interne de pregătire) la o pregătire privind latura comercială a acestei activități și interacțiunea cu clienții sau potențiali clienți.

„Consider ca, la momentul actual, sunt la fel de importante disponibilitatea și nivelul profesional atins de un avocat, dar și modul în care acesta interacționează sau poate să interacționeze cu superiorii și colegii. Activitatea într-o firmă de avocatură care aplică și promovează valori precum respectul, colaborarea și învățarea poate cu siguranță să ajute la integrarea mai ușoară a avocatului și la evoluția acestuia. Consider că un avocat trebuie să fie extrem de implicat profesional în fiecare aspect al activității sale și trebuie să învețe continuu. Asta pentru că dreptul este un domeniu extrem de dinamic și care evoluează mereu. În plus, părerea mea este că la momentul actual specializarea într-o arie specifică a dreptului este extrem de apreciată de clienți și de firmele de avocatură. **Wolf Theiss** este o firmă internațională cu activitate pe tot teritoriul Europei Centrale și de Est. O astfel de activitate extinsă oferă posibilitatea oricărui avocat de a interacționa cu domenii și legislații străine, dar și de a fi implicat în proiecte extrem de sofisticate. Mai mult, este important de spus că **Wolf Theiss** oferă avocaților posibilitatea unor stagii interne de pregătire în toate ariile de practică, această pregătire fiind extrem de utilă pentru activitatea de zi cu zi”, punctează avocatul.

[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 2019. În ce tip de proiecte apelează Bosch la consultanța juridică externă și cum sunt selectați avocații cu care colaborează](#)

Andreea Stan : Filozofia mea profesională se bazează pe recompensarea performanței indiferent de vârstă sau experiență

Andreea Stan este avocat în cadrul biroului **Wolf Theiss** din București și face parte din echipele de Dreptul Muncii și Corporate M&A. Este specializată pe dreptul muncii, drept comercial, guvernanta corporativă, cu accent pe aspecte tranzacționale. Andreea a coordonat anterior proiecte complexe de concediere colectivă și a oferit clienților asistență tranzacțională sofisticată (în special în tranzacțiile în care problemele de dreptul muncii joacă un rol important) și negocieri complexe cu angajații.

De asemenea, ea oferă consultanța clienților cu privire la restructurările dificile, în mai multe etape ale companiilor dintr-un grup, unde alocarea sarcinilor, concedierile individuale/colective și proiectele de partajare a resurselor intra-grup sunt principalul focus al proiectului. Andreea a absolvit Facultatea de Drept din București.

Andreea Stan amintește faptul că profesia pe care o practică este una solicitantă și nu de puține ori avocatul este pus în situația de a sacrifica aspecte personale, familiare contextului sau până la acel moment, în favoarea profesiei. „Cred că începutul de carieră trebuie să cunoască o perioadă de adaptare la cerințele profesiei. Din perspectiva mea, avocatură de business presupune mult mai mult decât un melanj armonios de cunoștințe juridice. Dacă a ajuns într-o firmă de top după procese de recrutare relativ dificile și pretențioase, se presupune deja cu valoare de principiu că avocatul respectiv are suficientă substanță profesională. Este însă nevoie de conștientizare (și acesta ar fi primul obiectiv) că avocatură presupune mult mai mult decât ample cunoștințe juridice, iar avocatul devine dator să rămână conectat la realitatea socială pentru a putea înțelege contextul de business al clientului. Un al doilea obiectiv ar fi identificarea stilului personal de abordare a unei anumite problematice și de comunicare cu clientul. Este important să te simți confortabil cu modul în care prezinți clientului sfaturile sau recomandările tale. Aceasta presupune timp și efort, mai ales că stilul personal se dezvoltă/dobândește atunci când te expui și devii interfața cu clientul. Așadar, abordarea directă a clientului conduce la dezvoltarea unui stil personal, identificabil de către

colegi și clienți. Stilul personal se masoara prin modul de abordare a problematicii, modalitatea de comunicare, dar și în modul de gestionare a mandatului respectiv (i.e. exploatarea eficienta a resurselor și folosirea proceselor interne). Nu în ultimul rând, cred ca a aspira la un anumit grad de senioritate nu este o abordare greșită, însa se poate dovedi ineficienta și chiar prematura pentru un avocat debutant (aflat în primii 3-4 ani de profesie). Din perspectiva mea, un tânăr avocat ar trebui mai degraba sa-și concentreze straduințele în mod continuu în direcția dezvoltării profesionale și personale. Dacă are norocul sa lucreze într-o firma unde poate cultiva mai multe competențe, ar fi recomandabil sa experimenteze cât mai multe din ariile profesionale aflate în portofoliul firmei respective și sa colaboreze cu cât mai mulți colegi specializați în alte domenii de practica. Aceasta îl va ajuta de exemplu sa dobândeasca suficiente competențe pentru a coordona proiecte complexe, pentru a se ridica la exigențele gradului de senioritate la care aspira”, declara avocatul.

Andreea precizeaza ca fozofia sa profesionala se bazeaza pe recompensarea performanței indiferent de vârsta sau experiența. Din punctul sau de vedere, avocatura de business și firma **Wolf Theiss** deopotriva recunosc importanța recompensării meritelor avocaților și încurajeaza un habitat profesional unde succesul se masoara în indicatori de performanța determinați în mod particular pentru fiecare avocat în parte.

„Apreciez ca pentru fiecare avocat în parte trebuie trasata o traiectorie profesionala personalizata, bazata pe competențe și obiective specifice fiecaruia, astfel ciclurile de creștere sunt individualizate (în funcție de pregătirea profesionala, nivelul de experiența, tipul de personalitate și modul particular de munca al fiecaruia). Nu am fost niciodata adepta unei structuri unde abordarea principala este aplicarea aceleiași matrițe profesionale tuturor avocaților din firma respectiva. De exemplu, m-am declarat întotdeauna împotriva promovării automate la depășirea anumitor praguri profesionale, cum se întâmpla în unele firme în ce privește avansarea automata a avocaților dupa promovarea examenului de definitivat. Așadar, personal, nu cred în abordările one size fits all, ci mai degraba pe o abordare personalizata fiecarui avocat. Cu alte cuvinte, ciclicitatea ar trebui sa fie una personala, nu una matriceala. Pe de alta parte, consider ca trebuie sa dobândim suficienta substanța și conștiința profesionala pentru a fi potriviți unei anumite titulaturii. Firma ar trebui sa intervina cu un contur personalizat fiecarui avocat și cu sprijin în dobândirea sau aprofundarea abilităților necesare și potrivite fiecaruia, apte sa propulseze avocatul pe scara ierarhica. În cele din urma, însa, sta în responsabilitatea fiecarui avocat de a se ridica la nivelul de exigența care vine odata cu dobândirea unui anumit grad de senioritate”, completeaza avocatul.

Mai mult, Andreea susține ca este important cum lucrezi și cu cine lucrezi și mai puțin important cât lucrezi. Andreea subliniaza ca, în mod cert, modul în care lucrezi este modelat de oamenii cu care lucrezi. „Înca de la primul job pe care l-am avut (în anul II de facultate), dar în mod special în echipa în care lucrez în prezent, am fost încurajata sa privesc problemele dificile cu abordari noi, sa ma exprim liber și nu am simțit niciodata o bariera reverențioasa mentor-novice. Uitându-ma acum în urma, constat ca am lucrat întotdeauna cu avocați puternici, siguri și încrezatori, care au muncit inteligent și care m-au încurajat sa fac la fel. Cu siguranța valorile firmei sunt importante și ar trebui sa cântareasca mult în alegerea unui avocat sau a unei firme colaboratoare. Ca în orice relație, chimia, compatibilitatea dintre partenerii relației constituie factori cheie, indispensabili pentru succesul relației respective. Iar aceasta se masoara la rândul-i, printr-o comparație a valorilor îmbrățișate de fiecare partener al relației”, declara tânara.

Având în vedere ca profesia de avocat este una complexa, care presupune o corola de competențe specifice suplimentare cunoștințelor juridice, Andreea crede ca este important pentru client sa aiba încredere în avocatul sau, având confortul ca atât sfaturile pe care le primește, cât și abordarea sunt potrivite naturii mandatului.

„Astfel, nutrirea relației cu clientul trebuie sa fie o preocupare constanta și primordiala a avocatului, fiind un element de diferența față de alți consultanți. Desigur, nu sunt de ignorat eforturile permanente de pregătire profesionala, de altfel m-am și referit la acestea ca fiind situația premisa oricarui avocat de business. În cadrul **Wolf Theiss** suntem încurajați sa investim atât în dobândirea competențelor profesionale, dar și în dezvoltarea abilităților personale. Câteva exemple care stau drept marturie acestor eforturi se refera la (așa cum le numi noi)

școlile de excelență organizate în general la biroul nostru din Viena, obligatorii pentru toți avocații din cadrul grupului, dar și întâlnirile (într-unul din cele 13 birouri ale firmei noastre, prin rotație) pe domenii de practică”, completează avocatul.

Din punctul sau de vedere, „**Wolf Theiss** este mai mult decât o firma de avocatura, este o experiență remarcabilă pentru orice avocat, fiindcă aici *the world is your oyster*”. „Firma îți pune la dispoziție toate resursele necesare ca să îți atingi obiectivele și te ajută efectiv să îmbini aceste resurse pentru a înfrunta provocările inerente profesiei de avocat. Am colaborat cu alte două firme de avocatura înainte de a mă alătura **Wolf Theiss** și am strâns în bagajul de cunoștințe foarte de multe de la fiecare, însă până la echipa actuală nu am avut cu adevărat sentimentul de apartenență. Aici totul este transparent, de la ofertele adresate clienților, la orice document livrat, iar în cazul în care întâmpini probleme care au un grad ridicat de complexitate, în mod cert poți apela la ajutorul unui coleg din biroul tău sau din alt birou aflat în altă jurisdicție, care este familiarizat deja cu problematica în discuție. Disponibilitatea colegilor și în general atmosfera extraordinară de la birou ne fac un mediu atractiv, motiv pentru care primim sute de CV-uri pe an. Pe lângă eforturile susținute ale firmei de a ne sprijini parcursul profesional, din perspectiva mea **Wolf Theiss** este un model de standarde înalte și de etică profesională, iar asocierea cu numele prestigios al firmei este o onoare, un motiv de mândrie pentru mine și totodată o responsabilitate continuă”, declară **Andreea Stan**.

Luciana Tache : Nu cred că este important cât lucrezi, ci cum lucrezi

Luciana Tache este avocat în echipa de Corporate M&A în cadrul biroului din București al **Wolf Theiss**. Este specializată în drept societărilor, comercial, precum și în fuziuni și achiziții. A oferit consultanță juridică unor clienți din diferite industrii în tranzacții de M&A, probleme de drept societărilor și restructurări intragrup precum fuziuni și transferuri de afaceri.

Înainte de a se alătura **Wolf Theiss**, Luciana a colaborat cu o renumită societate românească de avocatura, cât și cu o proeminentă societate de avocatura asociată unui Big 4.

Este absolventă a Facultății de Drept, din cadrul Universității București și are un masterat în Dreptul Afacerilor de la aceeași facultate. Luciana a absolvit, de asemenea, Academia de Studii Economice - Facultatea de Finanțe, Asigurări, Bănci și Burse de Valori și are o diplomă de masterat în Comunicarea de Afaceri în cadrul ASE, Facultatea de Relații Economice Internaționale.

Luciana este de părere că în această profesie nu este important cât lucrezi, ci cum lucrezi. Mai mult, subliniază faptul că, în avocatura de business, nu este vorba de un singur element care contează, ci de un mix între a face parte dintr-o echipă în care există sinergii și a avea oportunitatea să lucrezi în proiecte de o anumită complexitate, care reprezintă atât o provocare, cât și o ocazie de a învăța ceva nou. „Desigur, și valorile firmei sunt importante, pentru că ele se imprimă asupra oamenilor cu care lucrezi zi de zi și asupra mediului de lucru. Este foarte important să ai sentimentul că aparții, că ești o roțiță a ceasului care se învârtă cu succes și că fără tine ceasul nu ar mai merge ca uns”, adaugă avocatul.

De asemenea, crede că totul este ciclic, inclusiv viața, experiențele sau dezvoltarea noastră profesională. „Este oarecum firesc să existe cicluri de vârstă corespunzătoare etapelor carierei, deoarece etapele vin cu experiența, iar experiența cu vârsta. Bineînțeles, de la un anumit nivel, există și alte elemente de diferențiere (pe lângă experiența) care contribuie la dezvoltarea carierei (înțelegerea businessului și a nevoilor clientului, abilitățile de comunicare și coordonare a echipei, creativitatea în identificarea soluțiilor juridice etc.). Din punctul meu de vedere, bun profesionist, inovator și business-oriented este combinația care face un avocat de business să se deosebească de alții și să aibă și anumite etape”, explică Luciana.

Un prim obiectiv pe care tinerii care aleg avocatura ar trebui sa-l aiba în vedere este acela de a-și construi o baza de cunoștințe temeinice. De asemenea, trebuie sa doreasca permanent sa învețe și sa se perfecționeze. Peste toate acestea se suprapun calitățile personale și abilitățile de relaționare cu clienții. „Împreună cu baza de cunoștințe și calitățile personale, un tânăr avocat trebuie sa țințeasca sa faca parte dintr-o echipa cu care are sinergie si în care schimbul de idei si opinii este încurajat. De asemenea, este important sa ai un mentor care sa te ghideze si sa îți modeleze gândirea juridica”, precizeaza Luciana.

Pentru a reuși, un avocat trebuie sa aiba ambitia si dorinta sa fie cel mai bun, sa învete ceva nou din absolut fiecare proiect, sa fie business-oriented si inovator, sa fie confident și mai ales sa genereze încredere clienților. **Luciana Tache** crede ca sunt principalele ingrediente care diferentiaza avocatii de business între ei si pe care clientii se asteapta sa le regaseasca la avocatul de business. „Suntem norocosi ca în școlile de excelență și în întâlnirile pe domenii de practica organizate în cadrul **Wolf Theiss** la biroul din Viena sau oricare din celelalte birouri ale noastre se pune accent și suntem încurajați și sprijiniți sa ne dezvoltam toate aceste abilitățile. Principalul avantaj al **Wolf Theiss** sunt oamenii. Pe lângă abilitățile profesionale, standardele înalte și etica profesionala care ne recomanda, suntem o echipa cu o chimie deosebita, care ne ajuta sa finalizam cu succes proiectele în care suntem implicati”, mai spune avocatul.

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