

Meet the Professionals | De vorba cu Nicolae Olariu-Barbu, General Counsel la Ritzio Entertainment Group despre marile provocari ale acestei perioade pentru industria de gambling, colaborarea cu firmele de avocați și proiectele prioritare ale Departamentului juridic în perioada urmatoare



Una dintre cele mai importante lecții pe care pandemia le-a oferit-o avocaților in-house a fost aceea ca, în situațiile de criza, ei devin actorii principali în acțiunea de salvare a business-ului. Nicolae Olariu-Barbu, General Counsel la Ritzio Entertainment Group, unul dintre cei mai puternici jucatori europeni din aceasta industrie, este de parere ca pot face fața situațiilor de acest tip doar acei juriști care au o buna pregatire și care știu cum sa reacționeze în astfel de cazuri. „Avocații in-house trebuie sa fie pregatiți cel puțin cu privire la riscurile juridice iminente și soluțiile de aplanare a respectivelor riscuri; opțiunile juridice pe care le-ar putea aborda partenerii/ parțile adverse; exercitarea unui rol proactiv cu privire la proiectele legislative specifice industriei prin formularea de propuneri/ puncte de vedere”, puncteaza specialistul.

Nicolae Olariu-Barbu activeaza într-o industrie care s-a confruntat cu provocari majore ca urmare a pandemiei. Sectorul de gambling de tip slot-machine a avut foarte mult de suferit din cauza masurilor de suspendare a activității ca urmare a regulilor care au vizat reducerea infectarilor cu SARS CoV-2. Toți jucatorii au fost afectați, dar imediat ce li s-a permis sa funcționeze din nou, ei s-au regrupat și au încercat sa recupereze pierderile cauzate de lockdown-ul național. „Sunt așteptari în sensul ca activitatea va reveni aproape de nivelul anterior pandemiei până la finalul anului 2022. Desigur, situația depinde foarte mult de ce se va întâmpla în toamna, mai precis cât de puternic va fi valul patru al pandemiei”, menționeaza avocatul.

Preferând sa priveasca partea plina a paharului, Nicolae Olariu-Barbu amintește faptul ca un prim aspect pozitiv al pandemiei este acela ca instituțiile statului au fost nevoite sa implementeze soluții electronice de comunicare ceea ce faciliteaza lucrul de la distanță și scurteaza puțin timpii de lucru. Un alt plus este acela ca s-au consolidat multe relații cu partenerii, circumstanțele impunând gasirea unor soluții rapide și echitabile. „Pe de alta parte, proiectele legislative nu au stat pe loc, iar unele dintre ele pot avea efecte negative asupra business-urilor deja afectate. Ma gândesc la proiectele ce au în vedere limitari legate de amplasarea salilor de jocuri, renunțarea la semnalele luminoase exterioare, precum și la proiectul de instrucțiuni privind prevenirea spalarii banilor și finanțarii terorismului ”, completeaza avocatul.

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

Proiectele echipei de Legal

În acest context, *Departamentul Juridic al Ritzio Entertainment Group* și-a conturat o agenda care include o serie de proiecte prioritare. În primul rând, se are în vedere implementarea modificărilor legislative care vor fi adoptate în cursul acestui an. De asemenea, se urmărește gestionarea unui număr semnificativ de litigii rezultate în urma unor diferențe de interpretare a restricțiilor aplicabile jocurilor de noroc tradiționale. „Majoritatea dosarelor se afla în faza de regularizare, astfel ca mai durează până la finalizarea acestora. Considerăm ca acțiunile sunt bine fundamentate, motiv pentru care ne așteptăm să obținem soluții favorabile în peste 90% dintre cazuri”, subliniază **Nicolae Olariu-Barbu**.

Un alt proiect important al *Departamentului Juridic* vizează organizarea unor sesiuni de training cu angajații din teritoriu având ca subiect controalele efectuate de diferite autorități. Scopul este acela de a crește gradul de conștientizare cu privire la drepturile și obligațiile părților și pentru a facilita dialogul cu agenții care desfășoară respectivele controale.

Există, de asemenea, mai multe obiective pe care echipa de Legal din cadrul **Ritzio Entertainment Group** și-a propus să le atingă până la finalul anului în curs. Trei dintre acestea vizează soluționarea amiabilă a neînțelegerilor în relația cu partenerii/ clienții, dacă va fi cazul; anularea sancțiunilor contravenționale aplicate pe perioada stării de alertă cu nerespectarea cerințelor legale și digitalizarea și automatizarea proceselor redundante.

„Performanța departamentului este un indicator ce trebuie analizat atât pe termen scurt (de la an la an), cât și pe termen lung (3-4 ani). Performanța departamentului se poate măsura din mai multe puncte de vedere: capacitatea de soluționare amiabilă a diferendelor care se nasc pe parcursul unui an; rata de succes în litigii, fiind necesar să se țină cont și de abordarea din faza anterioară litigiilor în cauză; timpul de soluționare a solicitărilor venite din alte departamente; nivelul de pregătire tehnică – din acest punct de vedere, performanța presupune înțelegerea aspectelor de drept și explicarea riscurilor și a eventualelor măsuri de atenuare către management; capacitatea de a prioritiza – departamentul trebuie să știe să identifice care sunt aspectele mai importante pe care să le supună unei aprobări exprese a conducerii și să pastreze un grad ridicat de autonomie pe problemele granulare; nivelul de comunicare – aici este important de subliniat faptul că persoanele din departament trebuie să aibă un nivel ridicat de înțelegere a limbii române, trebuie să cunoască foarte bine cel puțin o limbă vorbită de expați și să aibă capacitatea de a traduce aspectele tehnice astfel încât informația să fie ușor de înțeles de către factorii decizionali. Aceasta ultimă abilitate este echivalentul informării efectuate în domeniul medical înainte de obținerea consimțământului pacientului; gradul de proactivitate, un departament performant fiind mai degrabă activ și anticipativ decât pasiv; costurile cu consultanți externi, în special dacă sunt sau nu externalizate anumite proiecte mai mari; abilitatea de relaționare cu partenerii și juriștii acestora – un departament bun este un liant al business-urilor. Dacă încercăm să simplificăm, performanța există atunci când CEO-ul are suficientă încredere că departamentul juridic își îndeplinește sarcinile la un standard ridicat și poate să se concentreze pe dezvoltarea business-ului”, explică juristul intervievat de **BizLawyer**.

De asemenea, se are în vedere realizarea unor investiții în dezvoltarea soluțiilor digitale de micro-management, scopul fiind acela ca *Departamentul Juridic* să soluționeze cât mai rapid solicitările venite din alte departamente/

din teritoriu. „Pe partea de instrumente folosite până acum, avem acces la una dintre cele mai mari platforme juridice, precum și la una din marile platforme de business intelligence”, amintește avocatul.

Citește pe In-house Legal Romania:

→ [Provocarile unei fuziuni în industria farmaceutică, gestionată integral de juriștii interni ai companiei. Cum a lucrat echipa condusă de Mihaela Scarlatescu, Head of Legal and Compliance Director la Farmexim & Help Net în proiectul integrării unui lanț regional de farmacii](#)

Marile provocări pentru avocații in-house

Nicolae Olariu este de părere că una dintre marile provocări ale perioadei următoare este gestionarea solicitărilor de zi cu zi care sunt mai numeroase ca în trecut. Avocatul amintește că echipa sa are în plan soluții de simplificare a unor procese.

O altă provocare o va reprezenta gestionarea valului patru al pandemiei în toamnă, fiind posibilă aplicarea unor noi măsuri de suspendare a activității.

Pentru o bună implementare a tuturor soluțiilor menite să ajute business-ul, juriștii vor pune accent pe dezvoltarea abilităților de organizare a activității, precum și pe comunicarea externă.

„Atingerea unui echilibru în 2021 implică, pe de o parte, respectarea tuturor măsurilor și limitărilor impuse de situația actuală, iar pe de altă parte, asigurarea unei experiențe autentice clienților și onorarea obligațiilor față de parteneri. Având deja experiența anului 2020, putem anticipa dezechilibrele anului 2021, precum și consecințele acestora pe plan juridic. Modul de lucru nu a fost afectat semnificativ și nici nu a fost necesară inițierea unor colaborări cu firmele de avocatură. După cum am prezentat puțin mai sus, există proiecte legislative care pot avea impact asupra activității întregii industrii. Dacă se adoptă, o parte din modificări vor putea fi implementate astfel încât să fie acceptate de clienți. Modificările care vizează interdicții vor afecta în mod direct industria, fiind totuși neclar la acest moment cât de mare va fi impactul”, arată avocatul.

În această perioadă, în cadrul *Departamentului Juridic* focusul este pe partea de *regulatory* având în vedere impactul major asupra activității. În rest, activitatea departamentului, precum și actualele colaborări se desfășoară în regim de „*business as usual*”.

Eventualele extinderi (de expertiză și/sau de echipă) depind foarte mult de proiectele legislative, precum și de dezvoltarea business-ului. „Chiar dacă la acest moment ne descurcăm în formula actuală, este posibil ca în viitor să fie nevoie de mărirea echipei sau de externalizare suplimentară. În formula actuală suntem trei persoane. În funcție de dezvoltarea business-ului, este posibil să mai fie nevoie de o persoană. În primul rând, aș fi interesat de o persoană competentă din punct de vedere tehnic (adică o persoană care își cultiva curiozitatea și care are la bază noțiuni temeinice de drept). În al doilea rând, persoana în cauză trebuie să fie proactivă, comunicativă, adaptabilă, cu abilități de redactare și cercetare”, precizează **Nicolae Olariu-Barbu**.

Ritzio Entertainment Group are colaborări mai vechi cu avocați externi specializați pe partea de corporate, IP și gambling.

Cu toate acestea, nevoia de business nu a generat și nevoia de externalizare suplimentară. „Externalizarea unui proiect către o societate de avocați se face atunci când fie apare un grad mare de încărcare, fie când aria noastră de expertiză nu este suficient de extinsă pentru a acomoda proiectul. În principiu, alegerea societății se face în funcție de următoarele criterii: reputația societății în ansamblu / reputația echipei ce va lucra pe proiect; cuantumul onorariului perceput; recomandările primite din piață”, susține **Nicolae Olariu-Barbu**.

Astfel ca *Departamentul Juridic* ramâne principalul pion în soluționarea proiectelor pe care compania le are în derulare.

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

Drumul catre avocatura in-house

Nicolae Olariu-Barbu este absolvent al Facultății de Drept din cadrul Universității București, acolo unde a terminat și masterul în *Dreptul Afacerilor*. „Din primii ani ai facultății aveam multe întrebări despre funcționarea marilor societăți și relația acestora cu clienții și partenerii lor. În mod natural, m-am îndreptat spre domeniul dreptului afacerilor (cunoscut în piața ca „*business law*”). În anul II am lucrat timp de 10 luni în cadrul unui grup specializat pe consultanța juridică și fiscală. Activitatea a implicat verificarea documentelor din perspectiva nejuridică (forma, corectitudine date, ortografie, traducere etc), întocmirea dosarelor pentru registrul comerțului și depunerea lor, pregătirea la prima mână a unor draft-uri, participarea la anumite negocieri și consemnarea discuțiilor. Pe scurt, aceștia erau primii pași care m-au transpus în zona practică a dreptului unde noțiunile abstracte deveneau din ce în ce mai palpabile”, povestește avocatul.

Dupa terminarea facultății, el a intrat în avocatura și a început colaborarea cu *PeliFilip SCA* pe proiecte de corporate, employment, commercial și data protection. „Timp de trei ani și jumătate am tras cot la cot cu unii dintre cei mai faini avocați de pe piața, de la care am avut de învățat foarte mult. În aceasta perioadă am devenit avocat definitiv. Pe durata colaborării la *PeliFilip SCA* am remarcat și apreciat modul de organizare a documentelor, faptul ca se insista pe o forma unitară de redactare, deschiderea și rabdarea colegilor mai mari, faptul ca partenerii aveau încredere sa ne împingă în fața în relația cu clienții. Am avut ocazia sa lucrez pe unele dintre marile proiecte abordate de avocatura din România, precum și pe multe proiecte mai restrânse și diverse din perspectiva problemelor de drept. Aceasta a fost perioada în care m-am format ca avocat de consultanță (cu anumite valențe și în domeniul litigiilor) și în care am dobândit majoritatea abilităților necesare unui tânăr avocat. Ca pas următor, am ales sa devin avocat in-house la al doilea jucător de pe piața de gambling de tip slot-machines. Ocuparea acestei poziții a însemnat trecerea la nivelul următor al carierei”, mai spune juristul.

Nicolae Olariu-Barbu își amintește ca grupul pentru care lucreaza acum a apelat cu o întrebare în direcția partenerilor de la *PeliFilip*, fiind în cautarea unui avocat in-house. Astfel, tânărul profesionist a avut ocazia sa intre pe lista scurtă a candidaților propuși. De acolo au urmat câțiva pași pentru a începe actuala colaborare. „Privind în urma, recunosc ca am fost atras de caracterul exotic al domeniului și de dinamica sa, piața jocurilor de noroc fiind extrem de efervescentă din perspective business și juridică. Din punct de vedere profesional a fost nevoie de asimilarea rapidă a legislației specifice jocurilor de noroc, stabilirea zonelor interpretabile din legislație, identificarea practicii *Oficiului Național pentru Jocuri de Noroc* și a instanțelor cu privire la prevederile neclare, analizarea relațiilor intra-grup și cu terțele părți și multe alte activități pentru a identifica și gestiona eventuale vulnerabilități”, detaliaza avocatul.

Activitatea expertului se deruleaza în colaborare strânsă cu echipa de conducere, astfel încât deciziile de business sa fie fundamentate din punct de vedere legal. „Responsabilitățile presupun managementul proiectelor departamentului, precum și implicarea directă în cadrul acestora. Aspectele de care ma ocup direct pot consta în stabilirea strategiilor în negocieri împreună cu conducerea, redactarea sau revizuirea unor contracte de valoare mai mare, formularea plângerilor în fața instanțelor, a întâmpinării, revizuirea periodică a modelelor de acte etc. Indiferent de proiect, aplicam principiul celor patru ochi cu privire la documentele pe care le pregătim /

revizuim pentru a fi siguri ca am atins toate aspectele juridice relevante și ca ne-am expus ideile într-o forma ușor de digerat de catre destinatar”, nuanțeaza specialistul.

Obiectivul principal al echipei de Legal este acela de a asigura servicii juridice la cel mai înalt standard, iar aceasta presupune: simplificarea birocrăției, mai exact juriștii încearcă sa optimizeze numarul de documente și conținutul acestora fara a afecta interesele societății în cauza; actualizarea periodica a procedurilor și documentelor ori de câte ori apar modificari legislative, precum și interpretari contrare din partea instanțelor și a autoritaților; urmarirea modificarilor legislative prin intermediul mai multor surse, unele fiind automatizate; monitorizarea permanenta a practicii instanțelor cu privire la anumite aspecte controversate (în special acolo unde se știe ca autoritațile insista asupra unei anumite interpretari); furnizarea rapida a informațiilor solicitate de angajații din teritoriu sau de la sediul central.

Citește pe In-house Legal Romania:

[→ De vorba cu unul dintre cei mai experimentați profesioniști ai Dreptului, inclus de Legal 500 pe lista celor mai in General Counsels din Europa Centrala și de Est | Radu Culic, Head of Legal la Roche România: Cheia de bolta este mentalitatea membrilor echipei juridice pe care o coordonez. Noi spunem „da, este posibil daca...” și nu, „nu se poate ca...”](#)

Previziuni legate de economie și de industria de gambling

Nicolae Olariu-Barbu considera ca deja economia își revine. „Înșă dacă privim spre segmentul rezidențial al pieței imobiliare, pare ca suntem într-o noua bula speculativa cu privire la prețurile practicate. Totuși, bancile nu au mai fost la fel de permissive în ceea ce privește gradul de îndatorare și moneda în care se acorda creditul, iar persoanele împrumutate în ultimii ani ar fi mai protejate în cazul unei noi crize. Astfel ca, este mai puțin probabil sa se repete scenariul ce a urmat dupa spargerea bulei imobiliare din 2008.”, atrage atenția avocatul.

În ceea ce privește previziunile legate de business, juristul se așteapta ca gambling-ul online sa mai scada în favoarea gambling-ului tradițional. Explicația este aceea ca jucatorii din gambling-ul tradițional au avut o tendința clara de migrare spre online în perioadele de suspendare a activității salilor de jocuri. Dupa relaxarea masurilor, o buna parte dintre respectivii jucatori prefera sa revina în locațiile fizice, unde experiența este diferita față de cea a online-ului fiind mai personala și mai angajanta pentru aceștia.

De asemenea, se așteapta sa creasca business-urile furnizorilor de mijloace de joc, având în vedere un ordin recent prin care s-au instituit foarte multe condiții tehnice pe care mijloacele de joc trebuie sa le îndeplineasca. În același timp, este posibil ca, pentru anumiți organizatori, sa nu renteze din punct de vedere financiar sa își înnoiasca mijloacele de joc.

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