

Meet the Professionals | Alina Arsene, director juridic în cadrul Grupului Interbrands Orbico: Experiența practică e cel mai dur profesor, pentru că mai întâi îți da testul și apoi îți spune care este lecția. Pentru mine, este extrem de important să nu mă opresc din a mă motiva și din a îmi stabili noi obiective și orizonturi de urmat. A fi informat și a urmări noile direcții și tendințe din profesie, într-un ecosistem de business aflat într-o continuă transformare, cu apetit accelerat pentru digitalizare, sunt plusuri care te mențin competitiv pe piața

The logo for Interbrands Orbico, featuring the word "INTERBRANDS" in a sans-serif font above "ORBICO" in a larger, bold, sans-serif font. To the right of "ORBICO" is a stylized graphic element consisting of several overlapping squares in shades of red and white.

Profesioniști pe care astăzi îi întâlnim în linia întâi a consultanței juridice au în spate experiențe complexe, care pot reprezenta adevărate lecții pentru cei care doresc să activeze în acest sector. Absolvirea unui Facultăți de Drept nu este egală cu succesul. Pentru a putea construi o carieră solidă este nevoie de perseverență și de foarte multă muncă împletită cu o pregătire continuă. Alina Arsene, director juridic în cadrul Grupului Interbrands Orbico, și-a început parcursul profesional în 2006, imediat ce a absolvit Facultatea de Drept din cadrul Universității din București. Primul loc de muncă a fost la EOS KSI Romania, o companie multinațională specializată în colectarea de creanțe.

Acum privește cu detașare în spate și zâmbește, dar la vremea respectivă, ca tânără absolventă, a trăit un amalgam de sentimente, pe care poate că foarte mulți le-au experimentat. „Acum zâmbesc, dar atunci, după absolvire, m-am trezit la realitatea pură: fără loc de muncă, fără locuință, fără bani pentru chirie, fără experiență, fără niciun fel de palmares profesional – doar celebrul nume al Universității și unele proiecte de voluntariat – toate acestea, în mijlocul unui București solicitant, în care majoritatea companiilor caută candidați cu experiență relevantă sau cu „ceva” experiență. Îmi amintesc cum, de câteva ori, am fost chemată la interviuri pentru roluri pentru care respectivele companii nu cereau experiență profesională, și totuși, prima întrebare pusă de interlocutor, după prezentare, era: „spune-mi puțin despre experiența ta profesională sau despre rolul tău actual din (...)””, povestește Alina.

Recunoaște că au fost momente în care și-a dorit să renunțe și să se întoarcă în locul de baștină, în județul Argeș, acolo unde să mai stea un an și să învețe pentru examenul de magistratură. S-a gândit că astfel poate deveni într-o bună zi procuror, deoarece, după toate interviurile „ratate” din cauza lipsei de experiență, concluzia sa umilă era că „numai la studiu sunt bună”. Dar nu a renunțat!

„La departamentul de colectare de creanțe am fost angajată pe o poziție de junior, și, chiar dacă am lucrat atât la Call Center, cât și în calitate de consilier juridic, mi-a plăcut mai mult activitatea de ofițer de colectare, fiind mai dinamică și diversă, dar și pentru că am avut ocazia de a întâlni, înțelege și ajuta oameni extrem de diferiți, cu diverse nevoi și provocări, cu nivel de educație sau mediu social variat”, își amintește Alina.

A continuat să muncească și nu a uitat niciun moment de marea sa dorință, aceea de a pune în practică cunoștințele juridice asimilate în timpul facultății și de a face un pas în față în cariera sa. Iar această oportunitate nu a întârziat să apară, fiindu-i oferită de Interbrands, în anul 2008.

„Cred cu tărie că oamenii nu se întâlnesc din întâmplare. Credința mea este că li se oferă șansa de a se cunoaște pentru a construi împreună lucruri uimitoare! La fel a fost cu mine și Interbrands. De la data angajării mele în

aceasta companie, m-am aflat într-un proces continuu de învățare și aprofundare, m-am reformat și m-am dezvoltat, atât din punct de vedere personal, cât și profesional, ținând cont de o mai bună versiune a mea, cu fiecare experiență, greșeală, învățatura trasă, și dorind mereu să las în urmă o moștenire. În 2012 am preluat rolul managerial al departamentului juridic din Interbrands iar, de curând, din decembrie 2021, m-am alăturat echipei juridice a Grupului Orbico pentru a conduce zona juridică de drept comercial dedicată proiectelor de dezvoltare a business-ului la nivelul Grupului, și astfel am intrat într-o nouă epocă de formare și dezvoltare profesională”, subliniază juristul.

[Intra pe portalul de Concurență pentru a-i cunoaște pe avocații cu o practică relevantă în acest domeniu și a vedea în ce proiecte au fost implicați](#)

Dezvoltarea personală, un factor cheie în atingerea succesului

Pentru **Alina Arsene**, dezvoltarea personală este un factor cheie în atingerea succesului și obținerea de rezultate bune. „Sunt extrem de fericită ca eu, ca parte a echipei Interbrands, am avut șansa și privilegiul de a continua să mă formez în toate domeniile muncii mele. Am continuat să mă pregătesc, să învăț și să fiu mereu la curent, participând la o serie de programe intensive și sesiuni de pregătire, mai ales în domeniul dreptului concurenței și managementul afacerilor, ale dreptului comercial și societar; după părerea mea, stăpânirea acestor domenii este esențială pentru un comportament sanatos în afaceri și totodată, asigură un nivel ridicat de protecție a intereselor companiei. Pentru mine, este extrem de important să nu mă opresc din a mă motiva și din a îmi stabili noi obiective și orizonturi de urmărit. A fi informat și a urmări noile direcții și tendințe din profesie într-un ecosistem de business aflat într-o continuă dinamică de transformare cu apetit crescut pentru digitalizare, sunt plusuri care te mențin competitiv pe piață”, punctează directorul juridic din cadrul Grupului Interbrands Orbico.

Domeniul de lucru în care activează Alina este extrem de dinamic și în continuă schimbare, de aceea consideră că fiecare provocare, oricât de dificilă, este o oportunitate de învățare, iar experiența acumulată din fiecare situație de acest fel este neprețuită.

„Pentru mine, tranzacțiile și negocierile de tip M&A în care am participat, au fost extrem de formative din punct de vedere profesional și mi-au pus în valoare potențialul de avocat de business. Mă refer la tranzacțiile prin care Interbrands a achiziționat compania Wella România de la Procter & Gamble, urmata de achiziția companiei de distribuție Europharm Holding de la Grupul GSK și nu în ultimul rând, tranzacția prin care Interbrands a fost, la rândul său, achiziționată de Grupul Orbico. Astfel, în ultimii 10 ani am navigat între industria FMCG, piața produselor cosmetice profesionale și distribuția de medicamente”, afirmă interlocutoarea ^{Biz}Lawyer.

„Dacă ar fi să menționez acum și câteva dintre realizările și apogeul carierei mele, care mă fac să fiu mulțumită de mine profesional, unul dintre acestea ar fi, fără nici un dubiu, premiul pe care l-am primit în 2018 la Lady Lawyer Gala – Cel mai bun director juridic dintr-o companie privată”, precizează expertul.

O alegere asumată

Alegerea Alinei de a se pregăti în domeniul juridic nu a fost întâmplătoare. Tânara subliniază faptul că juridicul este mai mult un domeniu, este un status quo, este realitatea care ne înconjoară, iar ea și-a dat seama de acest lucru de foarte devreme. „A

„Înțelege modul în care funcționează lumea în jurul tau te face să obții imediat un înalt nivel de confort, nu în sensul de a fi obsedat de control - paranoic, ci în sensul de a fi curajos. Cu alte cuvinte, cu cât ești mai experimentat și înțelegi rapid imensa ansamblu, cu atât reușești să îți depășești limitele, să iei decizii îndrăznețe. Cred că acesta este și motivul pentru care am ales să-mi potrivească dorințele mele de a oferi ceva înapoi societății, respectiv să ajut oamenii să „vada” și ei cum vede un jurist această simțită ghidați în plan profesional și personal, în drumul lor. Este foarte adevărat și că experiența practică e cel mai dur pentru că mai întâi îți da testul și apoi îți spune care este lecția. Este însă și cel mai eficient în atingerea obiectivului pentru că dorește să își ia învățămintele pentru mai departe”, susține Alina.

Decizia de a se alătura Interbrands a fost una ușor de luat, deoarece rolul și atribuțiile răspundeau nevoii sale de dezvoltare profesională, dar, în principal se datorează „chimiei” pe care a avut-o cu oamenii din Interbrands încă din primele zile de colaborare. „Iar astăzi, după mai bine de zece ani petrecuți alături de ei, pot spune că sunt onorată că am avut șansa să pașesc în cariera cu oameni atât de frumoși!”, punctează Alina.

Responsabilități și obiective

În calitate de Consilier General și leader al departamentului juridic, rolul **Alinei Arsene** este să se asigure de protejarea intereselor companiei și de conformitatea activităților desfășurate de societate.

„Cum facem asta? Punând pasiune în munca noastră, înțelegând rapid nevoia, dar și riscurile și oferind soluții orientate asupra business-ului. Nu complicăm lucrurile în mod inutil, iar aceasta abordare pe lângă faptul că este foarte apreciată de colegi, s-a dovedit a fi și foarte eficientă. De aceea consider că un departament juridic in-house poate fi, cel mult, ajutat cu asistența juridică externă, însă niciodată înlocuit. Noi, ca departament juridic suntem alături de organizație, ne comportăm ca un „partener de afaceri” și acordăm fără ezitare sfaturi pro-active de la nivel de top management la nivel de șef de depozit. Acoperim o varietate de nevoi atât pe linie de conformitate, cum ar fi cele de guvernanta corporativă, drept societar, etică și integritate, dar mai ales cele venite din business: comercial, antitrust, distribuție, reglementare, achiziții, relații de muncă și alte chestiuni juridice aferente activității comerciale de zi cu zi. Suntem practic, veriga în procesul decizional”, explică juristul.

În plus, **Alina Arsene** este responsabilă de definirea și menținerea unei echipe juridice motivate și eficiente, de identificarea de noi talente și maximizarea potențialului fiecărui membru al echipei. Totodată, se ocupă ca echipa să beneficieze de cursuri și training-uri menite să susțină o pregătire permanentă și pasul cu schimbările legislative și cu impact asupra business-ului, tot mai numeroase.

„Pentru mine, stabilitatea și angajamentul echipei sunt foarte importante. După părerea mea, comunicarea clară și transparentă este principalul ingredient pentru o echipă unită și de succes. Sunt bucurătoare și în aceleași timp, onorată, să am privilegiul unei echipe cu un grad ridicat de responsabilitate și asumare profesională. Aș menționa că pentru noi, ca și companie, și pentru departamentul juridic, asigurarea succesiunii este extrem de importantă și reprezintă un obiectiv de sine statator”, completează directorul juridic din cadrul Grupului Interbrands Orbico, intervievat de **BizLawyer**.

Importanța echipei juridice în activitatea Grupului este majoră, în condițiile în care atât activitatea și provocările de zi cu zi, cât și toate noile proiecte și relațiile de afaceri ale companiei sunt filtrate prin acest departament. „Desigur, ne străduim să fim flexibili și să ajutăm toate departamentele, respectând termenele limită pe care colegii noștri le „vânează”, dar, adesea, timpul ne presează, deoarece sectorul FMCG este foarte dinamic și nu de puține ori trebuie să prioritizăm cele mai urgente sarcini și proiecte. Fuziunea companiei noastre este unul dintre cele mai importante proiecte pe care îl gestionăm chiar în acest moment prin continuarea fazei de implementare”, precizează Alina.

Echipa juridica include în acest moment cinci oameni, fiecare dintre ei fiind specializați în diverse domenii de activitate. Împreună se ocupa de protejarea operațiunilor întregii organizații, de la domeniul corporativ, la cel comercial, de drept al muncii, reglementare, etica și integritate.

„Dacă ar fi să rezum, *Departamentul Juridic* este cu precădere concentrat să răspundă nevoilor clienților interni din cadrul companiei și să participe în mod activ la eficientizarea proceselor și proiectelor interne, la finalul zilei, scopul fiind acela de a ne face viața mai ușoară. Un exemplu gairor de astfel de proiect intern este managementul electronic al contractelor – prin acces prietenos la o baza de date unica integrată, alături de un flux transparent și clar de semnare. Activitatea de distribuție este foarte dinamică și necesită reacții prompte, decizii rapide și un înalt nivel de flexibilitate; în ceea ce privește acoperirea logistică pe care o are compania noastră, la nivel național, există mai mult de o sută de puncte de lucru la nivel național, fiecare necesitând anumite contracte pentru derularea activității în locații, dar și o serie de autorizații de funcționare. Echipa juridică internă este prezentă și asigură îndrumare juridică atât în domeniul vânzării/comercial, de dreptul muncii, cât și în proiectele de logistică, al relației cu autoritățile publice și de reglementare. Având în vedere creșterea constantă și proiectele permanente și viitoare de dezvoltare a activității, aș putea spune că nu sunt niciodată suficienți avocați interni pentru a îndeplini toate nevoile afacerii. Așa cum o femeie nu are niciodată suficienți pantofi sau genți! Departamentul nostru juridic continuă să își îndeplinească toate sarcinile în condiții de pandemie globală, și, fără a ține seama de dificultățile pe care le întâmpinăm, nu doar noi, ci și toți oamenii din domeniul nostru, suntem cu adevărat conștienți de responsabilitatea pe care o avem, deoarece noi suntem legătura dintre departamente și conducere.. Apreciem eforturile depuse de fiecare dintre colegii noștri din departament, deoarece rar avem șansa de a lucra de acasă și știm că toți colegii noștri ne apreciază munca și ne susțin. Pentru mine și echipa mea, pandemia COVID 19 a reliefat mai mult ca niciodată importanța unui departament juridic in house, poziționarea strategică a rolului consilierului juridic intern în cadrul organizației plecând de la proiectele de anvergură, cu grad de dificultate ridicat până la activitatea de zi cu zi, ceea ce a adus cu sine o creștere a gradului de încredere din partea Board-ului, proaspăt numit în funcție. În cadrul companiei noastre, oamenii sunt valoarea de top, iar sănătatea și siguranța lor sunt una dintre principalele noastre priorități”, detaliază juristul.

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

Fuziunea, prioritatea zero

Prioritatea zero a echipei **Alinei Arsene** pentru anul 2021 a fost fuziunea, care a reprezentat o provocare pentru întreaga organizație. De fapt, grupul Orbico are patru entități pe piața românească: Interbrands, Professional Brands, Orbico fmcg și Orbico Beauty, care și-au unit forțele și au fuzionat la data de 1 octombrie 2021 sub o singură companie-umbrelă, Interbrands Marketing & Distribution. În perioada care urmează, denumirea companiei va fi schimbată, noul nume fiind Interbrands-Orbico.

Chiar dacă fuziunea legală a avut loc, iar fuziunea tehnică a intrat în vigoare, toți oamenii fiind transferați cu succes, proiectul se afla încă în faza de implementare, deoarece a fost nevoie ca sistemele de raportare să se integreze între ele, să se creeze noi automatizări, să se dezvolte noi instrumente de lucru, să se restabilească rolurile și responsabilitățile, să se definească noile roluri.

„Iar toate acestea, în timp ce activitatea a trebuit să continue și „motorul” a trebuit să se învârtă, fără perturbarea semnificativă a business-ului sau chiar fără întreruperi de lucru. Pentru departamentul juridic, provocarea este chiar mai mare, deoarece companiile absorbite (Orbico, Orbico Beauty și Professional Brands) nu au adus cu ele niciun avocat sau consilier juridic și a trebuit să ne ocupăm și să acoperim toate nevoile juridice legate de activitatea de zi cu zi din cele patru companii, cu departamentul juridic existent în cadrul Interbrands. De aici s-a născut nevoia definirii și implementării unui ghid de bune practici în sectorul de conformitate în linie cu strategia de la nivel central, dar ancorat în realitățile și cadrul juridic existent la nivel local”, arată juristul.

Alina se declară mulțumită de faptul că toți colegii săi din Departamentul de Vânzări și Brand Managerii se străduiesc să răspundă mai întâi nevoilor clienților companiei, astfel că foarte rar echipa juridică are de soluționat cazuri cu privire la problemele întâmpinate de clienți după achiziționarea produselor. „În cadrul companiei noastre, punem accent pe o bună comunicare dintre noi, deoarece cea mai bună soluție la o problemă este de a avea în primul rând o bună înțelegere din partea tuturor părților implicate. Apoi, este ușor să găsești un consens între cele două părți”, mai spune interlocutoarea ^{Biz}Lawyer.

Referindu-se la principalele momente ale anului 2021, Alina subliniază faptul că, deși ne aflăm încă sub restricțiile impuse de pandemia COVID-19, dacă comparăm anul acesta cu anul trecut, vedem un pas uriaș pe care l-a făcut Omenirea în lupta cu această boală, respectiv crearea vaccinului și imunizarea de masă. „Astfel, a devenit posibilă ridicarea restricțiilor, chiar dacă și numai parțial, iar oamenilor li s-a dat o șansă de a călători, a se revedea, de a se apropia și de a-și relua activitățile obișnuite. Afacerile au învățat să supraviețuiască și să se adapteze la noul normal. Dacă ar fi să vorbim despre un eveniment pe care eu îl consider semnificativ pentru compania noastră, într-un cuvânt, acela este fuziunea și faptul că am reușit integrarea a patru companii sub una singură în ciuda dificultăților generate de pandemie”, detaliază expertul.

Colaborările cu firmele de avocatură

În ultimii ani, Alina și cu echipa sa, până la un anumit nivel de senioritate, s-au implicat în proiecte de tip M&A precum tranzacția prin care Interbrands achiziționat compania Wella România de la Procter & Gamble, urmata de achiziția companiei de distribuție Europharm Holding de la Grupul GSK, apoi tranzacția prin care Interbrands a fost, la rândul său achiziționată de Grupul Orbico, vânzarea companiei Europharm către un antreprenor român din farmă, iar, de curând fuziunea tuturor companiilor din România ale Grupului Orbico.

Avocații de la **Țuca Zbârcea & Asociații** au ajutat echipa de juriști să ducă la bun sfârșit, cu succes, aceste proiecte, inclusiv pe partea de drept concurențial, pentru a obține aprobările relevante de la Consiliul Concurenței. Colaborarea cu avocații **Țuca Zbârcea & Asociații** s-a derulat într-o perioadă lungă de timp și de fiecare dată profesioniștii interni se bazează pe competența și expertiza acestora de a transforma planurile în realitate, în manieră eficientă.

Alegerea avocaților externi depinde foarte mult de natura și complexitatea proiectului. Contează dacă proiectul este M&A, due-diligence asupra contractelor comerciale, tranzacție imobiliară, Banking sau litigiu. Este, de asemenea, important pentru Grup să examineze reputația firmei de avocatură pe piață, istoricul cu respectiva firmă și aprecierea asupra modului în care avocații externi înțeleg compania și business-ul.

Oferta financiară rămâne întotdeauna un factor cheie în cadrul alegerii finale, însă dincolo de acesta, juriștii sunt interesați ca prin suportul oferit să valorifice la maximum respectivul proiect. În cele din urmă, ei vor măsura

eficiența colaborării cu avocații externi prin: timpul de răspuns, soluțiile oferite și/sau alternativele, riscurile identificate, economia de costuri.

Problemele generate de GDPR

Totodată, în afara de fuziune, unul dintre obiectivele pentru anul 2021, a fost să începerea dezvoltării capacităților interne puternice pentru chestiunile privind GDPR, deoarece aceasta ramură a fost susținută în maniera hibridă – avocați exteni și specialiștii juridici al Grupului.

„Cred că mai este mult de făcut cu privire la GDPR, deoarece acest subiect rămâne unul sofisticat și neînțeles de majoritatea colegilor din alte departamente, iar principalul meu obiectiv este de a face mai ușoară implementarea sa post fuziune. În prezent, odată cu fuziunea, proiectul a fost reactivat și o resursă este alocată pentru aspectele care țin de protecția datelor cu caracter personal. Obiectivele stabilite de strategia Grupului sunt, de asemenea, o prioritate pentru mine și echipa mea, iar aici merita menționat proiectul privind dezvoltarea platformei B2B, proiect care a avut și are în continuare alocate importante resurse financiare și umane. La nivel local, în România, proiectul a fost coordonat de o echipă multifuncțională: e-commerce & digital marketing – vânzări - financiar – legal – resurse umane – logistica, care a reunit profesioniști experimentați în domeniul lor, fiind, totodată, o ocazie extraordinară de a învăța foarte multe lucruri noi unii de la ceilalți. Evident că lumea se îndreaptă către digitalizarea globală, care va ajunge, inevitabil, și în sectorul nostru. Compania noastră face parte dintr-un Grup care are afaceri în desfășurare în 20 de țări și noi toți urmăm strategia Grupului. În unele țări, inclusiv în țara noastră, există deja un proces de digitalizare, dezvoltarea unor platforme B2B și B2C, iar unele proiecte vor fi lansate în curând. Sunt sigură că un proces similar de digitalizare va ajunge în scurt timp și în departamentul nostru și apoi voi putea să vă dezvăluie mai multe”, completează **Alina Arsene**.

Intra pe platforma [Dispute.Resolution.Center](#)

[Cât costa un arbitraj comercial. Taxe, cheltuieli administrative, volum de munca și onorarii plătite avocaților](#)

[INTERVIU | Media tarifelor orare pentru firmele românești se situează între 100 și 250 de euro/oră. Avocații renumiți în domeniu pot ajunge să perceapă și o rată de 1.000 euro/oră](#)

Deschidere pentru noi oportunități de business

În activitatea de zi cu zi, cel mai mare volum de muncă a fost observat, în special în zona de conformitate și guvernanta corporatistă – mai ales din cauza fuziunii.

„Amplitudinea companiilor reunite ne-a copleșit pe toți și toți am depus eforturi mari în cadrul tuturor departamentelor pentru a rămâne concentrați pe ceea ce era esențial, pentru a reduce riscurile sau pentru a le diminua, menținând în același timp un standard înalt de profesionalism și performanță. Pentru noi, departamentul juridic, a fi direct implicați în fuziune a creat o presiune în plus, pentru că a trebuit să fim aproape de fiecare departament și să răspundem fiecărei provocări. A fost foarte dificil, dar nu imposibil! Sunt convinsă că a fost posibil numai datorită unor oameni maturi, asumați profesional și bine „echipați” atât emoțional, cât și profesional”, precizează juristul.

Profesionistul Orbico amintește faptul ca firma este întotdeauna deschisa la noi oportunități și orizonturi, iar unul dintre avantajele organizației cele mai puternice este ca se poate schimba și ca nu îi este teama de schimbare. „Suntem întotdeauna deschiși la extinderea portofoliului nostru și la implicarea în noi proiecte. La nivel de Grup, pot spune cu siguranța ca pași similari vor fi făcuți în diverse țari, iar, cu privire la activitățile din România, presupun ca, dupa perioada de tranziție a fuziunii, vom privi și noi în aceasta direcție, iar Departamentul Juridic va trebui sa se familiarizeze cu noutățile din domeniu”, a conchis **Alina Arsene**.

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