

Cum trebuie sa-ți croiești cariera pentru a intra în ‘Formula 1’ a avocaturii europene. Povestea fascinantă a lui Octavian David, tânăr avocat în echipa Corporate din biroul parizian al firmei internaționale de avocatura Freshfields Bruckhaus Deringer



România este reprezentată cu succes peste tot în lumea tinerii profesioniști care și-au clădit cariere în străinătate constituie cea mai curată carte de vizită pe care o poate avea țara noastră. Chiar dacă muncesc pentru firme mari din Occident, ei sunt români, învață și toate lecțiile pe care și le însușesc acolo vor să le aplice și acasă. Meritele sunt în totalitate ale lor, fiind o rezultantă a muncii, implicării și dedicării. Toți acești tineri merita din plin să fie promovați și aduși în prim-plan. Și poate așa, generațiile care vin din urmă vor găsi în ei modele demne de urmat și vor înțelege că doar munca și seriozitatea pot asigura succesul unei nații.

BizLawyer prezintă astăzi parcursul profesional al unui tânăr avocat care activează în firma internațională de avocatura *Freshfields Bruckhaus Deringer*. **Octavian David** lucrează în biroul din Paris al acestei mari case de avocatura, având o specializare generoasă, care variază de la tranzacții de *Private Equity*, la tranzacții clasice de *M&A* industrial. Cele mai multe proiecte în care se implică vizează tranzacțiile de *Private Equity* de tip *Growth Equity* și *Leveraged Buy-Out*.

Drumul său în această profesie a debutat acum zece ani, atunci când a fost admis la Facultatea de Drept a Universității din București. Tot atunci a început și studiile de drept francez organizate de *Universitatea Paris 1 Pantheon-Sorbonne* în parteneriat cu instituția din București (n.r. *Colegiul juridic franco-român de studii europene*, denumirea actuală).

„Sunt anumite întrebări care mă fac să realizez cât de repede trece timpul. Prezentul are și prostul obicei de a reduce din importanța trecutului, ceea ce ne face să uităm (cert, în mod involuntar) persoanele și momentele din viața care ne-au format. Așadar, ca un gând preliminar, aș dori să adresez recunoștința mea persoanelor care m-au ajutat să cresc în toți acești ani, profesional și personal (știu ei care sunt), și să mulțumesc vieții pentru că a fost neiertătoare, fără de care nu aș fi învățat lecțiile pe care le știu acum.

La finalul a patru ani de studii aveam deja licența în drept românesc și licența în drept francez, precum și un master specializat în drept european economic. Am finalizat ciclul de studii academice cu un master specializat în dreptul afacerilor în Paris la *Universitatea Paris 2 Pantheon-Assas*”, povestește Octavian.

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

Tânărul este de parere ca programul de master urmat la Assas a definit în mod decident traiectoria carierei sale. „Aici am avut oportunitatea de a învăța de la profesori erudiți în domeniul dreptului afacerilor (printre care directorul de master **prof. Hervé Synvet**, cu care de altfel am și facut teza mea de master pe tema acțiunilor preferențiale în tranzacțiile de tip *Leveraged Buy-Out*). Tot în cadrul acestui master am descoperit pentru prima data domeniul de *Private Equity*, care avea sa ma convinga sa ramân sa profuez la Paris”, marturisește avocatul.

Înainte de a se îndrepta catre drept, Octavian a avut o prima mare dragoste și anume domeniul financiar-instituțional. Pasiunea pentru acest domeniu se menține vie și astazi și îl ajuta în proiectele pe care le gestioneaza.

„Așadar, dupa ce am descoperit domeniul de *Private Equity*, care îmbina în mod armonios atât cunoștințe juridice, cât și profunde cunoștințe financiare, am decis sa ramân sa profuez la Paris. A urmat o perioada de internship în echipele *Corporate – Private Equity* ale mai multor firme de avocatura internațională (DLA Piper, Shearman&Sterling, Freshfields Bruckhaus Deringer) pentru ca, la scurt timp dupa finalizarea acestei perioade de pregatire, sa încep colaborarea cu Herbert Smith Freehills și, un an și jumătate mai târziu, cu *Freshfields Bruckhaus Deringer* unde activez în prezent”, spune interlocutorul ^{Biz}**Lawyer**.

Octavian subliniaza faptul ca nu ar putea alege în mod specific anumite momente cheie din activitatea sa profesionala, considerând ca fiecare tranzacție pe care a trebuit sa o duca la finalizare a avut particularitățile sale și i-a oferit lecții importante, atât din punct de vedere profesional, cât și din punct de vedere personal.

„Atunci când dai tot ce ai mai bun, plus unu, este imposibil sa nu te faci remarcat”

Freshfields Bruckhaus Deringer este compania cu care colaboreaza astazi, iar aici a ajuns dupa mai multe etape de pregatire pe care le-a urmat la Paris. Primul pas catre aceasta cariera internațională a fost facut odata cu obținerea licenței în drept francez. Ulterior, venirea la Paris pentru aprofundarea studiilor a intervenit firesc în parcursul sau.

Înca de la început, relația tânărului avocat cu *Freshfields* a fost una fructuoasa și benefica într-un mod mutual. Ambele părți și-au dorit o colaborare pe termen lung.

„La fel cum vorbeam despre decizia de a fi facut masterul specializat în dreptul afacerilor la *Paris 2 Pantheon-Assas*, aceeași afirmație o pot adresa și cu privire la decizia de a începe colaborarea cu *Freshfields*. Aici am gasit un mediu stimulant din punct de vedere intelectual, în care este apreciata performanța personala și cea de echipa. Mi-am gasit aici echipa care ma susține în toate eforturile mele intelectuale și profesionale, ceea ce este o perla rara în profesia de avocat. Faptul ca aveam deja studii în drept francez, unul dintre cele mai renumite mastere din Franța în domeniul dreptului afacerilor și stagii de pregatire în firme de avocatura internațională a ajutat în mod cert în procesul de recrutare. În mod cert nu exista o rețeta unica a succesului, iar eu sunt departe de a fi demn sa pretind ca rețeta mea poate funcționa și pentru alții, dar cred cu tarie ca atunci când dai tot ce ai mai bun, plus

unu, este imposibil sa nu te faci remarcat, indiferent de mediul de lucru. Poate ca dau dovada de subiectivitate, dar consider ca românii (în special cei din diaspora) au un avantaj competitiv considerabil din acest punct de vedere, prin raportare la alte naționalități, iar francezii sunt complet conștienți de acest lucru”, detaliaza Octavian.

Tranzacții cu valori individuale între 500 de milioane și 5 miliarde de euro

Avocatul explica faptul ca domeniul sau de specializare este destul de general și variaza de la tranzacții de Private Equity, la tranzacții clasice de M&A industrial. „Cu toate acestea, intervin preponderent în cadrul tranzacțiilor de Private Equity de tip Growth Equity și Leveraged Buy-Out. Luând drept exemplu practica de Private Equity, Freshfields intervine adesea pe dosare pentru fonduri internaționale de investiții precum General Atlantic, EQT, Cinven, CVC, Blackstone, BlackRock, Charterhouse etc. Majoritatea dosarelor au o componenta internaționala (sunt foarte rare dosarele 100% franceze), iar tranzacțiile variaza ca valoare individuala de la 500 milioane de euro la 5 miliarde de euro. Aceasta ne situeaza ca firma în sectorul de upper-mid cap / large cap”, puncteaza Octavian.

Dimensiunea semnificativa a proiectelor în care lucreaza este una fireasca pentru o firma de avocatura din Magic Circle, în cadrul careia activeaza peste 3.000 de avocați din întreaga lume. Doar în biroul din Paris al Freshfields Bruckhaus Deringer sunt 130 de profesioniști în drept.

„Deși cuprinde o arie foarte variata de practici la nivel global, Freshfields este cunoscuta în Europa ca numarul 1 pe sectorul de M&A (conform recentelor rapoarte publicate de Bloomberg, Mergermarket și Refinitiv). În cadrul practicii generale de M&A, sub-practica de Private Equity este una dintre cele mai recunoscute și apreciate în Europa, în special în Londra, Paris și Frankfurt. Datorita calității superioare a asociaților și colaboratorilor sai, Freshfields este solicitata de obicei de cele mai mari fonduri de investiții din lume (fonduri de capital-risc, fonduri de capital privat, fonduri de pensii, fonduri suverane, etc.) și cele mai mari conglomerate industriale (exemple notabile ar fi Apple, Meta, Google, Volkswagen, Daimler, Siemens, EDF etc.)”, nuanțeaza avocatul.

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

Munca într-o firma din Magic Circle

Octavian apreciaza faptul ca încă din stagiile de pregătire a avut șansa sa lucreze cu echipe formate din oameni scilipitori de la care a avut multe de învățat.

„Deși eram doar la început de drum, nivelul meu de pregătire, rigoarea și cunoștințele pe care le acumulasem la finalul perioadei de internship erau superioare colegilor mei de generație din firmele de avocatura din România. Acest lucru m-a încurajat, de altfel, sa îmi continui activitatea profesionala în Paris. În prezent, nivelul meu de pregătire îmi permite sa gestionez, în calitate de „lead associate”, tranzacții având o valoare individuala de ordinul zecilor de milioane de euro. Tranzacțiile cu o valoare individuala de ordinul sutelor de milioane de euro sau mai mult sunt de obicei mult mai complexe și necesita constituirea unor echipe mai mari cu avocați mai seniori”,

precizeaza tânărul.

Profesionistul completeaza, subliniind ca „la fel ca orice firma de avocatura din România, și la Freshfields exista ținte fixe pentru billable hours care ajung de obicei sa fie îndeplinite în mod majoritar la finalul anului. Cu toate acestea, orele facturate de fiecare avocat variaza în funcție de proiectele pe care intervine, perioada anului și situația economica a pieței. Personal, în ultimii trei ani, am avut o medie de peste 2.000 ore facturate anual.”

Totodata, la Freshfields se încurajeaza interacțiunea constanta și consolidarea relațiilor cu clienții. Prin urmare, nu sunt rare ocaziile în care avocatului i se ofera ocazia sa organizeze întâlniri informale cu diferiți clienți pentru a discuta despre proiecte viitoare. „Acesta cred ca este singurul aspect pe care serialul Suits l-a prezentat în mod fidel”, glumește Octavian.

Activitatea derulata de tânărul profesionist cunoaște doua extreme, acest fenomen fiind de fapt o caracteristica a muncii într-o echipa *Corporate – Private & Equity*. Avocatul menționeaza ca lucrul acesta se datoreaza, în principal, ciclicității activității de dealmaking de pe piața care prinde amploare, în special, în ultima jumătate a primului semestru și în primele luni ale anului.

„Prin urmare, nicio zi nu se aseamana cu alta și niciodata nu exista siguranța previzibilității. Cu excepția cazurilor în care suntem nevoiți sa gestionam o tranzacție care se întinde pe mai multe luni, chiar și în perioadele de „repaos” suntem expuși la numeroase cereri „urgente” și punctuale din partea clienților pe care trebuie sa le rezolvam rapid”, argumenteaza Octavian.

Pe parcursul traseului sau profesional de pâna acum, tânărul a avut ocazia sa se implice în foarte multe proiecte cu importante mize economice. El amintește în acest sens oportunitatea inedita pe care a avut-o, pe parcursul anilor 2021-2022, de a ajuta fondurile de investiții consiliate de Freshfields sa investeasca în cinci dintre cei mai importanți „unicorni” de pe piața franceza. Este vorba despre societăți de tip start-up valorizate la mai mult de un miliard de euro.

„În majoritatea dosarelor am avut un rol central în gestionarea tranzacțiilor, ceea ce mi-a permis sa dobândesc o experiența unica pe piața franceza (și europeana în general) în practica de *Growth Equity*. Deși industria de *Growth Equity* este deja înradacinata în SUA și UK, abia în urma cu câțiva ani a devenit populara și în Europa continentală”, povestește interlocutorul **BizLawyer**.

Din punctul sau de vedere, o alta tranzacție care își merita locul în palmaresul celor mai complexe dosare pe care le-a avut a fost operațiunea de carve-out (vânzare prin dezinvestire) a activității de retail din Europa continentală a unui grup bancar internațional, care deținea un portofoliu de peste 800.000 de clienți.

În acest proiect, documentația juridica a fost redactata „de la zero”, în conformitate cu cererile clientului, iar tranzacția în sine a fost unica pe piața europeana din punctul de vedere al complexității și dificultăților juridice întâmpinate. „De altfel, dosarul în cauza este unul dintre cele mai mari dosare din istoria Freshfields (ca numar total de ore facturate pe dosar)”, arata avocatul.

Piața avocaturii din Paris

Accesarea unei cariere internaționale nu este simpla, implicând un efort constant din partea celui care își dorește un astfel de traseu. **Octavian David** subliniaza faptul ca piața avocaturii din Paris a devenit tot mai deschisa în ultimii cinci ani, iar oportunitățile pentru avocații straini sunt mai numeroase acum decât atunci când și-a început el activitatea.

„Aș spune totuși ca exista în continuare o preferință pentru avocații care au o pregătire excelentă în sistemul academic francez. Însă pentru tranzacții de tip *Private Equity* care sunt agnostice cu privire la sistemul de drept în care sunt realizate (cu câteva excepții), orice avocat cu experiența internațională în acest domeniu s-ar putea relocaliza în Paris. În mod nesurprinzător, locurile din firmele mari de avocatură din Paris au început să se elibereze în ultimul timp din cauza regimului de muncă foarte dur, în favoarea firmelor mai mici de tip „boutique” cu program de lucru mai flexibil și accesibil. Din fericire, Freshfields s-a dovedit a fi rezilient în ultimii ani din acest punct de vedere datorită mediului agreabil de muncă pe care îl creează”, detaliază românul.

Piața avocaturii din România este mica, dar promițătoare. O paralela între Paris din București

Octavian David este de părere ca exista în mod cert suficiente diferențe între două firme de avocatură echivalente din Paris și din București.

„Prin „echivalent” mă refer aici atât la numărul de avocați, cât și la poziția pe piața locală a firmei respective. Aș începe, în primul rând cu rigoarea consultanței juridice oferite, ca prim și cel mai important factor de diferențiere. Din discuțiile informale pe care le-am avut cu colegi din Paris și colegii omologi din firmele de avocatură din București, se simte, de asemenea, o discrepanță de abordare și cu privire la relația client-avocat și dedicarea cu care aceasta este tratată. Calitatea documentelor tranzacționale și a analizelor juridice este, de asemenea, un factor de diferențiere notabil. Toate aceste elemente mă îndeamnă către concluzia că actul de consultanță juridică în firmele de avocatură din București nu este încă, la momentul actual, la nivelul calitativ întâlnit în cadrul firmelor de avocatură echivalente din Paris (pentru a înlătura orice dubiu, în categoria firmelor de avocatură din București includ și birourile locale ale unor firme de avocatură internaționale). Surprinzător sau nu, consider că lucru acesta este natural și, într-o oarecare măsură, justificat de contextul economic în care se dezvoltă firmele de avocatură din București. Din punctul meu de vedere, rigoarea și calitatea actului de consultanță juridică sunt direct proporționale cu volumul și valoarea tranzacțiilor realizate pe piață. Pentru a oferi context discuției, piața de M&A din România a cunoscut în 2022 un volum total de aproximativ 6,5-7,5 miliarde de euro, conform ultimului raport publicat de Deloitte. Ca element de comparație, doar biroul parizian al Freshfields a gestionat anul trecut tranzacții cumulând un volum de peste 10 miliarde de euro. Cu cât valoarea tranzacției devine mai mare, cu atât cresc și exigențele și așteptările clienților, așteptări care nu pot fi împerecheate decât cu rigoare sporită și calitate superioară a actului de consultanță. Astfel, protecțiile contractuale devin mai solide, montajele juridice devin mai sofisticate și gradul de reactivitate față de cererile și nevoile clienților sporește”, comentează avocatul.

El oferă lamuriri suplimentare, subliniind că este de părere că firmele de avocatură din București nu ar trebui să privească defectul actului lor de consultanță juridică ca pe un factor endogen, ci ca pe un factor exogen, puternic influențat de economia locală.

„Astfel, factorii decidenți din cadrul firmelor de avocatură din București ar trebui să devină mai proactivi în agora și să înceapă să influențeze mersul economiei României pe o punte ascendentă, dacă doresc să dezvolte calitatea serviciilor pe care le oferă”, nuanțează interlocutorul ^{Biz}**Lawyer**.

Octavian declară că un lucru îmbucurător este faptul că apetitul investitorilor străini pentru economia României crește, ceea ce aduce odată cu proiectele mari și firme de avocatură internaționale care le gestionează prin intermediul firmelor de avocatură partenere din București.

„Aceste ocazii oferă posibilitatea unui partaj de cunoștințe inestimabil care poate fi proliferat mai apoi pe piața locală. Însă, pentru a ajunge la un nivel satisfăcător de osmoză de cunoștințe internaționale către piața de avocatură din România, consider că piața românească are nevoie de un volum anual de tranzacții care să depășească o valoare cumulată de 20 de miliarde de euro”, explică tânărul.

În acest moment, piața avocaturii din România se poate caracteriza prin doi termeni: mica, dar promițătoare. „Este mica în sensul ca avocatura din România are un corp profesional care este în continuare foarte selectiv (în mod neinspirat, astfel cum voi dezvolta în câteva momente) și este promițătoare în sensul ca, dacă ar avea contextul în care ar fi expusa la mai multe tranzacții cu mize economice mari, s-ar perfecționa exponențial”, își argumentează Octavian opinia.

El atrage atenția asupra faptului ca exigențele examenului de selecție al avocaților sunt deja notorii, dar este de parere ca sunt neadaptate și total deconectate de realitățile economiei actuale. „Accentul în procesul de selecție se pune în continuare mai mult pe capacitatea de memorare în scurt timp a informației din domenii diverse, decât pe capacitatea de analiza a informației din domenii alese în mod voluntar și conștient de candidați. Acest lucru face ca tinerii avocați stagieri care intra în profesie sa fie nepregatiți în fața realităților activității dintr-o firma de avocatura, iar nivelul de profesionalism în primii ani sa fie foarte scazut. Cu toate acestea, avocații din România au un potențial extraordinar de adaptare și ingeniozitate juridica. Cu bune, cu rele, sistemul academic de drept din România nutrește aceste calități. Problema mai mare este ca nu își învața studenții cum sa le valorifice în practica. Astfel, consider ca o expunere a avocaturii de business din România la proiecte mai mari și mai diversificate, locale sau internaționale, nu poate avea decât un efect pozitiv pe termen lung. Pentru acest motiv, avocații din România trebuie sa înțeleaga mai bine condițiile economice în care se dezvolta și sa acționeze proactiv la ameliorarea acestora în propriul beneficiu”, nuanțează avocatul.

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

România are nevoie de investiții publice și de mai multe investiții internaționale private

Parcursul României din ultimul deceniu este unul îmbucurător, fiind una dintre țările cu cele mai mari creșteri de PIB (în termeni nominali și reali) din UE.

„Incontestabil, investitorii straini încep sa se uite tot mai atent la regiunea CEE, inclusiv la România. Unul dintre multiplele motive este randamentul potențial de investiție mult mai ridicat, comparativ cu cel obținut în țările din vest. De asemenea, România începe sa aduca înapoi în țara antreprenori români cu experiența internaționala care sa ajute la dezvoltarea ecosistemului de business național prin idei inovative”, precizează tânărul.

Cu toate acestea, un aspect foarte important menționat de **Octavian David** este acela ca dezvoltarea aceasta economica pe care toata lumea o lauda se datoreaza într-o prea mica masura investițiilor publice. Statul român are în continuare o problema în redirectionarea taxelor și impozitelor catre proiecte de dezvoltare regionale/naționale sau catre sectorul privat în general.

„Așadar, investitorii privați (straini sau naționali) sunt în general descurajați atunci când statul însuși nu investește în propriul ecosistem. O expresie foarte cunoscuta din ecosistemul de business American, care se potrivește contextului actual, este ca statul român nu are suficient „*skin in the game*”.

Nivelul de dezvoltare al unei economii are numeroși parametri de masura, dar printre cei mai comuni sunt volumul de investiții internaționale și gradul de acumulare a avutiei la nivel local. Sectorul de *Private Equity* (cu condiția ca aceasta practica sa fie exploatata în mod responsabil), poate ajuta în mod semnificativ la dezvoltarea economiei locale prin crearea de locuri de munca și profesionalizarea echipelor de management.

Din pacate, economia României nu are industria și condițiile economice necesare pentru a face tranzacțiile de

Leveraged Buy-Out posibile. Spre exemplu, conform publicațiilor Bancii Naționale a României, titlurile de stat emise la începutul anului curent, cu o scadență între cinci și șapte ani (care este orizontul mediu de ieșire al unui fond de investiții specializat în tranzacții de *Leveraged Buy-Out*) au un cupon mediu de 8,5%. Acesta este în realitate riscul implicit pe care investitorii îl atribuie economiei României. În mod evident, pentru a putea finanța cumpararea unor societăți cu datorie externă (de obicei tranzacțiile de *Leveraged Buy-Out* sunt structurate ca 50% capital propriu – 50% datorie externă), peste riscul implicit al economiei locale se adaugă între trei și patru puncte procentuale, constituind astfel dobânda datoriei bancare. Dacă pe lângă datoria bancară sunt incluse și structuri de datorie mai riscante tip mezzanine, mai adăugăm alte patru sau cinci puncte procentuale. Astfel, ajungem în situația în care o societate sub *Leveraged Buy-Out* ar trebui să fie capabilă să ramburseze o datorie cu o dobândă medie (blended) anuală de 14%-15%, timp în care trebuie să și crească pentru a-și putea menține marginile de profitabilitate. Sunt foarte puține grupuri românești care ar fi capabile să facă acest lucru și majoritatea nu sunt de vânzare”, atrage atenția interlocutorul ^{Biz}Lawyer.

Octavian David subliniază că, din acest motiv, piața din România a devenit în anii recentți foarte atractivă pentru investițiile de tip *Venture Capital* și *Growth Equity*. Ambele tipuri de investiții presupun un risc mai mare (pentru că sunt de obicei finanțate exclusiv cu capital propriu), dar și un randament corespunzător mai mare, decât tranzacțiile de tip *Leveraged Buy-Out*. Fonduri ca Morphosis Capital sau Catalyst România contribuie în mod activ la ecosistemul antreprenorial român prin investiții active de tip *Venture* sau *Growth*.

„Investitorii instituționali (precum fondurile de *Private Equity*) au în general rolul de a agrega averea locală și de a o redistribui în mediul privat pentru a crea plus-valoare. Multiplicarea unor astfel de inițiative nu poate decât să ajute la dezvoltarea economiei românești, profesionalizarea managerilor de fonduri și a avocaților care intervin în cadrul tranzacțiilor de *Private Equity*.

Avantajele dezvoltării acestei industrii în România sunt incontestabile. Cu toate acestea, regret să văd cum decidenții politici din România dau dovadă în continuare de o imaturitate intelectuală în ceea ce privește industria de *Private Equity*. Fac referire aici cu precădere la decizia recentă a ASF și a Guvernului României de a limita investițiile fondurilor private de pensii în fonduri de *Private Equity* la 1% din portofoliu, ceea ce daunează în mod incontestabil ecosistemului de business național.

Cu toate acestea, am observat că pe piața românească încep să devină tot mai populare polițele de asigurare M&A (i.e. contracte de asigurare care asigură riscul garanțiilor date de vânzatori la vânzarea unei societăți în schimbul plății unei prime de asigurare). Marsh, unul dintre cei mai renumiți brokeri mondiali de asigurări M&A, are un birou și în București și poate contribui activ la dezvoltarea acestui sector pe plan local. Acesta este un semn clar că piața locală începe să se maturizeze. În condiții normale de piață, polițele de asigurare M&A încurajează lichiditatea pe piața secundară prin preluarea riscurilor neprevăzute la momentul vânzării. Este, în mod cert, mult mai confortabil pentru cumpărători să se concentreze pe gestionarea societății cumparate, fără a avea grija unor riscuri ascunse negarantate, dar și pentru vânzatori, care scapă de grija compensării unor riscuri neașteptate pe care ar fi trebuit să le prevadă la momentul vânzării”, comentează avocatul.

Deși activează la Paris, **Octavian David** are în prezent câteva proiecte și în România. El rămâne deschis tuturor oportunităților, mai ales ca trăim în „era muncii la distanță”, prin urmare „relocalizarea fizică în România nu mai este un element indispensabil pentru a fi capabili să construim ceva frumos acasă”.

Parcursul avut de tânărul avocat român până acum ilustrează perfect experiența omului care a înțeles că rezultatele se obțin prin muncă, dedicare, sacrificii. **Octavian David** afirmă cu siguranță că nu ar schimba nimic din ceea ce a trăit. „Este greșit să te gândești la timpul trecut ca la un instrument care te-ar ajuta să schimbi ceva ce deja s-a întâmplat. Implicit, nu accepți consecințele propriilor judecăți și fapte. Ca planuri de viitor, intenționez să contribuie activ la dezvoltarea industriei de *Private Equity* din România prin proiecte cu actori locali și internaționali. Îmi doresc să pot împărtăși cu actorii locali cunoștințele și experiența de dealmaking acumulate până acum în scopul

ameliorarii și profesionalizării ecosistemului de business din România. Intenționez, de asemenea, să obțin certificatul CFA (*Chartered Financial Analyst*) pentru care mă pregătesc în momentul de față. Intenția este să completez cunoștințele juridice și tranzacționale din domeniul de *Private Equity* cu noțiuni financiare aprofundate”, încheie interlocutorul ^{Biz}**Lawyer**.

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