

INTERVIU | Din vorba în vorba cu Alexandru Iorgulescu, promovat recent pe poziția de Partener la ZRVP: ”Capacitatea de anticipare a mișcărilor adversarului, posibilitatea de a vedea conexiuni acolo unde acestea nu sunt evidente intra în ceea ce eu consider talent. Acesta nu ofera garanția succesului în avocatura, întrucât trebuie dublat de cunoștințe temeinice de drept, de deprinderea tehnicilor de argumentare/ persuasiune, de o pregătire minuțioasă a fiecărui caz. Ceea ce se adaugă la talent pentru a completa rețeta succesului în avocatura se poate obține numai prin munca susținută”



Absolvent al Facultăților de Drept și Administrație și Afaceri din cadrul Universității București, Alexandru Iorgulescu și-a început cariera de avocat la Zamfirescu Racoti Vasile & Partners ([ZRVP](#)) și a parcurs timp de 13 ani fiecare treaptă de senioritate până la cea de partener al firmei de avocați careia i s-a alăturat ca stagiar, în 2011. În prezent, activează în cadrul echipei de Litigii a societății, unde coordonează practicile de Insolvență, Drept bancar și Dreptul asigurărilor. ”Studiile de administrație și afaceri m-au ajutat mult în avocatura întrucât mi-au completat perspectiva juridică, din care eram obișnuit să privesc lucrurile, cu cea antreprenorială. Înțelegând fenomenul, am dobândit o ușurință în a explica instanțelor anumite decizii de afaceri, în a creiona acel context în care argumentația în sprijinul clientului să prinda și să convingă”, a explicat avocatul, într-un interviu acordat ^{Biz}Lawyer.

În ce privește activitatea departamentului, după promovare el spune că va urmări două direcții principale: una de consolidare a poziției pe piață, iar cealaltă de diversificare a ofertei de servicii și de explorare a unor noi oportunități. ”În toate domeniile în care activez ZRVP are o reputație cunoscută și o bază considerabilă de clienți corporativi, care îmi dau un confort, dar în același timp mă și obligă”, a arătat avocatul.

Alexandru Iorgulescu este de părere că inovația ia naștere atunci când experiența se întâlnește cu creativitatea. ”Inovația ușurează munca, iar în domeniul avocaturii, deși mai puțin sesizabilă, ea este binevenită. Cred că în prezent, inovația în avocatura se va manifesta cu precădere pe planul înglobării elementelor de tehnologia informației, cum ar fi automatizarea unor procese cronofage, utilizarea roboților în obținerea de date/verificarea unor ipoteze, cum ar fi cele care deriva din studiul jurisprudenței”, a punctat avocatul, în discuția cu redactorii ^{Biz}Lawyer.

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

Citiți, mai jos, interviul acordat de [Alexandru Iorgulescu](#), *Partener ZRVP*, publicației noastre

BizLawyer: Din luna martie ați făcut un pas înainte în cariera, devenind partener al firmei ZRVP. Va rugăm să oferiți cititorilor noștri câteva informații de background pentru a vă cunoaște mai bine.

Alexandru Iorgulescu: Am absolvit două facultăți (Drept și Administrație și Afaceri), ambele în cadrul Universității București, un program de master în drept financiar bancar și al asigurărilor și mai multe cursuri de specializare. Am susținut examenul de barou în prima sesiune după terminarea facultății de Drept în 2010 și am devenit avocat în martie 2011. Atât stagiatura cât și restul vieții de avocat le-am trait în cadrul ZRVP, unde am parcurs timp de 13 ani fiecare treapta de senioritate până la cea de partener.

Am debutat în firma la un moment la care echipele din departamentul de litigii nu erau încă pe deplin conturate, având marea oportunitate de a lua contact cu proiecte din diferite arii de practică. M-am regăsit în cele în care componenta de "business", este mai pregnantă, un rol hotărâtor avându-l și maestrul Stan Țîrnoveanu, care mi-a insuflat microbul insolvenței. O experiență care mi-a lărgit orizonturile în domeniul financiar-bancar și mi-a deschis dorința de a aprofunda fenomenul a reprezentat-o detașarea în cadrul departamentului juridic al uneia din cele mai importante bănci din România. În prezent, activez în cadrul echipei de litigii a societății, unde coordonez practicile de insolvență, drept bancar și dreptul asigurărilor.

Sunteți licențiat în Drept, dar aveți studii aprofundate și în Administrație și Afaceri. Va rugăm să ne spuneți de ce ați ales să profesați ca avocat și ce avantaj vă oferă studiile în domeniul economiei.

Încă din facultate m-a atras profesia de avocat și cu precădere avocatura de litigii. Stagiile de practică pe care le-am făcut în cadrul unor societăți/cabinete specializate în litigii, inclusiv în cadrul ZRVP, au făcut ca atracția să se transforme în pasiune, pasiune pe care am cultivat-o și care mă motivează și astăzi. Practic, nu am simțit niciodată că sunt pus în fața unei alegeri. Am continuat în mod natural în domeniul care m-a provocat, pe care îl simțeam potrivit firii mele și unde aveam convingerea că pot ajunge să performez, valorificând cunoștințele dobândite.

Studiile de administrație și afaceri m-au ajutat mult în avocatura întrucât mi-au completat perspectiva juridică, din care eram obișnuit să privesc lucrurile, cu cea antreprenorială. Înțelegând fenomenul, am dobândit o ușurință în a explica instanțelor anumite decizii de afaceri, în a creiona acel context (de piață etc) în care argumentația în sprijinul clientului să prindă și să convingă.

În majoritatea mandatelor mele dimensiunea comercială este profund ancorată în problema juridică. Influența este și mai importantă în domeniul insolvenței, întrucât lucrăm cu un întreg instrumentar de concepte și noțiuni de afaceri, iar înțelegerea și folosirea corectă a lui trebuie să facă parte din bagajul unui avocat specializat în domeniu.

Ce schimbări au apărut în activitatea dumneavoastră în urma acestei promovări? Ce responsabilități aduce pasul înainte?

Sub aspectul modului în care lucrez, promovarea impune o mai bună gestiune a timpului, întrucât va trebui să acomodez noi sarcini administrative și organizatorice, cu atât mai mult cu cât din luna mai echipa s-a marit. Voi continua să mă preocup de atragerea și dezvoltarea clientelei și să contribuie la imaginea firmei, în ariile de practică

pe care le coordonez. Principala responsabilitate rezida în a menține standardul ridicat de profesionalism ce ne plasează în top în directoarele internaționale. Ma voi asigura în continuare ca reperele la care țin și pe care le-am promovat intern legate de calitatea lucrărilor, de interacțiunea cu clienții sunt în continuare urmărite și respectate. Deopotrivă asum și misiunea de a motiva și contribui la creșterea profesională a colegilor mei mai tineri.

Ce credeți ca v-a recomandat pentru aceasta promovare? De unde credeți ca a venit leadership-ul profesional și în ce etape ?

Sunt de părere ca între elementele care au contribuit se numără finalizarea cu succes a mai multor proiecte importante, respectiv asumarea în cadrul acestora a inițiativei. S-au mai adăugat și disponibilitatea mea de muncă, tenacitatea orientată către acumulare continuă și atenția la detalii.

În fine, tind să cred că preocuparea constantă de a avea colaborări cât mai bune cu fiecare dintre colegi, respectiv de a fi un litigator non-conflictual în interiorul firmei au contat deopotrivă. Am construit relații solide, și sunt sigur că ele vor continua chiar dacă drumurile ni se vor despărți la un moment dat.

Relativ la cea de-a doua întrebare, consider că formarea mea ca lider s-a realizat treptat și este rezultatul acumulării experienței, dar și valorificării lecțiilor primite în cadrul fiecărui mandat ori proiect în care am intrat. Un rol crucial în modelarea abilităților mele l-au avut exemplul și sfaturile primite de la mentorii din cadrul firmei, respectiv de la partenerii Stan Țîrnoveanu, Calin-Andrei Zamfirescu și Cosmin Vasile. Am remarcat și încerc să replic verticalitatea și pragmatismul, dar și capacitatea lor de a inspira, de a coagula forțe, respectiv de a fi în continuare motivați și după 20-30 de ani de avocatură. În același timp mizez pe formarea continuă și încerc să fiu mereu la zi cu toate noutățile, să iau parte la cât mai multe manifestări profesionale și științifice din domeniile care mă preocupă. Sunt foarte atent și la feedbackul pe care îl primesc de la clienți și colegi.

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

Aveți o agenda proprie, propuneri de optimizare a activității? Promovarea dumneavoastră va aduce idei noi/schimbări în activitatea departamentului?

În ce privește activitatea departamentului, voi urmări două direcții principale: una de consolidare a poziției pe piață, iar cealaltă de diversificare a ofertei de servicii și de explorare a unor noi oportunități. În toate domeniile în care activez ZRVP are o reputație cunoscută și o bază considerabilă de clienți corporativi, care îmi dau un confort, dar în același timp mă și obligă.

Sesizez o nevoie constantă de adaptare la trendurile avocaturii de business și de aceea trebuie să fim pregătiți. Spre exemplu, în domeniul insolvenței, este previzibilă dezvoltarea unei cereri de asistență în proceduri tip pre-pack. În același timp, clienții solicită tot mai des informații și consultanță privind soluțiile de redresare a afacerii. O conștientizare a existenței unor opțiuni de redresare a business-ului (recent introduse în legea 85/2014) nu poate decât să ne bucure. Pe de altă parte, tot mai mulți investitori sunt interesați de achiziționarea de active în cadrul procedurii insolvenței. Va trebui să venim așadar în întâmpinarea acestora cu pachete dedicate de asistență, care să înglobeze atât consultanța cât și reprezentare în eventuale litigii în care, spre exemplu, procedura dobândirii dreptului ori dreptul în sine ar fi contestate.

Nu în ultimul rând, sub aspectul optimizării, lucrez împreună cu partenerul senior la o analiză a mandatelor de

insolvența pentru a vedea ce putem îmbunătăți sub aspectul operativității, al dialogului cu celelalte părți din procedura, respectiv al politicii de onorarii.

În opinia dvs, ce înseamna talent și inovație în avocatura? Cât la suta e munca și cât la suta e talent în evoluția unui avocat?

Talentul îl percep ca pe un set de trasaturi și capacități mai degrabă native, care dau individului șansa de a reuși în profesie. Capacitatea de anticipare a mișcărilor adversarului, posibilitatea de a vedea conexiuni acolo unde acestea nu sunt evidente intra în ceea ce eu consider talent. Acesta nu oferă garanția succesului în avocatura, întrucât trebuie dublat de cunoștințe temeinice de drept, de deprinderea tehnicilor de argumentare/persuasiune, de o pregătire minuțioasă a fiecărui caz. Ori ceea ce se adaugă la talent pentru a completa rețeta succesului în avocatura se poate obține numai prin munca susținută.

Dacă ar fi să încerc o proporție, cred că aceasta ar fi undeva la 20% talent și 80% munca, însă evident că nu este o rețetă ce se poate aplica oricând, oricărui individ.

Inovația ia naștere atunci când experiența se întâlnește cu creativitatea. Inovația ușurează munca, iar în domeniul avocaturii, deși mai puțin sesizabilă, ea este binevenită. Cred că în prezent, inovația în avocatura se va manifesta cu precădere pe planul înglobării elementelor de tehnologia informației, cum ar fi automatizarea unor procese cronofage, utilizarea roboților în obținerea de date/verificarea unor ipoteze, cum ar fi cele care deriva din studiul jurisprudenței.

Ce contează mai mult? Cum și cât lucrezi sau cu cine lucrezi? Meseria se fură sau depinde totul de colaborarea cu superiorii? Valorile firmei sunt importante?

Consider că la succes nu se poate ajunge decât printr-o combinație între cele două elemente. Pe de-o parte, în avocatura de business suntem mereu sub presiunea timpului, astfel că dobândirea capacității de a gestiona un volum mare de muncă înseamnă un progres evident. Mentoratul și lucrul în echipă cu avocați mai experimentați sunt deopotrivă catalizatoare ale creșterii în profesie, iar de ele beneficiazi din plin într-o firmă ca a noastră. În ce mă privește, apreciez foarte mult și relațiile profesionale cu clienții, întrucât și de la ei am avut multe de învățat, dincolo de feedbackul valoros pe care mi l-au oferit.

Avocatura rămâne o profesie în care meseria se fură, dar se și împartășește, astfel că o dinamică bună în raporturile cu superiorii contează la fel de mult ca acumulările bazate pe practică și observație. Un maestru bun îți oferă atât îndrumare, dar îți poate și deschide uși către proiecte mai complexe sau clienți mai importanți.

Aderarea la valorile și obiectivele firmei este o condiție pentru a putea face parte dintr-o formă colectivă de exercitare a profesiei. Fără o sinergie de valori, grupul nu poate rămâne unul unit. Atașamentul primește ca răsplata sentimentul de apartenență. Un avocat care împartășește aceleași valori cu ale firmei, este apreciat și recompensat intern, beneficiind de o mai mare satisfacție profesională și personală.

Considerați că există în avocatura de business cicluri de vârstă corespunzătoare etapelor carierei? Pot fi „arse” anumite cicluri?

Da, și e și firesc să fie așa, întrucât majoritatea elementelor care contribuie la promovare, inclusiv încrederea clienților în respectul avocatului, se dobândesc în timp. Totuși, aceste cicluri de vârstă nu sunt întotdeauna stricte și pot varia în funcție de firma de avocatură, de calitățile individuale ale fiecărui avocat.

În avocatura de litigii, e greu să arzi etapele întrucât dincolo de ce se învață din carte există un set de abilități, un know-how care este specific avocatului de bară, și el vine doar cu experiența de instanță. Este posibil ca unii avocați să avanseze mai rapid prin aceste etape, datorită performanțelor excepționale, talentului ori chiar șansei, data spre exemplu de o cerere mai mare într-o anumită specializare juridică, însă o "ardere" prea rapidă poate fi

dezavantajoasa. Atât pentru firma, care se poate vedea în situația de a fi investit cu atribuții de coordonare avocați care nu au abilitați de baza necesare la nivelele superioare, dar și pentru individ, întrucât un efort în condiții de presiune crescută poate duce la epuizare profesională.

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

Care a fost cel mai fericit moment de împlinire profesională din cariera dumneavoastră?

În rândul împlinirilor profesionale care mă onorează este evident, la loc de cinste promovarea ca partener al ZRVP. Este încununarea unor eforturi susținute timp de 13 ani, care nu au avut neapărat acest scop, ci o preocupare pentru îmbunătățire constantă, atât profesională cât și personală.

Distinct de acest moment, consider drept împliniri profesionale și mandatele în care am obținut victorii după lupte lungi și grele în instanță și care mi-au pus la încercare abilitățile. Au fost mai multe astfel de mandate de-a lungul timpului și pe toate le prețuiesc ca experiențe valoroase și motivatoare.

Dacă ar fi să aleg unul mai recent ar fi cel în care am reușit recuperarea unei creanțe încasate pe nedrept de adversar de la client după aproximativ șapte ani de judecată. Am reușit să arătăm modul just de interpretare a legii și a dispozitivului titlului obținut împotriva clientului prin ultimul demers posibil - contestația la executare. Practic, prima soluție favorabilă a venit după șase etape procesuale fără succes derulate în procesul de fond și în contestație la titlu, care ne-au decepționat atât pe noi ca avocați cât și pe client. Am continuat să cred și să mă mobilizez pentru că știam că aveam dreptatea de partea mea, soluția definitivă confirmându-mi atât raționamentul juridic, cât și încrederea în justiție.

Pentru a vă implica direct, proiectele trebuie să fie de o anumită dimensiune, să aibă în spate un client mare, sau sunt alte criterii?

În proiectele complexe și cu mize mari sunt implicat constant întrucât răspund așteptării clienților de a fi reprezentați la nivel de partener. În același timp, când vorbim de contribuții din partea mai multor membri ai echipei, de elemente pluridisciplinare, de aportul unor experți, etc se impune o viziune strategică/integratoare. De multe ori însă, aspectele provocatoare de drept le întâlnești în mandate cu mize mai mici, așa că îmi fac timp pentru a urmări și oferi sprijin echipei și în aceste mandate. Avem în prezent un grup care a acumulat o experiență considerabilă în avocatură (media fiind peste șapte ani) și în care am încredere că știe atât să prioritizeze cât și să acorde atenția cuvenită fiecărui proiect, indiferent de anvergura, de prestigiul clientului.

Vă rog să descrieți două-trei proiecte care se disting prin importanța dată de numele clienților sau valoare în care ați avut o contribuție relevantă pentru finalizarea cu succes a acestora și să ne spuneți care a fost contribuția dumneavoastră.

Am finalizat recent un proiect important în care am asistat inițial un consorțiu de bănci în procedura insolvenței unui centru comercial (mall), pentru ca ulterior cesionarii creanțelor de către bănci să continue asistența pentru unul dintre cei mai mari importanți administratori de portofolii ce activează în România. Timp de peste opt ani am trecut printr-o multitudine de probleme de insolvență ce au vizat specificul creanței, evaluarea activului, negocierea și propunerea planului de reorganizare, susținerea legalității sale în fața contestațiilor, probleme care ne-au pus pe rând atât în poziția de adversari, cât și de aliați ai debitorului. În tot acest timp am reușit atât să consolidăm poziția clientului cât și să evităm afectarea businessului, centrul comercial trecând la scurt timp după deschidere pe profit și menținând o performanță bună în observație și reorganizare, pentru că în prezent acesta să se pregătească să iasă din insolvență și să reintre în circuitul economic.

Un alt proiect interesant a luat naștere în urma derularii și finalizării unei executări silite împotriva clientului, ulterior invalidată complet ca urmare a desființării titlului. În cadrul demersurilor extrem de laborioase de recuperare a creanței, am contribuit la obținerea unei soluții definitive inedite în jurisprudența românească pronunțată în contradictoriu cu o instituție internațională, care obținuse câștig de cauză în fond prevalându-se de imunitatea de jurisdicție. Soluția este importantă nu numai datorită părților implicate și raționamentelor cu care am convins instanța, ci și pentru că generează perspectiva recuperării rapide a debitului.

În rândul succeselor care nu au implicat un litigiu propriu-zis menționez recuperarea rapidă și cu costuri minimale a unei garanții în bani de o valoare considerabilă de la unul dintre marii jucători pe piața asigurărilor intrat în faliment. M-am asigurat că regimul special al respectivei garanții (care nu a intrat în patrimoniul asiguratorului) este înțeles și valorificat pentru a preîntâmpina asimilarea cu restul creanțelor de plată, situație ce ar fi avut drept consecință nu numai diminuarea sumei de recuperat, ci și o durată extrem de lungă până la încasare.

Citește și

→ [Alina Tugearu, după 18 ani de avocatură în cadrul ZRVP și un parcurs profesional de excepție, în care s-a ridicat de la poziția de stagiar la cea de Partener, intrând și pe radarul directoarelor internaționale care îi evidențiază pe cei mai buni profesioniști din România. "Cel mai important a fost faptul că eram în locul potrivit și cu oamenii potriviți, într-un mediu unde am avut 'o tonă' de proiecte și litigii din care să învăț și să cresc. Eram parte dintr-o echipă tânără și plină de entuziasm, și ne-am distrat de minune ocupându-ne de dosare complexe"](#)

→ [INTERVIU | Cosmin Vasile, singurul avocat român evidențiat ca Thought Leader atât în practica de Arbitration, cât și de Commercial Litigation, în Who's Who Legal Lexology: "Avem șansa să fim implicați într-un număr foarte mare de arbitraje internaționale, de la comerciale la investiționale, dar și în numeroase arbitraje domestice. Pe de altă parte, reputația firmei noastre de litigatori excepționali ne dă șansa să gestionăm numeroase proiecte semnificative ca miza, sonoritate a părților implicate și care au o componentă internațională"](#)

Care sunt cele mai importante proiecte ale firmei aflate în lucru acum, în care sunteți direct implicat ?

În domeniul bancar asigurăm reprezentarea a patru bănci într-o serie de procese generate de un control ANPC, respectiv de emiterea subsecvenței de către Președintele ANPC a unor măsuri privind modalitatea de restituire a împrumuturilor, cu impact asupra majorității portofoliului de credite. Un alt mandat important în domeniu vizează asistența într-o cerere de dizolvare a unei bănci românești.

În domeniul insolvenței suntem implicați în două proceduri de insolvență ce vizează societăți românești cu capital străin, în privința cărora operează interdicții și sancțiuni impuse de Uniunea Europeană. Se pun probleme legate de modul de interpretare a unor prevederi legale din materia deschiderii procedurii la cererea debitorului, dar și aspecte interesante legate de însuși dreptul unor astfel de debitori de a fi supuși procedurii, de posibilitatea valorificării bunurilor acestora în baza legii insolvenței etc.

Un proiect cu care pot spune că am crescut (fiind început acum mai bine de 10 ani) implică acordarea de asistență și reprezentare unei societăți de proiect aflată în insolvență în mai multe litigii împotriva unității

administrativ-teritoriale, pentru recuperarea unor creanțe de valoare mare. Pe același client îl asistam într-o echipa extinsă cu departamentul de consultanță în identificarea soluțiilor de valorificare a principalului activ deținut în patrimoniu, o clădire de birouri de clasa A situată în București.

În lucru avem și un mandat pentru un client *din industria textilă* pe care îl asistam într-o dispută complexă între profesioniști, cu reverberații și în materie de concurență, împotriva celei mai mari platforme de vânzări online din România, disputa derivând din comerțul pandemic cu produse de tip medical.

Avocatura este o piață în care concurența este dură. Ce trebuie să facă un profesionist pentru a urca și a se menține în linia întâi?

Atingerea și menținerea pe primul loc într-o arie de practică este condiționată de oferirea unui standard de calitate al serviciului și de menținerea lui ca o constantă. Aici intra expertiza, profesionalism, implicare dar și adaptabilitate și capacitatea de inovare. Pentru mine un profesionist din linia întâi este acela go-to-person în domeniul în care activează, recunoscut nu numai de clienți ci și de piață în ansamblu.

Construirea unor relații de durată cu clienții este vitală, la fel cum este și suportul firmei. Ca partener trebuie să oferi încredere că problema fiecăruia este tratată cu maximă atenție. Într-o piață în continuă evoluție, pe măsura că noi parteneri se separă și înființează noi societăți, e necesar un grad mai mare de personalizare a serviciilor, de apropiere față de client, de networking. Astfel, chiar dacă în mare parte dialogul nostru ca avocați se poartă instituțional (cu departamentul juridic/de work-out al clientului), nu trebuie abandonat raportul interuman. În acest scop încerc să găsesc timp să vorbesc la telefon și să mă întâlnesc constant cu clienții, fie în persoană, fie prin videoconferință.

În fine, linia întâi impune integritate și etică profesională, în absența cărora nici munca și nici succesele nu vor primi recunoaștere, sau ea va fi una de scurtă durată.

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

▮ Cât costa un arbitraj comercial. Taxe, cheltuieli administrative, volum de muncă și onorarii plătite avocaților
▮ INTERVIU | Media tarifelor orare pentru firmele românești se situează între 100 și 250 de euro/oră. A
foarte renumiți în domeniu pot ajunge să perceapă și o rată de 1.000 euro/oră

Ce va urma, care sunt planurile de viitor? Care ar fi marile provocări profesionale pentru dvs., într-un orizont de 3-5 ani?

În rândul principalelor provocări se numără menținerea pe primul loc în directoarele internaționale în materie de litigii și insolvență. Este misiunea mea să supraveghez și să mă asigur că toți clienții vor continua să primească servicii de cea mai înaltă calitate, dar și să fie informați constant, pentru a le da confortul că am făcut tot ce ținea de noi să atingem rezultatul urmărit.

Între planurile de viitor se numără încercarea de diversificare a tipului de servicii pe care îl prestăm pentru a putea ajunge un one-stop-shop în ariile de practică pe care le coordonez. Aceasta presupune atât dezvoltarea cunoștințelor și abilităților echipei, astfel încât să putem acoperi o sferă cât mai diversificată de probleme, dar și atragerea de noi categorii de clienți corporativi care să ne permită să practicăm cu precădere politici de taxare bazate pe onorarii orare.

O altă preocupare a mea vizează păstrarea unității și climatului bun pe care îl avem în cadrul echipei, dar și a gradului de motivare necesar pentru ca fiecare membru să obțină satisfacții profesionale din ceea ce face. Nu în ultimul rând, mi-aș dori să pot să transmit cât mai mult din know-how-ul acumulat către cei din echipă.