

INTERVIURI ESENȚIALE | De vorba cu Ioana Gelepu, fondatoarea cabinetului “Ioana Gelepu The Office Litigation & Enforcement”, despre succesul unei construcții născute din pasiune și despre rafinamentul unui „atelier de lux” dedicat spețelor complexe: “Acum 3 ani a fost un vis, între timp a devenit certitudine: artizanat în domeniul litigiilor este ceea ce vreau să fac toată viața”



THE OFFICE



În urma cu trei ani, Ioana Gelepu a pornit pe un nou drum, într-un context economic care nu îmbia la schimbări profesionale. Înființarea cabinetului *Ioana Gelepu The Office Litigation & Enforcement* a fost, mai degrabă, un act de curaj și o regăsire personală, dar și o decizie asumată de a așeza propria identitate și valorile fundamentale în centrul fiecărei hotărâri profesionale, lăsând deoparte așteptările exterioare, pentru a onora o vocație autentică. Reamintim că Ioana Gelepu a activat timp de peste 22 de ani în două cunoscute societăți de avocatură, având calitatea de partener timp de 12 ani în cea de-a doua. Atrăsă de un destin profesional independent și de modelul factotum, care permite aducerea nivelului serviciilor profesionale ale unui litigator la standardul unui sfatuitor personal, ea a decis că, începând cu 1 martie 2023, să-și schimbe traseul profesional, pentru a activa într-o formulă elitistă de tip boutique de litigii.

Cabinetul a fost gândit ca un mic atelier de lux, unde pasiunea pentru spețele tehnice și complexe primează în fața producției industriale de dosare. Această abordare dedicată i-a adus recunoașterea în prestigiosul ghid juridic internațional **Chambers**, care i-a confirmat expertiza la cel mai înalt nivel vorbind despre „*outstanding client service*”, despre atenție și reacție rapidă, dar și despre combinația rară dintre viziune strategică, cunoaștere juridică și tenacitate - exact reperele pe care *Ioana Gelepu The Office Litigation & Enforcement* le-a transformat, în trei ani, într-o identitate profesională recunoscută.

Stilul e unul asumat: spețe întortocheate, tehnice, diverse, lucrate cu răbdare și cu o bucurie calmă a profesiei făcute temeinic. În relația cu clienții, regula e aceeași pe care Ioana și-o dorește la medic: nivel academic înalt, atenție la detaliu și comunicare eficientă. Portofoliul de cauze gestionate în acești ani este unul diversificat, incluzând dispute fiscale de milioane de euro și litigii complexe în mai multe domenii. Pentru Ioana, avocatul și clientul trebuie să formeze o echipă unită, în care interesul celui reprezentat este mereu așezat deasupra confortului personal. Acești trei ani au demonstrat că „chimia” dintre avocat și client este ingredientul vital pentru a parcurge cu succes cele mai dificile drumuri juridice.

Disciplina sa riguroasă, marcată de dimineți începute devreme și o organizare minuțioasă, asigură un standard de calitate care nu acceptă compromisuri. Iar evoluția sa recentă către rolul de arbitru în cadrul Curții Internaționale de Arbitraj aduce o perspectivă nouă, obiectivă, care îi completează viziunea de ansamblu asupra dreptului. Privind spre viitor, **Ioana Gelepu** își propune să rămână fidelă acestui stil de a profesa, transformând fiecare speță palpitantă într-o experiență de succes pentru clienții săi.

Citește și

→ INTERVIURI ÎN OGLINDĂ | Despre „making of”-ul unui dosar, într-o discuție cu Gianina Gavanescu, Head of Legal & Compliance la CBRE România, și Ioana Gelepu, fondatoarea Ioana Gelepu The Office Litigation & Enforcement

Mai multe despre proiectul pe care a dorit să îl construiască, competențele indispensabile într-un butic de litigii și mecanismele folosite pentru a păstra calitatea și coerența, în interviul acordat de [Ioana Gelepu](#) după primii trei ani de existența ai cabinetului "Ioana Gelepu The Office Litigation & Enforcement".

* * * * *

BizLawyer: Au trecut trei ani de când ai pornit proiectul "Ioana Gelepu The Office Litigation & Enforcement". Vorbește-ne despre contextul lansării cabinetului: ce ai văzut la acea vreme în piață?

Ioana Gelepu: Nu a fost despre piață, ci despre mine. Contextul economic de acum 3 ani nu îmbia la schimbări profesionale. Însă atunci am avut taria să aplic un îndemn cu care doar cochetasem până atunci: cunoaște-te pe tine însuși/însași. Pare o vorbă banală. Însă nu degeaba diverse culturi (antichitatea greacă, spre exemplu) sau religii (cum ar fi hinduismul) o pun în centrul preocupărilor. Atunci când ești dispus să renunți să te vezi împopoțonat cu tot felul de margele colorate menite să ne ajute să satisfacem așteptările sociale, adică accepți să fii doar ceea ce definește, se face cumva lumina: îți calibrezi mai rezonabil poziția față de opiniile celor din jur; în același timp, delimitezi cu naturalețe spațiul dedicat principiilor care vor forma conturul deciziilor tale. În acel moment vei găsi puterea să spui *pe aici nu se trece*, aparând lucrurile în care crezi și pentru care vrei să mergi mai departe, acționând astfel în mod rațional împotriva vârtejului în care te poartă atât emoțiile, cât și amintirea eforturilor cu care ai alimentat locul în care funcționezi. Ambele forțe sunt ca niște sirene înșelătoare care te fac sclavul inerției. Deci gestul a fost despre a fi fidelă mie însămi, iar nu despre oportunitățile pieței.

- Ce ai vrut să construiești?

Mi-am dorit o echipă restrânsă, astfel încât energia mea să se orienteze doar către dosare, iar nu să se risipească printre complicații administrative. Revendic stilul vechi de a profesa: îmi plac spețele și atât. Cu cât mai întortochiate, mai tehnice și mai diverse, cu atât mai pe gustul meu. Deci nu am visat la o linie de producție industrială (de brand sau nu), ci la un mic *atelier de lux*.

- Dacă ar trebui să descrii stilul vostru în 3 cuvinte cheie care ar fi și ce înseamnă fiecare în practică? Ce ai decis de la bun început că nu vei face - mă refer la mandate, mod de creștere, stil și de ce?

Încercam să tratăm clienții așa cum îmi doresc să fiu tratată când merg la medic: nivel academic înalt, atenție la toate detaliile, comunicare eficientă.

Ce nu facem: nu mă implic în chestiuni pe care nu le stăpânesc din punct de vedere profesional. Dacă speța este litigioasă/potențial litigioasă, însă implică și un domeniu foarte specializat (spre exemplu, mediu, energie etc.) atunci apelez la un consultant extern, care mă ajută să stăpânesc detaliile legate de acel subiect. O altă regulă a fost

sa nu preiau clienți noi care aduc spețe marunte. Unele pot avea farmecul lor, însă în final riști sa te striveasca 500 de dosare care nu îți aduc o reala provocare profesionala, ci îți consuma pur și simplu energia.

- Care a fost primul semn ca „modelul” funcționeaza ?

Semnul ca modelul funcționeaza a fost ca în prima zi de lucru în noua formula (și în cele în care au urmat, de altfel) am fost mai ocupata decât eram înainte. Doar ca anterior ajunsesem sa percep acest nivel de ocupare ca pe o povara. Ma simțeam ca într-un tren de mare viteza: nu vezi nimic pe geam, așa ca nu ai cum sa te bucuri de ce este în jur. Te hranești cu iluzia ca vei trai o mare satisfacție când ajungi la destinație. Iar în final te întrebi dezamagit: și care naiba am zis ca era destinația? Pe scurt, o viața care te traiește în loc sa o traiești și care aduce cu titlul cărții unui autor drag mie: *Viața e în alta parte*.

- Ce a ieșit mai bine/mai greu decât te așteptai?

Sunt o avida consumatoare de studii. Așa am aflat ca o serie de astfel de surse au conchis în sensul ca cele mai multe dintre scenariile negative pe care le croșeteaza mintea noastra nu se vor realiza. Mai precis, un procent imens. Probabil ca pericolele de la începuturile aventurii umanității au ramas întiparite în ADN-ul nostru și ne fac sa ne consumam mare parte din predicțiile de la nivel personal pe un plan anxios, așteptând sa se întâmple ceva rau sau catastrofal. Deși, de fel, sunt optimista (în sensul ca aceasta este starea de spirit care câștiga meciurile interne), și eu am trecut prin tot registrul de stari de îngrijorare înainte sa o iau pe acest drum. Însa totul s-a dovedit ușor în comparație cu ce am gândit.

Citește și

[→ Cum a evoluat anul trecut Ioana Gelepu The Office Litigation & Enforcement, butic de litigii evidențiat de ghidurile juridice internaționale, și care au fost proiectele care au antrenat un numar considerabil de analize juridice | Ioana Gelepu, fondator: ”Sunt mulțumita ca am reușit sa ma implic în toate detaliile proiectelor pe care le gestionam, suficient de variate cât sa satisfac setea mea neobosita de nou”](#)

- Ce exemple de dosare complexe gestionate în ultimul an ne poți da?

Aș enumera așa:

- a) disputa fiscala din domeniul jocurilor de noroc, cuantumul taxelor fiind de aproximativ 6,4 milioane Euro;
- b) litigiu privind pretenții de aproximativ 25 milioane Euro, derivate dintr-un proiect privind dezvoltarea unui parc fotovoltaic;
- c) litigiu privind pretențiile de aproximativ 14 milioane Euro, solicitate pe calea unei acțiuni în regres, ca urmare a unui control al Curții de Conturi;
- d) litigii privind drepturile în legatura cu un brevet de invenție, în care reprezentam un producator, parte dintr-un grup cunoscut în domeniul metalurgic. Aceste litigii (un veritabil mozaic de aspecte de proprietate intelectuala, tehnice, civile, financiar contabile) au un fundal litigios tumultuos, care a debutat acum aproximativ 17 ani, element care, în sine, a transformat disputa într-o saga;
- e) pachet de litigii din domeniul malpraxis, în care se solicita despagubiri de peste 7,5 milioane de Euro, ridicând probleme din multiple domenii, respectiv: chirurgie generala, oncologie, urologie, stomatologie, ginecologie, neonatologie, gastroenterologie, ortopedie, chirurgie plastica, boli infecțioase, radiologie. Dosarele presupun o corelare minuțioasa a datelor din mii de documente medicale privind patologiile pacienților, cu principiile

particulare aplicabile acestor domenii variate și cu standardele de tratament, dar și o cunoaștere profundă a unei legislații speciale. Noi gestionăm toate aceste dosare cu sprijinul unei reputeate asociații implicate în apararea intereselor medicilor, asociație care ne este client. Cu acest suport neprețuit, putem avea o viziune obiectivă a cazului și digera toate detaliile tehnice, ca pași indispensabili construirii unei strategii realiste și adecvate.

- Cum ai construit echipa și ce competențe sunt indispensabile într-un butic de litigii ? Ce mecanisme ai folosit pentru a păstra calitatea și coerența, atunci când volumul a crescut? Ce obiceiuri/instrumente v-au ajutat să fiți rapizi fără să pierdeți profunzimea?

Într-un boutique de litigii sunt necesare aceleași talente ca și pentru avocații implicați în consultanța sau care își desfășoară activitatea în birouri extinse: știința de carte, atenție, răbdare, dorința de a evolua, disponibilitate, rezistența la efort. Unele momente pot fi dificile și, de aceea, este esențial ca celor din jur să le placă cu adevărat ce fac, să le pese în mod autentic de clienți, să perceapă cazurile ca având o soartă la a cărei plamădă contribuie și pentru care au o nobilă responsabilitate. Iar această mentalitate se cultiva permanent pentru ca altfel riști să se disipeze entuziasmul începutului, confruntat cu presiunea pe care o implică profesia. Avocatura nu se poate face la un nivel sofisticat dacă vrei o existență comodă, este un trai care te va zdruncina zilnic. Iar traiurile (în sus sau în jos) pe care le aduc rezultatele litigiilor fac ca viața celui care profesează în acest domeniu să fie oricum, dar nu liniștită.

În cazul litigiilor, foarte multe lucruri, prin natura lor, nu pot fi amânate. Așa că m-am obișnuit să fiu foarte disciplinată. Sunt extrem de matinală. Încep fiecare zi prin a face o listă de subiecte de rezolvat, stabilind ordinea în care le vom face și discutând cu colegii toate temele zilei. Mai departe, valorific fiecare minut și am diverse tehnici prin care mă controlez și autoreglez ca să fac totul într-un timp optim. Spre exemplu, îmi pun ceasul să sune la o anumită oră ca să mă asigur că am avansat în timpul alocat cu o anumită lucrare.

- Cum arată „diagnosticul” vostru la început de caz: primele întrebări, documentele esențiale, regulile de lucru și modul în care setați așteptările cu clientul? Cum gestionați relația cu clientul ca să obțineți rapid fapte, documente și decizii?

Rețeta pe care o practic are două reguli simple.

Noi și clientul suntem o echipă, iar nu laturile unui patrat (noi – clientul – adversarul – avocatul adversarului). Iar așa văzute lucrurile, a ne transmite rapid și organizat documentele, a ne ajuta să înțelegem, spre exemplu, aspecte tehnice, care ies din sfera competenței noastre, înseamnă a-și maximiza șansele să câștige cazul.

Să fii mereu fidel clientului. Adică odată ce ai pașit împreună pe acest drum, interesul lui trebuie să fie mereu mai presus decât confortul tău. Dacă ceva presupune mult mai mult efort decât ai estimat, trebuie să îți asumi. Dacă nu poate accepta că nu are dreptate, va trebui totuși să găsești o modalitate să îi comunici această veste neplăcută. Iar pe baza acestei rețete, etapele din întrebarea ta se derulează, de regulă, armonios.

- Din experiența ta în litigii dificile, unde se câștigă de fapt: în strategie, în probatoriu, în gestionarea riscului, în disciplina procedurală? Cum decizi dacă un caz se joacă pe ofensivă sau pe apărare? Care sunt criteriile?

Dacă ar fi să numesc două lucruri, aș spune așa: cred în puterea detaliului pe toate planurile (de la studiul actelor, strategie, redactare, până la pledoarie). Iar pentru mine asta implică și a căuta să identifici nuanțe (aparent invizibile) ale unor texte de lege ca să construiești un raționament mai solid și mai seducător, a sapa cu îndârjire în subsolul unor paragrafe din diverse acte, care la prima vedere nu te ajutau cu nimic, dar la o a doua au potențial ca, împreună cu altele, să sporească arsenalul, a păndi fiecare mișcare a adversarului și a derula rapid toate scenariile posibile în funcție de riposta ta, a înțelege că dosarul nu este același din prima până în ultima zi, are propriile lui celule, care în fiecare secundă îmbatrânesc, mor, sunt înlocuite de altele, iar noi trebuie să surprindem toate aceste secvențe și să le valorificăm.

Al doilea lucru în care cred este să încerci să simplifici lucrurile atunci când prezinți o argumentație. Întotdeauna

un raționament mai simplu va suna mai convingător în comparație cu unul mai complicat. În plus, oricâte linii de țesatura ar avea o speța, exista undeva un nod gordian. Iar dacă îl tai, ai reușit să o dezlegi. Din această cautare a simplității (ce implică și să subordonezi argumentația unei singure chestiuni esențiale, care va fi miezul dosarului, în loc să o tot ramifici) s-a născut identitatea vizuală a biroului meu. Aceasta are ca element central nodul gordian (taiat).

- Ai devenit de curând arbitru în cadrul Curții Internaționale de Arbitraj, de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a Municipiului București. Ce te-a atras la arbitraje?

Ideea de a vedea lucrurile dintr-un unghi nou până la capăt.

Și, ca avocat, trebuie să vezi lucrurile obiectiv, altfel riști să te complaci în mijlocul unor argumente rizibile. În același timp, ești dator să capitalizezi toate argumentele rezonabile favorabile. Iar din acest potpuriu de poziționari, la final vei fi ... un avocat care pledează, tragându-și seva din latura speței care îl avantajează pe client.

Am vrut să știu cum trăiești o speță percepend-o cap-coadă în mod obiectiv.

O perspectivă nouă este mereu o sursă valoroasă de îmbogățire a minții.

- Cum decizi când să spui „da” unui client, când să refuzi și când să amâni un mandat ca să protejezi standardul?

Sunt mai multe ipoteze de lucru. Spun un *da* hotărât dacă îmi plac speța și clientul. Dacă îmi place clientul, aș spune *da* și dacă speța nu mă încântă, considerând că este datoria mea să îl țin de mână în cadrul acestei experiențe, pe care nu a dorit-o (fiind părât în dosar). Dacă clientul este cel care ar urma să inițieze dosarul și își dorește cu ardoare să pornească la luptă, iar eu cred că lupta nu merita purtata (pentru că nu are șanse), atunci îi spun direct care este estimarea mea pesimistă. Sunt puține cazurile în care, după această evaluare negativă, clientul și-a menținut dorința de a porni la război. Iar când și-a menținut-o, am fost alături de el. Dacă consider că eu și potențialul client nu vom forma o echipă viabilă, atunci *nu* iau speța indiferent cât de mult îmi face cu ochiul. Cred că poarta ghinion speței să nu faci echipă bună cu clientul, iar mie îmi plac prea mult spețele ca să le las să plece la drum fără această amuleta care se cheamă chimia avocat – client.

Legat de amânări: când sunt teme date de client (adică nu vorbim despre termenele pe care trebuie să le respectăm, ca etape ale unui litigiu), iar o mică amânare nu îi afectează interesele, atunci prefer să obțin o prelungire a dead-line-ului dacă suntem foarte aglomerați, pentru a nu abdica de la standardul de calitate. Este probabil că, într-o asemenea situație, clientul te va înțelege și va prețui într-un final că ai ales calitatea în locul heuripism-ului.

- Care e lecția pe care ai transmite-o cuiva care vrea să pornească anul acesta un butic de litigii?

Să analizeze oportunitatea de a face această schimbare într-un timp rezonabil (1-3 luni). Personal, m-am decis foarte repede. Însă știu avocați care și-au consumat ani încercând să își facă curaj. Parerea mea este că un interval atât de îndelungat nu face decât să îți sporească angoasele. Nu vei găsi niciun argument nou (pro sau contra) după o luna de zile, va fi doar o repetiție (probabil insuportabilă) a unor scenarii reînghițite și regurgitate de multe ori.

- Privind înainte: ce vrei să consolidezi în următorii 3 ani și ce tendințe vezi în litigii în România?

Litigiile sunt precum blugii. Vor fi mereu la modă. Așa că, să fii croitor al acestui produs nu te expune la intemperii. Îmi doresc deci să ne bucurăm de spețe palpitate, că până acum, și să le conducem pe drumul cel bun.