

Cum arata, din interior, practica de insolvența a unei firme poziționată în Tier 1 de directoarele internaționale. “Clienții au așteptarea să reușim imposibilul în ultimul moment posibil”, spun Emil Bivolaru și Florentin Nanu, NNDKP, într-o discuție despre primele 72 de ore care definesc un dosar, sofisticarea mandatelor cu expuneri fiscale și motivele pentru care cadrul legislativ al reorganizării trebuie reformat structural



În România, insolvența nu este o practică juridică obișnuită, ci un teren de confruntare în care momentul intervenției, calitatea strategiei și profunzimea competenței multidisciplinare pot face diferența între recuperarea integrală și pierderi ireversibile. La NNDKP, practica este construită în jurul unui principiu simplu: insolvența este un instrument de recalibrare, nu un verdict final. Firma asista, în paralel, debitorii, creditorii, acționarii și membrii ai managementului, iar această pluralitate de perspective îi permite să identifice cu precizie vulnerabilitățile specifice fiecărei poziții, înainte ca acestea să se transforme în litigii.

Mandatele cele mai sofisticate din portofoliu combina litigii complexe, expuneri fiscale semnificative și un număr mare de creditori implicați, configurând acea categorie de dosare care pune la încercare capacitatea superioară de performanță a practicii. Cadrul legislativ prezintă lacune structurale reale – de la absența mecanismelor pentru grupurile de companii, la rigiditatea creanțelor bugetare și impredictibilitatea termenelor – iar practicienii intervievați de *BizLawyer* – Emil Bivolaru, Executive Partner, și Florentin Nanu, Managing Associate – descriu, cu claritate și franchețe, punctele în care cadrul legal se dovedește insuficient, precum și modul în care aceste curențe sunt suplinite în practică.

Legal 500 EMEA 2026 confirmă Tier 1 pentru practica de *Restructuring and Insolvency*, cu Emil Bivolaru și Ana Diculescu-Șova recunoscuți ca *Leading Partners*.

Insolvența ca instrument strategic: primele 72 de ore sunt esențiale

Practica de insolvență a NNDKP gravitează în jurul mandatelor în care procedura juridică funcționează ca un instrument de recalibrare a unor situații complexe și diversificate – contestarea creanțelor semnificative, structurarea planurilor de reorganizare sau protejarea activelor esențiale definesc nucleul intervenției. Firma pune la dispoziția clienților capacitatea de a converti o poziție inițial defensivă într-una proactivă, prin soluții care îmbină o argumentație juridică solidă cu o înțelegere autentică a impactului economic al fiecărei mișcări. Această capacitate de conversie – din defensiv în proactiv – devine o condiție operațională: în insolvență, momentul și direcția intervenției juridice determină spațiul de manevră disponibil, iar firmele care ajung prea târziu la avocați își vad, de regulă, acest spațiu deja epuizat.

"În ultimii ani, am observat o creștere graduală a ponderii mandatelor de prevenție și restructurare timpurie, însă, în practică, acestea rămân încă subutilizate în comparație cu procedurile de insolvență propriu-zise. Deseori, mandatele ajunse la noi se afla într-un stadiu deja tensionat, unde spațiul de manevră este limitat, însă clienții au așteptarea ca noi să reușim imposibilul în ultimul moment posibil", a declarat [Emil Bivolaru](#), *Executive Partner*,

NNDKP.

Citește și

[→ Cum arata practica de achiziții publice a NNDKP în 2026: dinamica accelerata, mandate complexe în infrastructura și aparare instrumentate de avocați care opereaza agil la granița dintre drept, tehnologie și strategie, confirmata Tier 1 în ghidurile juridice internaționale | Adina Chilim-Dumitriu și Cristian Dranca vorbesc despre modul în care o echipa de elita gestioneaza ambiguitățile legislative, mandatele transfrontaliere și provocarile unui sistem aflat în transformare structurala accelerata](#)

Decalajul dintre instrumentele de restructurare preventiva disponibile în lege și ritmul cu care mediul de afaceri le adopta reflecta o problema de cultura organizaționala mai profunda decât una juridica – insolvența ramâne asociata cu eșecul, nu cu gestiunea riscului, iar aceasta percepție întârzie intervenția pâna la punctul în care opțiunile se reduc dramatic.

Faptul ca restructurarea preventiva ramâne subutilizata în ciuda instrumentelor legislative disponibile indica o lacuna de educație juridica în mediul corporativ – firmele care înțeleg insolvența ca pe un instrument, nu ca pe o stigma, ajung la avocați cu mult mai mult spațiu de negociere.

Presiunea economica și evoluția cadrului legislativ continua sa încurajeze intervenția timpurie, iar companiile devin treptat mai deschise la soluții de restructurare înainte de declanșarea formala a procedurii. Obiectivele urmarite cel mai frecvent de clienți în situații de dificultate sunt menținerea activității economice, protejarea activelor principale necesare continuarii operațiunilor și gestionarea expunerii față de creditorii. Aceste priorități se traduc juridic în strategii concrete: contestarea creanțelor nejustificate sau structurarea unui plan de reorganizare care sa fie viabil atât din perspectiva juridica, cât și economica.

Cele trei obiective principale ale clienților – continuitate, protecție, negociere cu creditorii – sunt interdependente: o strategie care maximizeaza unul fara a ține cont de celelalte doua produce, de regula, soluții fragile în fața tribunalului sau a adunarilor creditorilor.

"Primele 72 de ore sunt esențiale întrucât este necesar sa analizam termenele legale, natura juridica a creanțelor ce ar putea face obiectul unei proceduri de insolvența, contractele în derulare și riscurile de executare. Deciziile privind momentul deschiderii procedurii, poziționarea față de creditorii sau strategia privind activele pot deveni ireversibile daca deciziile nu sunt atent adoptate la momentul potrivit, motiv pentru care aceasta etapa necesita o coordonare între echipa juridica și management", a adaugat Emil Bivolaru.

Primele trei zile ale unui mandat de insolvența au o densitate de decizie fara echivalent în dreptul corporativ: într-un interval în care managementul este paralizat de criza, echipa juridica trebuie sa cartografieze termenele, creanțele și riscurile simultan – cu consecința ca erorile din aceasta etapa se amplifica, nu se corecteaza, pe parcursul procedurii.

Coordonarea dintre echipa juridica și management în primele ore nu este o formalitate procedurala – este momentul în care se stabilește daca procedura va fi condusa de debitor sau va aluneca, treptat, sub controlul creditorilor sau al administratorului judiciar.

NNDKP reprezinta atât debitorii, cât și creditorii – în special creditorii financiari și comerciali – precum și acționarii sau management în situații de criza. Strategia juridica difera semnificativ în funcție de poziția clientului: pentru debitorii, accentul cade pe protecție și restructurare, în timp ce pentru creditorii vizeaza maximizarea recuperării creanțelor și menținerea controlului asupra evoluției procedurii.

Capacitatea de a opera eficient pe ambele laturi ale mesei de negociere – debitor și creditor – confera practicii o înțelegere structurala a tensiunilor din procedura, esențiala atât pentru construirea unor aparari solide, cât și pentru

identificarea vulnerabilităților din pozițiile adverse.

Citește și

[→ NNDKP confirma, prin practica de Litigii, ca este prima opțiune pentru companiile care au nevoie de reprezentare în dosare cu miza de sute de milioane de euro, în instanțe și arbitraje la curți internaționale | De vorba cu Emil Bivolaru \(Partener Executiv\) și Sorina Olaru \(Partner\) despre combinația dintre strategie, tehnologie și echipe capabile să ducă la capăt dosare complexe cu soluții favorabile, construite pe argumente solide, într-o piață a disputelor sofisticată](#)

"Cele mai sofisticate mandate sunt cele care combina litigii complexe, expuneri fiscale semnificative și un număr mare de creditori implicați. Complexitatea nu este doar juridică, ci și operațională cu presiune de timp și impact financiar major. În aceste dosare, coordonarea strategică și capacitatea de a anticipa mișcările celorlalți actori sunt esențiale", a menționat Emil Bivolaru.

Mandatele care reunesc litigii, expuneri fiscale și pluralitate de creditori solicita simultan competențe pe care puține firme le dețin integrate: dreptul fiscal, litigiile comerciale și insolvența propriu-zisă funcționează rar în aceeași echipă, cu aceeași viteză – iar absența acestei integrări devine vizibilă tocmai în cele mai mari dosare, unde miza nu lasă loc de sincronizare ulterioară.

Sofisticarea unui mandat nu se reduce la complexitatea juridică a dosarului – se măsoară prin capacitatea practicianului de a gestiona simultan mai multe fronturi, de a înțelege intenția creditorilor înainte ca aceasta să devină acțiune și de a proteja activele esențiale în timp ce negocierea este în curs.

"Cele mai frecvente tensiuni apar între debitor și creditori în privința recunoașterii creanțelor, în relația dintre creditori - în special pe priorități, precum și între toate părțile și administratorul judiciar în ceea ce privește conducerea procedurii insolvenței. Gestionarea acestor fricțiuni presupune atât o abordare juridică fermă, cât și o deschidere către soluții negociate", a adăugat [**Florentin Nanu**](#), *Managing Associate, NNDKP*.

Tensiunile dintre actorii implicați în procedura apar în mod firesc într-un cadru în care interesele, prioritățile și constrângerile fiecăruia se întâlnesc greu într-un echilibru stabil. O practică eficientă nu încearcă să le elimine cu orice preț, ci să le gestioneze inteligent, transformându-le în ocazii de negociere care pot conduce la acorduri sustenabile, înainte ca ele să se transforme în litigii ce consumă resurse și reduc valoarea pentru toți cei implicați.

În opinia sa, cadrul legislativ prezintă lacune structurale cu impact direct în dosar, una dintre cele mai vizibile rămânând absența mecanismelor eficiente pentru gestionarea insolvențelor la nivel de grup de companii – o limitare acutizată de interdependențele operaționale și financiare pe care procedurile individuale nu le pot trata adecvat.

"De asemenea, regimul creanțelor bugetare continuă să fie rigid și, uneori, disproporționat în raport cu obiectivul de redresare, limitând spațiul real de negociere și afectând viabilitatea planurilor de reorganizare. O altă problemă este lipsa unor termene efectiv sancționate pentru etapele cheie ale procedurii, ceea ce conduce, în practică, la prelungirea excesivă a dosarelor și la erodarea valorii activelor. Nu în ultimul rând, există zone insuficient reglementate sau neclare, precum standardele aplicabile în materia anularii actelor, unde diferențele de interpretare generează incertitudine", a subliniat Florentin Nanu.

Rigiditatea creanțelor bugetare, lipsa sancțiunilor pentru termene și incertitudinea în materia anularii actelor sunt trei fațete ale aceleiași deficiențe sistemice: un cadru care descurajează reorganizarea și favorizează, prin inerție, falimentul, nu redresarea.

Reformarea cadrului legislativ al insolvenței necesită mai mult decât amendamente tehnice – impune o schimbare de prioritate: de la proceduri care gestionează insolvența după ce se produce, la mecanisme care facilitează restructurarea înainte ca valoarea activelor să fie irecuperabil erodată.

Citește și

[→ Piața de Real Estate, radiografiata de NNDKP, firma despre care ghidurile juridice internaționale spun ca este “probabil cea mai buna din România” în aceasta practica: industrial-logistic în viteza, office cu accent pe retenție și eficiența, rezidențial cu presiune pe preț | De vorba cu Vlad Tanase \(partener\) despre dinamica pieței, apetitul investitorilor, tranzacționarea proiectelor și blocajele de pe acest segment](#)

Jurisprudența, mandate reprezentative și mesajul de realism al practicienilor

Practica neunitara rămâne una dintre provocările structurale ale insolvenței românești, manifestata cu precădere în materia anularii actelor frauduloase realizate în perioada imediat anterioara deschiderii procedurii, unde diferențele de interpretare între instanțe generează o incertitudine care afectează predictibilitatea strategiei juridice, a aratat Florentin Nanu. Legea prezinta, în plus, o inadecvare față de realitățile economice ale grupurilor de companii și ale contractelor esențiale pentru funcționarea afacerilor – structuri pentru care procedurile individuale de insolvență nu ofera raspunsuri satisfacatoare. ”În practica, aceste goluri sunt acoperite prin soluții creative și negocieri între părți, dar cu costuri suplimentare de timp și incertitudine”, a punctat Florentin Nanu.

Practica neunitara în anulara actelor frauduloase nu este un neajuns tehnic marginal – este o sursa de risc strategic major, deoarece incertitudinea cu privire la soarta unor acte anterioare insolvenței influențează direct evaluarea activelor, negocierea planului și apetitul investitorilor pentru activele din procedura.

Faptul ca golarile legislative sunt acoperite prin soluții creative și negocieri directe dintre părți este, în același timp, o dovada a pragmatismului practicienilor și un avertisment pentru legiuitor: cu cât mai multe decizii se bazează pe acord negociat în lipsa unui cadru clar, cu atât mai fragil devine fundamentul juridic al restructurării.

"Calitatea jurisprudenței, în general, ne mulțumește, dar predictibilitatea variaza. Exista convergența în anumite materii, însă fragmentarea persista în zone sensibile precum anulara actelor frauduloase, creanțele bugetare sau votul la plan", a remarcat Florentin Nanu.

Fragmentarea jurisprudențiala în zone-cheie ale procedurii – anulare acte, creanțe bugetare, vot la plan – nu afectează uniform toți participanții: creditorii sofisticăți, cu expertiza juridica și resurse pentru a urmări și a exploata diferențele de interpretare, câștiga avantaj față de creditorii mai puțin pregătiți, adâncind inegalitatea structurala a procedurii.

Convergența parțiala a jurisprudenței este un progres real, dar insuficient: predictibilitatea în insolvență nu se poate construi selectiv; daca zonele cu miza financiara cea mai ridicata rămân fragmentate, impactul practic al convergenței în materii minore este limitat.

Experiența anului curent releva ca provocările cu care se confrunta clienții în insolvență sunt simultane și interconectate: ”Clienții se confrunta cu dificultăți procedurale, presiuni comerciale și riscuri reputaționale. Lecția principala este importanța intervenției timpurii și a unei strategii coerente încă din fazele incipiente”, a nunațat Emil Bivolaru. Interacțiunea cu autoritățile fiscale – în special în privința creanțelor ANAF – rămâne una dintre cele mai sensibile componente ale procedurii, marcata de o predictibilitate redusa și de o flexibilitate limitata în negociere, a adaugat Florentin Nanu.

În opinia avocaților intervievați de **BizLawyer**, simplificarea procedurilor și digitalizarea apar ca masuri cu impact imediat asupra vitezei și eficienței procedurale – doua reforme pe care practicienii le identifica drept prioritare, cu condiția ca nu sacrifică garanțiile procesuale ale părților.

Digitalizarea procedurilor de insolvență ar putea reduce semnificativ termenele reale ale dosarelor – una dintre

problemele sistemice identificate constant de practicieni. Fara un calendar digital obligatoriu și un sistem de monitorizare a termenelor, reformele procedurale risca sa ramâna formale.

Citește și

→ [Activitate intensă în practica de Employment de la NNDKP, firma cu una dintre cele mai mari și performante echipe de avocați specializați în oferirea de asistență juridică pe întregul spectru de aspecte de Dreptul Muncii, într-o perioadă în care solicitările clienților s-au diversificat | Roxana Abrașu \(Partener\): "Avem situații care presupun complexitate prin anvergura și impactul global adus, dar și situații unde se ridică subiecte diverse sau sensibile ce trebuie gestionate cu prudența pentru a asigura ca sunt abordate ținând cont de numeroasele reglementari aplicabile și se finalizeaza cu luarea masurilor corespunzatoare"](#)

Insolențele din sectoarele reglementate adauga un nivel suplimentar de complexitate: reglementarile specifice și rolul activ al autoritaților de supraveghere transforma aceste proceduri din dosare juridice în exerciții de coordonare multidisciplinara. "Asiguram reprezentarea în proceduri de insolvența complexe pentru clienți din diverse sectoare ale industriei – energie, financiar, sanatate, utilități, transport – unde complexitatea procedurii este amplificata de reglementari specifice și de rolul autoritaților, ceea ce impune o abordare multidisciplinara", a pus în context Emil Bivolaru.

Acumularea de dificultăți procedurale, comerciale și reputaționale în același dosar confirma ca insolvența este o criza multidimensională – și ca echipa juridica care trateaza doar dimensiunea formala, ignorând presiunile comerciale sau reputaționale ale clientului, ofera o reprezentare incompleta.

Insolvența în sectoare reglementate presupune o coordonare simultana între avocații de insolvența, specialiștii în drept reglementar și, adesea, echipe de consultanți sectoriali – fara aceasta integrare, riscul de a rata o aprobare regulatorie sau de a intra în conflict cu un regulator activ poate compromite o procedura altfel bine structurata.

"Un proiect relevant a implicat contestarea unei creanțe fiscale într-un quantum semnificativ pentru a permite clientului nostru sa își poata îndeștula creanța sa în integralitate de la masa credala. Lipsa contestarii ar fi condus la ipoteza în care clientul, la rândul sau un creditor cu o creanța semnificativa, sa nu își poata îndeștula creanța sa nici macar în proporție de 10%", a descris Florentin Nanu un proiect relevant pentru aceasta practica.

Mandatul invocat ilustreaza mecanismul prin care contestarea strategica a creanțelor concurente transforma distribuția valorii de la masa credala: o intervenție juridica bine calibrata – atacarea unei creanțe fiscale semnificative – poate muta recuperarea unui creditor de la sub 10% la îndeștulare integrala, demonstrând ca în insolvența, rezultatul financiar depinde direct de calitatea reprezentarii juridice.

Proiectul ilustreaza o lecție fundamentala a insolvenței: valoarea disponibila unui companii la masa credala nu este fixa – este influențata activ de strategia juridica a participanților. Creditorii care nu contesta creanțele concurente sau care adopta o poziție pasiva lasa altora posibilitatea de a remodela distribuția în detrimentul lor.

Florentin Nanu mai spune ca situațiile cu element de extraneitate apar din ce în ce mai frecvent, iar cadrul european al insolvenței ofera instrumente utile – deși aplicarea lor practica poate ridica dificultăți în dosarele cu jurisdicții multiple.

Creșterea frecvenței dosarelor cu element transfrontalier reflecta internaționalizarea capitalului și a datoriei corporative în economia româneasca – o tendința care va continua și care reclama din partea practicienilor nu doar cunoașterea regulamentelor europene, ci și experiența concreta în coordonarea cu administratori judiciari și instanțe din alte jurisdicții.

Echipa de insolvența a NNDKP este structurata multidisciplinara, reunind competențe în litigii, drept fiscal și drept corporativ, "cu competențe în toate ariile de drept necesare asigurarii reprezentarii clienților la un standard de profesionalism extrem de ridicat, iar rolul partenerului este unul activ, de coordonare strategica", subliniaza Emil

Bivolaru. ”Investițiile sunt orientate atât către pregătirea profesională continuă, cât și către instrumente care cresc eficiența și coerența internă în activitatea juridică a echipei”, a punctat partenerul executiv al NNDKP.

Structura multidisciplinară a echipei nu este un avantaj organizatoric abstract – este o condiție operațională în dosarele de insolvență complexă, unde absența competenței fiscale sau corporative din cadrul aceleiași echipe generează întârzieri, costuri de coordonare și riscul unor decizii luate fără o perspectivă integrată.

Invitat să transmită decidenților și mediului de afaceri un mesaj de „realism” despre insolvența în România - ce este și ce nu este această procedură - Emil Bivolaru a punctat: ”Pentru debitor, insolvența este de multe ori o soluție, un mecanism de ajustare economică care nu trebuie privită ca o nereușită. Principala provocare rămâne schimbarea percepției și utilizarea sa ca instrument de redresare, nu doar ca ultim resort. Pentru creditor, mesajul de realism este că insolvența nu este, în mod automat, un mecanism de recuperare rapidă și integrală a creanțelor, ci un cadru procedural în care rezultatul depinde în mod direct de implicare și strategia adoptată”.

Mesajul de realism adresat pieței este dublu – insolvența nu este nereușită pentru debitori, dar nici mecanism automat de recuperare pentru creditor. Rezultatul este întotdeauna o funcție a calității intervenției juridice și a momentului în care aceasta se produce.

”Recuperarea optimă nu vine dintr-o poziție pasivă, ci din participare activă – de la analiza timpurie a poziției juridice – garanții, rang, șanse de contestare a altor creanțe – până la implicarea în deciziile-cheie ale procedurii: votul la plan, desemnarea practicianului, strategia de valorificare a activelor”, a conchis partenerul Executiv al NNDKP.

Mesajul final al practicienilor NNDKP este unul de responsabilizare: în insolvență, fiecare actor primește atât cât investește în procedură – în atenție, în strategie și în calitatea reprezentării juridice. Pasivitatea, indiferent de cât de puternică este creanța pe hârtie, este în cele din urmă cel mai costisitor comportament din procedură.

Citește și

[→ Finanțările sindicalizate își pastrează poziția solidă, iar club-deal-urile câștiga teren pe piața, spun avocații din practica de Banking & Finance de la NNDKP | Valentin Voinescu \(Partener\): ”Am remarcat o creștere a interesului din partea fondurilor de investiții și a creditorilor non-bancari. Profilul clientului a evoluat: companiile sunt mai bine informate, mai receptive la structuri mixte și tot mai interesate de optimizarea costurilor și a structurii de capital”](#)

NNDKP în directoarele internaționale: Tier 1 și profil cu o amplă recunoaștere

Practica de insolvență și restructurare a NNDKP ocupa, în ediția 2026 a The Legal 500 EMEA, o poziție de *Tier 1* în România – o confirmare a relevanței și consistenței cu care firma se regăsește în dosarele de referință ale pieței. Tier 1 în *Restructuring and Insolvency* plasează NNDKP în primul eșalon al pieței juridice românești pentru această practică, într-un grup restrâns de cinci firme care concentrează mandatele de cea mai mare complexitate. NNDKP a menținut o prezență constantă în vârful directoarelor internaționale pe parcursul mai multor ani consecutivi, un traseu care reflectă atât adâncimea practicii, cât și capacitatea firmei de a gestiona dosare care ies din tiparul rutinei. Ediția 2026 confirmă că această poziție nu este erodată de concurența tot mai acerbă din piața juridică românească, unde numărul firmelor cu practici dedicate de insolvență a crescut în ultimii ani.

La nivel individual, **Emil Bivolaru**, *Executive Partner* al firmei, este inclus în categoria Leading Partners în cadrul The Legal 500 EMEA - 2026 pentru aria *Restructuring and Insolvency* – o recunoaștere care marchează, totodată, rolul central pe care partenerii seniori îl joacă în definirea practicii. Alături de el, [Ana Diculescu-Șova](#), partener fondator al firmei, este de asemenea inclusă în categoria Leading Partners pentru aceeași practică, semnaland o profunzime și o continuitate rară în peisajul avocaturii de insolvență din România.

Chambers Europe 2026 nu evaluează *Restructuring and Insolvency* ca practica separată pentru România în ediția curentă, spre deosebire de alte jurisdicții europene unde această specializare beneficiază de o secțiune distinctă. Cu toate acestea, Emil Bivolaru este inclus individual în Chambers Europe 2026 în categoria *Dispute Resolution: Litigation (Romania)* – Band 2 – cu o recunoaștere explicită a expertizei sale în restructurare și insolvență ca arie de activitate distinctă în cadrul unui profil de litigant complex. Clienții intervievați de Chambers îl descriu ca fiind „foarte experimentat, prompt, mereu disponibil, pragmatic și orientat spre soluții”, adăugând ca „excelentele sale abilități juridice și de comunicare îl transformă în avocatul pe care ți-l dorești de partea ta”.

Evaluarea Chambers confirmă o caracteristică recurentă a practicilor de insolvență de top: avocații care obțin cele mai bune rezultate în dosarele de restructurare nu sunt, de regulă, specializați exclusiv într-o singură arie de practică – ci litigatori cu o gândire financiară solidă, capabili să opereze la intersecția dintre dreptul procesual, dreptul fiscal și analiza economică a activelor unui debitor. Emil Bivolaru concentrează această combinație: o carieră de 25 de ani care acoperă litigii fiscale complexe, dispute comerciale și insolvența propriu-zisă, cu mandate în sectoarele energie, imobiliare, bancar-financiar și industrial.

Prezența globală a firmei în topurile internaționale depășește practica de insolvență. În ediția Legal 500 EMEA 2026, NNDKP obține 11 clasamente Tier 1 din 13 arii de practică evaluate pentru România – un scor agregat care poziționează firma printre cele mai bine clasate din piață. Cinci parteneri ai firmei sunt incluși în categoria *Hall of Fame*, noua sunt recunoscuți ca *Leading Partners*, iar șase apar în lista *Next Generation Partners*. Chambers Europe 2026 adaugă 7 practici în Band 1 și 3 în Band 2, cu 18 avocați și consultanți recunoscuți individual. Firma a fost nominalizată și pentru titlul *Romania Law Firm of the Year* – un premiu pe care l-a câștigat de șapte ori anterior.

Amploarea acestui profil de recunoaștere internațională nu poate fi separată de practica de insolvență: dosarele complexe de restructurare implică, aproape invariabil, componente de drept fiscal, bancar-financiar, corporat și litigii – arii în care firma are clasamente de top. Aceasta înseamnă că un client care apelează la NNDKP pentru un dosar de insolvență cu expuneri fiscale semnificative sau cu creditori financiari de rang superior are acces, în cadrul aceleiași firme, la competențe de *Banking & Finance* (Tier 1, Legal 500 2026) și *Tax* (Band 1, Chambers 2026) – fără a depinde de coordonarea cu firme externe sau de costuri suplimentare de consultare interdisciplinară.