

Filip & Company, după despartirea de partenerii Peli: 75 de oameni, 50 de avocați, 10 parteneri, dintre care 7 sunt asociați, și un spirit de echipă înfloritor. Cristina Filip, Managing Partner: Clienții au vrut să înțeleagă cum se manifesta continuitatea noastră și au apreciat faptul că aceleași echipe îi asista în continuare, cu același nivel de pricepere și dedicare



FILIP & COMPANY
business law
Firma de avocați Filip & Company a păstrat o echipă de 75 de oameni după retragerea partenerilor Carmen și Francisc Peli din asocieria existentă până la 31 martie sub denumirea de PeliFilip. Un număr de 50 de avocați, dintre care 10 parteneri, se ocupă în continuare de proiectele clienților care au vrut să înțeleagă cum se manifesta continuitatea și au apreciat faptul că aceleași echipe îi asista în continuare, cu același nivel de pricepere și dedicare. Filip & Company va face recrutări în perioada următoare, cel puțin 10 avocați urmând a se alătura firmei până la finalul anului.

”Toate departamentele și practicile noastre sunt intens implicate în proiecte. În zona tranzacțională asistăm în sectoare diverse, precum energie, materiale de construcții, producție de oțel, IT&C, servicii medicale și farmaceutice, exploatare agricole și clădiri de birouri”, a precizat [Cristina Filip](#) într-un interviu acordat ^{Biz}Lawyer. Firma a pierdut câțiva avocați din practicile de real estate și litigii, iar câteva conturi de clienți de real estate au ales oferta lui Francisc Peli.

Citește și

[Filip & Company continuă activitatea PeliFilip. ”Într-o industrie obsedată de importanța ‘partenerilor’, sistemul nostru dă importanța reală fiecărui om din companie”, nuanțează avocații care au rămas alături de Cristina Filip](#)

”Echipa noastră a reacționat extraordinar: motivare, solidaritate, claritate și energie în direcția destinației alese și un spirit de echipă înfloritor. Toate ariile noastre de practică sunt turate la maxim. După numărul de colegi implicați, anticipez că în departamentele tranzacționale și în ariile de drept comercial va fi cel mai mare volum de activitate”, a punctat **Cristina Filip**.

Mai multe despre motivele care au dus la spin-off, feedback-ul pieței și al clienților, detalii referitoare la coordonatorii practicilor și ținutele firmei puteți afla din interviul acordat de Cristina Filip, coordonatorul Filip & Company, publicației noastre.

^{Biz}Lawyer: Maniera de retragere a partenerilor Peli din firma PeliFilip, împreună cu oamenii care i-au urmat – și așa aminti aici comunicarea nesincronizată între cele două entități, PELI și Filip & Company, site-uri nefuncționale pentru o perioadă, câteva nuanțe din comunicările celor două echipe – a lăsat să se înțeleagă că au existat anumite animozități între echipa care a rămas și avocații care au plecat. În ce paliere ale business-ului avocațial au fost aceste neînțelegeri : strategie, viziune, bani, altele? De ce nu au putut fi

rezolvate aceste situații?

Cristina Filip: Au fost diferențe în ceea ce privește filosofia de business. Principiile de baza la care am ajuns după 10 ani de operare și cooperare cu succes sunt cele de mai jos. Diferențele aparute în legătura cu aceste principii – înțelegerea și trăirea lor - s-au soldat cu consecința retragerii din firma a lui Carmen și Francisc Peli.

Principiul 1 – *suntem aici pentru drumul cel mai lung, nu într-o expediție; suntem întotdeauna atenți la nevoile generațiilor care vin din spate și dintre care ne vom alege în mod deliberat succesorii*

Principiul 2 – *dincolo de etapa eroică, de început, am consolidat businessul cu și datorită oamenilor și valorii lor; creditul și recunoașterea pentru realizări trebuie să aibă în prim plan oamenii care contribuie, iar nu în special partenerii*

Principiul 3 - *deciziile se iau transparent și colectiv, în linie cu ceea ce este mai bine pentru întreg grupul, fără pre-validări sau ultimul cuvânt al anumitor persoane*

Principiul 4 – *există transparența și egalitate de șanse, care să permită oricărui om din firmă care are capacitățile necesare să ajungă în poziție de conducere și leadership*

Principiul 5 – *clientela, brandul și tot ceea ce construim împreună aparține firmei, iar nu unor persoane fizice*

Cât de greu/ușor ați trecut peste acest spin-off? Ce efective de avocați are acum Filip & Company? Care este numărul de parteneri și câți vor fi equity în noua structură?

Suntem o companie de 75 de persoane, dintre care 50 de avocați. Suntem 10 parteneri, dintre care 7 asociați. Conducerea noastră este de tip colegial, fiecare dintre parteneri are implicare substanțială în cel puțin un proiect care ține de managementul firmei și de managementul departamentului în care activează, în timp ce coordonarea generală este asigurată de **Cristina Filip**.

Cât de afectat a fost portofoliul de clienți și care sunt departamentele slabite prin plecarea partenerilor Peli și oamenilor care i-au urmat?

Din echipa de la 31 martie au plecat Carmen și Francisc Peli, împreună cu câțiva colegi din real estate și litigii. Sunt câteva conturi de clienți de real estate care au ales oferta lui Francisc Peli.

Cum ați resimțit feedback-ul pieței, al clienților? Care este starea de spirit în interiorul echipei? Cum veți face rebranding-ul?

Piața de avocatură a primit cu înțelegere evenimentul. Fiecare dintre persoanele cu care am fost în contact și-a amintit câteva experiențe asemănătoare, fie proprii, fie ale apropiaților. Clienții au vrut să înțeleagă cum se manifesta continuitatea noastră și au apreciat faptul că aceleași echipe îi asistă în continuare, cu același nivel de pricepere și dedicare. Am inițiat procesul de rebranding odată cu primul nostru comunicat public sub numele [Filip & Company](#) și anticipăm că acest proces va fi finalizat la începutul anului 2020. Echipa noastră a reacționat extraordinar: motivare, solidaritate, claritate și energie în direcția destinației alese și un spirit de echipă înfloritor.

De ce Filip & Company și nu "...& Partners" sau "...și Asociații", așa cum se obișnuiește în piața avocaturii? Ce doriți să transmiteți?

Dorim să transmitem importanța companiilor – toți oamenii care ne-am însoțit pentru aceeași destinație și care, împreună, planuim să creștem și să împlinim obiective de excelență profesională, precum și contribuții peste scopul de business. Întrucât firma de avocatură înseamnă mai mult decât partenerii sau asociații săi, numele nostru recunoaște și celebrează acest lucru.

Va rog să numiți avocații coordonatorii ai practicilor. Veți face recrutări pentru a redobândi dimensiunea pe care firma o avea înainte de spin-off, sau redimensionați echipele în funcție de mandatele pe care le veți

primi?

Ioan Dumitrașcu și **Catalin Suliman** sunt coordonatorii departamentului Commercial, [Ioan Dumitrașcu](#) - coordonatorul practicii de Labour, [Catalin Suliman](#) - coordonatorul practicii de concurență, [Catalin Alexandru](#) - coordonatorul departamentului de Dispute Resolution, [Alexandru Bîrsan](#) - coordonatorul departamentului de Corporate/ M&A și al practicii de Piețe de capital, [Alina Stancu Bîrsan](#) - coordonatoarea Departamentului de Banking și Servicii Financiare, [Ioana Roman](#) - coordonatoarea Departamentului de Imobiliare și Proiecte. Avem în vedere recrutări și anticipăm creșterea echipei cu cel puțin 10 avocați până la finalul anului.

Veți pune accent pe anumite practici (care s-au dovedit "locomotive" în trecutul apropiat)? Veți dezvolta segmente noi ale business-ului avocațial?

Pe lângă domeniile noastre tradiționale și care ne-au adus recunoaștere în primul eșalon al avocaturii de business din România, dezvoltăm arii în domeniul noilor tehnologii, transparenței și protecției informației și dreptului privat (succesiuni și administrarea intergenerațională a valorilor).

Real Estate era una dintre ariile fanion de practică pentru PeliFilip, cu o notorietate izvorâtă din numărul și complexitatea mandatelor. Va propuneți să păstrați aceeași nivel aici? Cum o veți face?

Noi acționăm la nivel de top în toate ariile de *business law* în asistarea clienților noștri și toate practicile noastre au contribuit în mod egal, istoric, la acumularea de reputație de care ne bucurăm în acest moment. Ne propunem să păstrăm această abordare.

Ați anunțat o nouă viziune de business - "*Destination 1st Century*" - și o nouă strategie, în centrul căreia stau oamenii. Va rugăm să detaliați și să ne spuneți cum le veți pune în practică. Care sunt țintele?

Ne propunem să fim prima companie de business law din România care să sărbătorească 1 secol de activitate. Noua noastră viziune de business, *Destination 1st Century*, are la bază cele 5 principii de bază enunțate anterior și pe care acum le vom dezvolta în seturi de acțiuni. Primele moduri de exprimare ale acestor principii sunt următoarele: largirea parteneriatului și cooptarea tuturor partenerilor în deliberări și decizii; largirea grupului de deliberare și decizie la întreaga firmă pentru anumite subiecte care au impact direct asupra colegilor și care exprimă diversitatea organizației noastre; clarificarea *career path*-ului pentru fiecare coleg, precum și comunicarea transparență și accesul în condiții de egalitate de șanse în ceea ce privește proiectele și oportunitățile de creștere.

Care sunt proiectele cheie ale firmei în această perioadă? Cine le coordonează? Ce arii de practică sunt turate?

Toate departamentele și practicile noastre sunt intens implicate în proiecte. În zona tranzacțională asistăm în sectoare diverse, precum energie, materiale de construcții, producție de oțel, IT&C, servicii medicale și farmaceutice, exploatare agricole și clădiri de birouri.

Cum veți întocmi bugetul pentru Filip & Company pentru anul în curs? Va raportați la cifrele familiare de la PeliFilip, sau veți dovedi prudență și veți ajusta țintele de încasări, profit șamd?

Am întocmit deja bugetul pentru 2019 și îl menținem, cu o ajustare: strategia noastră de *brand engagement* va solicita eforturi mai mari decât anticipăm, în special cele legate de schimbarea identității de brand și susținerea în comunicare a mesajelor din noua filosofie de business.

Plaja onorariilor percepute de avocații firmei va suferi corecții, în noua conjunctură?

Valoarea și continuitatea noastră de business stau la baza capacității noastre de a susține oferte de servicii care să răspundă nevoilor clienților noștri în condiții de excelență profesională și pe baza unor termeni de cooperare echitabili.

Care estimați ca vor fi ariile care vor genera cel mai mare volum de activitate în 2019? Și din ce tip de proiecte?

Toate ariile noastre de practică sunt turate la maxim. După numărul de colegi implicați, anticipez că în departamentele tranzacționale și în ariile de drept comercial va fi cel mai mare volum de activitate.

Unde vedeți Filip & Company peste 5 ani?

Avem încrederea că în următorii 5 ani principiile care stau la baza filosofiei noastre de business vor fi împărtășite și tratate în fiecare zi de fiecare membru din echipă – asta însemnând că vom crea premisele potrivite ca următoarele generații să se așeze și să crească bine alături de noi și să contribuim împreună la împlinirea scopului pe care ni l-am asumat.