

Un avocat român cu experiența acumulată la Londra și New York vrea să devină ghid pentru companiile inovatoare, cu planuri de internaționalizare. Alexandru Stanescu: Ma interesează dezvoltarea unui nou concept de firmă de avocatură, grefat pe principii de management moderne. Firmele locale mari pierd talent tocmai pentru că își schimbă foarte greu cultura organizațională



Alexandru Stanescu, avocatul român care și-a consolidat cariera în echipa Bancii Mondiale, a intrat într-o nouă etapă profesională. Expertul a ales să se dedice unui proiect de antreprenoriat în domeniul blockchain, unde are rolul de Chief Legal Officer & Strategic Partnerships. Schimbarea pe care a făcut-o a fost una firească, tânărul fiind dornic să experimenteze cât mai multe etape profesionale. De asemenea, și-a propus să impună pe piața avocaturii un nou model de business, care să le permită tinerilor să se dezvolte cât mai bine din punct de vedere profesional. Toate planurile sale de acum au legătura cu România, unde speră să implementeze o parte dintre lecțiile învățate în străinătate.

După ce a acumulat un bagaj important de cunoștințe atât în instituții internaționale importante ca Banca Mondială, Curtea Europeană de Justiție sau BEI, cât și în cadrul unor firme de avocatură mari, **Alexandru Stanescu** a optat pentru poziția de “ghid” pentru companiile inovatoare din țara noastră. În acest mod vrea să contribuie la internaționalizarea afacerilor românești.

Pe lângă multa muncă, secretul unei cariere internaționale de succes îl constituie pregătirea continuă. **Alexandru Stanescu** a înțeles încă din anii de facultate că un avocat trebuie să caute mereu oportunități de dezvoltare. De altfel, acest principiu este valabil pentru orice profesionist, nu doar pentru cei din domeniul juridic.

A știut din start că trebuie să-și dezvolte cunoștințele de common law, scopul său fiind acela că, pe termen mediu, să devină un „ghid”, un „consilier” pentru companii românești inovatoare care au planuri de internaționalizare. Iar în momentul în care i-a apărut în cale posibilitatea de a aplica pentru o bursă Fulbright, nu a ezitat să-și încerce șansa. Și astfel, a fost acceptat la masterul în drept internațional al *Columbia Law School* din New York.

“Plecăm dintr-un mediu profesional de excepție al Bancii Mondiale, unde am lucrat în politici publice și competitivitate (la un nivel macro) spre a mă îndrepta spre nevoile concrete ale companiilor (un nivel micro). Am luat cursuri de drept internațional al arbitrajului, contracte și drept societății americane, dar și cursuri despre cum să ajuți ca avocat startupuri în toate fazele lor de creștere. Am dorit să activez într-o primă fază în zona arbitrajului internațional pentru că ofera trei perspective foarte valoroase. În primul rând, înțelegi foarte bine modele de business și industrii pentru clienții pentru care lucrezi; în al doilea rând, contribui la strategia de rezolvare a disputei și dezvolți capacități de negociere și de advocacy; iar în al treilea rând, ai oportunitatea să lucrezi cu avocați din varii jurisdicții ce aduc idei și modalități de a privi un caz din diferite unghiuri”, povestește Alexandru.

Citește și

[□ Un absolvent de Drept, la Banca Mondiala: Tinerii noștri nu înșeala așteptările, sunt vazuți ca foarte determinați și muncitori. Avem un pic de lucrat la ‘selling skills’](#)

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

Experiența londoneza

Dupa experiența acumulata la Banca Mondiala, a intrat în echipa de arbitraj și dispute internaționale a *Baker Botts Londra*, ca și visiting lawyer.

Poziția de *visiting lawyer* ofera oportunitatea unui contract de colaborare pe termen determinat și presupune colaborarea pe spețe concrete. “Poziția presupune avantaje pentru ambele părți, daca vreți este un tip de „schimb de experiență”. Eu aveam șansa sa lucrez cu renumiți juriști și experți în drept internațional și arbitraj comercial și de investiții pe cazuri, sa înțeleg mai bine organizarea manageriala și funcționala a unei mari case de avocatura americane la biroul cel mai important din Europa. Pentru *Baker Botts* e un mod de a cunoaște și de a lega relații de încredere și a atrage expertiza din jurisdicții în care nu au birouri. Se creeaza o legatura profesionala puternica, ce continua în timp”, explica avocatul.

Etapa profesionala traita în Londra l-a ajutat sa realizeze faptul ca firmele de avocatura de aici se aseamana mai mult în modul de lucru cu cele din New York și mai puțin cu cele continentale. “Fiind un hub global de afaceri și dispute, firmele de avocatura au nevoie de experți din varii jurisdicții și sisteme de drept. Primeaza bineînțeles dreptul englezesc, în special în domeniul corporate, M&A, litigii și enforcement, dar în arbitraj, deep tech, oil & gas și finanțari internaționale, am vazut aplicându-se legi naționale diferite, drept internațional public și *soft law*. Programul în firmele de avocatura nu este un punct foarte mult discutat – City-ul londonez este „un teren de joacă” pentru avocați ambițioși din toata lumea. Nu am vazut multa blazare, ci multa dorința de afirmare. Piața ajuta enorm. Mi-a placut mentalitatea comerciala și de business development a firmelor de avocatura din Londra. Pentru ca oportunitățile de noi clienți pot aparea cam de oriunde, toți avocații de la nivel junior până la counsel sunt încurajați sa participe la evenimente, sa preia roluri de speakeri, sa participe în varii asociații de profil, unul dintre *KPIs* activității lor (și din ce în ce mai important, pe lângă tradiționalul „*billing hours*”) fiind aparițiile în media, articole scrise și roluri de leadership profesional. În același timp, am observat o eficiența „britanica” în modul de lucru combinata cu un echilibru destul de bun între viața personala și cea profesionala. În rolul meu am primit multa autonomie de lucru și nu am fost micromanageriat, ceea ce m-a ajutat sa cunosc mai bine mediul juridic din Londra, sa particip la evenimente de profil din zona arbitrajului și sa cunosc colegi de breasla”, puncteaza Alexandru.

Între avocații din Londra, concurența este acerba, dar exista un anumit grad de conlucrare și respect profesional, proiecte comune academice și asociative între avocați. “Inițial acest fapt m-a surprins. Apoi am realizat ca se aliniaza tendințelor de business de azi: colaborare, comunitate, rețea profesionala. Daca vreți, o transpunere a teoriei ca un întreg are o valoare mai mare decât suma elementelor ce îl compun. [„*the whole is greater than the sum of its parts*”]. Aici mi-aș dori sa dezvoltam în România noi mentalități de colaborare care sa ne ajute în dezvoltarea unor modele de avocatura prin care sa putem accesa lanțurile de valoare economica europeana sau chiar globala. Vedeți Estonia, Malta, Irlanda, Polonia”, detaliaza avocatul.

Munca în cadrul unei firme de avocatură atât de puternică i-a dat ocazia să se implice în proiecte importante. De exemplu, a lucrat alături de echipa de arbitraj în două cazuri de arbitraj de investiții. Într-un caz, a apărut un stat din America Latină într-un proces bazat pe regulile de arbitraj UNCITRAL. Cazul era în domeniul fiscalității și zonelor economice libere în industria alimentară. Acest caz s-a desfășurat complet în limba spaniolă. În al doilea caz, a lucrat alături de echipa în reprezentarea unui client telecom regional într-un arbitraj ICSID împotriva unui stat din Asia Centrală.

“Într-un alt dosar, m-am ocupat de stadiul de discovery într-un arbitraj comercial cu mize mari între o întreprindere de stat din Africa și o companie americană de explorare oil&gas. De asemenea, am reprezentat un client român în luarea deciziei de incorporare pentru un business din domeniul blockchain. Am analizat varii jurisdicții europene în vederea găsirii celei mai bune soluții pentru operarea unui business într-un domeniu în care reglementările naționale sunt încă foarte fragmentate sau nu există”, mai spune Alexandru.

Intra pe www.in-houselegal.ro pentru a vedea opiniile unor profesioniști care ocupă poziții de top în companii importante, urmărește teme dezvoltate de avocați sau membri ai comunității in-house și propune subiecte. Suntem alături de tine!

Schimbări în strategiile de business ale firmelor de avocatură

În perioada în care a lucrat la Londra, nu a colaborat cu firme de avocatură românești. Totuși, a avut ocazia să identifice o serie de schimbări în strategiile de business ale firmelor internaționale de avocatură. *”Ca și modalitate de business, am observat că strategia de expansiune a unor firme de avocatură americane și englezești s-a schimbat – în sensul în care preferă o colaborare strânsă cu una-două case de avocatură din piața locală decât să deschidă mai multe birouri în zona CEE. Astfel se mențin mai flexibile la schimbările politice și economice din regiune și le oferă o marja sporită de schimbare a strategiei în cazul în care competiția cu alți jucători globali din avocatură o cere. Prezența în directoarele relevante de avocatură internațională, prestigiul și experiența, dar și recomandările din piața ajută foarte mult în stabilirea unei colaborări între o casă internațională de avocatură și una locală”*, precizează profesionistul.

În ceea ce privește piața de avocatură din România, Alexandru Stănescu este de părere că nivelul acesteia nu are cum să fie mai mare decât este economia locală.

“Economia locală încă nu premiază inovația și productivitatea, deși tot mai mult apar excepții și companii românești din industrii cu grad de valoare adăugată mare. Cred în potențialul pieței avocaturii din România – avem aptitudini și oameni (încă) bine pregătiți. Cu toate acestea, pentru a avea o piață mai ofertantă a avocaturii, economia va trebui să dezvolte campioni locali de business care să concureze regional, să devină lideri de piață regionali. Cred mult în potențialul noilor tehnologii unde avem șansa să concurem la nivel european și internațional. În această nouă sferă economică, avocații români pot ajuta companiile românești să se extindă. Avocații pot să aducă o contribuție importantă prin soluții și strategii de creștere și minimizare a riscurilor sau să îi ajute în soluționarea eficientă a disputelor comerciale internaționale. De asemenea, cred că avocații români trebuie să participe mai mult în foruri asociative europene. Dacă vrei, este un tip de diplomatie economică – prezența profesioniștilor dreptului român și familiarizarea altor culturi juridice cu dreptul românesc nu pot aduce decât beneficii. *Mentalitatea piețelor mici trebuie să se schimbe. Nu vom crește piața dacă păstrăm mentalitatea unei „plăcinte mici” împărțite între puțini jucători, cu o concurență bazată pe comoditizarea onorariilor orare.*

Asta duce la ore lungi, cu satisfacție profesională scăzută. Nu în ultimul rând, trebuie să folosim noile metode de lucru digitale, avansul tehnologic și să atragem talent în piața avocaturii din România. Vad o schimbare de lifestyle în rândul juriștilor tineri care nu mai sunt dispuși să ajungă parteneri cu orice preț. Firmele locale mari pierd talent tocmai pentru că își schimbă foarte greu cultura organizațională. Vad tot mai multă specializare și dezvoltarea firmelor boutique și a celor specializate care vor atrage cei mai buni avocați în domeniu și ideal vor avea onorarii care să reflecte valoarea adăugată pe care o creează”, nuanțează Alexandru Stănescu.

Noua etapă din cariera are loc în România

De aproape un an, **Alexandru Stănescu** a preluat rolul în house în cadrul unui startup foarte inovator în domeniul blockchain. Este foarte interesat de acest nou univers care creează noi ecosisteme economice, relații comerciale atipice ce nu se mai realizează unor jurisdicții specifice. ”Dreptul este în urma dezvoltărilor tehnologice în acest domeniu. Vad atât oportunități în dezvoltarea unor noi concepte juridice la nivel european și românesc, cât și potențialul utilizării unor noi forme de arbitraj în rezolvarea potențialelor dispute din blockchain. În paralel, lucrez cu alți doi parteneri la dezvoltarea unui nou concept de soluții de servicii avocațiale, mai dinamice, cu un grad ridicat de adaptare și înțelegere a businessului clientului și cu niște profesioniști ai dreptului cu vastă experiență juridică internațională și locală”, menționează avocatul.

Alexandru dorește să dezvolte capitolul românesc din *Club Espanol del Arbitraje*, o organizație internațională din sfera arbitrajului internațional, cu peste 40 de capitole pe întreg mapamondul. ”Afinitatea culturală, prezența investitorilor spanioli în România și amploarea pe care o are arbitrajul în limba spaniolă sunt trei factori ce m-au determinat alături de un grup de profesioniști de anvergură ai arbitrajului internațional de origine sau naționalitate română să avem conferința de lansare la București, în februarie. Am observat un mare interes pentru arbitraj în domeniul construcțiilor și energiei și colegi avocați foarte interesați în a ajuta la dezvoltarea arbitrajului comercial ca cea mai eficientă metodă de a rezolva dispute comerciale”, subliniază avocatul.

În paralel, a preluat rolul de director într-un startup din domeniul infrastructurii de blockchain. (GIN Platform) și are planuri mari în dezvoltarea businessului într-o zonă de pionierat într-un domeniu foarte nou și în continuă transformare. ”Rolul meu este, pe de o parte, să ofer consultanță juridică și să propun soluții legale într-o zonă cvasi-nereglementată; pe de altă parte, am un rol de dezvoltare strategică cu mediul universitar, fundații și alte businessuri ce activează în domeniul *crypto* și *blockchain*”, arată specialistul.

De asemenea, a fost acceptat să devină avocat al Baroului din New York, prin urmare îl interesează să poată ajuta businessuri românești care doresc o extindere a operațiunilor în SUA. În plus, pe termen mediu este interesat de folosirea arbitrajului în dispute din zona noilor tehnologii. În paralel, ar dori să exploreze și să dezvolte un concept nou în România: un mecanism de litigation finance (fonduri de litigii) pentru spețe comerciale.

Vrea să dezvolte un nou concept de firmă de avocatură

După mulți ani în care a acumulat experiența pe plan internațional, Alexandru își petrece acum cea mai mare parte a timpului în România, unde dezvoltă MVPul (*Minimum Viable Product*) pentru GIN Platform, colaborează cu mai mulți avocați din piață și lucrează pentru promovarea arbitrajului ca fiind o metodă eficientă de soluționare a litigiilor prin Clubul Spaniol de Arbitraj (CEA).

”Ma interesează dezvoltarea unui nou concept de firmă de avocatură, grefat pe principii de management moderne. Până la urmă, avocatură este nu doar o vocație, ci o industrie cu un model de business care poate fi semnificativ îmbunătățit folosind principii de management și strategii organizaționale. Metaforic, este o firmă de avocatură de

success mai bine asemanata cu o simfonie sau cu un concert de jazz Sunt influențat de ideile unui manager de excepție care a avut niște abordari foarte curajoase in privința strategiei organizaționale. Este vorba despre Koldo Saratxaga”, susține profesionistul român.

Avocatul povestește ca, în timpul MBA-ului de la Universitatea Deusto – La Comercial, a studiat principiile organizaționale utilizate de Koldo Saratxaga, managerul care a adus Irizar de la o firma locala basca obscura și aproape falimentara la una dintre cele mai mari companii de construit autocare de lux din lume Și asta în doar 14 ani. “Koldo Saratxaga a creat conceptul de organizații comerciale pentru bunastare comuna (*ORBICO*s – *Organizaciones para el Bienestar Comun*). A transformat ierarhia din companie într-o rețea de echipe – „minifirme” (la un moment dat 120 de echipe autonome care aveau un țel comun, dar care erau autonome, își stabileau propriile deadlines și program de lucru). Dar evaluarile erau strict bazate pe evaluarea performanței minifirmelor cu transparența totala în organizație. În opinia lui, companiile viitorului vor fi cele ce vor încapsula inovație, cunoaștere, creativitate. Pentru acest lucru, colaboratorii, asociații trebuie sa fie participanți reali în succesul firmei și sa se simta motivați. În opinia lui, compania tradiționala [*în cazul nostru firmele de avocatura bine cunoscute cu ierarhii bine stabilite și relații formale*] sunt ultima reduta de „dictatura” din societățile democratice și cer urgent sa fie schimbate în spații libere și de bunastare generala. Asta vine cu precadere prin încrederea acordata și creșterea profesionala a oamenilor din echipa – șefii în astfel de organizații sunt foarte stresati și obosiți pentru ca vor sa cedeze puterea deciziilor. Frica duce la un control exacerbata a managerilor, în loc ca aceștia sa stimuleze, sa faciliteze munca în echipe și creșterea oamenilor. Aceste principii aș vrea sa le vad în firma de avocatura ideala. Poate ca sunt un visator (deși conceptele prezentate nu sunt utopice)... Cu toate acestea mi-ar placea sa vad o noua față a avocaturii și avocați tineri talentați bucuroși și încrezatori în viitorul lor profesional în România. Poate ca modul cum vom crea noile modele de organizare profesionala vor ajuta în îndeplinirea acestui deziderat”, a conchis **Alexandru Stanescu**.

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