

De vorba cu Manuela Guia, despre proiectul GNP Guia Naghi and Partners | Nu am mutat portofolii de clienți, dar experiența avocaților implicați în acest proiect și recunoașterea de care ei se bucura au făcut ca, încă din prima zi, sa avem atât de multe proiecte, încât sa ne prinda cam des noaptea sau week-endul la birou



Manuela Guia, unul dintre cei mai cunoscuți experți de pe piața avocaturii de business din România, a decis sa puna bazele unei firme și a lansat, pe 1 iulie 2019, proiectul GNP Guia Naghi and Partners. Noua firma a plecat la drum cu trei parteneri: Manuela Guia, Bianca Naghi și Octavian Adam și un total de 12 avocați. Echipa se va extinde pe parcurs, în funcție de nevoi și de dosarele pe care le va gestiona. Încă de la debut, firma de avocatura deține un portofoliu important de clienți, specialiștii GNP fiind implicați într-un numar impresionant de proiecte relevante pentru economia zonala.

“Plecam la drum cu un mindset în care echipa își propune sa aplice înalte standarde de calitate, sa acorde atenție la detalii, cu preocupare pentru rezultate pragmatice și adaptate nevoilor de business, acționând întotdeauna ca un real partener pentru fiecare client al sau. Atât eu, cât și **Bianca Naghi** avem o expertiza solida în domenii precum dreptul concurenței, ajutor de stat, industrii reglementate (pharma, retail, telecom), achiziții publice, protecția consumatorilor, coordonând de-a lungul anilor echipe de succes. Colegul nostru și cel de-al treilea partener în noua firma GNP, **Octavian Adam**, întarește experiența în avocatura de afaceri, fiind coordonatorul unui numar semnificativ de litigii și arbitraje complexe în diverse industrii”, puncteaza Partenerul **GNP Guia Naghi and Partners**.

Școala D&B David și Baias

Manuela Guia și-a petrecut mai bine de 16 ani din cariera în cadrul firmei *D&B David și Baias*, acolo unde a gestionat proiecte majore pentru firma. Fiind unul dintre experții pasionați iremediabil de avocatura de business, recenta schimbare din viața sa profesionala a intervenit firesc, oferindu-i posibilitatea de a se dezvolta mai mult.

“Sunt o persoana pasionata iremediabil de avocatura de business, care pentru mine înseamna mult mai mult decât o simpla meserie, ci mai degraba o vocație, un hobby, o bucurie continua. Sunt, de asemenea, un om pentru care dezvoltarea permanenta, redescoperirea și reinventarea constanta sunt esențiale. Nu aș putea, dupa atâția ani, sa gasesc în continuarea bucurie în avocatura daca aș trai vreo clipa cu convingerea ca am atins un plafon ce nu mai poate fi depășit, sau daca aș crede vreodata ca nu mai exista nimic de descoperit, de îmbunătățit, de șlefuit, de construit”, marturisește avocatul.

Pentru Manuela, *D&B David și Baias* ramâne locul în care a crescut, a învățat, a muncit nopți și zile, a construit proiecte, a creat echipe, a legat prietenii, și-a format valori pe care le va purta cu sine oriunde va merge mai departe. „Sunt și voi ramâne recunoscatoare D&B și oamenilor dragi din D&B pentru onoarea de a-mi fi marcat

începuturile în aceasta profesie într-un mediu cu standarde tehnice atât de înalte”, declara avocatul.

Referindu-se la proiectul pe care tocmai l-a lansat, **Manuela Guia** a dorit să sublinieze că “nu este un proiect propriu al meu, este un proiect propriu al nostru, al tuturor acelor avocați ce au pornit pe acest drum împreună. Suntem o echipă foarte bine încheagată, cu istoric vechi ce ne unește dincolo de simpla coeziune profesională: suntem prieteni cu valori comune, cu aceeași dorință de a construi pe baze solide o firmă care să ne reprezinte ca oameni și ca profesioniști. Credem în valoarea oamenilor din jurul nostru, suntem extrem de dedicați clienților noștri, dorim să oferim calitate și creativitate. Prin GNP dorim să explorăm noi modalități de soluționare a problemelor și să setăm valori ce ne definesc”.

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

O echipă formată din avocați cu un grad ridicat de senioritate

Echipa GNP include avocați cu experiență în firme afiliate unor Big 4, precum și în alte firme de avocatură de top. Alături de cei trei parteneri, vor lucra foști avocați D&B David și Baias, Ernst & Young Radu și Asociații, NNDKP etc. În această etapă, GNP are o echipă preponderent alcătuită din avocați cu un nivel de senioritate ridicat.

Partenerii GNP nu cred în cifre magice, ci în echipe bine încheagată și stabile. La ora actuală, echipa are un nucleu de oameni cu mulți ani de experiență în diferite domenii, așa încât viitoarele recrutări se vor concentra asupra unor avocați tineri care să dorească să învețe modelul **GNP Guia Naghi and Partners** de avocatură, cu pasiune, cu dedicare, cu bucurie, cu dorință de autodepășire și de permanentă reinventare.

“Ne propunem să fim o firmă full service, dar este limpede că ceea ce ne va recomanda în primul rând clienților noștri sunt acele arii de drept pe care le-am dezvoltat cu precădere în trecut și pentru care ne-am bucurat de-a lungul anilor de recunoaștere și apreciere. Ariile noastre de practică acoperă, la acest moment: Concurența și Ajutor de Stat, Pharma și Servicii Medicale, Retail și Protecția Consumatorilor, Litigii și Arbitraj, IT&C, Achiziții publice, Protecția datelor cu caracter personal și Tehnologii, Proprietate Intelectuală, Drept societăți”, explică **Manuela Guia**.

Domeniul ancora al noi firme de avocatură ține de concurență și ajutor de stat, o alegere firească în contextul în care mulți dintre specialiștii din echipă au ocupat poziția 1 în topurile internaționale în această materie ani la rând. Mai mult, **Manuela Guia** și **Bianca Naghi** sunt recomandate de *Chambers & Partners* drept experți în acest domeniu.

Încă de la debut, echipa **GNP Guia Naghi and Partners** reprezintă 11 clienți implicați în cele mai mari investigații curente ale Consiliului Concurenței (industria lemnului, comerț online, echipamente agricole, produse alimentare, financiar-bancar etc), precum și clienți vizați de patru investigații sectoriale (domeniul online, comercializare de produse alimentare, domeniul economiei colaborative și big data).

“Suntem, de asemenea, implicați în proiecte vizând aplicabilitatea criteriilor Altmark în materia ajutorului de stat (e.g. companie națională în domeniul construcțiilor). Pharma continuă să fie un domeniu în care cele mai mari

companii farmaceutice și de servicii medicale ne solicita asistența în legatura cu proiecte de mare anvergură, precum cele privind modificarea sistemului de distribuție, introducerea pe piața de noi medicamente și vaccinuri, asistența la inspecții, aspecte de reglementare (autorizare HTA, aprobare prețuri, includere condiționată sau necondiționată în lista medicamentelor compensate, negocieri de contracte cost-volum și cost-volum-rezultat, aprobări campanii de informare și/sau publicitate, asistența în proceduri de achiziție etc.). Suntem încrezatori ca și în ceea ce privește departamentul de Litigii și Arbitraj cazurile pe care le reprezentăm vor stabili precedente de referință în dreptul concurenței (avem deja două litigii pe rol de contestare a unor sancțiuni impuse de Consiliul Concurenței), dar și în achiziții publice, drept comercial și alte aspecte de drept administrativ”, detaliaza **Manuela Guia**.

[□ KeyVision PRO, produsul fanion al pieței locale de soluții digitale pentru avocați, iese pe piețele externe. George, fondator: Investim masiv în cercetaredezvoltare și avem în vedere funcționalități și integrări la nivel european. Folosim software, urmatorul pas este inteligența artificială](#)

[□ Legal Tech Inovația și managerii IT, instrumente de creștere pentru firmele de avocatură](#)

Un alt domeniu cheie al firmei îl constituie protecția datelor, echipa de avocați reprezentând numeroși clienți, atât prin sprijinul acordat Responsabilului cu Protecția Datelor numit la nivel intern, cât și prin asistența recurentă, clienții GNP externalizând către casa de avocatură în întregime această funcție internă.

De asemenea, în zona de Retail și de Protecția Consumatorilor se înregistrează o creștere accelerată de activitate a autorității competente în efectuarea de controale și investigații, GNP asistând la acest moment atât mari retaileri, cât și mari producători autohtoni și internaționali de bunuri de larg consum.

„Tot în acest domeniu suntem în curs de reconfigurare a întregului sistem de franciză în România a unui important producător de produse de panificație și de analiză a sistemului de distribuție pentru o companie dominantă de produse alimentare și pentru o companie din industria procesării lemnului. Printre proiectele de anvergură curente sunt și acelea care implică propuneri de modificări de legislație în domenii precum comerțul online, concurența, protecția consumatorului, asigurări, transport alternativ”, mai spune avocatul.

Pentru primul an de activitate, firma de avocatură și-a propus să se bucure de încrederea unor clienți precum cei pe care deja îi are în portofoliul: companii cu reputație internațională și lideri pe segmentele lor de piață, precum și antreprenori locali sau regionali foarte activi în România, din industrii precum Retail, FMCG, IT, Media și Telecom, Pharma, Servicii Medicale etc.

“Dimensiunile ideale nu țin de un număr exact, providențial, de avocați. Credem că dimensiunile ideale țin de stabilitatea unei echipe la nivelul calității umane și profesionale a fiecărui membru al acesteia, astfel încât această echipă să deservească la cele mai înalte standarde proiectele clienților cu promptitudine și flexibilitate. Cred că ce este mai important decât numărul oamenilor din echipă este mindsetul. Iar aici toți prioritizăm clientul, îi înțelegem obiectivele de business și suntem o echipă care muncește la realizarea acestora”, argumentează **Manuela Guia**.

Libertatea de a se implica în proiectele care îi pasionează

GNP are un business plan foarte detaliat, cu indicatori financiari atent gândiți, dar în acest moment se concentrează pe tot ceea ce are de făcut, pentru că după un an să poată să-și prezinte realizările.

Un prim obiectiv important, dintre cele propuse, deja a fost atins și anume formarea unei echipe de profesioniști de

încredere, cu experiența solidă în multiple arii de drept, reuniți de aceeași pasiune și aceleași valori.

„În continuare, vom căuta cu interes extinderea echipei cu oameni noi, entuziași și dornici de noi provocări. Notorietatea firmei... să zicem că este în curs de formare, dar nu ne preocupă atât de mult acest aspect, având în vedere că oricum noi am crezut dintotdeauna că adevărata notorietate de care are nevoie un avocat este cea pe care propriile realizări i-o conferă. Și asta înseamnă, de fapt, recunoașterea calității avocatului respectiv de către clienții pe care i-a reprezentat de-a lungul timpului. Nu pot să nu marturisesc, însă, că ne-ar placea foarte mult și ca anuarele naționale și internaționale repute să ne includă în clasamentele lor nu numai la nivel individual, dar și sub umbrela noului brand GNP. Dorim să avem un portofoliu corporat echilibrat, alcătuit atât din companii locale, cât și multinaționale”, arată **Manuela Guia**.

Avocatul este de părere că un start up, în orice domeniu, trebuie făcut după atenta cântărire și, mai ales, la momentul potrivit.

“În avocatură, cred că există foarte multe tipuri de start up: de la o variantă restrânsă ce poate lua forma unei porniri pe cont propriu a unui avocat singur (organizat ca și cabinet individual), până la start up-uri create mai degrabă prin scindarea unor echipe mari, pre-existente, rezultând în două (sau mai multe) firme independente de dimensiuni medii. În cazul nostru, cred că avem un model atipic – nu am pornit nici în pași mici, dar nici nu am mutat vreo echipă integrală dintr-un loc în altul. Noi am format de la zero o echipă de oameni foarte seniori, provenind din mai multe zone diferite, dar având cu toții un istoric comun și o bază de încredere reciprocă foarte solidă. La fel, și în cazul clienților, evoluția a fost atipică. Nu am mutat portofolii de clienți, dar totuși experiența avocaților implicați în acest proiect și recunoașterea de care se bucură fiecare dintre ei în domeniul propriu de activitate a făcut ca încă din prima zi să avem atât de multe proiecte încât să ne prinda cam des noaptea sau week-endul pe la birou. Pe toți. Dar premiul este că avem libertatea să ne implicăm în proiecte care ne interesează și ne pasionează. Ne bucurăm de un alt tip de flexibilitate”, subliniază Partenerul GNP.

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