

Avocatura penalista este și va rămâne un “sport de contact” direct, atât cu clientul, cât și cu organele judiciare. Gabriel Albu, Managing Partner Albu-Legal: Pentru viitor anticipăm o creștere substanțială a volumului de activitate, astfel încât ne punem problema maririi echipei



Avocații firmei Albu-Legal au lucrat preponderent de acasă în perioada stării de urgență, preocupările imediate fiind atât de ordin administrativ, cât și profesional propriu-zis. ”Profesional, reluarea către normal a contactului cu clienții, pentru menținerea încrederii lor ca spețele le sunt, în continuare, administrate în mod corespunzător. De asemenea, asigurarea fluenței lucrărilor, în condițiile în care este de așteptat un vârf de activitate, odată cu reluarea activităților judiciare. Administrativ, în principal continuarea supravegherii cheltuielilor, de o manieră cât mai riguroasă”, a declarat pentru ^{Biz}Lawyer Gabriel Albu, Managing Partner.

El spune că, dacă până acum munca de acasă era considerată un beneficiu, acum a devenit o normalitate și își dovedește o serie de avantaje. ”Este interesant de văzut câte companii vor implementa obiceiul țărilor occidentale de a oferi angajaților posibilitatea de a munci de acasă (cel puțin) câte 1-2 zile pe săptămână după această pandemie”, a adăugat avocatul.

Pentru a păstra fluxul normal de muncă al echipei, firma de avocați a instalat sisteme de securitate suplimentare și a trasat o serie de recomandări menite să asigure desfășurarea activității. ”Până acum, eu sunt mulțumit de acest work from home flow și cred că a fost necesară, dar în același timp firească, această sporire forțată a digitalizării în mai toate domeniile”, a arătat **Gabriel Albu**.

În opinia sa, avocatura penalista este și va rămâne un “sport de contact” direct, atât cu clientul, cât și cu organele judiciare. ”Este o chestiune care ține atât de relațiile de încredere care trebuie stabilite în relația avocat/client, de nevoile de confidențialitate, cât și de filozofia activității judiciare, care nu permite derularea ei exclusiv online, pentru motive care țin atât de filozofia ideii de dreptate, cât și de încrederea oamenilor în sistem”, explică avocatul.

În egală măsură, adaugă Albu, această perioadă ar trebui să se constituie într-o lecție care să ducă la o accelerare serioasă a eforturilor de digitalizare a sistemului judiciar, în zonele în care acest lucru este posibil și recomandabil (ex. comunicările de acte, dosarul electronic).

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

Firma de avocatura *boutique*, specializata în domeniul dreptului penal al afacerilor. Cine este Gabriel Albu

Noua firma de avocatura **Albu-Legal** s-a lansat la începutul acestui an sub coordonarea și îndrumarea avocatului **Gabriel Albu**, în poziția de fondator și managing partner. **Albu-Legal**, firma de avocatura *boutique*, este specializată în domeniul dreptului penal al afacerilor, prevenției penale și administrative, investigațiilor interne și anti-frauda, procedurilor privind protecția drepturilor omului, apărarea drepturilor victimelor infracțiunilor, precum și al oricaror chestiuni litigioase și nelitigioase conexe.

”Am pornit în aceasta noua formula, alături de o echipa de alți patru avocați specializați în dreptul penal al afacerilor, cu background diversificat și competențe multidisciplinare și complementare aferente acestei ramuri de practica profesională”, a spus **Gabriel Albu**.

Cu toate ca este o firma formal „*fresh*” pe piața de legal din România, echipa are o experiență semnificativă, care datează de la începuturile acestui domeniu de practica profesională - dreptul penal al afacerilor - pe piața avocaturii din România. Avocații care formează acum **Albu-Legal** sunt recunoscuți în domeniul complex *white collar crime* și au fost implicați într-un număr important din cauzele importante de profil din ultimii 20 de ani, oferind asistență îndeosebi corporațiilor (atât companii multinaționale, cât și companii autohtone), precum și unor importanți oameni de afaceri, demnitari ori funcționari publici de rang înalt. În plus, trebuie spus ca **Gabriel Albu** a fost evidențiat de Legal 500 (*Leading Individual*) în ultima ediție, iar **Ana Popescu** a intrat în rândul avocaților recunoscuți drept *Rising Stars*.

În 2005, **Gabriel Albu** a decis să se dedice dreptului penal al afacerilor, alăturându-se în scurt timp, în 2008, lui Ovidiu Budușan, cu care avusese o colaborare foarte bună. Împreună au construit o firmă lider de piață în această ramură de practica, au fost pionierii *white collar crime* în România, astfel cum este înțeles domeniul astăzi, fiind implicat într-o vastă majoritate a cauzisticii importante de profil. ”O ramură de practica avocațială ce m-a provocat permanent, fiind un domeniu complex, care necesită multă creativitate și o înțelegere profundă a mediului de business și unor mecanisme financiare sofisticate, deopotrivă. Mi-am dorit să cresc în continuare în această arie de practica extrem de dinamică, potrivit unei viziuni personale, așadar continuarea în alta formulă decât cea acum creată nu a reprezentat opțiunea preferată pentru mine”, a nuanțat coordonatorul noii firme de avocați.

Alături de Budușan, Albu și Asociații (*actualmente Budușan și Asociații, N.R.*), **Gabriel Albu** a contribuit practic la înființarea și maturizarea nișei de drept penal al afacerilor în România, astfel cum este el înțeles astăzi, reușind o clasare a firmei (*tier 1*) în prestigiosul top The Legal 500 (*Legalease*), timp de patru ani la rând. El spune că a fost o perioadă intensă, de învățare, de dezvoltare, de maturizare, la finalul căreia a simțit nevoia unei schimbări la nivel personal și profesional. ”Schimbare care s-a concretizat printr-o nouă firmă, **Albu-Legal**, care să reprezinte mai bine propria mea viziune – să spunem ceva mai “corporatistă” - asupra a ceea ce vrem să dezvoltăm în continuare. Împreună cu echipa mea, ne propunem să acordăm asistența juridică dedicată, specializată și de cel mai înalt standard posibil, racordată la așteptările foarte înalte ale clienților corporatiști și la o piață tot mai sofisticată, tot mai digitalizată, care să răspundă provocărilor tot mai complexe ale acesteia și unui mediu de afaceri mai matur la nivel local și global”, spune astăzi **Gabriel Albu**.

Sa fiu implicat în dezvoltarea și perfecționarea domeniului în care activez a fost și este unul dintre obiectivele mele, încă de la începutul carierei. Un obiectiv care este împărtășit și de echipa mea. Împreună, ne propunem sa ne perfecționăm continuu, astfel încât noua entitate sa gestioneze instrumente din ce în ce mai organizate, sofisticate și bine echipate ale acuzării, mandate tot mai complexe ale clienților și provocari tot mai mari. Aceasta ramâne una dintre promisiunile mele pentru clienți și echipa și motivul principal pentru care am preferat sa creez o firma de sine statatoare și nu sa ma alatur uneia din marile firme de avocatura, care și-au exprimat un astfel de interes.

Gabriel Albu, Managing Partner Albu-Legal

70% dintre clienții firmei sunt companii multinaționale

În acest moment, **Albu-Legal** are o echipa formata din cinci avocați, cu planuri de dezvoltare. Avocații provin majoritar din echipa cu care a lucrat **Gabriel Albu** și au background-uri profesionale diverse, pornind de la avocatura de business (în mari firme de avocatura multinaționale și locale), pâna la avocatura de drept penal al afacerilor, practicata pentru o perioada îndelungata și la un nivel profesional înalt, precum și cu o pregatire academica foarte solida.

”Îmi propun sa construiesc o firma de dimensiuni mici-medii, cu un numar maxim de 10 avocați (un numar consistent, pentru acest domeniu de practica). Ne concentram pe calitate, mai mult decât pe cantitate, drept pentru care vreau sa pastram un volum optim de activitate, în care controlul de calitate sa poata fi realmente posibil și mereu facut. Așa îmi doresc sa funcționam și sa aducem plusvaloare clienților noștri. Îmi propun sa construiesc o firma boutique cu o foarte buna reputație de profesionalism, interes real față de clienți și problemele lor, un comportament profesionist și bun simț”, a precizat **Gabriel Albu**.

Ca practica de baza, **Albu-Legal** va fi axata pe cazuistica *white collar crime/ business crime*, acolo unde a demonstrat competențe solide, dar va acoperi și alt gen de servicii conexe, acolo, unde este cazul. ”Experiența ne-a demonstrat ca, de cele mai multe ori, acest gen de cazuistica necesita un mix de resurse care sa ne ajuta sa procesam integrat, cu atenție pentru detalii, pluridisciplinar și la un standard profesional foarte înalt toate cauzele angajate”, a adaugat **Gabriel Albu**.

El a subliniat ca firma are în componența avocați cu adevarat specializați în dreptul penal al afacerilor, cu background diversificat și cu competențe multidisciplinare și complementare, de drept penal, procesual-penal și în ramurile extra-penale care formeaza “substanța” spețelor pe care firma le gestioneaza, cum ar fi dreptul financiar-fiscal, administrativ, funcția publica, achiziții publice, comunitar, fonduri europene, civil, comercial, societar, bancar etc. ”Muncim și colaboram îndeaproape cu cei mai reputați specialiști – atât din mediul academic, cât și cu firmele de top din domeniu - în domeniile de expertiza relevante activității noastre, cum ar fi expertiza tehnica, financiara, contabila, criminalistica, forensic etc”, a explicat **Gabriel Albu**.

[Intra pe portalul de concurența pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din aceasta arie de practica](#)

Filozofia firmei este cea a calității cazuisticii pe care o preia și a calității serviciului pe care îl presteaza. **Gabriel Albu** spune ca avocații firmei doresc sa se ocupe de spețe în care sa poata face o diferența prin prestația lor profesionala. Acest principiu are drept corolar și faptul ca ștacheta onorariilor este și va fi una pe masura serviciilor oferite.

Albu-Legal va acoperi întreaga practică de *white collar crime* (activitatea de apărare în procesul penal, pe cea de apărare a drepturilor victimelor, prevenție penală, investigație internă și forensic), precum și alte practici conexe.

Printre clienții firmei se numără companii care activează în domenii ca petrol și gaze, imobiliare, telecom și cablu, construcții civile, industria alimentară, finanțe, silvicultura, activități aeroportuare, IT, print și semnalistică. În acest moment, 70% dintre clienți sunt companii multinaționale, iar 30% companii naționale, un procent justificat, de altfel, de aplecarea companiilor multinaționale către o practică de avocatură penalistă integrată, precum și către activitatea de prevenție a riscului penal, comparativ cu apetența mai scăzută a business-urilor locale către investițiile preventive.

Conștientizăm ca ceea ce trebuie să oferim clienților noștri este siguranța

BizLawyer: Care credeți că ar fi atu-urile firmei Albu-Legal pe o piață concurențială cum este cea a avocaturii de business?

Gabriel Albu: Avem o practică îndelungată în domeniu, la cel mai înalt nivel de cazistică. Suntem familiarizați cu complexitatea spețelor în această ramură de practică, fiind o ramură în care activăm de foarte multă vreme cu succes. De asemenea, prin practica noastră profesională și prin backgroundul avocaților noștri, avem experiența și înțelegerea atât a fenomenelor sofisticate specifice lumii corporatiste, a problemelor cu elemente transfrontaliere/internaționale, cât și o foarte bună înțelegere a mersului și resorturilor sistemului judiciar.

Dar aș spune că ce ne recomandă este dedicarea, timpul pe care îl alocăm și atenția necesară înțelegerii corecte și detaliate a situației, a ramificațiilor și posibilei evoluții a acesteia, pentru a putea oferi clienților garanția continuă că sunt beneficiarii celor mai bune diligențe profesionale pe care le pot primi.

Știm foarte bine că spețele de acest tip au mize foarte mari, cruciale: libertatea, viața profesională, viața familială, afacerea, imaginea, poziția socială și, câteodată, chiar sănătatea. Pe o „scară Richter” a problemelor ce pot afecta o afacere sau o persoană, implicarea într-un proces penal sau conex se apropie de „maximul seismic”.

De aceea conștientizăm că ceea ce trebuie să oferim clienților noștri este siguranța. Siguranța că am înțeles pe deplin că alegerea noastră de către client înseamnă, în esență, că ne-au fost încredințate unele dintre cele mai de preț mize ale celor care ne-au onorat cu încrederea lor. Și siguranța că vom proceda în consecință, cu respectul deplin al acestei alegeri.

Ideea noastră de activitate este să alocăm timpul, atenția și dedicarea necesare pentru a înțelege cât mai bine problema cu care clientul se confruntă, pentru a explora soluțiile posibile, pentru a rămâne atenți la evoluția și dezvoltările speței. Înțelegem să contractăm doar acele cazuri în care, pe baza estimării noastre despre mizele posibil de atins, putem conveni cu clientul asupra acestora și asupra modalităților de a le atinge. După care, cu alocarea tuturor resurselor necesare și cu determinare, vom face tot ceea ce este posibil în a obține rezultatul optim. Filozofia și motivul existenței noastre rezidă în a oferi clienților, partenerilor și colegilor noștri garanția că alegerea făcută este și cea potrivită, că înțelegem corect și complet situația și obiectivele, că muncim cu mize foarte importante, care necesită, cumulat, dedicare, timp, atenție, profesionalism, empatie și bună ducere a lor la îndeplinire.

Cât ați investit și veți investi în dezvoltarea firmei?

Principala investiție este cea de timp, atât cel de organizare a noii entități, cât mai ales cel dedicat alcatuirii și consolidării unei filozofii de abordare a cazisticii care să asigure cel mai bun standard de calitate și conștientizării acestui lucru de către clienții noștri.

Pe lângă obiectivele de business care setează activitatea firmei, un alt obiectiv la fel de important este timpul investit în relațiile inter-umane, cu membrii echipei pe care am plăcerea să îi coordonez. Cred foarte mult în faptul

ca este extrem de important cu cine lucrezi și te reprezintă. Avem încașanarea, dar și flexibilitatea în a nu accepta compromisuri în ceea ce facem, care ar putea afecta calitatea și promptitudinea prestației profesionale.

Care ar fi targetul financiar al firmei în primul an de existență? Ce arii de practica ar susține aceasta cifra și cam în ce procente?

Fiind primul an de activitate, nu avem un target financiar “batut în cuie”, ci suntem flexibili în aceasta privință. Importante pentru acest an – și pentru următorii –, dincolo de stabilitatea financiară, sunt relațiile foarte bune cu clienții și cu mediul profesional, o reputație de vârf în piața și coeziunea echipei.

Care sunt principalele linii strategice ale firmei în acest an ?

Fiind o firma formal nouă în piața, sigur ca muncim la notorietate în această formulă și ulterior, la consolidarea acesteia, concomitent cu fortificarea echipei, diversificarea portofoliului. În acest sens, ne-ar bucura să avem mai multe companii locale în portofoliu, antreprenori cu viziune și apetit de business, cu afaceri care, odată maturizate, înțeleg mai bine nevoia din zona de prevenție a riscului penal. Ne dorim să contribuim la crearea unei culturi a prevenției riscului penal în rândul mediului de afaceri. Dar, evident, pentru a fi pe deplin eficienți în prevenție, trebuie să și vom rămâne foarte activi în zona de apărare în procesul penal, pentru a fi în contact continuu cu modul în care organele judiciare își modelează practica.

Dezvoltarea continuă este una din principalele linii strategice ale firmei și totodată filozofia noastră de business. Credem cu tărie că cine nu crește, cine nu se dezvoltă, va supraviețui cu greu într-o mediu de afaceri tot mai matur și mai sofisticat.

Aveți în vedere, în viitorul apropiat, fuziunea cu o altă firmă de avocatura, de pe plan local sau din regiune?

În prezent, ne concentrăm pe dezvoltarea acestei firme și nu o putem face decât prin perseveranță, munca și performanța în cauzele care ne sunt încredințate de către clienți. În ceea ce privește fuziunea cu o altă firmă, în plan local sau regiune, acest lucru depinde de o multitudine de factori, dar desigur, rămânem flexibili în fața tuturor oportunităților pe care ni le rezerva viitorul.

Restricțiile aplicate au determinat un declin în cererea pieței

Gabriel Albu considera azi că lecțiile pe care ar trebui să le însușim - în condițiile în care consecințele pandemiei de Coronavirus sunt destul de adânci, afectând foarte serios modul în care funcționează economia mondială - acoperă importanța funcționării continue a relațiilor între zone precum sănătatea, economia și politica, esențialmente prin competența, deschidere și buna-credință. ”O prioritate clară pentru viitor devine modul de distribuire a finanțelor pentru sectorul de sănătate, precum și pentru departamentele de cercetare și dezvoltare, acum, în prima linie în lupta dezvoltării unui vaccin”, a nuanțat coordonatorul firmei **Albu-Legal**.

Lipsa unui sistem solid de sănătate și a unor reguli concrete privind astfel de situații a expus țările la costuri economice și sociale ridicate, care tehnic, împing lumea spre o recesiune. ”Restricțiile aplicate – poate excesiv și incorect nediscriminatoriu - oamenilor, muncitorilor, firmelor, din diverse industrii, au determinat un declin în cererea pieței. Sunt de părere că, acum, calitatea măsurilor de susținere ce vor fi implementate va face diferența. Apoi, adoptarea unui comportament de business responsabil pentru a evita riscurile și a acționa prudent este o lecție importantă acum și oricând”, spune **Gabriel Albu**.

”Și, nu în ultimul rând, o lecție importantă este că suntem cu toții în această situație, iar lumea în care trăim este o

lume vulnerabila, riscanta și foarte imprevizibila. Totuși, sunt optimist și mizez pe o revenire graduala pe termen scurt-mediu”, a conchis avocatul.

Mesaj pentru clienți și avocații firmei

Reamintiți-va ca oamenii sunt cheia. Este important sa ramânem creativi și conectați, sa ne facem treaba. Sa acționam cu buna-credința și în mod pozitiv și constructiv, caci numai așa putem debloca lucrurile și ne putem reveni.

Mesajul este unitar valabil pentru clienți și membrii echipei mele. Cum am spus și mai sus: suntem cu toții în aceasta situație, acum vin și completez ca tot împreuna vom și reuși!

Gabriel Albu, Managing Partner Albu-Legal

Creștere substanțiala a volumului de activitate, în viitorul apropiat

Gabriel Albu spune ca, în ultimele luni, ”toate capitolele de cheltuieli au ramas „pe masa”, dar am fost ceva mai conservatori cu sumele în concret. Am stabilit, de asemenea, și reduceri temporare ale chiriei și onorariilor, însa cu respectarea principiului ca povara principala se suporta la vârful firmei”.

Dincolo de managementul cheltuielilor, însa, el crede ca unul din marile învațaminte, ce atrage și o decizie de management aferenta, este cel al posibilității și eficienței (pentru anumite chestiuni) a comunicării de la distanța. ”Este la fel de adevarat ca în profesia de avocat brainstorming-ul între colegi este foarte important, iar el se face mai bine live. Iar în meseria de penalist, întâlnirea față în față cu clientul este cruciala”, explica avocatul.

Pentru viitor, **Gabriel Albu** anticipeaza o creștere substanțiala a volumului de activitate, astfel încât își pune chiar problema maririi echipei. ”Desigur însa ca, raportat la nevoia supravegherii cheltuielilor, acest lucru se va face cu o și mai atenta analiza. Comportament responsabil, cum am spus”, a conchis Managing Partner-ul **Albu-Legal**.