

Ce spun fondatoarele firmei Simion & Baciu dupa primul an de activitate: Suntem acolo unde ne doream sa fim și poate chiar puțin mai departe. Clienții noștri sunt și acum atât corporații și grupuri multijurisdicționale, cât și, deopotriiva, antreprenori români cu business-uri variate



Simion & Baciu, firma înființată cu 12 luni în urma de două parteneri ale firmei NNDKP, are azi o echipă de 10 profesioniști și privește cu optimism viitorul, mizând pe creștere și în cel de-al doilea an de activitate, în ciuda crizei economice ce pare inevitabilă. [Ana-Maria Baciu](#) și [Cosmina Simion](#), fondatoarele Simion & Baciu, spun azi la unison ca sunt acolo unde își doreau sa fie și poate chiar puțin mai departe. Primul an a fost unul "plin", firma ramânând aproape de industriile care au construit brandul personal al fondatoarelor: retail, jocuri de noroc, industria auto, industria modei, tehnologie, media & publicitate. Ca pondere în cifra de afaceri realizată în primul an, domeniul proprietății intelectuale, al reglementării jocurilor de noroc și dreptul protecției consumatorilor au o proporție majoritară și echilibrată. Restul veniturilor provin în ordine aleatorie dinspre domeniul protecției datelor cu caracter personal, corporate, M&A și litigii.

Mai multe despre proiectele firmei, continuitate, atuurile echipei **Simion & Baciu**, dar și neîmplinirile primului an de activitate, într-un interviu acordat publicației noastre de **Ana-Maria Baciu** și **Cosmina Simion**.



**BizLawyer:** Scriam, în iunie, anul trecut, despre apariția unui nou jucător pe piața avocaturii și despre aspirațiile fondatoarelor Simion & Baciu în primul an de activitate. Cum arata tabloul general, după primele 12 luni? Sunteți mulțumiți, considerați ca v-ați atins obiectivele?

**Ana-Maria Baciu:** Împlinirea unui an ne gasește așezați, liniștiți, mulțumiți și în același timp în continuare entuziaști și cu multe planuri de viitor. Aventura noastră a început cu o echipă de 7, astăzi suntem 10. Suntem fericiți ca ni s-au alăturat 2 tineri avocați stagiași și de asemenea ne bucurăm că am putut formaliza o colaborare care exista de facto încă dinaintea fondării firmei cu un avocat de bară cu experiență vastă.

În egală măsură, faptul că întreaga echipă cu care am pornit la drum ne este alături ne bucură și ne dă încredere. Până la urmă, echipa este cea care îndeplinește obiective și reprezintă baza pentru asumarea de noi provocări.

**Cosmina Simion:** Dacă vorbim de obiectivele pentru primul an de activitate, considerăm că suntem acolo unde ne doream să fim și poate chiar puțin mai departe. Dacă vorbim în general, obiectivele noastre sunt foarte dinamice și, de altfel, așa credem că trebuie să fie, altfel ar interveni plafonarea, care nu ne caracterizează deloc. Sperăm că pentru multă vreme, în fiecare nou an, la aniversare, să vorbim despre noi obiective atinse și încă unele noi, în stadiu de proiect.

---

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

---

**Cum a fost activitatea în primul an? În ce tip de proiecte au fost implicați avocații Simion & Baciu? Ce tip de consultanță a asigurat cel mai mare volum de activitate în primul an?**

**Ana-Maria Baciu:** Primul an a fost, înainte de orice, plin. Suntem foarte fericite și recunoscătoare clienților noștri care ne-au ramas alături, ceea ce denota încredere atât în calitățile noastre profesionale, cât și în puterea noastră de a construi un business care sa pastreze, daca nu chiar sa ridice ștacheta. Unul dintre cele mai frumoase complimente primite de la clienți a fost ca trecerea la noua structura, Simion & Baciu, nu a fost resimțita de ei. Ne-am bucurat sa auzim asta, mai ales în contextul în care am muncit la aceasta continuitate, dat fiind ca am închis fostul birou într-o vineri seara și am deschis birourile Simion & Baciu în prima zi a săptămânii urmatoare. Ramânem în continuare aproape de industriile care ne-au consacrat – retail, jocuri de noroc, industria auto, industria modei, tehnologie, media & publicitate etc. Ca pondere în cifra de afaceri, domeniul proprietății intelectuale, al reglementării jocurilor de noroc și dreptul protecției consumatorilor au o proporție majoritara și echilibrata. Restul veniturilor provin în ordine aleatorie dinspre domeniul protecției datelor cu caracter personal, corporate, M&A și litigii.

**Puteți vorbi despre proiectele reprezentative și clienții pe care i-ați asistat? Ce avocați le-au coordonat ?**

**Cosmina Simion:** Reprezentativ pentru noi este ca suntem și ramânem în principal avocați specializați în consilierea pe probleme de reglementare. Din perspectiva aceasta, ne asistam clienții în mod curent din perspectiva complianței corporatiste, generic vorbind. Este dificil de individualizat proiecte specifice, data fiind continuitatea serviciilor noastre și natura de asistența de zi cu zi pe care o oferim în principal clienților noștri. Iar proiectele pe partea de corporate, M&A sau licențiere sunt în desfășurare înca și astfel nu avem libertatea de a oferi la acest moment detalii despre ele.

**Câți avocați are firma în acest moment? Care ar fi dimensiunea optima, în raport cu mandatele primite de la clienți?**

**Ana-Maria Baciu:** Simion & Baciu are la acest moment 10 membri, din care 8 avocați, 3 consilieri în proprietate intelectuala, din care 2 sunt în același timp și avocați și un office manager. Dimensiunea optima este data de anvergura proiectelor. La acest moment, credem ca avem o echipa perfect echilibrata fața de nevoile clienților noștri, dar și fața de modul de lucru pe care dorim sa îl implementam și sa îl menținem. Cât despre optim, noi mizam pe o dezvoltare organica. Așa cum am menționat deja, fața de 1 iunie 2019, numarul membrilor echipei a crescut, tocmai ca raspuns direct la proiectele pe care clienții noștri – și ei în creștere ca numar și volum de

activitate – ni le încredințeaza.

**Pentru ca vorbești de clienți, în urma cu un an spuneți ca mulți dintre ei, cu care ați și plecat la drum, v-au devenit, de-a lungul anilor, parteneri și prieteni buni. Ce tip de clienți aveți azi în portofoliu? Care ar fi raportul clienți straini/ clienți români?**

[Citește și](#)

→ Grupul E-INFRA a dus la capăt mai multe proiecte de infrastructura la care s-a lucrat intens în ultimele luni. Adina Calfa, Group General Counsel: Diferența pe care o câștigăm în experiența de management  
aceasta este aceea pe care o câștigă un pilot după ce a traversat o furtună și a aterizat forțat pe o autostradă colaborează

**Ana-Maria Baci:** Clienții noștri sunt și acum atât corporații și grupuri multijurisdicționale, cât și, deopotrivă, antreprenori români cu business-uri variate de la domeniul comunicării – publicitari, influenceri, organizatori de evenimente – cinematografeii, cofetariei, tehnologiei, educației etc. Acest mix ne ajută să avem o imagine completă asupra industriilor pe care ne concentrăm. Nu am făcut un calcul matematic, așa spune că balanța este înclinată ușor înspre extern, însă așa menționa că în portofoliul de clienți noi ai Simion & Baci componenta internă este foarte bine conturată.

**V-ați afiliat unor rețele profesionale în această perioadă? Sunteți interesați de creșterea echipei și a clientelei printr-o fuziune cu o altă firmă de avocați?**

**Cosmina Simion:** Deși este adevărat că am fost curțați atât de rețele profesionale internaționale, cât și de alte firme locale de avocatură, la acest moment ne concentrăm pe dezvoltarea independentă a business-ului nostru.

**Ați reușit, încă din primul an, să intrați în topurile directoarelor internaționale, și asta, fără îndoială, datorită brandurilor personale/profesionale puternice ale fondatoarelor. Ce așteptări aveți în 2020/2021 în termeni de vizibilitate, reputație și samd?**

**Cosmina Simion :** Ce ne dorim este să continuăm să facem ce știm, păstrând aceleași standarde de calitate, în beneficiul clienților noștri și implicit al nostru.

Calitatea serviciilor și recunoașterea din partea clienților și competitorilor, în egală măsură, a fost ceea ce ne-a ajutat să accesăm inclusiv în topuri despre care, la o primă discuție cu editorii, ni s-a spus că nu listează firme care nu au cel puțin un an de activitate. Până la urmă, excepțiile confirmă regulile.

Ne bucurăm astfel să păstrăm și pentru 2020 practic aceleași rankings de care ne-am bucurat și în trecut atât pe partea de proprietate intelectuală, cât și în domeniul jocurilor de noroc.

Astfel, Simion & Baci este listată în *band 1* de **Legal 500** pentru TMT, Jocuri de Noroc, cu **Ana-Maria Baci** și **Cosmina Simion - Leading Individuals** și **Andrei Cosma - Rising Star**, și în *band 2* pentru Proprietate Intelectuală, cu **Ana-Maria Baci - Leading Individual** și **Andreea Bende** și **Cosmina Simion - Recommended Lawyer**.

Publicațiile specializate în domeniul proprietății intelectuale, de asemenea, au listat firma noastră, dar și membrii

echipei, astfel: **IP Stars** - primul loc pentru proceduri administrative marci și locul doi pe partea contencioasă, cu **Ana-Maria Baci** listată în *primele 250 femei în IP* pentru a 4-a oară la rând și IP Star – și **Andreea Bende** - *IP Star* și **Cosmina Simion** - listată. De asemenea, **WTR1000** a listat firma noastră în *silver band* atât pe partea de proceduri administrative marci, cât și pe partea contencioasă, menționând în mod specific, la nivel individual, pe **Ana-Maria Baci** și **Andreea Bende**.

Nu în ultimul rând, **Chambers & Partners** continuă să o listeze pe **Ana-Maria Baci** în *band 1* în secțiunea Proprietate Intelectuală.

### **Care au fost neîmplinirile primului an de activitate? Unde mai aveți de lucrat, ce va propuneți să îmbunătățiți în perioada următoare?**

**Ana-Maria Baci:** Antreprenoriatul este cu siguranță o provocare pentru oricine. Pozițiile și rolurile pe care le-am avut în viețile noastre anterioare ne-au pregătit într-o oarecare măsură pentru acest moment. Desigur, însă, ca viața bate filmul... Cel mai greu este să împaci partea administrativă cu partea strict profesională și desigur ziua a devenit începând cu 1 iunie 2019 și mai scurtă decât era înainte. Avem, deci, încă mult de îmbunătățit la partea de time management. Din fericire suntem două și avem lângă noi o echipă unită și într-o mare măsură independentă, și asta ajută. Acum, ca am depășit 12 luni de activitate, ne-am mai echilibrat, am stabilit un set de bune practici, ne-am obișnuit cu noua paradigmă, avem deci o fundație pe care putem continua să construim.

[Intra pe portalul de concurență pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din această arie de practică](#)

### **Considerați ca ați atins maturitatea? Care credeți că sunt acum atuurile firmei Simion & Baci pe o piață concurențială, cum este cea a avocaturii de business?**

**Cosmina Simion:** „Calitatea serviciilor” sună a clișeu, dar rămâne totuși printre criteriile de bază în funcție de care clienții își aleg consultanții. Domeniul juridic nu este foarte diferit din această perspectivă față de alte domenii de consultanță.

În afara de aceasta, ne păstrăm clienții și ne atragem clienți noi prin viteza de reacție la nevoile lor, dar și la noutățile (juridice, dar nu numai) din domeniile în care ei activează, înțelegerea aprofundată a industriilor pe care le deservim și, nu în ultimul rând, relațiile personale pe care reușim să le construim și să le menținem cu oamenii din companii, care au cel mai mult nevoie de noi. Ceea ce simțim noi, și încercăm să transmitem clienților noștri, este ca *we are in this together*, la bine și la rău.

Din fericire, noi, ca business, am avut o doză ridicată de maturitate încă de la început. Nu am început ca un start-up obișnuit; acesta este și motivul pentru care nu ne referim la noi ca la un start-up. Am pornit la drum cu o echipă bine sudată, cu un portofoliu important de clienți, dar și cu cunoștințe solide de business și people management, dobândite în peste 20 de ani de activitate în pozițiile pe care le-am ocupat, fiecare dintre noi.

### **Cum v-a afectat criza medicală? Cum ați lucrat în această perioadă? Cum vedeți anul 2020?**

**Ana-Maria Baci:** Criza medicală ne-a îngrijorat, în mod evident, la nivel de business. Dat fiind că și la nivel personal ne-a speriat, combinația a făcut ca îngrijorarea pe partea de business să fie și mai acută. Cu toate acestea, din fericire, ne-a găsit bine echipați. Suntem foarte mobili și, prin urmare, flexibili. Atât serviciile suport, sistemele noastre IT, cât și programele de time management și document management au fost concepute încă de la început pentru a permite munca la distanță fără întreruperi. Prin urmare, din perspectiva asta nu am fost impactați semnificativ. Practic, ne-am luat laptopurile acasă cu noi într-o seară, la jumătatea lui martie, și nu ne-am mai

întors fizic la sediu.

### **Cum vi s-a schimbat viața, în plan personal, dar și profesional, într-un an de antreprenoriat pornit cu elan, dar ajuns la final într-o perioada dificila din punct de vedere economic?**

**Cosmina Simion:** Deși poate nu este raspunsul așteptat de cititorii **BizLawyer**, viața noastră s-a schimbat destul de puțin, ca structura. Muncim în continuare mult, ne bucuram în continuare de lucrurile de care ne-am bucurat și în ultimii ani din viața noastră – personal și profesional.

Cel mai important element pe care l-am adaugat peste toate acestea este mulțumirea ca reușim sa construim – o echipa, un business, o reputație pentru noul nume pe care îl purtam.

Din fericire, perioada aceasta de final de prim an, deși dificila, nu ne-a afectat într-un mod care sa ne strice aceasta bucurie. Cu puțin noroc, trecem fara evenimente majore de acest moment, și în viitor ne vom aminti doar de modul diferit în care am sarbatorit acest prim an, printr-o teleconferința, în loc de o petrecere de pomina. Dar promitem sa recuperam în anii care vin.

### **Cum vedeți cel de-al doilea an de viața al firmei? Veți bugeta creștere sau stagnare a afacerilor? Și din ce arii de practica ar putea veni o creștere?**

**Ana-Maria Baciu:** Suntem optimiști ca, în ciuda unei crize economice ce pare inevitabila, în al doilea an al firmei ne vom continua creșterea. Fara cuvinte mari – pentru ca nu ne caracterizeaza – speram sa ne pastram direcția, din toate punctele de vedere.

În privința ariilor de practica de la care speram o creștere, avem încredere în toate ariile de practica în care activam. Desigur, ne bazam pe cele ce au devenit un stindard, precum proprietatea intelectuala, jocuri de noroc și protecția consumatorilor. În mod egal punem accent pe celelalte arii de practica, îndeosebi pe protecția datelor cu caracter personal sau corporate, M&A și litigii.

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