

INTERVIU | Fondatoarele Simion & Baciu, după primii doi ani de la înființarea firmei: Suntem exact acolo unde ne dorim să fim în acest moment din viața noastră profesională. Activitatea a continuat să crească, iar echipa să se dezvolte, poate chiar într-un ritm mai accelerat în ultimul an, afectat de pandemie. Simion & Baciu a devenit "familia numărul 2" pentru oamenii din echipă



Simion & Baciu, firma înființată în urma cu doi ani, are azi reputația puternică de lider de piață în domeniile IP, TMT și jocuri de noroc, precum și protecția consumatorului. În mod firesc, firmei îi sunt încredințate în mod tradițional mandate importante cu o componentă puternică în aceste domenii, preponderent de proprietate intelectuală, inclusiv litigii complexe legate de brevete, mărci comerciale, desene și nume de domenii, alături de litigii din zona de jocuri de noroc, litigii de concurență, sau vizând domenii audiovizuale, protecția consumatorilor și litigii comerciale, au precizat fondatoarele firmei, într-un interviu acordat publicației noastre la împlinirea a doi ani de activitate.

"Serviciile pe care le oferim sunt la același nivel la care erau prestate și înainte de crearea noii firme, și, îndrăznim să spunem, fără falsă modestie, ca regula, de o calitate superioară serviciilor similare oferite de majoritatea firmelor full-service. Echipa de avocați și consultanți este formată, într-o proporție covârșitoare, din profesioniști care au făcut parte din echipele firmelor full-service", au precizat partenerii firmei în discuția cu redactorii *Biz Lawyer*.

Firma a ajuns azi la efective de 15 oameni, dintre care 13 avocați și consultanți, iar ultimul an de activitate a adus, în condițiile distorsiunilor economice generate de criza sanitară, venituri cu 40% mai mari decât cele realizate în anul anterior.

"În continuare, cea mai importantă preocupare a noastră rămâne echipa. Continuăm să credem că o echipă performantă - din toate punctele de vedere, dincolo de aspectele profesionale - este principalul atu al oricărui business", au arătat interlocutoarele *Biz Lawyer*.

Simion & Baciu colaborează des cu firme de avocatură full services internaționale, ca *Bird & Bird* (prin diferite birouri din Europa), sau specializate: *Wiggin* (UK), *WH Partners* (Malta), *HFN* (Israel), *Loyra Abogados* (Spania) - în domeniul jocurilor de noroc, respectiv *Germain Mareau*, *Casalonga* (Franța), *Pons IP* (Spania), *D Young, Lexton, LSG, SKW* (Germania), *Brooks Kushman PC*, *Hahn Loeser Parks*, *Frankfurt Kurnit Klein & Selz PC* (SUA) sau *Novagraaf, Troller Law* (Elveția) în domeniul proprietății intelectuale. Echipa a colaborat și continuă să colaboreze, de asemenea, cu birourile din România ale unor firme internaționale precum *Kinstellar* sau *DLA Piper Dinu*.

Ce îți dorești acum, la ceas aniversar, fondatoarele firmei **Simion & Baciu**? Să aiba un al treilea an la fel de plin ca primii doi, din punct de vedere profesional. Dar, la fel de mult, îți dorești ca acest an să fie mai puțin surprinzător și inedit decât cei care au trecut. De asemenea, îți dorești în continuare o creștere organică a echipei,

bazata pe o dezvoltare ascendenta a activitații firmei. ”Și ne dorim ca *work from home* sa se transforme dintr-o necesitate, așa cum a fost în 2020, în ceea ce ar trebui sa fie – o posibilitate”, au mai spus, la unison, [Ana-Maria Baci](#), [Cosmina Simion](#), [Andreea Bende](#) și [Alexandra Radulescu](#), partenerele firmei **Simion & Baci**, dar și ceilalți membri ai echipei, intervievați de *BizLawyer*.

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

BizLawyer: În urma cu doi ani ați lansat firma Simion & Baci, care își propunea o creștere organică, moderată și pornea la drum cu o gama variată de practici, printre care proprietate intelectuală, jocuri de noroc, life sciences, protecția consumatorului și publicitate, tehnologie și protecția datelor etc.. Unde sunteți acum?

Simion & Baci: Suntem exact acolo unde ne dorim sa fim în acest moment din viața noastră profesională.

Ne-am consolidat poziția de lideri recunoscuți în domeniul jocurilor de noroc și proprietății intelectuale. Am continuat dezvoltarea celorlalte practici care acum fac parte din portofoliul nostru de baza – protecția consumatorilor, protecția datelor cu caracter personal, M&A, litigii.

Am continuat dezvoltarea echipei și extinderea portofoliului de clienți. Recent ne-am mutat într-un nou sediu, care ne reprezintă mai bine în etapa actuală din viața noastră profesională și pe care îl percepem ca pe un nou-nou început, dat fiind extinderea din anii inițiativi și pandemia care ne-a aruncat în *work from home*.

Am făcut tot am putut face și uneori puțin în plus.

Cum ați descrie activitatea firmei astăzi, raportată la finele primului an de activitate, și care au fost principalele repere ale activității în această perioadă? Cum ați evoluat?

Activitatea a crescut, așa cum ne-am propus, organic, în fiecare dintre cei doi ani care au trecut de la înființare și până acum. Am continuat să dezvoltăm ariile în care eram deja recunoscuți pe piața – proprietate intelectuală și jocuri de noroc și am avut un ritm accelerat de creștere în domeniul protecției consumatorilor și protecției datelor. În plus, am avut proiecte importante pe parte de M&A și audio-vizual.

În doar câteva cuvinte – am fost și suntem ocupați.

Care au fost proiectele cheie ale firmei în acești ani? Cine le-a coordonat și ce avocați au fost implicați ?

Poate cel mai important proiect atât ca marime/valoare (9 digits), cât și din perspectiva efortului depus ca volum de munca dar și ca efort intelectual, a venit din practica de corporate, M&A dar cu o componentă semnificativă de reglementare, respectiv dintr-una din industriile care ne sunt dragi, cea a jocurilor de noroc.

Am avut astfel plăcerea să asistăm un fond de investiții britanic în achiziția unui grup de societăți în industria jocurilor de noroc. Cu un parcurs tradițional, începând cu procesul due diligence, analiza legislației aplicabile și a practicilor existente pe piața relevantă și continuând cu asistența pe partea redactării și negocierii documentelor tranzacției, echipa **Simion & Baciu** a fost coordonată de *Cosmina Maria Simion*. Alți membri de bază ai echipei de proiect au fost **Andrei Cosma**, *Managing Associate* și **Teodora Popescu**, *Associate*. În proiect au fost implicate mai multe firme de avocatură atât din România cât și din alte jurisdicții, alături de alte firme de consultanță pe partea financiar-fiscală.

Un alt proiect de anvergură a fost cel în care am asistat [Libra Internet Bank în eforturile de a-și înregistra și apăra drepturile asupra marcii de portofoliu](#) în contradictoriu cu intenția unei entități afiliate Facebook de a utiliza o denumire identică în sectorul tranzacțiilor cu criptomonede. Proiectul coordonat de **Andreea Bende** și **Ana-Maria Baciu** a reconfirmat capacitatea noastră de a organiza o luptă strategică, derulată în paralel pe mai multe planuri, în mai multe jurisdicții și care s-a încheiat favorabil pentru client, în contextul deciziei Libra Association de a-și schimba denumirea în Diem.

O componentă importantă în activitatea noastră rămâne asistența continuă pe care o acordăm în mod curent clienților noștri din sectorul de retail. Dat fiind volumul prestației noastre și creșterea portofoliului de clienți, în mod natural a crescut și implicarea noastră în asociațiile de business pe problematici de impact (protecția consumatorului, protecția datelor cu caracter personal, tehnologie, digital, inteligența artificială etc.) în industria de retail, cum ar fi Camera de Comerț Americană (AmCham), CDR (Coaliția pentru Dezvoltarea României sau Confederația Patronală Concordia).

În aria litigiilor un proiect de referință anul acesta vizează asistența unui mare jucător în domeniul farmaceutic în contestarea unor certificate suplimentare de protecție pentru produse farmaceutice. Proiectul are o complexitate sporită, nu numai din perspectiva caracterului extrem de tehnic al argumentației în fapt și în drept dar și prin raportare la domeniul specific, poate încă insuficient răspândit în practica la nivelul instanțelor.

Am văzut ca în ultimul an ați consolidat practica de Dispute Resolution. Care sunt ați motoarele activității firmei?

Practica de *Dispute Resolution* deși foarte tânără ca organizare de sine statatoare, a existat de la începutul **Simion & Baciu** și crește în importanță și se bucură de recunoașterea clienților în ritm cu ce preconizăm și ne-am dorit.

Simion & Baciu are o reputație puternică ca lider de piață în domeniile IP, TMT și jocuri de noroc, precum și protecția consumatorului. Prin urmare, în mod firesc, ne sunt încredințate în mod tradițional mandate importante cu o componentă puternică în aceste domenii, preponderent de proprietate intelectuală, inclusiv litigii complexe legate de brevete, mărci comerciale, desene și nume de domenii, alături de litigii din zona de jocuri de noroc, litigii de concurență, litigii vizând domeniul audiovizual, protecția consumatorilor și litigii comerciale .

[Odata cu sosirea Alexandrei](#), ne-am extins expertiza pentru a acoperi și arbitrajul, litigiile administrative, cu un accent deosebit pe litigiile privind concurența și disputele de reglementare farmaceutică.

Cât de greu este pentru o firma de avocatura aflata la început de drum sa concureze cu firmele "full service" care au echipe mari, acces la clienți sofisticati și ofera consultanța pe arile de practica în care este specializata Simion & Baciu? Care au fost atuurile în fața acestor firme?

1 iunie 2019 a reprezentat pentru noi un început de drum doar din perspectiva structurii în care am ales sa continuam un drum pe care l-am început, ca echipa completa, începând cu mult timp în urma (drum care, la rândul lui, reprezenta o continuare fireasca a unui drum pe care fiecare dintre noi îl începuse și parcursese deja).

Serviciile pe care le oferim sunt la același nivel la care erau prestate și înainte de crearea noii firme, și, îndraznim sa spunem, fara falsa modestie, ca regula, de o calitate superioara serviciilor similare oferite de majoritatea firmelor full-service. Echipa de avocați și consultanți este formata, într-o proporție covârșitoare, din profesioniști care au facut parte din echipele firmelor full-service.

În plus, aducem clienților noștri grija fața de business-ul lor, ca un întreg, proactivitatea și cunoștințele aprofundate pe care le avem în legatura cu domeniul în care activeaza.

Și pentru asta, suntem recunoscatori tuturor și fiecaruia dintre ei.

Sunteți multumite de evoluția firmei, prin prisma profiturilor generate în primii doi ani? Ne puteți da câteva cifre?

Targetul nostru nu a fost niciodata legat de bani. În structura pe care am gândit-o noi, banii sunt o consecința, nu un scop.

Va putem spune, însa, ca în al doilea an de viața, Simion&Baciu a crescut, ca venituri, fața de primul an, cu 40%.

Suntem, așa cum am mai spus, acolo unde ne dorim sa fim.

Într-un [interviu acordat BizLawyer în anul lansarii firmei](#) spuneți ca accentul va fi pus pe echipa - avocați și consultanți reunoscuți la nivel mondial de ghiduri de specialitate, oameni apreciați pentru eficiența și cunoștințele lor de catre clienți din România și din întreaga lume. Ați reușit sa realizați ceea ce v-ați propus?

În continuare, cea mai importanta preocupare a noastra ramâne echipa. Continuam sa credem ca o echipa performanta (din toate punctele de vedere, dincolo de aspectele profesionale) este principalul atuu al oricarui business.

În prezent, echipa noastra numara 15 colegi, 13 avocați și consultanți (alaturi de un *Office Manager* și un *IT & Admin Manager*), și acopera opt arii de practica – proprietate intelectuala, jocuri de noroc, protecția consumatorilor & publicitate, tehnologie & media, life sciences, corporate & M&A, protecția datelor cu caracter personal și litigii.

Citește și

[→ Cu ce gânduri pornesc la drum fondatoarele firmei SIMION & BACIU | "Ne dorim clienți dornici de dezvoltare și proiecte interesante. 'Cel mai bun' ideal este exact ce ai acum; și idealul se va dezvolta în](#)

[timp, odata cu noi”](#)

Perioada mai dificila din ultimul an v-a deschis apetitul pentru o fuziune cu o alta firma sau pentru un „best friends”? Ați primit sau ați facut, în acești doi ani, astfel de propuneri?

Astfel de discuții au existat independent de pandemie, atât înainte de apariția ei în viața noastră cât și după. Am făcut propuneri, ni s-au făcut propuneri, pentru moment însă niciuna dintre acestea nu s-a concretizat și nici un au ajuns într-un stadiu care să le facă să fie un subiect public de discuție.

În continuare nu excludem această posibilitate, dar numărul mare de variabile într-o astfel de discuție face lucrurile complexe.

Cum a fost afectată firma de efectele crizei sanitare? Cum ați evoluat în pandemie? S-au schimbat planurile de dezvoltare în ultimul an?

Așa cum spuneam și anul trecut, când împlineam un an din noua noastră viață, pandemia ne-a găsit, din fericire, bine echipați. Am fost și suntem în continuare 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 această perspectivă nu am fost afectați semnificativ. Practic, ne-am luat laptopurile acasă cu noi într-o seară la jumatatea lui martie 2021, și pentru câteva luni nu ne-am mai întors fizic la sediu.

După aceste prime câteva luni, activitatea la sediu a fost reluată, dar cu o prezență fizică încă redusă.

Din perspectiva serviciilor pe care le prestăm, principalele industrii în care activăm, cum ar fi jocuri de noroc online și retail nu au fost dintre cele profund afectate de pandemie.

Proiectele de M&A în care am fost implicați au stagnat o perioadă scurtă la începutul pandemiei, dar după șocul inițial, când era deja clar că lucrurile nu vor reveni curând la normalitatea cu care eram obișnuiți, negocierile au continuat și tranzacțiile au fost încheiate – cu luarea în considerare, desigur, a noilor realități.

Variatatea clienților pe care îi asistăm în legătură cu aspecte de proprietate intelectuală a făcut ca perioadele mai dificile de la începutul pandemiei pentru unele industrii (industria auto, industria cinematografică, industria produselor de lux sau HoReCa etc) să nu afecteze foarte puternic activitatea noastră. Totodată, clienți din alte industrii, precum cea a produselor farmaceutice, organizatorii de evenimente, sau cei din sfera producției FMCG s-au reorganizat în contextul pandemic, orientându-se către noi linii de produse/servicii care să deservească cererea asociată acestei crize mondiale și către piețe de desfacere online. Aceste aspecte care s-au materializat și în proiecte noi din perspectiva protecției drepturilor de proprietate intelectuală.

Mai mult decât atât, perioada starilor de urgență și de alertă a fost caracterizată printr-o abundență de noi reglementări, publicate în diverse medii de comunicare, practic la orice oră din zi sau din noapte, toate aceste reglementări extrem de importante pentru activitatea de zi cu zi a clienților noștri. Faptul că în aceste condiții am putut reacționa extrem de rapid, venind de cele mai multe ori în întâmpinarea nevoilor clienților noștri, uneori chiar înainte ca aceste nevoi să fie identificate în interiorul departamentelor relevante din cadrul companiilor care ne sunt clienți, ne-a ajutat să păstrăm și chiar să dezvoltăm relații cu clienții noștri chiar în segmente de activitate

în care înainte nu eram implicați.

Prin urmare, activitatea noastră a continuat să crească iar echipa să se dezvolte, poate chiar într-un ritm mai accelerat decât am fi avut dacă întreaga lume nu ar fi trecut prin această experiență.

În ce procent veniturile din cei doi ani de activitate au fost asigurate de colaborarea cu firmele de avocatură străine, fără prezența pe piața locală? Care sunt firmele cu care colaborați cel mai des?

Colaborăm des cu firme de avocatură full services internaționale, ca Bird&Bird (prin diferite birouri din Europa), sau specializate Wiggin (UK), WH Partners (Malta), HFN (Israel), Loyra Abogados (Spania) – în domeniul jocurilor de noroc, respectiv Germain Mareau, Casalonga (Franța), Pons IP (Spania), D Young, Lexton, LSG, SKW (Germania), Brooks Kushman PC, Hahn Loeser Parks, Frankfurt Kurnit Klein & Selz PC (SUA) sau Novagraaf, Troller Law (Elveția) în domeniul proprietății intelectuale. Am colaborat și colaborăm de asemenea cu birourile din România ale unor firme internaționale (Kinstellar, DLA Piper Dinu).

Cu unele dintre acestea lucrăm de mulți ani, altele însă ne sunt “prieteni” mai noi, cu care relațiile au fost dezvoltate în ultimii doi ani.

Ca procent, probabil vorbim de undeva între 10 și 15% din veniturile totale.

Care sunt perspectivele de dezvoltare a activității Simion & Baciu în cel de-al treilea an de funcționare? Care sunt planurile de viitor?

Sperăm să avem un al treilea an la fel de plin ca primii doi, din punct de vedere profesional. Dar la fel de mult ne dorim ca acest an să fie mai puțin surprinzător și inedit decât cei care au trecut.

Ne dorim în continuare o creștere organică a echipei, bazată pe o dezvoltare ascendentă a activității noastre.

Și ne dorim ca *work from home* să se transforme dintr-o necesitate, așa cum a fost în 2020, în ceea ce ar trebui să fie – o posibilitate.

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

Despre lecțiile învățate în primii doi ani ai firmei și deciziile ”de aur” din această perioadă, dar și despre oameni, echipa, valori și împlinire profesională

Ce ar fi principalele „lecții” învățate în acești doi ani? Ce greșeli ați făcut, care au fost deciziile „de aur”?

Ana-Maria Baciu (AMB): Am învățat că oricât de bine pregătit crezi că ești, întotdeauna se va găsi ceva (sau, uneori, cineva) care te va surprinde. Uneori (foarte) plăcut, alteori mai puțin plăcut, dar sigur, în majoritatea

covârșitoare a cazurilor, necesar.

“De aur” ramâne decizia majora sa cream Simion&Baciu și deciziile care au urmat și care au legatura cu dezvoltarea firmei.

Sigur ca am facut greșeli pe drum, din fericire însa niciuna care sa merite amintita. Toate fac parte din procesul de învațare și creștere, și toate ne-au facut cine suntem azi.

Cosmina Simion (CS): Cred ca întotdeauna am știut ca cel mai important lucru daca nu oricând si oriunde, cu siguranța într-o firma de avocatura sunt oamenii. Si totuși in acești 2 ani am învațat din nou si mai mult ca oricând ca It's all about the people!, cum zic englezii. Din perspectiva asta este foarte important ca membrii echipei noastre sa se simta bine 360° - cu ei înșiși, cu noi ceilalți, si implicit in relația cu clienții. Identic si egal si clienții noștri trebuie sa se simta bine 360° iar rolul nostru este sa le fim alaturi si sa ii ajutam sa se simta bine cu ei înșiși, cu noi si cu terții.

Pe partea negativa am învațat ca ziua chiar nu are 48h si ca nu, nu exista dedublare iar clonarea știm ca e interzisa prin lege. Si atunci am învațat sa ma organizez mai bine si când asta nu a fost suficient am învațat sa ma organizez si mai bine, si....înca lucrez la asta...

Decizia de aur a fost luata într-o toamna si va ramâne probabil pentru cel puțin foarte multa vreme decizia de aur, aceea de a crea Simion & Baciu.

Andreea Bende (AB): Dupa primii doi ani de Simion & Baciu ma bucur ca pot spune ca totul este așa cum trebuie sa fie... Se încheie doi ani frumoși, extrem de intenși, în care am crescut și am învațat foarte mult. Pentru moment, principala decizie de aur, ramâne aceea de a porni la drum în iunie 2019 în aceasta formula.

Cum va alegeti oamenii cu care lucrați? Ce abilitati “vanati” la acestia? Ce calitati trebuie sa aiba? Cum trebuie sa fie? Cat de usor gasiti oameni potriviti?

AMB: Ne dorim ca oamenii sa fie, în primul rând, oameni. Ne dorim apoi sa le placa ce fac, sa fie curioși, sa aiba o baza solida de cunoștințe generale în domeniul dreptului, sa fie înformați și interesați, și, foarte important, sa își doreasca sa creasca împreuna cu noi.

CS: cum a zis Ana...

AB: Recent am trecut printr-o proces de recrutare care s-a încheiat cu angajarea unui consultant în proprietate industrială, specializat în domeniul marilor, și cu extinderea echipei avocaților colaboratori cu trei noi colegi, pe poziții diferite de senioritate. Astfel, ne-am bucurat sa constatam ca noii noștri colegi ne împartașesc dorința de a excela în ariile de practica în care activam, de a face lucrurile comme il faut, de a persevera în dorința de cunoaștere și de a aduce în prim plan colaborarea eficienta cu clienții noștri.

Alexandra Radulescu (AR): Abilitatea pe care o cautam în noii recruți este dorința de a face lucruri cât mai diverse, a se implica și a învața constant. Aceleași calități le cultivam și în ceea ce ne privește și, în mod natural, încercam sa le identificam și în colegii noștri. În ceea ce privește activitatea de litigii, noii ori viitorii noștri colegi ar trebui sa aiba o înclinație particulara pentru acest domeniu.

Cat timp le oferiti oamenilor noi din firma pentru a arata ce pot, pentru a performa (confirma)? Cat de greu va despartiti de oamenii care au lucrat la Simion & Baciu și trebuie sa plece?

AMB: Întotdeauna am oferit oamenilor cât timp a fost necesar. Uneori acest timp a fost folosit pentru a demonstra ca locul lor este lângă noi, alteori pentru a ne convinge ca ne dorim lucruri diferite și ca drumul nostru pe viitor nu este comun.

CS: Parcursul fiecarui om difera de la un individ la altul, la fel și etapele de dezvoltare. Unii au un parcurs liniar, alții cresc în salturi. Important este să existe șansa de ați găsi cu adevărat aria de expertiza care vă potrivește. Pentru a ajunge acolo, însă o expunere cât mai mare este întotdeauna benefică, nu doar pentru a avea o paletă cât mai largă de alegeri, dar și pentru că o dată alegerea făcută să puteți performa complet, ținând cont de toate conotațiile juridice ale unei chestiuni de fapt. Altminteri puteți acorda o consiliere juridică superbă în domeniul proprietății intelectuale clientului, care însă să nu poată fi aplicată din cauza unor restricții concurențiale sau fiscale de exemplu.

AB: Fiecare om este diferit și vine cu propriul bagaj de cunoștințe și cu propriile nevoi și dorințe în sfera profesională. Pentru că punem accentul pe munca în echipă, în activitatea noastră ne acordăm unii cu ceilalți, indiferent de ierarhia din cadrul firmei. Credem cu convingere că fiecare membru al echipei Simion & Baciuc este la fel de important și că succesul nostru se bazează în egală măsură pe aportul fiecăruia dintre noi, astfel încât îmbrățișăm ideile aduse de oamenii noi din firmă și ne străduim să le oferim contextul în care să se dezvolte și să ne arate ceea ce pot în mod neîngradit.

AR: Procesul de învățare și adaptare nu este niciodată liniar și nu urmează reguli prestabilite. Încercăm să conturăm un cadru adecvat pentru fiecare și un mediu în care fiecare coleg să simtă confortabil să evolueze. Despartirile sunt întotdeauna dificile însă înțelegem în egală măsură că fiecare individ are propriile aspirații și trebuie să își urmeze propria cale în viață, chiar dacă nu împreună cu noi.

Care sunt principiile după care vă ghidați în viața de zi cu zi? Care sunt valorile pe care le respectați în cariera?

AMB: Nu vrem să ardem etape, nu avem pretenția că deținem adevărul absolut, dar vrem să fim cei mai buni în ceea ce facem. Uneori este ușor, alteori este greu, dar întotdeauna încercăm să facem ce este corect, fără compromisuri.

CS: Încercăm să facem totul cât de bine putem noi, să eliminăm suficiența din viața noastră. Asta nu înseamnă că vrem să reinventăm roata, dar cu siguranță încercăm să nu repetăm greșelile, nici pe ale noastre, nici pe ale altora, să privim lucrurile cât de obiectiv putem pentru a lua decizii echilibrate și corecte.

AB: Echilibrul dintre viața personală și cea profesională este esențial pentru mine, iar menținerea în balanță a celor două planuri atrage beneficii, mai ales atunci când te implici trup și suflet de ambele părți. În ceea ce mă privește, relația pe care mi-am construit-o cu colegii din Simion & Baciuc, cu unii dintre ei lucrând cot la cot de peste 15 ani, transcende sfera profesională și face ca fiecare zi de lucru să reprezinte o zi petrecută (și) alături de familia mea de la birou.

AR: Onestitatea, corectitudinea și transparența au primat și primează în continuare în ceea ce mă privește. Fără o relație onestă, corectă și transparentă la toate nivelurile nu poate exista nici dezvoltare și nici un drive comun care să motiveze individul sau colectivul.

Care sunt oamenii (avocați) cu care ați interacționat și și-au pus amprenta asupra profilului dvs. profesional? Ce ați împrumutat de la ei?

AMB: Toți oamenii (și aici includ și avocații) cu care m-am intersectat în viața mea au contribuit, într-un fel sau altul, la ceea ce sunt acum – chiar dacă, uneori, e adevărat, contribuția a fost în registrul „așa nu, niciodată!”.

Uneori este vorba de lucruri simple – îmi amintesc ca într-un proiect temporar, la care am luat parte (supravegherea unor alegeri de la începutul anilor 2000 în România de către OSCE) am cunoscut o avocată de la Londra (nu îmi amintesc numele, firma, nimic, doar ca era printre cei care coordonau activitatea) care m-a impresionat prin faptul că făcea, mi se părea mie la acel moment, toate lucrurile în același timp (lucra, scria, asculta, analiza, vorbea cu noi, vorbea la telefon). A fost unul dintre primii oameni care m-au făcut să mă gândesc că așa mi-ar plăcea să fiu și eu când mă fac mare.

Douazeci de ani mai târziu, când multitasking-ul este probabil ceea ce mă definește cel mai bine, mă întreb ce aș crede despre mine eu de acum 20 de ani. Și îmi place să cred că mi-ar plăcea ce vad, și că mi-aș dori ca într-o zi, peste 20 de ani, să devin cine sunt acum.

CS: Sunt mulți oameni cu care m-am întâlnit și care și-au lasat amprenta asupra mea, fie că vorbim de viața personală sau de cea profesională. Sunt azi ceea ce sunt ca o sumă a experiențelor trăite, atât cele fericite, dar și cele nefericite. La fel sunt oameni care m-au marcat pozitiv, dar și alții care m-au marcat negativ și alții care m-au marcat în ambele sensuri. Sunt un om, înainte de a fi un avocat așa încât nu aș spune că sunt un avocat mai bun doar ca urmare a întâlnirilor profesionale. Din fiecare întâlnire am câștigat ceva. Privind în retrospectivă astăzi, am o altă înțelegere asupra unor evenimente din trecut, asupra unor oameni cu care m-am intersectat.

AB: Cred cu convingere că în viața (fie cea personală sau profesională) învățăm ceva de la fiecare om cu care ne intersectăm. Pe plan profesional am bucuria de a lucra și acum cu unul dintre cei care mi-au fost mentori în primii ani de activitate în sfera proprietății intelectuale.

AR: De-a lungul timpului au fost foarte mulți avocați de la care am învățat sau care m-au inspirat, unii avocați înclinați mai mult către partea tehnică, alți avocați înclinați mai mult pe partea de business, însă mentorii mei din primii ani de avocatură au avut cu siguranță cea mai mare influență pozitivă asupra mea, motiv pentru care le rămân recunoscătoare, indiferent de trecerea timpului.

Câte ore munciti pe săptămîna și cum arată o zi tipică de lucru?

AMB: Anul acesta nimic nu a fost tipic. Dar, ca și înainte, am avut zile (și nopți) în care am lucrat câte 15 ore, dar și zile în care lucrez câte 2-3 ore. Diferența este făcută de faptul că în ultima vreme marea majoritate a timpului de lucru este petrecut la biroul de acasă.

Am avut zile în care am vorbit la telefon câte 7-8 ore, dar și zile pe care mi le petrec aproape integral comunicând prin alte mijloace de comunicare.

Videoconferințele au înlocuit în această perioadă cam tot ce se putea înlocui – conferințele locale sau internaționale, prezentările, workshop-urile, telefonul clasic, training-urile, întâlnirile cu clienții, dezbaterile publice organizate de autorități, petrecerile cu prietenii, cafeaua de dimineața cu cei dragi.

Uneori, de cele mai multe ori, mă bucur că am folosit această perioadă ca să ne dovedim nouă că putem mult mai mult decât credeam că e posibil.

Alteori mă întreb cât de mult ne va lua să revenim și să ne revenim; fac parte dintre optimiștii care nu cred că viața nu va mai fi niciodată la fel. Dar sunt convinsă că ne vom reveni, și abia aștept.

CS: De fel duc o viața dinamică și prin urmare dacă mă uit în spate, cam o dată la 4-5 ani am redefinit tipicul zilelor mele. Intrând mai în detaliu, realitatea ultimului an a adus cu sine multe schimbări pentru toată lumea. În primul rând am integrat foarte mult online-ul în viața noastră. În sensul asta am câștigat timp dar am pierdut din contactul direct cu oamenii. Suntem într-o nouă paradigmă și va trebui să redefinim continuu ce înseamnă tipic pentru o vreme măcar.

AB: Cu certitudine nu sunt două zile la fel. Cred că asta a fost și ceea ce m-a atras încă de la început către această profesie. Diversitatea proiectelor și problemelor cu care ne întâlnim într-o zi obișnuită de lucru și faptul că nu este niciodată monotonie. Timpul alocat muncii variază de la o zi la alta, și, din fericire, programul flexibil îmi permite să mențin un echilibru între orele dedicate activității profesionale și cele personale.

AR: Numărul de ore fluctuează de la o zi la alta iar o zi de muncă nu este niciodată tipică, e întotdeauna presărată de provocări profesionale.

Care a fost cel mai fericit moment de împlinire profesională?

AMB: Fără nicio urmă de îndoială – crearea Simion & Baci.

CS: Fără nici o ezitare – crearea Simion & Baci.

AB: N-aș putea preciza un moment anume, însă bucuria pe care o resimt când obținem o decizie sau o soluție favorabilă unui client este inegalabilă și am trăit-o cu aceeași intensitate de fiecare dată. Fiecare proiect finalizat cu succes a reprezentat pentru mine un moment de împlinire profesională.

AR: Momentul cu cea mai mare încărcătură emoțională și satisfacție profesională a venit în legătură cu un proiect pro bono în care am asistat o organizație internațională să își pregătească petiția amicus curiae în fața Curții Europene a Drepturilor Omului într-un caz ce viza, printre altele, alegații de tratament inuman și degradant și încălcarea dreptului la educație pentru un copil cu nevoi speciale.

Care sunt calitățile pentru care apreciați un confrate avocat? Puteti oferi cate nume de avocati si motivele pentru care ii apreciați?

AMB: Apreciez oamenii, indiferent de profesie și circumstanțe, care își fac treaba bine.

Și când spun „să își facă treaba”, în cazul avocaților cel puțin, nu mă refer doar la aspectele profesionale ale vieții noastre de avocat.

Ma aștept de la un junior să își facă treaba lui de junior, la fel cum mă aștept de la un partener să își facă treaba lui de partener. Și treaba la care mă refer acoperă atât aspecte profesionale, cât și administrative, de marketing și business development sau de HR.

Mai simplu spus, cred că trebuie să fie la curent cu ce se întâmplă important în lume, să aibă grija de echipa lui – cu tot ce implică această grija, să se gândească la interesul clienților săi chiar și când aceștia poate nu o fac, să crească și să îi ajute pe cei din jurul lui să crească. Nu e greu...

CS: Îmi plac oamenii și îmi plac avocații, unii mai mult, alții mai puțin, alții deloc. Standardele de cunoștințe tehnice și curiozitate pentru drept sunt un minim necesar, de apreciat apreciez empatia, corectitudinea, respectul

fața de sine și fața de profesie.

AB: Am apreciat mereu persoanele oneste, care comunica clar și transparent, și care nu uita să fie oameni.

AR: Modestia, rezonabilitatea, abilitatea de a rămâne cu picioarele pe pământ odată cu trecerea timpului și avansarea profesională sunt calitățile pe care le apreciez cel mai mult la confracții avocați, poate pentru că sunt și cele mai dificil de identificat într-un mediu extrem de competitiv în care fiecare consideră că este cel mai bun.

Am întrebat echipa: Ce înseamnă pentru tine Simion & Baciu?

Andrei Cosma, Managing Associate

Simion & Baciu reprezintă locul în care regăsim valorile pe care am fost educat să le urmăresc, cele mai importante fiind puterea de a gândi liber și meritocrația. Este mediul care îmi dă șansa de a mă dezvolta continuu și unde am descoperit că o echipă conectată și pasionată poate depăși orice barieră, inclusiv cele geografice.

Ana-Maria Coruga, Senior Associate

Pentru mine, Simion & Baciu a reprezentat un nou început, o șansa să mă perfecționez în arii și domenii de expertiză cu care eram familiarizată și să explorez în același timp noi teritorii, alături de o echipă constituită din profesioniști desavârșiți, oameni curajoși și cu spirit de inițiativă.

Teodora Popescu, Associate

Simion & Baciu este familia numărul 2 și oamenii care m-au învățat să fiu un bun profesionist.

Andra Padureanu, Associate

Pentru mine Simion & Baciu înseamnă "acasă", înseamnă locul la care visăm pe bancile facultății, cu un mediu prietenos, dar și challenging din punct de vedere profesional. Înseamnă o echipă inteligentă și unită, înseamnă oameni de la care ai ce învăța zi de zi.

Genina Oprea, Associate

Un nou început și o perspectivă entuziasmantă alături de o echipă care m-a primit cu brațele deschise.

Zsófia Halmágyi, IP Counsel

Pentru mine Simion & Baciu reprezintă o oportunitate excelentă de a crește din punct de vedere al competențelor mele profesionale alături de cei mai buni din domeniu și marchează începutul unei experiențe profesionale mult așteptate.

Cu toate că m-am alăturat recent echipei (aprilie 2021, n.r.) și în ciuda faptului că pandemia nu mi-a permis să-mi

cunosc colegii și să mă adaptez la noul loc de muncă în condiții obișnuite, m-am simțit inclusă în echipa de la început. Astfel, consider că timpul petrecut la Simion & Baciuc va deveni valoros și din punct de vedere al relațiilor personale.

Andrei Dumbrava, Junior Associate

Ca avocat stagiar, primul loc unde îți desfășori activitatea profesională poate avea o înrăurire substanțială asupra parcursului viitor de jurist. Mentorii și comunitatea în cadrul căreia activăm au abilitatea de a augmenta și consolida abilitățile de care dispunem și pe care e necesar să le dezvoltăm pentru a performa. Din aceste puncte de vedere, pe care le prioritizez din poziția de stagiar, în cadrul Simion & Baciuc pot spune că am avut parte de mediul potrivit pentru a evolua. Am întâlnit persoane pe care le admir foarte, de la care pot beneficia de surse de inspirație și pe care le consider adevărați profesioniști, de la care am beneficiat întotdeauna de răbdare, disponibilitate și sprijin. Pentru mine Simion & Baciuc reprezintă o comunitate dragă, cu manageri care au investit și s-au priceput minunat să investească în resursa umană, și în care, odată cu ascensiunea sa meteorică, sper să evoluez la fel de armonios și să mă împlinesc.

Luca Paun, Junior Associate

Simion & Baciuc... chiar mă întreb cum mă voi simți alături de acești oameni după 2 ani, dacă după 2 luni împreună am senzația că vin și plec de la niște prieteni. Dar nu orice prieteni, aceia pe care i-aș prezenta primii părinților, pe care să-i placă mama că sunt smart și tata că sunt smart, zâmbesc frumos și sunt și politicoși (el e mai pretențios). Fiind nou în familia S&B și stagiar pe deasupra, am venit cu așteptările unui stagiar - primirea de responsabilități (pentru că pot și vreau) și îndrumare (pentru că uneori nu pot) și pe deasupra am primit două surori mai mari (da, despre ele este vorba) și o întreaga familie care niciodată nu spune nu, cum mă fac ai noștri uneori. Simion & Baciuc este o poveste la care se va scrie mult timp de acum încolo, versuri și nu proză, despre oameni și despre cugetul lor tihnit, care vibrează frenetic precum Marea Caraibilor, căci nu întâmplător sediul S&B se află la intersecția străzilor Washington și Brazilia.

Simona Naie, Office Manager

Simion & Baciuc SCA reprezintă pentru mine proiectul din care sunt mandră să fac parte încă din prima zi, alături de o echipă bine încheagată și foarte dedicată oricărui proiect în care ne implicăm.

Razvan Baciuc, IT&Admin Manager

Pentru că tocmai ne-am mutat în sediul cel nou, pentru mine Simion & Baciuc înseamnă Ikea, multă Ikea, foarte multă Ikea!

S&B este o familie nouă și mișto, construită de jumătatea mai bună a familiei Baciuc împreună cu jumătatea mai bună a familiei Simion.

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