

Cum s-a schimbat România în ultimul deceniu și ce spun expații din avocatura despre viața, oamenii și experiențele de aici | Markus Piuk, partener Schoenherr: „Din punctul meu de vedere, România are, astăzi, piața de avocatura cea mai dezvoltată în regiunea Europei de Sud-Est. Este o piață deosebit de competitivă, matură, cu firme de avocatura de afaceri ale caror servicii se pot compara, în destule cazuri, cu cele ale firmelor din țări occidentale”



**Markus Piuk**, unul dintre cei mai experimentați avocați de fuziuni și achiziții din regiune, face parte din echipa Schoenherr din anul 1998, moment în care și-a început stagiatura în profesie. Astăzi are statut de *city partner* în structura Schoenherr la nivel internațional, împărțindu-și activitatea între birourile din Viena și București ale firmei. Cunoaște foarte bine realitățile din țara noastră, mare parte din viața sa petruându-se în România. Se implică în tranzacții complexe, de cele mai multe ori multi-jurisdicționale, având un rol marcant în dezvoltarea firmei de avocatura Schoenherr.

„Am norocul ca, în cei 24 de ani de când fac parte din echipa **Schoenherr**, să fi numărât multe reușite. Și nici provocările nu au fost puține. Dar, de departe, cea mai mare realizare profesională și sursa de mândrie pentru mine este nivelul practicii noastre de M&A din București: faptul că lucrez în București alături de două echipe puternice de fuziuni și achiziții, coordonate de **Madalina Neagu** și **Monica Cojocaru**, care sunt implicate în tranzacții de anvergură nu doar la nivel local, ci și regional”, punctează avocatul.

### **Totul a început cu o excursie la Costinești**

Primul contact pe care **Markus Piuk** l-a avut cu România se întâmplă în vara anului 1995, atunci când, student fiind, a venit împreună cu un grup de prieteni într-o excursie, iar câteva nopți petrecute la Costinești l-au convins că românii știu să petreacă.

Trei ani mai târziu, în 1998, a revenit în țara noastră, de data aceasta ca avocat stagiar. „Iar de atunci (cu unele întreruperi, întrucât am stat câțiva ani și în SUA și Spania) drumurile Viena-București și retur au fost o constantă pentru mine”, subliniază avocatul.

---

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

Dupa atâția ani petrecuți în România, Markus este în continuare fascinat de Munții Carpați, despre care susține ca sunt prima destinație pe care ar recomanda-o oricui, indiferent ca vorbim despre a locui în România sau doar de a o vizita.

De altfel, pasiunea pentru natura face parte din AND-ul avocatului, acesta fiind un împatimit silvicultor, atât în România, cât și în Austria. „Timpul petrecut în padure sau cu sapa la plantat puieți îmi ofera relaxare maxima și energie fara limite”, spune Markus.

De asemenea, iubește sportul pe care îl practica regulat, „de fapt zilnic, dis-de-dimineța”.

Regimul acesta de viața ar putea avea legatura și cu prima opțiune pe care **Markus Piuk** a avut-o la început de drum. Puțini sunt cei care știu ca avocatul stralucit de astazi, nascut în sudul Austriei, la granița cu Slovenia și Italia, a optat inițial pentru o cariera militara.

În urma cu mai mulți ani, atunci când am realizat un alt articol despre traseul parcurs pe **Markus Piuk**, l-am întrebat de ce a renunțat la Academia Militara și de ce a optat pentru Drept. A raspuns ca a dat într-o parte cariera militara la îndemnul parinților, dar a marturisit ca nu poate spune de ce s-a îndreptat catre Drept. „Am ales Dreptul. Mi-a placut și mi-am urmat drumul. A devenit pasiunea mea ”, a nuanțat avocatul.

*Citește și*

[→ \*\*Aventurile unui expat in Romania: Cum s-a lasat Markus Piuk ‘prins de Romania pe bune si pe termen nedefinit’. Ce crede partenerul Schoenherr ca le lipseste romanilor\*\*](#)

Având în vedere cariera profesionala pe care avocatul și-a construit-o din 1998 și pâna astazi, este evident faptul ca alegerea domeniului juridic trebuia sa se întâmple, **Markus Piuk** fiind astazi pe un traseu care îi aduce success dupa succes atât lui, cât și firmei din care face parte.

Întrebat ce îl entuziasmeaza în cariera sa, spune ca raspunsul este simplu și nu s-a schimbat în aproape un sfert de veac de când profeseaza: „Sa atrag un mandat sau un client nou și sa asist la finalizarea unei tranzacții. Cred ca mi-am pastrat acel ‘Zug zum Tor’ și o doza sanatoasa de competitivitate.”

---

Opiniile unor profesioniști care ocupa poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma [www.in-houselegal.ro](http://www.in-houselegal.ro). Urmarește temele dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

---

**Piața avocaturii din România este matura și foarte competitiva**

Timpul îndelungat petrecut în țara noastra îi permite sa ofere o imagine clara a modului în care avocatura din

România a evoluat. „Din punctul meu de vedere, România are, astăzi, piața de avocatură cea mai dezvoltată în regiunea Europei de Sud-Est. Aș spune că acest avans nu a intervenit în ultimii zece ani, ci era o realitate deja sedimentată înainte de criza din 2008. Este o piață deosebit de competitivă, o piață matură, cu firme de avocatură de afaceri ale căror servicii se pot compara, în destule cazuri, cu cele ale firmelor din țări occidentale”, precizează **Markus Piuk**.

În ceea ce privește firma din care face parte, el amintește faptul că a fost lansată în România ca firmă specializată în tranzacții, iar **Schoenherr** este în prezent o firmă de avocatură de afaceri full-service.

„Ultimii 10-15 ani au fost determinanți în acest sens: am lansat practici noi (spre exemplu, consultanța fiscală, white-collar crime, protecția datelor cu caracter personal, venture capital, tehnologie și digitalizare etc.) și am sprijinit dezvoltarea unor practici cheie, precum financiar-bancar, piața de capital, real estate, dispute resolution, dreptul UE și al concurenței, dreptul muncii – dacă este să numesc doar câteva. Desigur că, eu fiind în mod fundamental specializat în tranzacții, mă bucur să văd că ADN-ul Schoenherr pastrează o componentă puternică din acest profil al avocatului de tranzacții. Acest lucru înseamnă că echipa noastră are o abordare pragmatică, orientată spre rezultat – în germană aș zice ‘*einen Zug zum Tor*’ (n.b. din limbaj de fotbal, atacantul care caută cu dribling de tempo drumul cel mai rapid către gol) și un nivel ridicat de conștientizare a nevoii de afaceri a clientului, indiferent de aria de practică în care suntem specializați”, a explicat interlocutorul **BizLawyer**.

La ora actuală, **Schoenherr și Asociații SCA** este al doilea birou ca mărime din rețeaua *Schoenherr*, după cel din Viena. „Fiind și prima prezență a firmei în afara Austriei, biroul din România a reprezentat dintotdeauna un reper pentru ‘surorile’ sale mai tinere. Entitatea din București este o forță în cadrul firmei. Dar îndrăznesc să spun că este mai mult: dincolo de apartenența la rețea, **Schoenherr și Asociații SCA** s-a definit ca o firmă puternică la nivel local. De fapt, multe birouri internaționale au luat naștere cu ajutorul echipei din România, cum ar fi, de exemplu, biroul nostru de la Chișinău, sau cel din Istanbul. *Client first și think outside the box* sunt unele dintre principiile cheie care ne definesc. S-a investit mult, la nivel global, în soluții de *legal tech*, iar noi avem avantajul de a avea acces la prima mână la astfel de instrumente. Acestea sunt benefice pentru eficientizarea muncii avocaților și, implicit, clientului. Dar nu la orice problemă juridică poți găsi un template într-o bază de date. Că cred că ne diferențiază este faptul că, chiar în condițiile unui acces extins la astfel de soluții, păstrăm în centrul atenției nevoia specifică a clientului. Punem accentul, în continuare – și în primul rând – pe a personaliza soluțiile pe care le oferim”, arată **Markus Piuk**.

-----  
*Pe aceeași temă | Cum s-a schimbat România în ultimul deceniu și ce spun expații din avocatură despre viața, oamenii și experiențele de aici:*

[→ Bryan Jardine \(Managing Partner - Wolf Theiss București\): Românii sunt oameni calzi și prietenoși, vorbesc fluent limba engleză și se bucură de timpul petrecut cu prietenii și familia. Aș recomanda strainilor care traiesc aici să meargă prin țară și să se bucure de toată frumusețea pe care România o are de oferit. Faptul că, în fiecare dimineață, un nou proiect interesant poate apărea pe ecranul computerului meu, este ceea ce mă motivează cu adevărat în fiecare zi](#)

[→ Nicholas S. Hammond \(Hammond & Associates\), avocatul care a venit în țara noastră imediat după caderea regimului comunist: România a fost și este o țară care are de toate. Autoritățile n-ar trebui să uite că afaceri private nu ar exista venituri, iar salariile angajaților de la stat sunt plătite de cei care muncesc](#)

[→ Gianluca Carlesso \(Carlesso Law Firm\), avocatul care lucrează din București, Roma și Milano: Țara](#)

este sigura, piața avocaturii este una competitivă, iar relația cu autoritățile este transparentă. Prezența multor straini și cunoașterea limbilor straine de către români fac posibilă socializarea, stabilirea de prietenii și schimbul de experiențe

-----

**Schoenherr** a intrat pe piața locală în anul 1996. România a fost prima țară în care firma de avocatură înființată în 1950 în Viena a decis să deschidă un birou în afara Austriei. Între timp, **Schoenherr** a ajuns să fie activă în 14 jurisdicții din regiunea Europei Centrale și de Est, respectiv Sud-Est, unde operează 15 birouri și 4 country desks.

Entitatea din România, **Schoenherr și Asociații SCA**, numără în prezent 60 de avocați și acoperă toate domeniile avocaturii de afaceri, precum și servicii de consultanță fiscală.