

INTERVIURI ESENȚIALE 2 + 1 - În spatele scenei, alături de protagoniștii uneia dintre cele mai spectaculoase mișcări de pe piața avocaturii | Cum s-a alăturat maestrul Gheorghe Buta echipei create de Octavian Popescu: ”Nu a fost o fuziune sau o integrare, ci o așezare a firmei, o largire a echipei de management și creștere a anvergurii societății Popescu & Asociații, care nu a presupus eforturi de niciun fel”. ”A fost ca și când ne-am despartit seara la cina și ne-am întâlnit a doua zi, dimineața, la cafea”



Legătura de prietenie ”cu fundamente foarte solide” dintre maestrul *Gheorghe Buta*, un nume de referință în lumea juridică și *Octavian Popescu*, fondatorul *Popescu & Asociații*, construită în peste 10 ani de colaborare și colegialitate, a făcut ca reîntâlnirea acestora, după o perioadă relativ scurtă în care au profesat în firme diferite, să fie naturală și confortabilă. Anunțată anul trecut, intrarea [Prof. Univ. Dr. Buta](#) în echipa de management a *Popescu & Asociații*, pe poziția de coordonator al practicii de *Dispute Resolution*, a parut încă o ‘lovitură’ de maestru dată de *Octavian Popescu*, pe fondul unei evoluții de excepție a firmei pe care o coordonează. În ultimii ani însă lucrurile au fost mult mai simple. Dincolo de respectul pe care și-l poartă și prietenia care îi leaga, cei doi avocați au un amplu set de valori profesionale comune, au lucrat împreună în proiecte mari și spun că au aceeași structură: nu știu să facă lucruri simple, nu s-au format să facă lucruri mici. Potrivirea este perfectă, deși, în viața de zi cu zi au uneori dispute profesionale pe cauze, dosare, pe strategie. Extrem de utile, cum le cataloghează astăzi amândoi, pentru că descoperă împreună, de fiecare dată, fațete pe care celălalt nu le vazuse: argumente, o altă perspectivă, riscuri sau confirmări.

BizLawyer a stat de vorbă cu cei doi avocați, la aceeași masă, și a intrat ”în spatele scenei” pentru a vedea cum decurge o astfel de mișcare în piața avocaturii și cum lucrează azi **Gheorghe Buta** cu echipa de avocați pe care o știe, în mare parte, din perioada în care au colaborat. ”A fost ca și când ne-am despartit seara la cina și ne-am întâlnit a doua zi, dimineața, la cafea”, descrie foarte plastic maestrul **Gheorghe Buta** momentul reîntâlnirii în structura **Popescu & Asociații**. ”Totul a fost absolut firesc. Pe de o parte eu le cunoșteam calitățile, modul de lucru, ei îmi știau, de asemenea, exigențele, modalitatea mea de a vedea lucrurile, a fost practic o continuare a ceea ce avusesem înainte”, ne-a explicat în interviul 2+1 acordat *BizLawyer*. Deși a avut mai multe oferte, solicitări venite și din partea unor firme internaționale care voiau să își consolideze un anumit domeniu de practică, în principal cel de *Dispute Resolution*, a făcut pasul spre **Popescu & Asociații** într-o manieră firească. ”Nu a fost o fuziune sau o integrare, ci o așezare a firmei, o largire a echipei de management și creștere a anvergurii societății, care nu a presupus eforturi de niciun fel”, a nuanțat **Octavian Popescu**. ”A fost ca o continuare de proiect, cu probleme și dezvoltări preexistente care și-au urmat cursul firesc. Nu am trecut printr-un ‘calvar’ al condiționării asocierii, pentru că, se știe, de cele mai multe ori asocierea este una dificilă și între avocați presupune mai multe. Aici nu a fost cazul, tot ceea ce trebuia exista deja”.

Iar din momentul în care a venit, **Gheorghe Buta** a avut pe masă mai multe proiecte, le-a priorizat în raport de urgență, de importanță și a plonjat practic în munca de zi cu zi.

Totul despre valori profesionale comune, viziune și ‘fine tuning’, modul în care se formează echipele alocate proiectelor și, nu în ultimul rând, despre relația extraordinară dintre doi avocați care au fost ”umar la umar” o lungă perioadă de timp și continua să ofere ”*Premium Services for Premium Clients*”, în interviul acordat publicației noastre de **Gheorghe Buta și Octavian Popescu**.

* * * * *

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

***Biz*Lawyer: Domnule profesor, v-ați alăturat anul trecut firmei Popescu & Asociații, spunând că va lega ” un amplu set de valori profesionale comune și peste 10 ani de prietenie și colaborare extraordinară cu Octavian, dar și cu întreaga echipă de avocați”. Vorbiți-ne puțin despre această legătură și setul de valori comune și, nu în ultimul rând, v-aș ruga să creionați și contextul în care v-ați alăturat firmei.**

Gheorghe Buta: Nu este ușor să detaliezi niște legături create în decursul a 12-13 ani, dar o să încerc să le schițez, pentru a înțelege fundamentul pe care stă această relație de prietenie și colaborare. Inițial a fost o colaborare profesională colegială, dar, pe parcurs, identificând o serie de valori comune, de viziuni până la urma comune, ne-am apropiat și această relație de colaborare și colegialitate a devenit una de prietenie, cu fundamente foarte solide.

În ceea ce privește contextul în care ne-am reîntâlnit, deși termenul de reîntâlnire nu este chiar cel mai fericit, pentru că nu aș spune că a fost o despărțire, ci doar un moment de îndepărtare profesională datorită cursului vieții și activității fiecăruia, pot spune că în acest context colegial, profesional și prietenesc, reconectarea noastră a fost firească.

Nici măcar nu pot să decelez un moment anume de despărțire sau de reîntâlnire, pur și simplu totul a decurs firesc, normal, ca între oameni care se apreciază reciproc, care au, cum spuneam, multe lucruri în comun, ca obiective, ca atitudine, ca mod de a vedea lucrurile, viața, profesia.

Presupun că există și o anumită chimie, compatibilitate...

Gheorghe Buta: Poate pare surprinzător, dar nu întotdeauna, sau nu la suprafață. Pentru că am avut și polemici în care ne-am expus fiecare punctul de vedere, care pare diferit și, până la urmă, asta a fost foarte bine. Pentru că, foarte important, noi am fost mereu onești unul cu celălalt. Și atunci, chiar și când ni se pare că vedem diferit anumite aspecte, în final se dovedea că erau chestiuni de nuanță și că, pe fond, vedeam lucrurile în același fel, era doar o diferență de exprimare, de formulare sau de nuanțare. Dar, chiar având la început impresia că există o

disputa sau o diferență de optica, era foarte bine ca o puneam ‘pe masa’, o discutam și, până la urma, ne clarificam. Și asta se întâmpla de fiecare data, fara efortul unei concesiuni sau unui compromis, pentru ca niciodata nu am ramas cu senzația ca am facut un compromis la aceste discuții. Au fost uneori situații în care cel puțin aparent mi-am schimbat parerea, dar nu a fost o schimbare propriu-zisă; și aici este interesant pentru ca, de fapt, urmare a discuțiilor, argumentelor, constatam ca teza pe care o combatam, de fapt se baza tot pe niște argumente în care credeam și eu. Suna un pic complicat sau contradictoriu, deși nu este așa. Toate acestea țin de complexitatea unei relații profesionale.

Octavian Popescu: Daca ar fi sa fac o analiza, la rândul meu, pe întreg parcursul meu profesional de când l-am cunoscut pe domnul Buta, ar trebui sa încep prin a spune ca domnia sa este persoana cu care am avut cele mai puține polemici. Fara ca asta sa însemne în niciun caz ca îl contrazic... Doar ca este foarte dificil sa intri în contradictoriu cu domnia sa, chiar și pentru un avocat litigant croit spre polemica *per se*.... Domnul Buta este o fire foarte diplomata și, trecând peste calitățile personale, este un om extrem de rezonabil în tot ceea ce spune, iar probabilitatea de a intra în conflict ideatic cu ceea ce afirma este mica. Noi avem și o gluma, între colegi: *”Daca nu ești de acord cu ce a spus domnul Buta, fie nu ai ascultat bine, fie nu ai auzit corect, fie nu ai înțeles”*.

De câte ori cineva mi-a cerut parerea despre domnul Buta – nu avusese poate placerea sa-l cunoasca sau nu avusese onoarea sa se întâlnească – am spus întotdeauna ca este cea mai respectabila persoana pe care mi-a fost dat sa o cunosc în aceasta viața. Din toate punctele de vedere: profesional, personal, pe orice palier, indiferent de direcție – vertical sau orizontal. Faptul ca domnia sa spune ca are cu mine o relație de prietenie ma onoreaza.

Gheorghe Buta: Acum este prima data când avem o discuție pe aceasta tema. Adevarul este ca trebuie sa existe și dispute, în principal profesionale, pe cauze, pe dosare, pe strategie. Dar, dincolo de faptul ca, profesional, acestea erau și sunt frumoase, interesante, se dovedeau a fi și extrem de utile. Pentru ca descopeream, fiecare dintre noi, fațete pe care celalalt nu le vazuse: fie argumente, fie o alta perspectiva, fie pericole...

Și mai trebuie spus ca Octavian, profesional, nu este genul care sa accepte argumentul de autoritate. Mie mi-a convenit asta pentru ca am și învățat mult. Dincolo de experiența care, la momentul întâlnirii noastre, însemna 31 de ani de magistratura, nu aveam rutina unui avocat, nu eram familiarizat cu aspectele din relația cu clientul, cu modul de a vedea un dosar din perspectiva avocatului și de a construi o strategie din acest unghi.

Eu aveam experiența magistratului de a se uita în dosar, de a vedea și analiza argumentele uneia sau alteia dintre părți, o anumita poziționare, pe cât posibil neutra. Pe când aici lucrurile stau altfel, este o schimbare de paradigma. De aceea spun ca am învățat foarte multe de la Octavian care, deși este mult mai tânar, avea și are în continuare aceasta dorința de a face lucruri importante. Are multa determinare și ambiție.

Octavian Popescu: Acum, daca domnul Buta vorbește despre ambiție și determinare, cred ca indica indirect, dar foarte categoric, ce îl caracterizeaza și pe domnia sa, din aceasta perspectiva. Pentru ca, în niciun caz, nu ar putea fi alaturi de niște oameni care nu împartașesc, cum spunea domnia sa, același set de valori comune. Acestea sunt valorile comune. Lucrurile facute bine, temeinic.

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

Domnule Popescu, ați spus ca venirea dlui Gheorghe Buta în cadrul echipei POPESCU & ASOCIAȚII reprezintă ”un atu extraordinar, de neegalat”. În primul rând v-aș întreba cum ați reușit sa-l convingeți sa faca acest pas spre Popescu & Asociații. Și, mai apoi, v-aș ruga sa ne spuneți în ce cheie ar trebui ‘citita’ cooptarea unui profesionist de ‘categorie grea’ cum este domnul Buta în managementul firmei: o simpla consolidare a practicii sau exista obiective mai mari, cu bataie în viitor ?

Octavian Popescu: Aș vrea sa nuanțez un pic întrebarea, nu cred ca termenul de ‘*a-l convinge*’ pe domnul Buta este unul potrivit. De ce spun asta? A-l convinge pe domnul Buta presupune ceva care, așa cum spunea și domnia sa mai devreme, nu era firesc, nu era în matca normala a lucrurilor și trebuia orientat spre o anumita direcție. Și aceasta abordare nu reflecta neaparat relația sau, daca vreți, profunzimea – de fapt, despre asta este vorba – legaturii preexistente, creata și dezvoltata natural, care exista și astazi. Și de ce sa nu o spun... Sunt convins ca și pe viitor va fi aceeași. Siguranța cu care fac aceasta afirmație nu este data de faptul ca sunt convins ca peste un an, peste 10 sau mai mulți, profesia de avocat, una ultra-ofertanta, va menține aceasta relație din perspectiva profesionala, însa perspectiva profesionala vine peste ceea ce exista în momentul de față, vine sa înnobileze sau sa construiasca suplimentar. Și atunci, nu cred ca a fost vorba de convingere nici de o parte, nici de cealalta, ci a fost un element de naturalețe, daca vreți un element organic.

Cred ca, și o spun acum cu puțina emfaza, era deja predefinit ca așa va fi. Cum este predefinit ca viitorul ne va menține în aceeași linie împreuna. Pentru ca setul de valori de care vorbea domnia sa este atât de profund și bine stabilit, încât aceste repere nu sunt influențate sau condiționate de modalitatea în care, unde și cum ne exercitam profesia.

Da, este într-adevar *un atu extraordinar și este de neegalat*, iar acestea nu reprezinta doar chestiuni apreciative. Este un atu extraordinar nu numai fața de persoana mea, ci pentru firma. De altfel, domnia sa ar trebui sa reprezinte – și reprezinta, fara urma de îndoiala – un atu extraordinar și o perspectiva aproape de neegalat pentru orice alt profesionist. Adica oriunde s-ar fi aflat, tot acest standard ar fi fost. Este o personalitate atât de respectata în mediul juridic, care vine nu doar cu renume, ci și cu acțiune, încât orice ai spune trebuie sa ai grija cum o faci, ca sa nu întinezi.

Sub aceasta limita nu ai cum sa cobori dialogul fara sa înțelegi ca ieși din spațiul firescului și te duci în zona derizoriului. Poate e un pic prea pompos spus, dar acesta este mesajul, comparația pe care vreau sa o fac. Este un nume de categoria grea și categoric nu este doar o consolidare a practicii.

Domnia sa vine cu viziune, cu anvergura, vine cu putere de înțelegere, notorietate și know-how, cu expertiza.

Niciunul dintre noi nu știm sa facem lucruri simple, nu ne-am format sa facem lucruri mici.

Ma întorc la dumneavoastra, domnule Buta, pentru a va întreba daca erați familiarizat cu modul de lucru și proiectele firmei atunci când v-ați alaturat firmei, anul trecut, și ați preluat coordonarea practicii de *Dispute Resolution*. Cum vedeți atunci Popescu & Asociații printre celelalte case de avocați?

Gheorghe Buta: Sigur ca și prin prisma relațiilor personale cu Octavian știam, sau aveam informații despre firma, în general despre evoluția ei. Îi știam, de altfel, și pe mulți dintre avocații firmei, pe unii îi cunoșteam de 7 - 10 ani, am lucrat împreuna cu ei în proiecte importante. Deci nici firma, nici avocații - cea mai mare parte a lor - nu erau niște necunoscute pentru mine. Iar în privința abilitațiilor speciale în materie de litigii lucrurile erau, de asemenea, cunoscute.

Sigur, puteau interveni aspecte noi – avocați care s-au alăturat firmei și pe care nu-i cunoșteam – dar nu erau de natura sa-mi dea emoții sau sa-mi creeze neliniști asupra siguranței derularii unui proiect cu niște oameni despre care nu știam mare lucru.

Totul s-a desfășurat normal. Și nu au fost asperități, tensiuni sau probleme în a colabora în cadrul firmei.

Într-adevar, cunoșteam practica mai puțin și e de înțeles, nu aveam nicio calitate în care sa cunosc proiectele anterior intrării în firma. Știam ca sunt proiecte importante, multe dintre ele finalizate cu succes, dar la nivel general, era firesc sa fie așa.

Iar preluarea coordonării activității de *Dispute Resolution* a fost de asemenea firească și pentru ca în zona aceasta erau cei mai mulți dintre avocații cu care colaborasem anterior și pe care îi cunoșteam foarte bine. Era ca și când ne-am despartit seara la cina și ne-am întâlnit a doua zi, dimineața, la cafea.

Cred ca este destul de sugestiva aceasta formulare pentru a exprima confortul în aceasta trecere, deși chiar și termenul de trecere marcheaza oarecum un hiatus. Totul a fost absolut firesc. Pe de o parte eu le cunoșteam calitățile, modul de lucru, ei îmi știau, de asemenea, exigențele – poate e mult spus, ma refer la modalitatea mea de a vedea lucrurile – și a fost practic o continuare a ceea ce facusem împreună înainte. Și de aici vine confortul în a colabora cu ei. Efortul cel mai mare a fost și este poate direcționat în continuare spre avocații noi veniți, oarecum pentru a-i atașa unei viziuni, unui mod de lucru pe care îl aveam și pe care îl am în comun, în continuare, cu colegii de aici.

Octavian Popescu: O sa spun ceva ce nu am spus niciodata nimanui. Și nu o spun sub forma unui secret ci, de fapt, a unui adevar pe care deși l-am știut, nu l-am discutat niciodata. Nu l-am conceptualizat în acesta forma.

În drept se numește *affectio societatis* atunci când simți ca poți construi o societate cu o anumita persoana, cu un asociat. Este una dintre condițiile construcției oricarei societăți, în Dreptul român - Dreptul comercial, cum se numea pe vremuri. *Affectio societatis* se construiește, este o relație care are la baza factori precum prietenia, încrederea reciproca, respectul profesional. Conceptul de *affectio societatis* cu domnul Buta era unul preexistent, profund înradacinat. Și din acest motiv nu a existat acel hiatus, acea inflexiune... totul a fost natural, firesc. A fost un parcurs liniar, ascendent.

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

Și, probabil, ”fuziunea”, integrarea domnului Buta în structura Popescu & Asociații a fost foarte ușoara... Dar, domnule Buta, nu ați fost tentat de alte oferte venite din piața avocaturii?

Gheorghe Buta: Am avut mai multe oferte, solicitari venite din partea unor firme românești, dar și din partea unor firme internaționale care voiau sa își consolideze un anumit domeniu de practica, în principal cel de *Dispute Resolution*. Amuzant este ca Octavian a fost chiar solicitat sa intermedieze, la un moment dat, o asemenea cooptare. Am facut pasul spre **Popescu & Asociații** – iar lucrurile au mers foarte rapid, dupa ce am discutat au mai fost doar câteva zile pentru depunerea documentelor la Barou – dar și dupa aceea au mai existat niște oferte.

Sigur ca, dupa ce asocierea a devenit publica, ofertele n-au mai venit, însa marturisesc ca nu am fost tentat în niciun fel de propunerile primite pâna atunci. Sincer nu m-am vazut niciodata în alta parte. Toate aceste oferte au venit nu neaparat ca sa-mi mângâie orgoliul ci, poate, ca sa-mi dea satisfacția ca, iata, oamenii mai cred în mine și

Încă ma privesc ca pe cineva care mai poate realiza ceva, iar din momentul în care am venit aici, erau pe masa mai multe proiecte, le-am prioritizat în raport de urgența, de importanța și am plonjat practic în munca de zi cu zi..

Octavian Popescu: Nu a fost o fuziune sau o integrare, ci o așezare a firmei, o largire a echipei de management și creștere a anvergurii societății, care nu a presupus eforturi de niciun fel.

A fost ca o continuare de proiect, cu probleme și dezvoltări preexistente care și-au urmat cursul firesc. Strict operațional, a trebuit doar să facem niște hârtii. Nu am avut luni de discuții anterioare sau negocieri. Nu am trecut printr-un proces îndelung al condiționării asocierii, pentru că, se știe, de cele mai multe ori, asocierea este una dificilă și între avocați presupune mai multe.

Aici nu a fost cazul, tot ceea ce trebuia exista deja.

De obicei, avocații care se alătură unei firme și preiau coordonarea unui departament caută să imprime practicii o amprentă personală. Ați simțit acest imbold? Unde ați operat un ‘fine tuning’ și ce mai urmează?

Gheorghe Buta: Va spuneam că am continuat să colaborez cu niște colegi, chiar prieteni, cu care am lucrat înainte pentru mai mult timp și deja aveam o viziune comună. Nici măcar nu mai știu cât am impus-o eu anterior sau cât a venit de la ei. Dar deja aveam o viziune comună care ține de rigoare în primul rând, de profunzime, de preocupare pentru detalii, de aplecare asupra intereselor clientului care, cred eu, nu trebuie privite pe termen scurt, imediat, ci într-o perspectivă mai largă.

Așadar, nu am încercat să impun, ci poate, eventual, să le insuflu o anumită viziune colegilor mai tineri, stagiariilor, celor care și-au luat definitivatul de curând și au nevoie să înțeleagă mai bine ce trebuie făcut, cum se abordează un dosar, un proiect.

Categoric, există un ‘fine tuning’ permanent și pot să-l fac eu datorită unei experiențe mai mari în comparație cu colegii, poate datorită unor cunoștințe mai aprofundate pe problema respectivă, rezultate din experiență, studiu, din abordare doctrinară, teoretică sau alte chestiuni de felul acesta. Ținând însă cont, în mod evident, și de punctul lor de vedere, de propria lor experiență sau de ceea ce simt colegii mei.

Avocații de aici sunt perfecționiști și evocă această trasatură ca pe o calitate. Îmi plac lucrurile bine făcute, temeinic și bine argumentate, iar ca mine sunt și colegii din echipele de *Dispute Resolution* și *White Collar Crime* cu care am contacte mai aprofundate, uneori mergând până la detaliu în dosare. Și, din acest punct de vedere, mă simt confortabil, acesta este termenul potrivit.

Întotdeauna există însă nevoia de a face mai mult, de a face mai bine și încercăm să-i integram pe colegii mai noi, să avem un mod de lucru comun. Aceștia fie sunt veniți de pe bancile facultății și nu au, din păcate, nicio experiență practică – acesta este un neajuns al școlii juridice românești – fie vin dintr-un cabinet individual, sau după o practică de 2 - 4 ani, poate nu atât de exigentă ca a noastră, și atunci nu mai este vorba doar de o chestiune de fine tuning care trebuie adăugată, ci de o colaborare și îndrumare mai aplicată.

Octavian Popescu: ... dar care face fundamental diferența pentru ceea ce facem noi. Și nu noi, în general, ca avocați, ci în ce facem noi aici, în această formă de organizare, la **Popescu & Asociații**.

Pe toate documentele folosite în relația cu clientul este inscripționat, alături de denumirea firmei noastre, *Premium Services for Premium Clients*. Fără un ‘fine tuning’ permanent, pe care trebuie să ai capacitatea să-l oferi prin oameni care știu să-l facă, nu ajungi la *Premium Services*. De fapt, despre asta e vorba.

Ca parere personala, cred ca în primele 10 case de avocatura în România, ca sa nu urc la nivel internațional, nu exista diferențe semnificative, profunde, de calitate a serviciului avocațial. Pot exista diferențe pe anumite arii de practica, pe anumite spețe, pe un anumit know-how, dar *lato senso*, nu sunt diferențe semnificative. Nu poți spune ca locul doi știe și locul cinci nu știe. Diferența se face însa la ‘fine tuning’. Ca sa fiu foarte direct, diferența se face pe lucrurile care conteaza, pe proiecte într-adevar relevante, acolo unde decizia corecta pe milimetru și pe secunda – milimetrul fiind localizarea și secunda fiind timing-ul – este esențiala! Și poate face diferența nu numai între câștig și pierdere, ci între catastrofa și succes.

Gheorghe Buta: Un an sau aproape un an nu este un timp îndelungat, dar am avut câteva proiecte în care clienții au venit cu probleme importante și oarecum disperați pentru ca nu mai vedeau nicio ieșire. Pierdusera fond și în apel în alta parte și au cautat o alta soluție, respectiv la noi. Și, vorbind de ‘fine tuning’, am gasit acea breșa, acele argumente care au schimbat cursul, întorcând de fapt mersul lucrurilor și finalizând dosarul cu succes pentru clientul care ne-a apelat.

Ține poate și de o anumita acribie de a cauta în dosar, în toate detaliile, de a-l parcurge o data, de doua ori, de a vedea opiniile diverse asupra problemei. Mai apoi conteaza și cazuistica, experiența, miile de cazuri pe care le-am întâlnit și rezolvat.

Când eram judecator, eu am învățat de la avocați întrucât întotdeauna aveam, cel puțin, doua opinii, fiecare venea cu argumente, cu o anumita poziție, o anumita abordare și era de învățat de la fiecare. Tratarea problemei și a argumentelor cu superficialitate sau cu superioritate este cea mai mare greșeala pentru ca daca știi sa ascuți, practic înveți de la oameni care la rândul lor au studiat atent pe zona respectiva.

Octavian Popescu: Eu am o mare satisfacție, domnia sa știe, pentru ca i-am mai spus-o. De multe ori ma întâlnesc cu oameni care îmi spun ca, atunci când nu gasesc o soluție la un text din procedura civila, și acum se uita pe *Codul Domnului Buta*. Iar eu sunt mândru și le raspund: ”Da, știi, eu îl am și cu autograf!”

Citește și

[→ POPESCU & ASOCIAȚII a obținut Premiul Special Highly Commended Law Firm din Sud-Estul Europei în cadrul The Lawyer European Awards 2022 | Octavian POPESCU, Managing Partner: Premiul acordat este deopotriiva meritul colegilor și al clienților noștri. Gheorghe BUTA, Senior Partner: Fiecare succes ne motiveaza și ne ambiționeaza sa fim mai buni](#)

Pentru ca am vorbit de avocați și proiecte, va rog sa-mi spuneți cum se formeaza și cum lucreaza echipele în proiectele practicii de *Dispute Resolution* de la Popescu & Asociații și câte astfel de proiecte pot fi derulate în paralel. La ce tip de expunere s-ar putea aștepta un potențial nou asociat sau asociat senior daca s-ar alatura echipei în urmatoarele luni?

Octavian Popescu: Pot da o dimensiune corecta spunând ca în 2021 am luat un proiect care a presupus o integrare, pe parcursul a doar câteva saptamâni, a unui numar de cca. 5.000 de dosare. Poate ca nu erau cele mai complexe dosare pe care le putea da practica avocațiala. Poate nu erau nici cele mai dificile. Dar nimeni nu poate spune ca nu ne-a creat un vârf teribil de încărcatura, erau totuși aproape 5.000 de dosare!

Evident, am muncit, dar din perspectiva operațională le-am integrat fără probleme. Nu cantitatea este cea care generează probleme în fapt, ci calitatea și, mai precis, problematica. Și astfel, la o întrebare de genul acesta, câte proiecte poți avea în același timp, răspunsul normal – nu doar pentru noi, ci pentru oricine vrea să se poziționeze în această zonă – ar fi ‘fără număr’, dar nu în sensul trivial al cuvântului. Nu există un număr predefinit. Sunt proiecte cu o importanță deosebită din cauza urgenței, în care trebuie să ai, atunci când apar, nu doar curajul și avântul pompieristic, ci și acuratețea neurochirurgului, fiindcă deciziile pe care le iei sunt esențiale pentru modul în care se vor finaliza. De foarte multe ori soluțiile sunt drumuri cu sens unic. Odată intrat pe unul dintre drumuri, nu te mai poți întoarce fără consecințe dezastruoase pentru client.

Noi suntem dovada vie a faptului că nu am greșit niciodată. Iar ceea ce spun acum nu este o lipsă de modestie. Nu am greșit niciodată pentru că niciodată clientul nu îți dă dreptul la o a doua șansă. Când ai greșit, e posibil să nu plece doar acel client, este posibil să plece toți. Probabilitatea că noi să fi greșit este zero doar pentru simplul fapt că suntem aici. Nu contează cât ești tu de talentat ca avocat, cât ești de bun în calitate de comunicator, dacă ai greșit o singură dată este și pentru ultima dată. La acest nivel nu există o a doua șansă.

Gheorghe Buta: Există frecvent presiunea teribilă a timpului și a importanței problemei pentru client în luarea deciziei pe strategie și pe mod de acțiune.

Octavian Popescu: Punctual, din perspectiva mea, contează calitatea proiectului, de asemenea urgența acestuia și, cel mai important, factorul timp în evaluarea și luarea deciziei de debut.

Apropo de factorul timp, o să spun ceva din perioada în care abia m-am cunoscut cu domnul Buta: aveam pe masa unul dintre cele mai importante dosare ale României, pentru o creanță uriașă și, într-o vineri după amiază, fusese sechestrat un pachet de acțiuni ale unei companii. Atunci cred că doar ne-am dus și ne-am schimbat acasă... luni dimineața erau gata toate hârtiile pe care le poate presupune Codul de Procedură Civilă, depuse și înregistrate pe rolul instanțelor de judecată.

Asta apropo de factorul timp. Iar deciziile care s-au luat atunci au dat curs strategiei care a durat ani de zile și s-a finalizat cu succes.

Gheorghe Buta: Și, pentru modul în care am reacționat, clienții ne-au dat în continuare alte proiecte. Am avut mult de lucru.

Octavian Popescu: Echipele se formează integrat, de la vectorul strategic până la orizontala operațională. De la oameni care au capacitatea să analizeze riscurile, nu numai pe ce spune judecătorul, dar și pe ceea ce va putea înțelege partenerul contractual când va citi hotărârea judecătorească. Business-urile pe care le gestionăm la un anumit moment în situații de criză există pe piață, iar modalitatea în care ele sunt privite și imaginea pe care o au sunt esențiale.

Nu suntem lupi singuratici, nu cream echipe de lupi singuratici pentru că, așa cum spunea cineva acum mai mulți ani, vremea lupilor singuratici a trecut. Echipele sunt integrate, sunt multidisciplinare.

Evident că nu o să aduci o echipă integrată din 10 specializări pentru, să zicem, o contestație la executare, care are un parcurs rectiliniu procedural. Însă, în foarte multe cazuri, responsabilitățile și implicațiile sunt foarte multe și complexe. Cel mai bine este să identifici riscurile de la bun început, ca nu cumva să te trezești că ai uitat ceva mic, ce ar putea să-ți pună piedică în viitor.

Gheorghe Buta: Sunt echipe constituite din avocați - cu experiența și juniori, tocmai pentru a putea să acopere tot și, pe de altă parte, să-și formeze pe cei mai tineri – care lucrează predilect pe o anumită zonă. De ce? Pentru a putea valorifica și experiența specifică dobândită pe domeniul respectiv. Practic, așa cum spunea și Octavian,

frecvent pot ajunge sa lucreze într-un proiect doua echipe sau oameni din echipe diferite, în raport de complexitatea și de componentele acelu proiect.

Octavian Popescu: A nu se înțelege ca avocații de consultanța s-ar putea duce vreodata în instanța. Nu. Departamentele de *Consultanța* fac consultanța, iar cele de *Litigii* fac litigii, departamentul de *Penal* se ocupa de cazuistica penala și așa mai departe. Doar ca proiectele, când cresc în complexitate, nu au cum sa mai aparțină unui singur departament.

Citește și

→ [Popescu & Asociații intenționează sa crească și sa consolideze echipa din practica Dreptului Concurenței, care acopera un volum de 30-35% din activitatea firmei | De vorba cu partenerii Loredana Popescu și Dana Bivol despre modul în care se lucrează și proiectele de referință din aceasta arie. Activitate preponderent preventiva, prin semnalarea potențialelor probleme de risc și gasirea celor mai bune soluții pentru evitarea sancțiunilor. Avocații cu o vasta experiență formează adevărate echipe cu reprezentanții fiecarui client](#)

→ [Multe mandate de o complexitate ridicata, cu elemente de noutate, pentru avocații din Departamentul de Dreptul Mediului de la Popescu & Asociații. Despre modul în care lucrează echipa, nevoile clienților, cele mai importante proiecte și previziuni pentru viitor, într-o discuție cu partenerii Loredana Popescu și Dana Bivol](#)

Ce calități apreciați la colaboratorii apropiați? Dupa ce recunoașteți un bun avocat de litigii și cum atrageți și loializați talentele?

Gheorghe Buta: Un bun avocat de litigii trebuie sa aiba în primul rând determinare. Nivelul de determinare poate sa varieze, dar avocatul ar trebui sa fie determinat la cel mai înalt nivel. Și când spun determinat ma refer la toate componentele pe care le presupune aceasta însușire: muncitor, temeinic, iscoditor, creativ.

Pe lângă determinare, trebuie sa aiba temeinice cunoștințe profesionale. Nu trebuie sa fie neaparat atotcunoscator, dar sa aiba cunoștințe profesionale temeinice care sa-i permita ca, de la nivelul respectiv, sa aprofundeze problema pe care o are de rezolvat și sa aiba o corecta și buna înțelegere a doctrinei, a jurisprudenței.

Pe de alta parte, sa fie creativ – categoric, dar și creativitatea se întemeiază tot pe pregătire profesionala, pe experiența – și sa dea dovada de spontaneitate. Asta nu înseamna ca reacționează strigând la instanța sau la adversar, spontaneitatea se dovedește raspunzând bine și gasind pe loc argumentele, raspunsurile cerute de o provocare aparuta pe moment. Nici asta nu este un dat natural, are poate și o componenta personala, dar ține tot de pregătire, de experiența, de temeinicia pregătirii dosarului.

Apropo de ce discutăm mai devreme, noi facem o mulțime de strategii. Firește, nu în orice dosar, pentru ca în anumite situații lucrurile pot fi foarte simple și foarte clare de la început: faci parcursul, care este linear, poți privi în stânga sau în dreapta și spune: "Iata, aici poate apărea o surpriza" și ai argumentele pe loc.

Ma refer la celelalte situații, la cauzele complexe. Stai sa joci roluri diferite – rolul instanței, al adversarului – cautând argumentele cu care poți fi combatut. Ne punem mereu întrebarea: "Dar daca?" În aceste condiții altfel te

duci 'la bara' pregatit, ai o mulțime de variante.

Și totul realizat în etape. Ai depășit o etapa, dar în etapa urmatoare îți pot aparea alte probleme și te concentrezi pe acelea. S-ar putea ca lucrurile sa fie rezolvate în prima etapa, dar nu ne putem baza pe asta. Este un exercițiu pe care eu și colegii îl facem constant.

Sa înțeleg ca va uitați și dupa avocați buni oratori, care sa aiba dicție, sa impresioneze prin atitudine sau limbaj?

Gheorghe Buta: Din pacate – și spun asta puțin nostalgic – începe sa conteze tot mai puțin daca ai aceste calități, pentru ca procedura s-a schimbat. Se deruleaza foarte mult în scris și astfel de calități nu mai sunt atât de valorizate.

Acum, pe de alta parte, instanțele sunt supraaglomerate și într-un fel de înțeles, însa doar într-un fel – nu mai au rabdare și, presate parțial și de numarul de dosare, îți impun un anumit timp în care trebuie sa epuizezi argumentele. Trebuie sa îți selectezi argumentele principale, iar frumusețea susținerii conteaza mai puțin.

Și tot aici pot aminti și tehnicizarea Justiției. Codurile sunt tot mai tehnice, procedura este tot mai tehnica, inclusiv dreptul material este mai tehnic și încorseteaza pâna și interpretarea.

Și atunci conteaza mai puțin o anumita speculație juridica, în sensul bun, cât așezarea pe argumente clare, eventual 'de lege lata' care se aplica. Și puțini sunt din pacate și avocații și judecatorii care se mai lasa 'furați', în sensul bun, de argumentele noi, creative, originale sau care au curiozitatea sa mearga un pic dincolo de textul sec al legii, respectiv judecatori dispuși sa creeze pretorian dreptul (fara sa devina legislatori) și deci sa-i stimuleze și pe avocați sa acționeze în acest sens.

Categoric este nevoie de o anumita prestația a avocatului pledant, care sa aiba și fermitatea sa intervina când este cazul, sa raspunda adversarului sau instanței cu argumente. Însa trebuie sa o faca, așa cum spunea și Octavian, cu bisturiul, oarecum mergând la ținta și pe argumente, pe cât posibil, tehnice.

Sigur, dadea o alta savoare, o alta frumusețe, avocatura cu oratorie extraordinara, dar nu exista un juriu care sa fie impresionat și care sa încline decizia în raport de frumusețea susținerii. Acum conteaza cunoștințele și capacitatea de a le folosi.

Cât privește loializarea, consider ca nu este o chestiune de bani, ci de satisfacție. Sigur, satisfacția are și o componenta financiara, dar, pe de alta parte, ține de provocarea profesionala. Asta înseamna ca avocatul sa aiba de lucru, sa aiba proiecte, sa aiba cauze complexe, interesante și în care sa-și poata valorifica toate calitățile. Iar aici au aceasta posibilitate de a intra în dosare interesante, de a se putea valorifica și perfecționa.

Apoi le poți da avocaților posibilitatea de perfecționare punându-i sa lucreze alaturi de colegi cu experiența mai mare, oferindu-le chiar posibilitatea de a se valoriza, pe ei și ceea ce lucreaza, inclusiv îndrumându-i spre publicarea unor articole juridice sau stimulându-i sa faca masterate ori, eventual, sa pregateasca un doctorat.

Satisfacția pe care o au atunci când își vad numele într-un articol sau într-o revista, pe o speța comentata de ei, este foarte mare. De multe ori, nu dau aceasta oportunitate pe câteva sute de euro în plus.

Octavian Popescu: Aș mai adauga ceva: foarte importanta este și perspectiva. Iar perspectiva pe care o au avocații aici este infinita. Aceasta perspectiva are trei componente. În primul rând mediul este extrem de competitiv profesional, cu toate provocarile și avantajele pe care le presupune acesta. În al doilea rând, oamenii cu care se pot

pregati, de la care pot 'fura' know-how, sunt printre cei mai buni profesioniști pe care îi are piața avocațială în momentul de față. Și, nu în ultimul rând, societatea de avocați nu este una închisă. Nu este o societate vetustă, nu are ca scop doar creșterea cantitativă și doar caută oameni care să instrumenteze dosare. Nici pe departe. Suntem o societate care privește doar în față, spre viitor și cantitatea creșterii nu este un criteriu, dar calitatea creșterii este un deziderat urmărit cu hotărâre.

Altfel spus, hai, vino oricine ai fi și noi te vom susține în a fi mai bun alături de noi. Provoacă-ne... Gasești proiecte complexe, dosare relevante, un know-how deschis, trebuie doar să vrei să-l accesezi, nu promovăm modele de tip închis, în care know-how-ul este ținut doar pentru cei aleși, fără ca în același timp să facem rabat la calitate și exigență.

Exigența este aceeași, nu există varianta ca în plan personal sau profesional să nu fii exigent cu tine însuși. Pentru că aceea este calea sigură spre mediocritate, iar noi suntem întotdeauna într-o competiție ce exclude autosuficiența.

Și cea mai mare confuzie pe care o fac oamenii este să califice eronat acest standard de exigență de care vorbim noi ca fiind o componentă de tip workaholic. Firește, dacă începi dialogul cu noi întrebându-ne "dar când terminăm programul?", ne pierzi din acel dialog. Contează când terminăm în funcție de cum facem să terminăm bine.

Perspectiva, în sine, este cel mai important element pentru loializarea oamenilor care vor să evolueze și cel mai mare dușman pentru oamenii care nu caută să se ridice.

Citește și

[→ POPESCU & ASOCIAȚII a început anul în forță, după un parcurs excepțional în 2022, când echipa s-a consolidat prin cooptarea unor avocați de elită și a obținut victorii rasunătoare pentru clienți, care i-au adus și un important premiu european | Octavian Popescu, Managing Partner: Suntem pregătiți să răspundem tuturor oportunităților și provocărilor. Investiția în oameni este și va rămâne primul nostru obiectiv](#)

Sunteți și mentor, domnule Buta, pentru avocații de la Popescu și Asociații?

Gheorghe Buta: Eu nu mi-am propus să fiu mentor. Le spun de multe ori colegilor că eu nu mai am orgolii personale și obiective legate de avansare, ca avocat sau în cariera didactică, nici ținte financiare. La momentul de față, satisfacția mea profesională și umană cea mai mare este să împărtășesc ce am acumulat în peste 40 de ani de profesii juridice, dar în același timp importanta este și întâlnirea cu cei cărora pot să le dauiesc.

Dacă îi vad că sunt receptivi, că primesc deschis și responsabil, este foarte plăcut. De multe ori sunt chiar mai încântat când le vad articole publicate, sau un succes într-un dosar, decât sunt ei.

Coordonați practica, dar e de presupus că nu va implicați în toate proiectele decât, probabil, în fazele inițiale, în care se pun la punct strategia, modul de lucru, echipele. Cum trebuie să arate un proiect pentru a vă implica direct și total?

Gheorghe Buta: Legat de implicare, sigur că eu cunosc toate proiectele și colegii mă țin la curent cu toate

noutățile din dosare. Pot fi unele proiecte relativ simple prin problematica pe care o ridică și atunci implicarea este inițială, în stabilirea strategiei și modului de lucru. În majoritatea proiectelor sunt implicat total, de la început până la sfârșit. Asta nu înseamnă o prezență directă și permanentă. În condițiile în care totul se derulează normal este doar o informare și o verificare pe parcurs, a ceea ce se întâmplă, a documentelor întocmite, a deciziilor luate.

Desigur, este important numele clientului, dar ce contează foarte mult este complexitatea proiectului, dinamica dezvoltării lui și nevoia colegilor de a-l implica în el, de a-l finaliza bine.

Pe finalul discuției noastre v-aș întreba care sunt trendurile notabile în materie de litigii din ultimii trei ani, cu un mediu de afaceri afectat de crize combinate? Și cum adaptați practica acestor vremuri și tendințe?

Gheorghe Buta: Categoriș sunt schimbări importante în avocatura și chiar în materie de litigii, în ultimii ani. În primul rând, datorită pandemiei, pe de o parte, care a determinat și o digitalizare mai rapidă, inclusiv a procesului judiciar, la nivelul instanțelor și, mai accentuat, la nivelul arbitrajului, iar avocații au fost obligați să se adapteze și asta le-a adus o serie de avantaje, dar și dezavantaje. Mulți preferă contactul direct cu instanța, nu intermediat prin tehnică.

Influența nu se limitează însă doar la acest aspect pentru că, pe de altă parte, criza pandemică a determinat o creștere a numărului de litigii și o creștere a valorii și a complexității lor. Un alt aspect care poate fi evidențiat este legat de creșterea numărului de proiecte în infrastructură, care determină o accentuare a litigiilor arbitrale. Și, datorită unor Hotărâri de Guvern, apar mai multe litigii arbitrale în materie de infrastructură, apar multe și importante litigii în materie de achiziții publice.

Pe de altă parte sunt investiții mari, contracte mari, chiar și cele între societăți private, în care se prevăd clauze arbitrale care trimit părțile la arbitraj, iar asta determină și o anumită reorientare, sau o orientare suplimentară a avocaților către arbitraj. Datorită complexității arbitrajelor de asemenea natură, este de presupus și o anumită limitare a accesului avocaților la litigiile arbitrale, pentru că e nevoie de cunoștințe suplimentare și de un anumit efort organizațional suplimentar pe care nu îl poate face orice avocat (și mai ales avocați individuali).

Se poate vorbi și de o accentuare a litigiilor fiscale, de achiziții publice, pe lângă cele menționate, în care creșterea este mai rapidă.

Au existat și alte componente ale schimbării resimțite în ultimii ani. Din cauza unui anumit blocaj, în primul rând la nivelul instanțelor, dar și în afaceri, în activitatea de business, nu puține case de avocatura mai mari și mai mici au simțit nevoia de a-și reduce costurile și de a-și conserva oarecum situația, de a nu se expune foarte mult menținerii unei echipe mari care, în perspectiva, nu ar mai fi putut fi susținută. Și atunci fie că i-au îndemnat pe avocați să plece, fie i-au stimulat la aceasta cale. Pe de altă parte, nemaisimțindu-se confortabil și văzând chiar ei o anumită perspectivă mai sumbră, avocații au ales fie să încerce să își ia soarta profesională în mâini, fie să caute alte soluții care li s-au parut nu neapărat mai avantajoase financiar, dar mai stabile.

Un lucru este cert: crizele au slăbit unele echipe din piața avocaturii, dar pe a noastră au consolidat-o. Pot să vă spun că **Popescu & Asociații** și-a dublat efectivele în ultimii ani.