

INTERVIU | WHSimion & Partners și-a turat motoarele, colaborarea cu avocații maltezi acoperind toate palierele. Integrarea echipei locale în WH Partners aduce cu sine și programe comune de secondment, mai mulți avocați din Malta activând azi în biroul din București. Cosmina Simion, Managing Partner: ”Nu am avut cea mai liniștită vară, aș spune dimpotriva. Spre surprinderea noastră, în plus față de proiectele care ne țin ocupați zilnic, am lucrat la foc continuu, în paralel, atât pe parte litigioasă, în ciuda vacanței judecătorești, cât și pe partea de tranzacții M&A”



Alianța strategică dintre firmele WH Partners (Malta) și SCA Simion & Asociații (România), anunțată în primăvara, s-a construit în timp, ambele firme fiind membre ale unei asociații profesionale - International Masters of Gaming Law ([IMGL](#)), iar discuțiile referitoare la un eventual proiect comun s-au materializat la momentul oportun, a declarat [Cosmina Simion](#), Managing Partner WHSimion & Partners, într-un interviu acordat publicației noastre. ”Am meritat împreună clienți pe proiecte de reglementare și/sau proiecte de M&A. Am descoperit că avem abordări similare și aplicăm aceleași standarde în prestațiile noastre”, a spus avocatul în discuția cu redactorii [BizLawyer](#).

Colaborarea cu WH Partners se desfășoară azi pe toate palierele, la nivel de strategie de business, strategie de marketing și poziționare brand, seminarii și conferințe comune și oferirea unor servicii integrate clienților în toate jurisdicțiile în care sunt prezente cele două firme. “”

Integrarea în WH Partners aduce cu sine și programe comune de secondment. ”Primul, de altfel, se derulează chiar la acest moment prin prezența primilor 5 colegi din Malta pe parcursul lunilor septembrie și octombrie în biroul nostru. Aceștia activează în practica de corporat, în departamentul financiar-contabil, în cel de dreptul muncii și imigrare, precum și în departamentul „general compliance„. Prezența colegilor din zona de business, nu doar a colegilor avocați, alături de noi, arată importanța pe care o acordăm unei echipe solide, care rezidă astfel în funcționarea corectă și optimă a întregului mecanism”, a precizat [Cosmina Simion](#) în interviul acordat [BizLawyer](#).

Reamintim că WH Partners, o firmă de avocatură din Malta, a anunțat în luna mai inaugurarea primului său birou din România, ca urmare a alianței strategice dintre WH Partners și SCA Simion & Asociații. WH Simion & Partners funcționează sub conducerea Cosminei Simion și găzduiește o echipă de profesioniști, din care trei sunt parteneri: [Alina Tace](#), [Irina Costea](#) și [Cosmina Simion](#), unul dintre cei mai respectați avocați în materie de reglementare, proprietate intelectuală (IP) și tehnologie din România.

La acea vreme, co-fondatorul și Managing Partner WH Partners, [James Scicluna](#), a comentat: „Lansarea WH Simion & Partners în București ne întărește angajamentul de a ne dezvolta firma mai departe de Malta într-un mod de care să beneficieze strategic clienții noștri. De-a lungul anilor, am muncit din greu pentru a dezvolta o firmă puternic orientată către client, reunind profesioniști cu o abordare similară asupra dreptului și de business, cu o experiență profundă în industriile pe care le merităm. Abilitățile tranzacționale ale Cosminei și experiența pe care aceasta și echipa ei o aduc în tehnologie, digital, media și divertisment completează perfect serviciile noastre.”

Citește și

[→ WH Partners, o firma de avocatura din Malta, deschide primul birou din România în parteneriat cu Simion & Partners | James Scicluna, Co-fondator și Managing Partner WH Partners: „Lansarea WH Simion & Partners în București ne întărește angajamentul de a ne dezvolta firma mai departe de Malta într-un mod de care sa beneficieze strategic clienții noștri. Abilitățile tranzacționale ale Cosminei Simion și experiența pe care aceasta și echipa ei o aduc în tehnologie, digital, media și divertisment completează perfect serviciile noastre”](#)

Cosmina Simion spune acum ca practicile de reglementare, litigii, concurența și M&A sunt pilonii de la care a pornit WH Simion & Partners, acestea fiind completate cu ariile de proprietate intelectuală, protecția datelor cu caracter personal și protecția consumatorului și publicitate.

”Din perspectiva proiectelor în care suntem prezenți, acoperim și componența fiscală sau de dreptul muncii, lucrând aici atât cu parteneri locali specializați în aceste arii, cât și cu colegii noștri din alte jurisdicții în care WH Partners activează – Malta, UAE, Italia, Polonia, Cehia”, a explicat *coordonatoarea WH Simion & Partners* în discuția cu redactorii *BizLawyer*.

Ea spune ca echipa a plecat la drum cu un portofoliu de clienți pe care îl deservește de ani de zile. ”Nu am avut cea mai liniștită vară, prin urmare, așa spune dimpotrivă. Spre surprinderea noastră, în plus față de proiectele care ne în ocupați zilnic, specific prestațiilor noastre în ceea ce privește acordarea de asistență în domeniul reglementărilor din industria jocurilor de noroc, de exemplu, am lucrat la foc continuu în paralel atât pe partea litigioasă, în ciuda vacanței judecătorești, cât și pe partea de tranzacții M&A”, a aratat **Cosmina Simon**.

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

Cosmina Simion este un avocat cu experiența în domenii reglementate, proprietate intelectuală și tehnologie, cu peste două decenii de experiență în diverse industrii, cu accent pe industriile media și divertisment, tehnologie, online și gaming. Ea este clasată ca Global Market Leader în Chambers Global, Leading Individual în Gambling Area de către Legal 500 și Recommended în Proprietate Intelectuală și TMT. Cosmina este singurul avocat recunoscut pentru legislația jocurilor de noroc din România de Who’s Who Legal (WWL) și este inclusă în Silver Band a Top Trademark Professionals de WTR1000. De asemenea, Cosmina este recunoscută drept avocat recomandat de IAM Patent 1000 în domeniul brevetelor.

Mai multe despre planurile de viitor, echipa, ținte financiare și liniile strategice ale firmei, în interviul acordat de **Cosmina Simon** publicației noastre.



BizLawyer: Ați înființat o nouă societate de avocați pe o piață extrem de concurențială. Va rugăm să ne spuneți cu câți avocați pornește la drum, cine sunt coordonatorii și să ne dați detalii despre alianța strategică cu WH Partners, firma de avocatură din Malta. Dar pentru început v-aș ruga să ne spuneți povestea acestei asocieri - cum v-ați întâlnit și ales, dacă ați avut proiecte comune, ce a stat la baza parteneriatului dintre firme.

Cosmina Simon: WH Simion & Partners s-a născut din dorința de a uni o echipă solidă cu o abordare bine structurată în ceea ce privește coordonarea din punct de vedere business. Integrarea cu WH Partners ne aduce, printre altele, posibilitatea de a acorda asistența juridică la nivel multijurisdicțional, păstrând în același timp focusul pe industrii.

Cu cei de la WH Partners ne-am întâlnit ca membri ai unei asociații profesionale - International Masters of Gaming Law, cu mulți ani în urmă. Nu a durat mult până când să începem conversația despre un eventual proiect comun, care s-a materializat la momentul oportun. Pe parcursul acestor ani am meritat împreună clienți pe proiecte de reglementare și/sau proiecte de M&A. Am descoperit că avem abordări similare și aplicăm aceleași standarde în prestațiile noastre.

Echipa cu care am început este în primul rând echilibrată, având la nivel senior avocați cu experiența care să poată gestiona și coordona proiecte și clienți, dar și avocați cu 2-3 ani de experiență și chiar și paralegals.

Simion & Asociații va rămâne un ‘Boutique Law Firm’, specializat în IP Law/Gambling Law, sub ‘umbrelă’ WH Partners, sau veți dezvolta, în timp, o firmă full service? Cum va veți poziționa?

Practicile de reglementare, litigii, concurența și M&A sunt pentru noi pilonii de la care pornim și fiecare dintre acestea au în față avocați cu o experiență de peste 12, 15, 20+ ani. Corola WH Simion & Partners se completează cu ariile de proprietate intelectuală, protecția datelor cu caracter personal și protecția consumatorului și publicitate.

Din perspectiva proiectelor în care suntem prezenți, acoperim și componenta fiscală sau de dreptul muncii, lucrând aici atât cu parteneri locali specializați în aceste arii, cât și cu colegii noștri din alte jurisdicții în care WH Partners activează - Malta, UAE, Italia, Polonia, Cehia.

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

Cum colaborați cu avocații WH Partners? Ați primit/primiți mandate din partea lor? Ați lucrat împreună pe anumite proiecte?

Colaborarea cu WH Partners se desfășoară pe toate palierele – la nivel de strategie de business, strategie de marketing și poziționare brand, seminarii și conferințe comune și, desigur, oferirea unor servicii integrate clienților noștri la nivelul jurisdicțiilor în care suntem prezenți.

Integrarea în WH Partners aduce cu sine și programe comune de secondment. Primul, de altfel, se derulează chiar la acest moment prin prezența primilor 5 colegi din Malta, pe parcursul lunilor septembrie și octombrie, în biroul

nostru. Aceștia activează în practica de corporate, în departamentul financiar-contabil, în cel de dreptul muncii și imigrare, precum și în departamentul „general compliance„. Prezența colegilor din zona de business, nu doar a colegilor avocați, alături de noi, arată importanța pe care o acordăm unei echipe solide, care rezidă astfel în funcționarea corectă și optimă a întregului mecanism.

Ce tip de clienți/proiecte aveți în vizor pentru primul an de activitate? Care ar fi dimensiunile ideale – mă refer la numărul de avocați – pentru noua firmă pe care o coordonați?

Am plecat la drum cu un portofoliu de clienți pe care echipa noastră îl deservește de ani de zile. Nu am avut cea mai liniștită vară, prin urmare, așa spune dimpotrivă. Spre surprinderea noastră, în plus față de proiectele care ne țin ocupați zilnic, specific prestațiilor noastre în ceea ce privește acordarea de asistență în domeniul reglementărilor din industria jocurilor de noroc, de exemplu, am lucrat la foc continuu, în paralel, atât pe partea litigioasă - în ciuda vacanței judecătorești - cât și pe partea de tranzacții M&A.

Câți avocați va propuneți să aveți până la sfârșitul acestui an? Ce anume ar susține creșterea numărului de avocați? Ce tip de avocați aveți în vizor?

Important pentru noi nu este numărul, cât echilibrul. Important este ca echipele să aibă oameni pe mai multe paliere de senioritate pentru a putea oferi clienților opinii juridice „rotunde„, adecvate nevoilor de business, și eficiente.

La acest moment avem avocați care se pregătesc să dea examenul de definitivare în profesie și, de asemenea, avem tineri absolvenți care ni se vor alătura imediat după susținerea examenului de primire în profesie pe poziția de avocat stagiar.

Există un target financiar al firmei, în primul an de existență?

Pentru anul 2024 avem un buget conservator, care se bazează în principal pe portofoliul de clienți cu care am plecat la drum. Creșterile nu au fost luate în calcul, dar, desigur, le-am primit cu plăcere. Pentru anul 2025 bugetul nu a fost încă definitivat.

Care sunt principalele linii strategice ale firmei în acest an?

Cuvintele de bază la acest moment sunt consolidare, crearea de noi premise, notorietate.