

INTERVIURI 2+1 | Povestea lui “Timi”, numele de alint al biroului NNDKP din Nord-Vestul țării, înființat acum 20 de ani într-o perioada fara smartphone, Google sau LinkedIn, spusă de doi avocați care au trait intens toate etapele devenirii sale ca furnizor pentru mediul de afaceri local, standard de etica și membru al comunității academice: ”Vineri la prânz înca nu se nascuse ideea; luni, la 10:15, era aprobată”. Mai apoi, ”cu profesionalism, corectitudine și smerenie” a devenit ”un organism viu și adaptabil, care se modeleaza dupa viața afacerilor din regiune în fiecare moment”



În urma cu 20 de ani, casa de avocatură Nestor Nestor Diculescu Kingston Petersen (NNDKP) a luat decizia de a înființa primul său birou teritorial, la Timișoara. Firma avea un portofoliu de clienți pe care îi asistase pentru instalarea unor operațiuni de mare amploare în zona de Nord-Vest a țării și aceștia doreau să primească în continuare asistența legală curentă, “day-to-day”, de la București, asumându-și toate costurile și incompletențele logistice aferente. ”Era vineri seara când am realizat că soluția este aceea de a ne urma fizic clienții și de a avea un birou regional corect amplasat geografic pentru a avea o arie de acoperire cât mai largă. Luni dimineața prezentarea propunerii și decizia de aprobare a Partenerilor Coordonatori ai NNDKP au venit, în total, 15 minute. Termen de implementare: imediat”, își amintește [Adriana I. Gaspar](#), *Partener Senior NNDKP*.

Avocata intervievată de *BizLawyer*, care a coordonat ”desantul” în vestul țării, în 2004, își amintește azi cum a coborât din avion la Timișoara fără chiar nimic după așteptările de astăzi, fără posibilitatea unei pregătiri prealabile rezonabile: accesul la internet era preponderent dial-up (mulți dintre cititori nu cunosc această tehnologie), Blackberry nu exista în România, Google doar ce încolțise, astfel ca informația necesară se culegea aproape în exclusivitate manual, prin rețele umane, nu digitale, numerele de telefon se gaseau în Pagini Aurii și deplasările se faceau cu Ghidul Strazilor – sau...trebuia să întâlnești un peștișor de aur.

”Peștișorul de aur al NNDKP a fost întrupat de Domnul *Enrico Pollo* și de Domnul *Cristian Terheș Ardelean* (cunoscuți doar telefonic cu prilejul unei tranzacții în care reprezentau partea “adversă”), care ne-au oferit ospitalitate, încredere și orientare, ne-au pus o camera a firmei lor de consultanță la dispoziție, și-au lasat treburile la o parte și ne-au prezentat avocați pentru interviuri, apoi ne-au însoțit și ne-au sfătuit în alegerea unui spațiu pentru primul nostru birou”, spune **Adriana I. Gaspar**.

”Momentul zero” este, așadar, pentru mine, o zi de toamna calduț-roșcat-aurie, café concert în difuzoarele stradale și un tezaur de know-how local la dispoziția mea. La sfârșitul ei, aveam un avocat dornic să plece cu noi la drum, două spații de birouri eligibile și doi noi prieteni”, continuă partenerul senior al NNDKP.

Ceva mai târziu, în 2008, după o perioadă de familiarizare cu standardele și modelul de lucru al NNDKP în cadrul biroului din București, s-a alăturat echipei și [Eva Forika](#), azi *Partener NNDKP și Coordonator al Biroului din Timișoara*. ”Atunci era important să acoperim dreptul societăților, dreptul comercial, atât în ceea ce privește consultanța, cât și litigiile, precum și dreptul imobiliar”, își amintește și Eva Forika, în discuția cu redactorii publicației noastre.

Interlocutoarele *BizLawyer* își amintesc că avocații locali au petrecut un interval de timp considerabil în biroul de

la București și au lucrat în echipe de proiect mixte București-Timișoara, absorbind know-how-ul care definește brand-ul NNDKP. ”Timi (biroul din Timișoara), cum îmi place să îl alint, a primit educația și îndrumarea NNDKP, și așteptarea a fost ca imediat să se conformeze în ceea ce privește nivelul pregătirii profesionale și al standardului serviciilor”, punctează **Adriana I. Gaspar**.

Ca specializare, însă, asemeni unui copil, Biroul Timișoara nu a replicat specializarile biroului-mama, ci și-a croit propria cale în raport de tipologia cererilor generate de mediul de business din Nord-Vestul țării: mai degrabă greenfield decât brownfield, probleme de muncă specifice producției și agriculturii și nu finanțări sindicalizate, servicii financiare sau piața de capital.

”Valoarea adăugată a fost confirmată și aplaudată imediat de către clienți – dovada că doi dintre clienții de la ”momentul zero” sunt astăzi în continuare asistați de către NNDKP: toate serviciile juridice necesare local se realizau de-acum mai repede, mai ținut și fără costuri de deplasare, iar tot ce depășea capacitatea, specializarea sau aria de acoperire a colegilor de la Timișoara beneficia de sprijinul biroului de la București”, explică **Adriana I. Gaspar**.

În evoluția biroului, au existat câteva ”epoci”: ”Anii de început, cu o echipă de 2-3 avocați. Anii de dezvoltare, de efervescență, în care am dublat, chiar triplat avocații, ni s-au alăturat colegii consultanți fiscali, am dezvoltat o echipă de litigii, în principal pe marginea unor proiecte ”flota”, am participat la proiecte de anvergură. Acum trăim anii consolidării. Acoperim toate ariile de practică care sunt esențiale pentru asistarea și reprezentarea clienților în aspecte ce țin de activitatea lor curentă (drept societărilor, contracte, dreptul muncii, drept administrativ, financiar, vamal, drepturi reale, aspecte de autorizare), dar oferim asistență/reprezentare și în proiecte complexe, care depășesc sfera activității curente, zilnice”, adaugă **Eva Forika**.

Povestea biroului NNDKP din Nord-Vestul țării și momentele care i-au creionat evoluția, în interviul 2+1 realizat de **BizLawyer** cu **Adriana I. Gaspar**, Partener Senior NNDKP și **Eva Forika**, Partener și Coordonator al Biroului din Timișoara.

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

♦ Vineri la prânz încă nu se nascuse ideea; luni, la 10:15, era aprobată

BizLawyer: În urma cu 20 de ani, firma NNDKP a înființat primul sau birou teritorial, la Timișoara. Cum

ați luat, la acea vreme, decizia de a va extinde regional, de ce ați ales Timișoara și ce tip de servicii ați dezvoltat în acest centru?

Adriana I. Gaspar, Partener Senior: Ma confrunțați cu nostalgii și cu emoții unicat, care estompează registrul riguros profesional al întrebării dumneavoastră...

... trebuie să ne întoarcem în timp la ecosistemul antreprenorial specific începutului anilor 2000, la care acum unii dintre noi privesc cu condescendență. Fermecător, riscant, de neconceput, embrionar, un privilegiu – indiferent cum te raportezi la acel cadru – era izbitor de personal și autentic. Deciziile, definite de parcursul identitar și definindu-l la rândul lor, se luau pe baza de informații culese din teren, erau predominant intuitive, fundamentate pe simțiri și convingeri subiective (azi le-am numi “vizionare”) și nu pe raționamente fundamentate strict obiectiv, prin cifre și analize – care, de altfel, nici nu erau disponibile la un click sau două distanțe.

Revenind, aveam un portofoliu de clienți pe care îi asistasem pentru instalarea unor operațiuni de mare amploare în zona de Nord-Vest a țării, și acești clienți doreau să primească în continuare asistența legală curentă, “day-to-day”, de la București, asumându-și toate costurile și inconveniențele logistice aferente. Oricât de flatant și de entuziasmant era acest context, alarmele interioare anunțau coliziune iminentă cu standardele de servicii auto-impuse de NNDKP. Cum să facturezi transport și cazare pentru a presta “commodity work”? Cum să te gasești lângă clientul supus unei inspecții inopinate dacă nu ai garanția că poți să te urci imediat în avion? Cum poți adăuga acel “extra mile” ca avocat de afaceri fără să cunoști din interior mediul de business local și operațiunile pentru care lucrezi și fără să stapânești practica administrativă din zonă?

Era vineri seara când am realizat că soluția este aceea de a ne urma fizic clienții, creând un birou regional corect amplasat geografic pentru a avea o arie de acoperire cât mai largă. Luni dimineața prezentarea propunerii și decizia de aprobare a Partenerilor Coordonatori ai NNDKP au durat, în total, 15 minute. Termen de implementare: imediat.

Dacă ar fi să pornim discuția de la acele momente ale începutului, ce amintiri legate de „momentul zero” vi s-au pastrat vii în memorie? Cum ați pornit la drum, care erau dificultățile perioadei în care a fost pusă temelia biroul NNDKP din Timișoara?

Adriana I. Gaspar: Fără smartphone, fără Google, fără LinkedIn

Fără nimic altceva decât promisiunea unei mai tinere colege că, imediat ce vom găsi spațiu și un colaborator local, se va muta la Timișoara pentru câteva luni și va coordona atât formalitățile administrative aferente deschiderii biroului, cât și activitatea profesională la nivel local. Este vorba de Doamna **Mirona Sporea** (astăzi, Dolocan), un jurist excepțional și un om cu valori rare.

Am coborât din avion la Timișoara fără chiar nimic după așteptările de astăzi, fără posibilitatea unei pregătiri prealabile rezonabile: accesul la internet era preponderent dial-up (mulți dintre cititori nu cunosc această tehnologie), BlackBerry nu exista în România, Google doar ce încolțise, astfel ca informația necesară se culegea aproape în exclusivitate manual, prin rețele umane, nu digitale, numerele de telefon se gaseau în Pagini Aurii și deplasările se făceau cu Ghidul Strazilor – sau... trebuia să întâlnești un peștișor de aur.

Peștișorul de aur al NNDKP a fost întrupat de Domnul **Enrico Pollo** și de Domnul **Cristian Terheș Ardelean** (cunoscuți doar telefonic cu prilejul unei tranzacții în care reprezentau partea “adversă”), care ne-au oferit ospitalitate, încredere și orientare, ne-au pus o camera a firmei lor de consultanță la dispoziție, și-au lasat treburile la o parte și ne-au prezentat avocați pentru interviuri, apoi ne-au însoțit și ne-au sfătuit în alegerea unui spațiu pentru primul nostru birou.

“Momentul zero” este, așadar, pentru mine, o zi de toamnă caldă-roșcat-aurie, café concert în difuzoarele stradale și un tezaur de know-how local la dispoziția mea. La sfârșitul ei, aveam un avocat dornic să plece cu noi la drum, două spații de birouri eligibile și doi noi prieteni.

◆ **Cele ce nu se învață la școală**

Cum s-a coagulat echipa, câți avocați erau la început în birou? Cum îi recrutați, ce calități erau esențiale pe atunci? Ce arii de practica erau cerute în plan local?

Adriana I. Gaspar: Am început cu 1 avocat local și un avocat NNDKP experimentat, de la București – Mirona. Am cautat cunoscători de drept civil și de limba engleza, deschiși să se inițieze în pe atunci recent-emancipata avocatura de afaceri și țintele sale de pragmatism - specializare accentuata, jargon și axiome transfrontaliere, norme de buna practica, cerințe de înțelegere eficientă a industriei și operațiunilor clientului, și cu maxim de disponibilitate de a prioritiza și livra exclusiv în funcție de nevoile business-ului. Imediat ce am recrutat un al doilea avocat local, primul a venit la București pentru training.

Eva Forika, Partener, Coordonator Birou Timișoara: Eu m-am alaturat echipei în anul 2008, după o perioadă de familiarizare cu standardele și modelul de lucru al NNDKP în cadrul biroului din București. Atunci era important să acoperim dreptul societăților, dreptul comercial, atât în ceea ce privește consultanța, cât și litigiile, precum și dreptul imobiliar.

Opiniile unor profesioniști care ocupa 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.

◆ Biroul Timișoara – sinergie și complementaritate

Ați încercat să replicați, în perioada de început, modelul de organizare și lucru al biroului central din București sau ați avut propria viziune asupra dezvoltării?

Eva Forika: Desigur, modelul de organizare și de lucru al biroului central erau determinante pentru noi și în momentul în care eu m-am alaturat echipei, dar și în prezent, pentru că nu te poți integra într-o organizație vie, decât cunoscând deplin cum anume funcționează și preluând toate modelele/regulile/metodele relevante. Sigur, în timp s-au articulat și dezvoltat particularități locale. Cu trecerea timpului, ne-am dat seama că unele modele/reguli/metode trebuie puțin ajustate, ca să funcționeze în mediul local, însă respectarea standardelor profesionale a fost și a rămas o cerință esențială a biroului nostru.

Adriana I. Gaspar: "Timi" (biroul din Timișoara), cum îmi place să îl alint, a primit educația și îndrumarea NNDKP, și așteptarea a fost ca imediat să se conformeze în ceea ce privește nivelul pregătirii profesionale și al standardului serviciilor. Mirona a fost un vector puternic prin care valorile și „tipicurile” care disting NNDKP de competitorii săi au fost propagate în cadrul Biroului Timișoara la început. De asemenea, avocații locali au petrecut un interval de timp considerabil în biroul de la București și au lucrat în echipe de proiect mixte București-Timișoara, absorbind know-how-ul care definește brand-ul NNDKP.

Ca specializare, însă, asemeni unui copil, Biroul Timișoara nu a replicat specializarile biroului-mama, ci și-a croit propria cale în raport de tipologia cererilor generate de mediul de business din Nord-Vestul țării: mai degrabă greenfield decât brownfield, probleme de munca specifice producției și agriculturii și nu finanțări sindicalizate, servicii financiare sau piața de capital. Clienții noștri cu operațiuni în Timiș și în județele adiacente însumau zeci de mii de angajați, sute de mii de hectare de teren agricol și forestier, milioane de porci, cariere de roca pentru

construcții, foarte multe facilități de producție cu utilitățile și toate licențele aferente, multe sute de milioane de euro în fonduri europene și ajutoare de stat și o mare varietate de nevoi de asistență juridică curentă și contencios de toate felurile, cu precădere administrativ.

Valoarea adăugată a fost confirmată și aplaudată imediat de către clienți – dovada că doi dintre clienții de la “momentul zero” sunt astăzi în continuare asistați de către NNDKP: toate serviciile juridice necesare local se realizau de-acum mai repede, mai ținut și fără costuri de deplasare, iar tot ce depășea capacitatea, specializarea sau aria de acoperire a colegilor de la Timișoara beneficia de sprijinul biroului de la București.

◆ **NNDKP legal și NNDKP consultanța fiscală**

Care au fost palierele evoluției biroului din Timișoara? Ma refer la numărul oamenilor, complexitatea proiectelor, recunoaștere...

Eva Forika: Cred că putem vorbi despre câteva ”epoci” ale biroului.

Anii de început, cu o echipă de 2-3 avocați.

Anii de dezvoltare, de efervescență, în care am dublat, chiar triplat avocații, ni s-au alăturat colegii consultanți fiscali, am dezvoltat o echipă de litigii, în principal pe marginea unor proiecte ”flota”, am participat la proiecte de anvergură.

Acum trăim anii consolidării. Acoperim toate ariile de practică care sunt esențiale pentru asistarea și reprezentarea clienților în aspecte ce țin de activitatea lor curentă (drept societărilor, contracte, dreptul muncii, drept administrativ, financiar, vamal, drepturi reale, aspecte de autorizare), dar oferim asistență/reprezentare și în proiecte complexe, care depășesc sfera activității curente, zilnice.

◆ **Producție industrială, agricultură, IT**

Va mai amintiți care a fost primul client al biroului din TM, primele proiecte? Care a fost cel mai mare/provocător proiect în care a fost implicată echipa de acolo și, dacă nu este același, proiectul care v-a adus cea mai mare satisfacție în acești ani?

Adriana I. Gaspar: Au fost două: achiziția terenului și construcția fabricii Celestica din Borș, județul Bihor, și achiziția de către Smithfield Foods a activelor fostului combinat producție și procesare a carniilor de porc Comtim.

◆ **Step back to jump better**

Au existat, în toată această perioadă, ani mai buni și mai puțin favorabili. Care a fost cea mai grea încercare în cei 20 de ani de activitate a biroului? Și, dacă tot am vorbit de perioade nefavorabile, să vorbim puțin și despre cel mai bun an din existența acestuia.

Adriana I. Gaspar: Pentru mine, cel mai bun și, în același timp, cel mai greu an a fost 2013 – anul în care s-au născut doi copilași în sânul echipei noastre de la Timișoara, iar mamele lor au făcut un pas înapoi pentru un număr de luni. Într-o echipă mare, absența a doi avocați nu se simte, dar atunci când lipsesc doi din șase înseamnă scăderea capacității cu o treime.

Lavinia Ionița-Rasmussen a fost zâna bună care a ajutat echipa locală să vadă oportunitățile unei perioade dificile, să-și crească eficiența și să își descopere plenitudinea calităților.

◆ Concediați de firma de recrutare

Care au fost principiile care v-au calauzit în toți acești ani?

Eva Forika: Profesionalism, corectitudine și smerenie

Pentru ca am refuzat sa recrutam colegi avocați de la casele de avocatura din piața timișoreana, ca și de la clienți, furnizorul de servicii de recrutare ne-a abandonat.

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

◆ Ștacheta se ridică mereu

Sunteți mulțumiți de evoluția biroului ? Exista un regret, o nîmplinire, aveți vreo așteptare ce nu s-a materializat în acești 20 de ani?

Adriana I. Gaspar: I-am pregatit un mare tort aniversar!

◆ Clientul recurent

Ce înseamna performanța pentru un birou local cum este NNDKP Timișoara? Cum măsurați dumneavoastra performanța (biroului, a echipei, financiara samd)?

Eva Forika: Performanța se masoara în grade; în gradele de satisfacție ale clienților. Desigur, conteaza și performanța financiara, coeziunea echipei, proiectele, mediul economic și multe altele, însa în cazul în care clientul este mulțumit de prestația avocatului, îi va încredința și problema urmatoare cu care de confrunta.

Adriana I. Gaspar: Biroul NNDKP Timișoara este un furnizor pentru mediul de afaceri (și nu numai), un standard de etica, un membru al comunității academice, un originator, un consilier pro-bono, un pionier.

◆ Consultanța integrată

Va rog sa ne faceți o scurta descriere a biroului din Timișoara, la acest moment – numar de avocați, tip de proiecte, arii de practica active, mandate (sau clienți) cu rezonanța.

Eva Forika: Biroul Timișoara este un organism viu și adaptabil, care se modeleaza dupa viața afacerilor din regiune în fiecare moment. Astazi are pe agenda cu precadere controale și litigii fiscale; probleme de munca, inclusiv împröspatarea sau actualizarea politicilor în linie cu noile cerințe de conformitate; contracte de antrepriza.

◆ Când faptele își spun cuvântul, vorbele își pierd valoarea

Prin ce credeți ca s-ar detașa acum NNDKP Timișoara de în raport cu celelalte birouri de avocatura din plan local?

Adriana I. Gaspar: Vorbea Eva despre smerenie. În același spirit, aș lăsa faptele să vorbească – un proiect pilot cu NNDKP oferă o înțelegere mult mai clară a valorii pe care o adăugăm decât orice am putea noi pune în cuvinte.

◆ **Rămânem agili, versatili**

Cum credeți că va transforma NNDKP Timișoara în următoarea etapă de dezvoltare? Care ar fi marile provocări pentru echipa și avocații coordonatori? Ce va urma, care sunt planurile de viitor?

Adriana I. Gaspar: În patru ani am avut o pandemie și au început două războaie, iar industria auto, care a amprentat puternic producția industrială din Nord-Vestul României, se restrânge. Vizibilitatea a scăzut. Cred că trebuie să rămânem alerți și agili și să construim în jurul a două elemente foarte importante: ubicuitatea oferită de tehnologie și proximitatea față de operațiunile clienților din regiune, care ne oferă posibilitatea de a le oferi o marjă importantă de valoare adăugată.