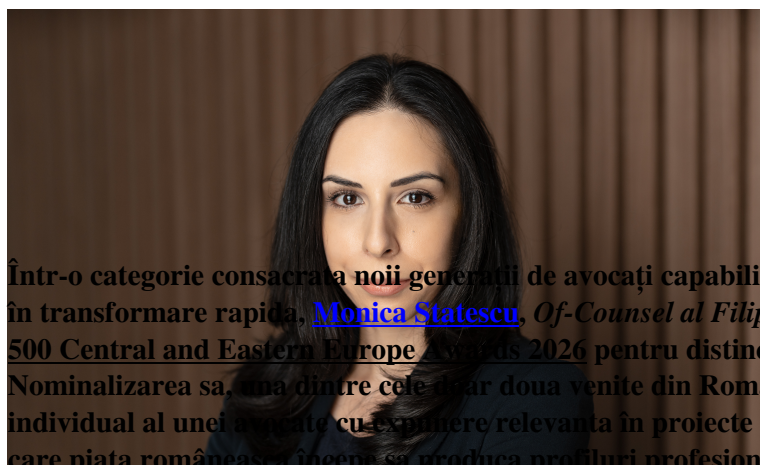


Validare regionala a unei specializari cu relevanța tot mai mare | De vorba cu Monica Statescu, Of-Counsel Filip & Company, nominalizata pentru titlul de „TMT Next Generation Partner of the Year” la Legal 500 Central and Eastern Europe Awards 2026, despre felul în care M&A, piețele de capital, proprietatea intelectuală și tehnologia se intersectează în mandate cu arhitectura juridică tot mai densă și despre profilul clientului TMT, cu nevoi care depășesc granițele tradiționale ale ariilor de practică



Într-o categorie consacrată noii generații de avocați capabili să dea consistență juridică unor industrii aflate în transformare rapidă, [Monica Statescu](#), Of-Counsel al Filip & Company, figurează pe lista scurtă a Legal 500 Central and Eastern Europe Awards 2026 pentru distincția „TMT Next Generation Partner of the Year”. Nominalizarea sa, una dintre cele doar două venite din România în această categorie, reflectă atât parcursul individual al unei avocate cu experiență relevantă în proiecte de tehnologie, media și telecom, cât și felul în care piața românească începe să producă profiluri profesionale vizibile la nivel regional, într-un domeniu în care granițele dintre drept, capital, inovație și business devin tot mai permeabile. Gala se va desfășura la 15 octombrie 2026, la The Westin Warsaw, iar selecția este rezultatul cercetării anuale independente realizate de echipa Legal 500 pentru regiunea Europei Centrale și de Est, coordonată de Mike De Luca.

Nominalizarea consolidează un parcurs deja recunoscut de ghidurile internaționale: Monica Statescu fusese inclusă în Legal 500 EMEA 2024 cu statutul de „Next Generation Partner” în secțiunea TMT, iar în ediția 2025 a CEE Awards aparuse pe lista scurtă la categoria „Commercial, Corporate and M&A Next Generation Partner”. Trecerea, în 2026, către categoria TMT confirmă specializarea care a definit ultima parte a parcursului său profesional – la intersecția dintre tranzacții, tehnologie și reglementare digitală.

Profilul său are o specificitate care nu se întâlnește des în avocatura românească: combină experiența tranzacțională din M&A și piețe de capital cu competențele de proprietate intelectuală și reglementare digitală europeană. Această expertiză hibridă, construită treptat de Monica Statescu, răspunde astăzi nevoilor tot mai sofisticate ale clienților TMT, iar piața o validează prin recunoașteri regionale. Povestea nominalizării este, în acest sens, o dublă recunoaștere: a unui parcurs profesional individual ajuns într-o etapă de maturitate și a unei piețe care începe să își contureze propriile standarde.

### **Mandatele de tehnologie, altadata anexe, sunt astăzi centrul de greutate al unor operațiuni sofisticate**

Pentru un avocat care urmărește atent dinamica practicii TMT, etapa actuală a pieței românești aduce în prim-plan un element esențial: maturizarea. În urma cu un deceniu, mandatele de tehnologie soseau pe biroul avocaților ca anexe ale unor tranzacții considerate „principale” – un M&A, o vânzare de active, o emisiune de obligațiuni. Componenta tehnologică era tratată ca un capitol secundar al analizei tranzacționale, rareori suficient de complex încât să justifice o specializare dedicată.

În ultimii ani, situația s-a inversat. Tot mai des, mandatele de tehnologie ajung în centrul tranzacției, iar M&A-ul,

capital markets-ul sau structurarea financiara devin sub-componente ale unui proiect a carui logica este, în primul rând, tehnologica. Recunoașterea unor avocați români de catre Legal 500, la nivel regional, pentru categoria „*Next Generation Partner of the Year*” în TMT, înregistreaza acest punct de cotitura: România a depășit pragul de piața emergenta în TMT și a intrat în categoria piețelor relevante la nivel CEE.

Monica Stasescu explica aceasta validare într-o perspectiva în care recunoașterea personala se leaga firesc de evoluția practicii și de maturizarea unui segment de piața tot mai sofisticat. „Cred ca aceasta nominalizare reflecta ambele dimensiuni - o recunoaștere a proiectelor individuale, dar și maturizarea practicii TMT din România - și nu le-aș putea separa. Proiectele individuale nu au existat într-un vid – ele au fost posibile tocmai pentru ca piața TMT din România a ajuns la un nivel de complexitate care cere cu adevarat expertiza dedicata. În urma cu zece ani, mandatele de tehnologie erau adesea tratate ca anexe ale unor tranzacții mai «tradiționale». Astazi, ele sunt centrul de greutate al unor operațiuni de business sofisticate. Faptul ca Legal 500 recunoaște acest lucru la nivel regional confirma ca România nu mai este o piața emergenta în TMT, ci una relevanta. Iar pentru mine personal, nominalizarea este un semnal ca direcția în care am investit – la intersecția dintre tranzacții, tehnologie și reglementare – este validata de piața, nu doar de convingerea noastra interna”, spune Monica Stasescu, într-un interviu acordat <sup>Biz</sup>Lawyer.

În aceasta formulare se regasesc, deopotriva, diagnosticul lucid al unei piețe ajunse la un nivel superior de maturitate, cât și raportarea sobra la propriul parcurs. Pentru un avocat care a investit timp și efort într-o zona aflata la confluența mai multor practici – un teritoriu mai greu de definit și de explicat decât o arie juridica tradiționala, dar mult mai apropiata de realitatea mandatelor TMT – validarea regionala arata ca pariul profesional s-a dovedit unul just și a dat rezultate. Iar pentru piața româneasca, înseamna ca asistența juridica în TMT nu mai funcționeaza ca extensie a M&A-ului generalist, ci a devenit un teritoriu profesional distinct.

-----

*Citește și*

[→ 18 firme de avocatura și 22 de avocați din România, pe lista scurta pentru Legal 500 - Central and Eastern Europe Awards 2026. Avocați de la Filip & Company, CMS, RTPR, NNDKP, TZA, Bondoc & Asociații și Schoenherr intra în competiție pentru premii regionale, iar Florian Nițu \(PNSA\) este nominalizat la titlul de ”CEE Partner of the Year”. Doi legal manageri concureaza la titlul de ”In-house Lawyer of the Year” în CEE](#)

-----

### **Mandate ce nu permit soluții standard**

Întrebata ce tipuri de mandate au contat cel mai mult în construirea profilului sau recunoscut azi de publicațiile internaționale, Monica Stasescu pune în evidența elementele comune ale unor proiecte de natura foarte diferita: „Daca ar fi sa identific un fir roșu, acesta ar fi mandatele în care complexitatea tehnologica și cea juridica se suprapun într-un mod care nu permite soluții standard. Ma refer la tranzacții M&A în sectorul tech, unde due diligence-ul pe proprietate intelectuala și pe contractele de licențiere este la fel de important ca structura financiara. La proiecte de digitalizare pentru companii mari, unde arhitectura contractuala trebuie sa anticipeze riscuri care nu existau acum cinci ani – de la transferul transfrontalier de date pâna la responsabilitatea privind utilizarea AI. Și la mandate de reglementare, în care am ajutat clienți sa navigheze cadre legislative aflate ele însele în formare, cum ar fi AI Act sau Digital Services Act. Cred ca ceea ce a contat nu a fost doar volumul sau dimensiunea proiectelor, ci faptul ca în fiecare dintre ele am fost nevoita sa conectez discipline juridice diferite într-o soluție coerenta pentru client”, explica avocata.

Ea descrie, în fond, ceea ce diferențiază astăzi consultanța juridică pentru TMT de orice altă arie de practică: în această zonă, mandatele nu mai vin în forme pure – tehnologie, IP sau reglementare – ci în configurații în care toate aceste discipline se intersectează simultan, cu o cerință de coerență care nu admite separarea. Tranzacția M&A pe un activ digital nu se rezolvă fără due diligence IP. Proiectul de digitalizare nu se rezolvă fără anticiparea răspunderii în temeiul AI Act. Mandatul de telecom nu se rezolvă fără înțelegerea NIS2 și a Digital Services Act.

Această observație are o consecință profesională directă, formulată de Monica Stănescu cu aceeași precizie. Profilul ei se află la intersecția dintre M&A, capital markets, proprietate intelectuală și tehnologie – o combinație care, în avocatura clasică, ar fi atribuită unor echipe distincte, dar care, în avocatura TMT contemporană, trebuie înțelese împreună și puse în aceeași logică de analiză profesională. „Această combinație de competențe devine nu doar esențială, ci așteptată. Clientul TMT de astăzi – fie că este un fond de investiții care evaluează un tech target, fie că este o companie care își digitalizează operațiunile – nu gândește în categorii juridice tradiționale. El gândește în termeni de model de business, și se așteaptă ca avocatul său să facă la fel. Când consiliezi cu privire la o tranzacție având ca obiect un activ digital, trebuie să înțelegi simultan structura corporativă și tranzacțională, regimul de proprietate intelectuală, implicațiile de protecție a datelor și cerințele de reglementare sectorială. Dacă aceste competențe se găsesc în compartimente separate, clientul pierde viteza, coerența și, în ultima instanță, valoare”, arată interlocutoarea <sup>Biz</sup>Lawyer.

În spatele acestei formulări stă o teză profesională asumată: clientul TMT nu solicită consultanța juridică punctuală, ci o perspectivă integrată care să nu sacrifice profunzimea tehnică în niciuna dintre arii. Iar piața – confirmă Monica Stănescu – validează tot mai clar această capacitate de a lucra transversal.

---

### **Monica Stănescu, Of-Counsel Filip & Company, apreciată pentru ”claritate și capacitatea de reacție”**

Monica Stănescu este *Of Counsel* în cadrul Filip & Company, una dintre firmele de avocatură de referință din România, cu șase arii de practică plasate în Tier 1 de Legal 500 EMEA 2026. Profilul său profesional, conturat în aproape douăzeci de ani de practică, își găsește expresia într-o practică aflată la intersecția dintre fuziuni și achiziții, piețe de capital, proprietate intelectuală și tehnologie – o combinație de competențe care răspunde tot mai bine felului în care evoluează avocatura de business din România.

Recunoașterile sale internaționale recente confirmă consolidarea profilului regional. În Legal 500 EMEA 2024, fusese inclusă cu titlul „*Next Generation Partner*” în secțiunea TMT din România. În ediția 2025 a Legal 500 CEE Awards aparuse pe lista scurtă la categoria „*Commercial, Corporate and M&A Next Generation Partner*”. În 2026, este pe lista scurtă a aceluiași set regional de distincții, la categoria „*TMT Next Generation Partner of the Year*” – o trecere care confirmă specializarea progresivă către zona tehnologică a practicii.

Citatele clienților, preluate în ediția 2026 a Legal 500, o descriu pe Monica Stănescu drept o avocată „*apreciată pentru claritate și capacitatea de reacție*”, cu o perspectivă profundă asupra unei zone în care intersecția dintre tehnic și juridic produce cea mai mare valoare adăugată pentru clienții TMT contemporani.

---

### **Filip & Company și logica echipei construite în jurul proiectului TMT**

De ce este firma Filip & Company diferită pe acest segment de piață? Monica Stănescu mută discuția despre diferențiator într-o zonă mai nuanțată. „Răspunsul onest este că diferențiatorul nu stă într-un singur element, ci în modul în care le combinăm. Profunzimea tehnică este o condiție necesară, dar nu suficientă. Experiența tranzacțională din context comercial, dar fără înțelegerea business-ului clientului rămâne un exercițiu formal. Ceea ce cred că ne definește cel mai bine este capacitatea de a integra aceste dimensiuni într-un mandat unitar”,

argumentează *Of-Counsel*-ul firmei.

Descrierea modului în care Filip & Company lucrează pentru un client TMT, făcută de Monica Stănescu, conturează una dintre cele mai expresive secvențe ale discuției: „un client TMT care are nevoie de asistență într-o tranzacție de infrastructură digitală nu dorește trei echipe separate pentru M&A, reglementare și IP – dorește o echipă care vorbește un singur limbaj și care înțelege cum se leagă toate aceste elemente. La Filip & Company, această integrare nu este un ideal teoretic, ci modul în care lucrăm efectiv. Deși suntem fiecare specializați pe anumite arii de practică, modul în care colaborăm ne face să fim corp comun în relația cu clientul. Și cred că tocmai aceasta este promisiunea pe care o facem clienților noștri din TMT: nu fragmentăm problema juridică, ci o rezolvăm ca pe un întreg”, subliniază avocata.

Sintagma „corp comun” descrie o filozofie internă a firmei pe care Legal 500 o remarcă, în ediția 2026 a ghidului EMEA, prin descrieri ce subliniază integrarea dintre M&A, IP, telecom și reglementare. Pentru un client tech, această integrare se traduce într-un beneficiu concret: nu mai trebuie să orchestreze el însuși coordonarea dintre echipe juridice diferite, ci primește o singură soluție.

În prelungirea acestei filozofii vine și schimbarea fundamentală a așteptărilor pe care le au clienții TMT de la avocați. Monica Stănescu observă că schimbarea nu este superficială – ține de natura însăși a relației cu interlocutorul juridic. „Felul în care clienții din TMT așteaptă să fie consiliați s-a schimbat fundamental, și cred că schimbarea cea mai importantă ține de așteptarea de parteneriat strategic, nu doar de serviciu juridic. Clienții din TMT – fondatori, investitori, directori de tehnologie – nu vor un memorandum de 40 de pagini care cataloghează riscuri. Vor un interlocutor care înțelege ce construiesc, care poate evalua un risc în raport cu obiectivul de business și care știe să spună nu doar «ce nu se poate», ci și «cum se poate, în condiții acceptabile de risc», precizează ea.

Memorandumul de 40 de pagini – imaginea pe care o folosește – devine o trimitere discretă critică la un model clasic de consultanță, în care valoarea era asociată mai curând cu volumul analizei decât cu precizia soluției, în care avocatul pune în fața clientului un catalog exhaustiv de riscuri, fără ierarhizare comercială. În avocatura TMT contemporană, acest model de consultanță nu mai răspunde pe deplin nevoilor actuale ale clientului. Avocatul devine traducător: din tehnic-juridic în strategic-operational. „Limbajul s-a schimbat și el: trebuie să poți explica implicațiile unui mecanism de licențiere sau ale unei clauze de limitare a răspunderii într-un mod care face sens pentru cineva care ia decizii de produs, nu doar decizii juridice. Această capacitate de traducere – din tehnic-juridic în strategic-operational – a devenit, cred eu, competența definitorie a avocatului TMT de astăzi”, conchide avocata.

-----  
*Citește și*

[→ Florian Nițu \(PNSA\), singurul avocat din România aflat în cursa pentru titlul „CEE Partner of the Year” la ”Legal 500 Central and Eastern Europe Awards 2026” - nu doar într-un an mai bun, ci după două decenii de consecvență în excelență: „Avocatul a devenit, în fapt, un ‘integrator’ în proiectele complexe, responsabil de alinierea componentelor juridice, comerciale și operaționale ale unei tranzacții. Clientul este azi un partener strategic, sofisticat și continuu implicat în gestionarea serviciului avocațial”](#)

-----

**Leadership-ul TMT autentic în patru dimensiuni: formare (avocați), încredere (clienți), viziune (industrie), mandate (complexe)**

Pe harta TMT a Europei Centrale și de Est, România are un profil distinct, format prin combinarea câtorva atuuri pe care Monica Stănescu le indica fără ezitare. „România are câteva atuuri distincte în peisajul CEE. În primul rând, o comunitate de dezvoltatori și ingineri software cu o reputație excelentă, care a atras constant atenția investitorilor și companiilor tech globale. În al doilea rând, o piață de telecomunicații matură, cu operatori sofisticată și un nivel ridicat de adopție digitală. Și în al treilea rând, o generație de antreprenori tech care gândesc global din prima zi. Ceea ce face România interesantă pentru investitori este tocmai această combinație: talent tehnic, infrastructură și simț comercial”, subliniază interlocutoarea **BizLawyer**.

Această combinație de talent + infrastructură + simț comercial deschide, pentru avocații TMT din România, trei direcții clare de oportunitate. Prima: tranzacțiile de consolidare în sectorul tech și digital – o piață mai matură generează valuri de M&A. A doua: mandatele legate de implementarea cadrelor europene de reglementare – AI Act, Digital Services Act, NIS2 – care tocmai intra etapizat în vigoare și deschid un volum considerabil de consultanță pentru companii și autorități. A treia: tot ce ține de infrastructură digitală – cloud, cybersecurity. „România nu este doar o piață de execuție pentru servicii tech; devine, treptat, o piață de decizie. Iar avocatul TMT care înțelege acest lucru are un rol cu adevărat strategic de jucat”, semnalează Of-Counsel-ul Filip & Company.

În acest context, nominalizarea la categoria „*Next Generation Partner*” aduce în prim-plan o întrebare esențială: ce înseamnă, pentru un avocat TMT contemporan, leadership-ul: capacitatea de a câștiga mandate complexe, de a forma avocați tineri, de a construi încredere cu clienții sau de a anticipa direcția în care merge industria? Răspunsul Monicăi Stănescu surprinde prin logica argumentației. „Cred că leadership-ul autentic într-o echipă TMT înseamnă toate aceste lucruri simultan, dar într-o ordine care poate surprinde. Primul lucru pe care l-aș menționa este capacitatea de a forma avocați tineri – pentru că o practică TMT nu se poate construi sustenabil fără oameni care cresc, care devin ei înșiși capabili să gestioneze complexitatea. Al doilea este construirea încrederii cu clienții, care vine din consecvență, din disponibilitate și din curajul de a spune lucruri incomode atunci când este necesar. Al treilea este viziunea – capacitatea de a anticipa unde merge industria și de a poziționa echipa acolo înainte ca piața să ajungă. Iar mandatele complexe sunt, într-un fel, rezultatul firesc al celorlalte trei: când ai oameni buni, relații solide și viziune clară, proiectele vin”, argumentează avocata.

Ordinea propusă schimbă subtil o ierarhie devenită familiară. În discursul curent al multor profesioniști, leadership-ul începe cu mandatele complexe – pentru că ele sunt vizibile, măsurabile, palpabile. Pentru Monica Stănescu, ele sunt rezultatul, nu cauza. Causa stă în munca invizibilă: formarea oamenilor, construirea încrederii, anticiparea direcției pieței. „Leadership-ul nu este, pentru mine, o funcție de titlu sau de autoritate, ci de responsabilitate: fața de echipă, fața de clienți și fața de standardul profesional pe care ni-l asumăm”, conchide profesionista Filip & Company.

Privită din această perspectivă, nominalizarea la titlul de „Next Generation Partner” marchează o etapă din cariera Monicăi Stănescu și conturează profilul unui lider format prin responsabilitate, consecvență și lucru direct alături de oamenii din echipă. Pentru un avocat aflat la momentul recunoașterii regionale, formularea aceasta arată că validarea exterioară nu schimbă fundamentul intern al practicii: standardul, oamenii, viziunea, încrederea. Cele patru dimensiuni rămân coloana vertebrală a unei cariere descrise de Legal 500 printr-o evoluție profesională tot mai clar conturată.