

De vorba cu Manuela Guia, despre proiectul GNP Guia Naghi and Partners | Nu am mutat portofolii de clienți, dar experiența avocaților implicați în acest proiect și recunoașterea de care ei se bucura au făcut ca, încă din prima zi, să avem atât de multe proiecte, încât să ne prinda cam des noaptea sau week-endul la birou



Manuela Guia, unul dintre cei mai cunoscuți experți de pe piața avocaturii de business din România, a decis să pună bazele unei firme și a lansat, pe 1 iulie 2019, proiectul GNP Guia Naghi and Partners. Noua firmă a plecat la drum cu trei parteneri: Manuela Guia, Bianca Naghi și Octavian Adam și un total de 12 avocați. Echipa se va extinde pe parcurs, în funcție de nevoi și de dosarele pe care le va gestiona. Încă de la debut, firma de avocatură deține un portofoliu important de clienți, specialiștii GNP fiind implicați într-un număr impresionant de proiecte relevante pentru economia zonala.

“Plecăm la drum cu un mindset în care echipa își propune să aplice înalte standarde de calitate, să acorde atenție la detalii, cu preocupare pentru rezultate pragmatice și adaptate nevoilor de business, acționând întotdeauna ca un real partener pentru fiecare client al său. Atât eu, cât și **Bianca Naghi** avem o expertiză solidă în domenii precum dreptul concurenței, ajutor de stat, industrii reglementate (pharma, retail, telecom), achiziții publice, protecția consumatorilor, coordonând de-a lungul anilor echipe de succes. Colegul nostru și cel de-al treilea partener în noua firmă GNP, **Octavian Adam**, întărește experiența în avocatură de afaceri, fiind coordonatorul unui număr semnificativ de litigii și arbitraje complexe în diverse industrii”, punctează Partenerul **GNP Guia Naghi and Partners**.

Școala D&B David și Baias

Manuela Guia și-a petrecut mai bine de 16 ani din cariera în cadrul firmei *D&B David și Baias*, acolo unde a gestionat proiecte majore pentru firmă. Fiind unul dintre experții pasionați iremediabil de avocatură de business, recenta schimbare din viața sa profesională a intervenit firesc, oferindu-i posibilitatea de a se dezvolta mai mult.

“Sunt o persoană pasionată iremediabil de avocatură de business, care pentru mine înseamnă mult mai mult decât o simplă meserie, ci mai degrabă o vocație, un hobby, o bucurie continuă. Sunt, de asemenea, un om pentru care dezvoltarea permanentă, redescoperirea și reinventarea constantă sunt esențiale. Nu aș putea, după atâția ani, să gasesc în continuarea bucurie în avocatură dacă aș trăi vreo clipă cu convingerea că am atins un plafon ce nu mai poate fi depășit, sau dacă aș crede vreodată că nu mai există nimic de descoperit, de îmbunătățit, de șlefuit, de construit”, marturisește avocatul.

Pentru Manuela, *D&B David și Baias* rămâne locul în care a crescut, a învățat, a muncit nopți și zile, a construit proiecte, a creat echipe, a legat prietenii, și-a format valori pe care le va purta cu sine oriunde va merge mai departe. „Sunt și voi rămâne recunoscătoare D&B și oamenilor dragi din D&B pentru onoarea de a-mi fi marcat

începuturile în aceasta profesie într-un mediu cu standarde tehnice atât de înalte”, declara avocatul.

Referindu-se la proiectul pe care tocmai l-a lansat, **Manuela Guia** a dorit sa sublinieze ca “nu este un proiect propriu al meu, este un proiect propriu al nostru, al tuturor acelor avocați ce au pornit pe acest drum împreună. Suntem o echipa foarte bine încheagata, cu istoric vechi ce ne unește dincolo de simpla coeziune profesionala: suntem prieteni cu valori comune, cu aceeași dorința de a construi pe baze solide o firma care sa ne reprezinte ca oameni și ca profesioniști. Credem în valoarea oamenilor din jurul nostru, suntem extrem de dedicați clienților noștri, dorim sa oferim calitate și creativitate. Prin GNP dorim sa exploram noi modalități de soluționare a problemelor și sa setam valori ce ne definesc”.

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

O echipa formata din avocați cu un grad ridicat de senioritate

Echipa GNP include avocați cu experiența în firme afiliate unor Big 4, precum și în alte firme de avocatura de top. Alaturi de cei trei parteneri, vor lucra foști avocați D&B David și Baias, Ernst & Young Radu și Asociații, NNDKP etc. În aceasta etapa, GNP are o echipa preponderent alcatuita din avocați cu un nivel de senioritate ridicat.

Partenerii GNP nu cred în cifre magice, ci în echipe bine încheagate și stabile. La ora actuala, echipa are un nucleu de oameni cu mulți ani de experiența în diferite domenii, așa încât viitoarele recrutari se vor concentra asupra unor avocați tineri care sa doreasca sa învețe modelul **GNP Guia Naghi and Partners** de avocatura, cu pasiune, cu dedicare, cu bucurie, cu dorința de autodepașire și de permanenta reinventare.

“Ne propunem sa fim o firma full service, dar este limpede ca ceea ce ne va recomanda în primul rând clienților noștri sunt acele arii de drept pe care le-am dezvoltat cu precadere în trecut și pentru care ne-am bucurat de-a lungul anilor de recunoaștere și apreciere. Ariile noastre de practica acopera, la acest moment: Concurența și Ajutor de Stat, Pharma și Servicii Medicale, Retail și Protecția Consumatorilor, Litigii și Arbitraj, IT&C, Achiziții publice, Protecția datelor cu caracter personal și Tehnologii, Proprietate Intelectuala, Drept societar”, explica **Manuela Guia**.

Domeniul ancora al noi firme de avocatura ține de concurența și ajutor de stat, o alegere fireasca în contextul în care mulți dintre specialiștii din echipa au ocupat poziția 1 în topurile internaționale în aceasta materie ani la rând. Mai mult, **Manuela Guia** și **Bianca Naghi** sunt recomandate de *Chambers & Partners* drept experți în acest domeniu.

Înca de la debut, echipa **GNP Guia Naghi and Partners** reprezinta 11 clienți implicați în cele mai mari investigații curente ale Consiliul Concurenței (industria lemnului, comerț online, echipamente agricole, produse alimentare, financiar-bancar etc), precum și clienți vizați de patru investigații sectoriale (domeniul online, comercializare de produse alimentare, domeniul economiei colaborative și big data).

“Suntem, de asemenea, implicați în proiecte vizând aplicabilitatea criteriilor Altmark în materia ajutorului de stat (e.g. companie naționala în domeniul construcțiilor). Pharma continua sa fie un domeniu în care cele mai mari

companii farmaceutice și de servicii medicale ne solicita asistența în legatura cu proiecte de mare anvergură, precum cele privind modificarea sistemului de distribuție, introducerea pe piața de noi medicamente și vaccinuri, asistența la inspecții, aspecte de reglementare (autorizare HTA, aprobare prețuri, includere condiționată sau necondiționată în lista medicamentelor compensate, negocieri de contracte cost-volum și cost-volum-rezultat, aprobări campanii de informare și/sau publicitate, asistența în proceduri de achiziție etc.). Suntem încrezatori ca și în ceea ce privește departamentul de Litigii și Arbitraj cazurile pe care le reprezentăm vor stabili precedente de referință în dreptul concurenței (avem deja două litigii pe rol de contestare a unor sancțiuni impuse de Consiliul Concurenței), dar și în achiziții publice, drept comercial și alte aspecte de drept administrativ”, detaliaza **Manuela Guia**.

[□ KeyVision PRO, produsul fanion al pieței locale de soluții digitale pentru avocați, iese pe piețele externe. George Ionescu, fondator: Investim masiv în cercetaredezvoltare și avem în vedere funcționalități și integrări la nivel european. Folosim software, urmatorul pas este inteligența artificială](#)

[□ Legal Tech Inovația și managerii IT, instrumente de creștere pentru firmele de avocatura](#)

Un alt domeniu cheie al firmei îl constituie protecția datelor, echipa de avocați reprezentând numeroși clienți, atât prin sprijinul acordat Responsabilului cu Protecția Datelor numit la nivel intern, cât și prin asistența recurentă, clienții GNP externalizând către casa de avocatura în întregime această funcție internă.

De asemenea, în zona de Retail și de Protecția Consumatorilor se înregistrează o creștere accelerată de activitate a autorității competente în efectuarea de controale și investigații, GNP asistând la acest moment atât mari retaileri, cât și mari producători autohtoni și internaționali de bunuri de larg consum.

„Tot în acest domeniu suntem în curs de reconfigurare a întregului sistem de franciză în România a unui important producător de produse de panificație și de analiza a sistemului de distribuție pentru o companie dominantă de produse alimentare și pentru o companie din industria procesării lemnului. Printre proiectele de anvergură curente sunt și acelea care implică propuneri de modificări de legislație în domenii precum comerțul online, concurența, protecția consumatorului, asigurări, transport alternativ”, mai spune avocatul.

Pentru primul an de activitate, firma de avocatura și-a propus să se bucure de încrederea unor clienți precum cei pe care deja îi are în portofoliu: companii cu reputație internațională și lideri pe segmentele lor de piață, precum și antreprenori locali sau regionali foarte activi în România, din industrii precum Retail, FMCG, IT, Media și Telecom, Pharma, Servicii Medicale etc.

“Dimensiunile ideale nu țin de un număr exact, providențial, de avocați. Credem că dimensiunile ideale țin de stabilitatea unei echipe la nivelul calității umane și profesionale a fiecărui membru al acesteia, astfel încât această echipă să deservească la cele mai înalte standarde proiectele clienților cu promptitudine și flexibilitate. Cred că este mai important decât numărul oamenilor din echipă este mindsetul. Iar aici toți prioritizăm clientul, îi înțelegem obiectivele de business și suntem o echipă care muncește la realizarea acestora”, argumentează **Manuela Guia**.

Libertatea de a se implica în proiectele care îi pasionează

GNP are un business plan foarte detaliat, cu indicatori financiari atent gândiți, dar în acest moment se concentrează pe tot ceea ce are de făcut, pentru că după un an să poată să prezinte realizările.

Un prim obiectiv important, dintre cele propuse, deja a fost atins și anume formarea unei echipe de profesioniști de

încredere, cu experiența solidă în multiple arii de drept, reuniți de aceeași pasiune și aceleași valori.

„În continuare, vom cauta cu interes extinderea echipei cu oameni noi, entuziași și dornici de noi provocări. Notorietatea firmei... să zicem că este în curs de formare, dar nu ne preocupă atât de mult acest aspect, având în vedere că oricum noi am crezut dintotdeauna că adevărata notorietate de care are nevoie un avocat este cea pe care propriile realizări i-o conferă. Și asta înseamnă, de fapt, recunoașterea calității avocatului respectiv de către clienții pe care i-a reprezentat de-a lungul timpului. Nu pot să nu marturisesc, însă, că ne-ar placea foarte mult și ca anuarele naționale și internaționale repute să ne includă în clasamentele lor nu numai la nivel individual, dar și sub umbrela noului brand GNP. Dorim să avem un portofoliu corporat echilibrat, alcătuit atât din companii locale, cât și multinaționale”, arată **Manuela Guia**.

Avocatul este de părere că un start up, în orice domeniu, trebuie făcut după atentă cântărire și, mai ales, la momentul potrivit.

“În avocatura, cred că există foarte multe tipuri de start up: de la o variantă restrânsă ce poate lua forma unei porniri pe cont propriu a unui avocat singur (organizat ca și cabinet individual), până la start up-uri create mai devreme prin scindarea unor echipe mari, pre-existente, rezultând în două (sau mai multe) firme independente de dimensiuni medii. În cazul nostru, cred că avem un model atipic – nu am pornit nici în pași mici, dar nici nu am mutat vreă echipă integrală dintr-un loc în altul. Noi am format de la zero o echipă de oameni foarte seniori, provenind din mai multe zone diferite, dar având cu toții un istoric comun și o bază de încredere reciprocă foarte solidă. La fel, și în cazul clienților, evoluția a fost atipică. Nu am mutat portofolii de clienți, dar totuși experiența avocaților implicați în acest proiect și recunoașterea de care se bucură fiecare dintre ei în domeniul propriu de activitate a făcut ca încă din prima zi să avem atât de multe proiecte încât să ne prinda cam des noaptea sau week-endul pe la birou. Pe toți. Dar premiul este că avem libertatea să ne implicăm în proiecte care ne interesează și ne pasionează. Ne bucurăm de un alt tip de flexibilitate”, subliniază Partenerul GNP.

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locală.](#)