

Lady LAWYER

EDIȚIE SPECIALĂ

iunie 2020

Preț 25 lei

www.
legalmagazin.
ro

LM

LEGALMAGAZIN

Un proiect UNIVERSUL JURIDIC

www.legalmagazin.ro



EDIȚIA A IX-A

Interviu cu **Rădac R. Daniela,**
Avocat Partener, Cabinet Individual Rădac Daniela

Oradea pur și simplu a înflorit



6/11 INTERVIUL EDIȚIEI

Oradea pur și simplu a înflorit

Interviu cu
RĂDAC R. DANIELA,
Avocat Partener,
Cabinet Individual Rădac Daniela

www.legalmagazin.ro
LEGALMAGAZIN

EDIȚIE SPECIALĂ
Iunie 2020

Lady
LAWYER

Publicație editată de
UNIVERSUL JURIDIC

REDAȚIA LEGAL MAGAZIN

NICOLAE CÎRSTEA, PUBLISHER

MIRCEA FICA, DIRECTOR EDITORIAL
MIRCEA.FICA@UNIVERSULJURIDIC.RO

CRISTIAN PAVEL, REDACTOR-ȘEF
CRISTIAN.PAVEL@UNIVERSULJURIDIC.RO

ROXANA BIGA, PROJECT MANAGER
ROXANA.BIGA@UNIVERSULJURIDIC.RO

REDAȚIA WWW.UNIVERSULJURIDIC.RO

ALINA GRIGORAȘ,
REDACTOR-ȘEF
ALINA.GRIGORAS@UNIVERSULJURIDIC.RO

ADRESA REDACȚIEI

Editura UNIVERSUL JURIDIC
APACA BUSINESS COTROCENI
B-ul. Iuliu Maniu nr. 7, corp C, Parter,
sector 6, București
www.universuljuridic.ro

Copyright:

Editura UNIVERSUL JURIDIC

Este interzisă, conform legii, reproducerea integrală sau parțială – pe orice cale – a conținutului revistei, fără acordul scris al conducerii redacției și al autorilor, care dețin drepturile de copiere. Aparține colaboratorilor, în exclusivitate, responsabilitatea privind datele și considerațiile din textele pe care le semnează. Opiniile lor nu reprezintă instituțiile și/sau firmele cu care aceștia au orice fel de relații contractuale.

ISSN 2343 – 7375

6/57 LADY LAWYER



12 ÎN FIECARE CAUZĂ ÎNCERC SĂ FIU OM, CU SUFLET DE FEMEIE ȘI MINTE DE AVOCAT

Interviu cu **Elena Popa**, Avocat Titular, Cabinet de Avocat Popa Elena Carmen



27 ARBITRAJUL ESTE PREA PUȚIN UTILIZAT ÎN ROMÂNIA

Interviu cu **Alina Armeanu**, Avocat Partener, „ARMEANU & PARTNERS – Cabinete grupate de avocați”



21 NECLARITATEA LEGII ESTE UNA SISTEMICĂ ÎN ROMÂNIA

Interviu cu **Florentina Frumușanu**, Avocat Partener, Budușan & Asociații



30 E FOARTE IMPORTANT PENTRU NOI CA FIECARE PAS ÎNAINTE SĂ ÎL FACEM CU DREPTUL, FĂRĂ COMPROMISURI

Interviu cu **Cosmina Simion**, Managing Partner, Simion & Baciu



24 ÎNCET, ÎNCET, ROMÂNII ÎȘI ÎNVĂȚĂ DREPTURILE

Interviu cu **Anamaria Borș**, Avocat Titular, Cabinet de Avocat Anamaria Borș



34 NE VOM REINVENTA

Interviu cu **Carmen Mincic**, Avocat Titular, Cabinet de Avocat Mincic Ana-Carmen

18/20
CORPORATE LAWYER



18 AVOCATUL IN-HOUSE DEVINE O NECESITATE PENTRU ORICE COMPANIE

Interviu cu **Minerva Ioniță**, Legal and Compliance Manager, Arctic SA

68
LEGAL NEWS

68 ASOCIAȚIA CONSILIERILOR JURIDICI DIN SISTEMUL FINANCIAR – BANCAR ARE O NOUĂ PREZENȚĂ WEB

68 RALUCA NĂSTASE – NOUL PARTENER AL FIRMEI DE AVOCATURĂ RTPR

În fiecare cauză încerc să fiu OM, cu suflet de femeie și minte de avocat

Interviu cu **ELENA POPA**, Avocat Titular, Cabinet de Avocat Popa Elena Carmen

Când v-ați dat seama că trebuie să îmbrățișați cariera de avocat?

Totul a început cu un vis din copilărie și apoi, multă muncă! De mică mi-am dorit să devin avocat, în ciuda faptului că nu am fost încurajată de profesorii din liceu și nici de familie, motivând că este greu să devii avocat dacă nu provii dintr-o familie de juriști. În viziunea mea de adolescentă tribunalul era „locul unde se împarte dreptatea”, iar eu doream să fac parte din acest scenariu!

La început a fost idealismul tinereții, însă pe parcursul carierei mi-am dat seama că mi se potrivește foarte bine, este o profesie dinamică, mi-a oferit libertatea de a-mi forma propriul mod de lucru, de a stabili singură prioritățile, dar și de a-mi asuma rezultatele muncii. Avocatura este o profesie cu statut social, dar care te și obligă să ai prestanță, verticalitate, consecvență și atitudine!

Uitându-mă în spate îmi dau seama că am avut un drum greu de parcurs, dar și cu multe satisfacții, de fiecare dată găsesc un motiv în plus să mă bucur că am ales cariera de avocat. Îmi iubesc profesia, sunt pasionată de avocatură, îmi place să ajut oamenii!

Antreprenoriatul feminin se afirmă tot mai puternic. Care sunt principalele provocări pentru o doamnă care începe și conduce un business? Cum vedeți dezvoltarea avocaturii de business în județul Cluj și aportul doamnelor la evoluția acestui corp profesional de elită?

Tot mai multe femei încep afaceri, însă acestea se confruntă cu diverse provocări în activitatea lor. Indiferent de rezultatele pe care acestea le obțin, femeile se luptă să supraviețuiască mediului de afaceri și provocărilor pe care acesta le aduce. Dintre acestea aș începe cu cea pe care o consider importantă

și anume echilibrarea responsabilităților, în sensul că cele mai multe femei nu sunt doar antreprenori ci acestea sunt și soții și mame, adică au responsabilități și în viața lor privată, nu doar în viața profesională și carieră.

Unele femei pot împăca cele două elemente, altele sunt însă copleșite.

Uneori poate să apară teama de eșec.

Antreprenoriatul presupune asumarea unui risc și acceptarea imprevizibilului. Nimeni nu începe o afacere având garanția succesului.

Pentru femei teama de necunoscut este o problemă majoră, mai ales atunci când oamenii din jurul lor sunt sceptici.

Într-adevăr, în avocatură profesează multe femei. Și la Cluj-Napoca ne bucurăm de foarte multe doamne avocat care profesează la nivel înalt. Consider că evoluția femeilor în avocatura oferă o perspectivă asupra progresului femeilor în societate, atât la noi în țară cât și în întreaga lume.

Avocatura este o profesie umanistă, trebuie să ai drag de oameni, să îi înțelegi și să îți placă să îi ajuți. Întâlnirea cu fiecare client este o experiență de viață. În fiecare proiect, **în fiecare cauză încerc să fiu în primul rând OM, CU SUFLET DE FEMEIE ȘI MINTE DE AVOCAT!** Clienții au nevoie nu doar de soluții juridice, ei au nevoie și de suport emoțional.

Ca avocat mă situez permanent între interesul clientului și lege! Am învățat că *oamenii își schimbă sentimentele și comportamentul în funcție de interese*, iar mie cadrul legal îmi oferă un reper stabil. Uneori apar conflicte între valorile clientului și ale mele ca și OM, conflicte pe care sunt nevoită să le gestionez fără să-i implic pe clienți și fără să renunț la MINE, să-mi păstrez verticalitatea raportat la valorile mele și să susțin și să reprezint interesele clientului, dar în același timp să mă raportez la cadrul legal.

Oamenii apelează la avocat

atunci când au o problemă, clienții mei au nevoie de mine pentru a rezolva o situație generatoare de tensiune. Avocatura nu este despre a câștiga sau a pierde, este despre a lupta. Victoria sau înfrângerea, succesul sau eșecul sunt ale clientului, lupta este a avocatului.

Cum este organizat Cabinetul dumneavoastră? Din ce sectoare economice provin cei mai importanți clienți?

Activitatea cabinetului constă în mare parte în activitatea de asistare și reprezentare în fața instanțelor de judecată. Fără spectacolul sălilor de judecată, a dezbaterilor publice, nu există avocatură! Acolo transpiri, acolo ai adrenalină la nivel maxim, trăiești emoția și experiența avocaturii! Acolo îmi place mie! Acolo se testează inspirația momentului, dar și felul în care te-ai pregătit!

Ador cauzele grele, complicate și sofisticate, acestea mă provoacă! Cu cât cauza e mai dificilă, cu atât provocarea e mai mare și îmi doresc să-mi depășesc limitele. Dar la fel de adevărat este că, cu cât provocarea este mai mare, în final și satisfacția succesului e mai mare sau eșecul este mai dureros, devenind o experiență din care înveți.

Am avut șansa să reprezint companii mari și să câștig procese grele, cu miză mare. Am dobândit în cei 17 ani de avocatură un portofoliu diversificat de clienți persoane juridice, instituții publice și persoane fizice, în domenii diverse: comercial, civil, familiei, administrativ-fiscal, dreptul



muncii, etc. Clienții persoane juridice și litigiile între profesioniști mi se potrivesc cel mai bine și mi-au adus multe satisfacții profesionale, materiale și împliniri. Expertiza mea poate fi consultată pe pagina web www.avocatelenapopa.ro. Obiectivul principal al cabinetului este menținerea principiilor și standardelor profesionale și furnizarea de



Avocatura este o profesie cu statut social, dar care te și obligă să ai prestanță, verticalitate, consecvență și atitudine!

servicii juridice de cea mai înaltă calitate. Pentru mine nu există cauze ușoare sau grele, cauze simple sau complicate, ci doar importante!

Cum vedeți rolul pe care-l joacă credibilitatea și notorietatea profesională a avocatului în relația cu clienții săi?

Nu există o rețetă a succesului în avocatură, dar există linii directoare și obiective de atins. Consider că ingredientele pentru câștigarea și menținerea credibilității și notorietății ar fi: pasiune, seriozitate, perseverență, multă muncă, răbdare și empatie în relație cu oamenii, dar și obiectivitate pentru a nu te lăsa copleșit de trăirile clientului.

Pentru mine succesul înseamnă clienți mulțumiți și menținerea credibilității atât față de clienți cât și în cadrul comunității profesionale. Clientul trebuie să fie corect informat, pentru a-și înțelege situația din punct de vedere juridic; chiar dacă nu îi place ce aude, acesta trebuie să își asume demersul judiciar. Asta înseamnă sinceritate: să îi aduci la cunoștință clientului unde se situează din punct de vedere juridic.

Câștigarea și menținerea credibilității este rezultatul seriozității, pregătirii, gradului de implicare în cauzele, problemele sau situațiile juridice ale clienților. Pentru asta mă pregătesc riguros, îmi dozez cu precizie fiecare informație, fiecare mesaj transmis are rol de clarificare. Nimic nu este întâmplător, încerc să nu fiu spontană din respect pentru clienții care mă plătesc să le reprezint interesele.

Pe ce se bazează stilul dumneavoastră de leadership? Cum vă motivați și stimulați echipa de avocați și de colaboratori?

Dezvoltarea și ascensiunea mea sunt o consecință firească a muncii de până acum, a mea și a colaboratorilor mei. Clienții mă ajută să evoluez, proiectele lor devin și proiectele mele, problemele și situațiile lor juridice mă motivează să caut soluții. Dinamica legislativă impune un studiu permanent și riguros, avocatul având obligația să își actualizeze constant cunoștințele de drept și să fie la curent cu orice modificare a legilor. Atât rezultatele deosebite cât și munca le împart cu colegii și colaboratorii mei. Tinerii avocați colaboratori manifestă o curiozitate

sporită și o dorință de afirmare profesională, care se concretizează nu doar în cunoașterea normelor legale și a modificărilor apărute, ci și în identificarea și căutarea de soluții față de problemele sociale, economice sau de business care există sau pot apărea în viitor. Domenii noi, precum protecția datelor cu caracter personal, industria de business digital și infrastructura informatică sunt printre ariile de interes ale echipei, formată din actuali și foști stagiați. Experiența, talentul și dăruința mea le-o ofer colaboratorilor mei, îndrumându-i și consultându-ne în fiecare problemă juridică. Ceea ce este foarte important este că echipa de avocați nu este doar o simplă legătură de conlucrare profesională, este o modalitate de a ne

cunoaște între noi, de a stabili relații bazate pe încredere și de a crea prietenii de durată. Eu privesc echipa ca un tot unitar care, prin aportul fiecărui membru și prin „brainstorming-ul” din fiecare speță sau situație juridică, reușește să ofere cele mai bune rezolvări cauzelor pe care le întâlnim, indiferent de dificultate. Motivația, din punctul meu de vedere, trebuie să aibă o latură interioară, provenind din dorința de a te afirma și de a putea oferi în fiecare moment o expertiză actualizată și pertinentă și o latură exterioară, din prisma creării unei bune colaborări între membrii echipei. În cauzele complexe nu este nevoie doar de avocați, ci și de specialiști din domenii conexe: experți contabili, arhitecți, evaluator

ANEVAR, experți în construcții, în topografie, etc. Pentru mine cea mai valoroasă resursă este rețeaua socială, iar eu am avut parte de *mari întâlniri* cu oameni speciali în viața mea, ei îmi oferă suportul de care am nevoie, cu ei trăiesc lucrurile mărunte, dar pline de energie și bucurie.

Energia pozitivă o iau de la copilul meu, de la familie, de la colaboratori și prieteni. Mă bucur că am reușit să dezvolt nu doar o carieră, ci și o viață personală care îmi oferă stabilitate emoțională și rutină cotidiană.

Ce strategii de dezvoltare aveți în perioada următoare? Intenționați să dezvoltați și alte arii de practică?

La împlinirea a doi ani de la începerea aplicării efective a Regulamentului General privind Protecția Datelor (Regulamentul UE nr. 679/2016 al Parlamentului European și al Consiliului privind protecția persoanelor fizice în ceea ce privește prelucrarea datelor cu caracter personal și privind libera circulație a acestor date și de abrogare a Directivei 95/46/CE) se poate constata o creștere a interesului operatorilor în respectarea noilor reguli europene. Diversitatea situațiilor întâlnite în practică, în contextul evoluțiilor tehnologice și a pandemiei au reprezentat o provocare pentru cabinetul



nostru în vederea gestionării corecte, eficiente și sigure a noilor obligații.

Un domeniu de interes este cel de *Digital Business*, care depășește granițele consacrate istoric dintre obiecte materiale – corporale – și cele imateriale – incorporeale. Serviciile prestate de companii de IT, PR și Marketing exced domeniului reglementat al contractelor, intrând într-o zonă gri, definită de legiuitor ca „*nenumită*”, în care modalitatea de formulare a clauzelor contractuale este esențială. Acest domeniu evoluează rapid, fiind caracterizat de un quantum și o complexitate nemaîntâlnită a contractelor. O problemă ridicată este cea a calificării și a identificării obiectului acestor contracte, precum și a prestațiilor ce sunt cuprinse în ele. Clientul dorește o rezolvare care să corespundă normelor în vigoare și care să îi confere protecție și siguranță pe viitor. Pentru aceasta nu este suficientă cunoașterea normelor legale, acestea neoferind o soluție adecvată, ci trebuie cunoscut și domeniul virtual și modul în care acesta operează și se aplică.

În opinia mea se impune o redefinire a raporturilor juridice contractuale, pentru a face posibilă încadrarea diferitelor tipuri de contracte și rezolvarea diferitelor situații juridice apărute sau care ar putea să apară.

Rigiditatea legiuitorului, și, în definitiv, imposibilitatea obiectivă a acestuia de a prevedea posibilele noi tipuri de contracte, lasă în sarcina noastră, a avocaților, obligația de a fi creativi și prevăzători, astfel încât să oferim clientului



soluții și rezolvări problemelor juridice cu care se confruntă, sau care ar putea interveni în viitor.

Ce îi sfătuieți pe tinerii care încep o carieră în avocatură?

Tinerii care doresc să înceapă o carieră în avocatură trebuie să fie conștienți de faptul că aceasta se clădește încă din prima zi de facultate, iar pentru a avea o carieră de succes este nevoie de multă muncă suplimentară și individuală, de perseverență și răbdare. Succesul nu vine peste noapte! Eu le spun stagiariilor mei că în această profesie ai nevoie de „*cap și picioare*” – pentru că alergi foarte mult și trebuie să

Ador cauzele grele, complicate și sofisticate, acestea mă provoacă! Cu cât cauza e mai dificilă, cu atât provocarea e mai mare și îmi doresc să-mi depășesc limitele.

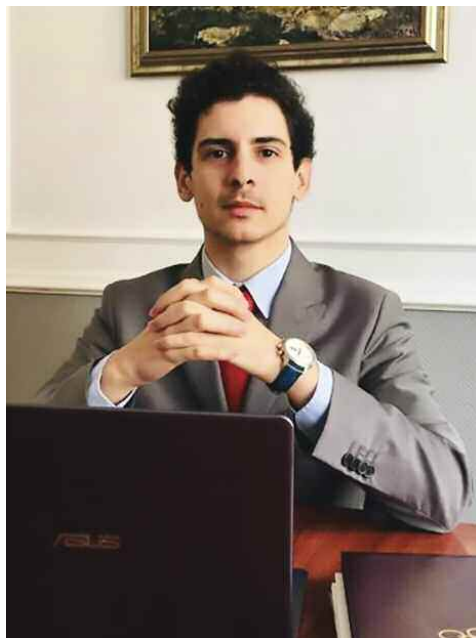
gândești mult și rapid, nu ți se atrofiază nici creierul, dar nici mușchii. Avocatura nu înseamnă doar studiu, discuții cu clienții, spectacolul sălilor de judecată, unde „*ne ascultă judecătorul*” – cum obișnuim să spunem noi la birou. Avocatura înseamnă și multă alergătură: dimineața fugi de la o sală de judecată la alta, la dezbateri, apoi la registratura instanțelor sau altor instituții publice, unde trebuie să te încadrezi într-un program, alergi la întâlnirile cu clienții, studiezi, redactezi, „*îți faci temele*” pentru a doua zi. Și această alergătură face parte din dinamismul profesiei. Indiferent ce faci, avocatura se practică cu demnitate!

Ce îi sfătuiești pe tinerii care încep o carieră în avocatură? Să își gestioneze cu maximă seriozitate timpul și prioritățile, să își impună o disciplină în propriul mod de lucru, chiar dacă profesia le oferă multă libertate, să fie muncitori, perseverenți și să aibă răbdare. Să fie la curent cu întregul ansamblu legislativ, atât național, cât și internațional și să cunoască domenii adiacente cu care lucrează, fie că vorbim despre cel economic, al lumii de business sau informatic.

Cum percepeți calitatea actului de Justiție în România anului 2020?

Calitatea actului de justiție nu va fi, probabil, niciodată la nivelul așteptărilor tuturor. Există o problemă de imagine, generată de percepția celor care au contact cu justiția. Ca orice activitate în care lucrează oameni și domeniul justiției este perfectibil. Oamenii pot fi

subiectivi, dar au ca reper un cadru legal obiectiv. Putem găsi multe motive pentru care să fim nemulțumiți, atât de justiție, cât și de ceea ce se întâmplă în societate în general, important este ce pot EU ca și individ să schimb. Iar atunci când eu pot face ceva *bine*, încerc să fac și încerc să nu mă plâng. Dacă ne raportăm la judecători, pentru că ei înfăptuiesc actul de justiție, atunci eu sunt foarte încrezătoare, cunosc mulți oameni profesioniști și onești în domeniul justiției. Am încredere în actul de justiție, dar totodată cred și că activitatea juridică poate fi permanent îmbunătățită, dar nu poate fi perfectă. În general, când se vorbește despre calitatea actului de justiție, oamenii se gândesc, în primul rând, la calitatea soluțiilor date de instanțele judecătorești. Între judecător și avocat ar trebui să existe o bună comunicare din perspectiva respectării principiului aflării adevărului și, implicit, din perspectiva necesității aflării adevărului. Ceea ce am observat eu, în cariera mea de avocat, este că importantă nu este doar soluția finală, ci la fel de important este și drumul care trebuie străbătut pentru a o obține. O dreptate obținută anevoios, după un timp îndelungat și uneori greu de aplicat în practică, este umilitoare și echivalentă unei înfrângeri în conștiința justițiabilului. Frustrarea acumulată de-a lungul derulării procedurilor nu este compensată uneori de succesul obținut în cauză,



plastic spus, victoria este deseori amară. Chiar și pentru mine, ca avocat, este frustrant să pierd o cauză, iar ulterior să se pronunțe un RIL (*Recurs în interesul legii – n.r.*) care să infirme soluția instanței de judecată și să confirme susținerile mele (în asentimentul clientului). Anul 2020 este un an care a început și a continuat cu o mare pauză în activitatea de judecată. Pe fondul aglomerării preexistente a activității instanțelor de judecată, restricțiile impuse de situația epidemiologică vor determina dilatarea derulării procedurilor într-o manieră fără precedent. În opinia mea, marea provocare a acestui an, provocare care va da măsura calității justiției, va fi aceea de a recupera timpul pierdut și de a minimiza efectele îngrădirii accesului la justiție a cetățeanului în perioada care a trecut.

Cum apreciați nivelul de conștientizare/gradul de cunoaștere a managerilor români în privința regulilor și standardelor de compliance (conformarea cu normele legale)?

Piața muncii din România s-a maturizat și s-au dezvoltat profesii specializate pe o nișă dintr-un anumit domeniu, sunt apreciați mai degrabă oamenii care se pricep bine la un lucru, decât oamenii care se pricep la „toate”. Astfel firmele au investit în angajarea și formarea de manageri calificați. Aceștia recunosc tot mai mult rolul avocatului și apreciază serviciile de consultanță juridică. Interesul managerilor este de a preveni o problemă și de a respecta normele legale. Dorința de conformare cu normele legale există, însă,

chiar dacă managerul este o persoană diligentă, succesiunea de modificări legislative și neclaritatea unora dintre acestea poate conduce la o stare de incertitudine și insecuritate juridică. Potrivit opiniei Curții de Justiție Europene, asigurarea securității juridice trebuie observată cu mai multă strictețe în cazul regulilor susceptibile să producă consecințe financiare, astfel încât cei vizați de aceste reguli să cunoască precis întinderea obligațiilor impuse și să poată hotărî dacă și le asumă sau nu. Acest aspect este extrem de important, mai ales în mediul de business în care fiecare zi de așteptare se poate concretiza în pierderi imense. Rolul avocatului este de a identifica nu doar dreptul național aplicabil, ci și pe cel comunitar și de a oferi clientului o soluție avizată, legală și durabilă.

Avocatul in-house devine o necesitate pentru orice companie

Interviu cu **MINERVA IONIȚĂ**, Legal and Compliance Manager, Arctic SA

În luna mai 2020 ați împlinit cinci ani de când sunteți Legal and Compliance Manager la Arctic SA, o companie aflată în continuă expansiune. Cum este organizată echipa juridică din cadrul Arctic? Cât de important este acest departament în evoluția grupului?

Compania Arctic, parte a Grupului Arçelik A.S., este într-adevăr o companie în continuă dezvoltare, având o istorie de jumătate de secol, fiind în prezent cel mai mare producător de electrocasnice din România și din Europa Centrală. Peste 80% din producția totală a Arctic este exportată în peste 85 de țări. Fabrica nouă deschisă în România, în județul Dâmbovița, (producție de mașini de spălat) implementează cele mai recente inovații tehnologice și procese de automatizare specifice conceptului Industry 4.0, fiind singura fabrică din România și una dintre puținele din Europa, certificată LEED Platinum – cel mai înalt nivel dintre distincțiile LEED (Leadership

in Energy and Environmental Design – n.r.) pe care o fabrică le poate deține. Compania deține pe piață trei branduri puternice – Arctic, Beko și Grundig, asigurând consumatorilor produse de înaltă calitate. Departamentul Juridic (Legal & Compliance) este organizat astfel încât să asigure suportul pentru businessul din care facem parte, atât din punct de vedere intern (în relația cu celelalte Departamente), cât și extern (cu parteneri și alte instituții).

Suntem un Departament relativ nou format, în dezvoltare, suntem o echipă mixtă (juniori și seniori) și, deși nu suntem o echipă numeroasă, avem încredere și ne putem baza unii pe ceilalți pentru idealul nostru comun – de a da dovadă de profesionalism în ceea ce facem.

Pentru a răspunde la întrebarea „cât de important este acest departament în evoluția grupului”, aș spune doar că fac parte dintr-o echipă implicată în proiectele importante ale companiei. Departamentul Legal & Compliance este un

partener de discuții alături de celelalte Departamente interne, pentru a asigura conformarea cu reglementările în vigoare, dar și pentru a analiza și a oferi o perspectivă asupra proiectelor. Timpul demonstrează că rolul unui departament juridic nu se rezumă numai la o activitate pur consultativă asupra verificării legislației, dar, din ce în ce mai mult, obține un rol important ca partener în luarea deciziilor la nivelul unei companii.

Cum vă motivați și stimulați echipa de juriști și de colaboratori?

Echipa din care fac parte este una tânără, dinamică și este evident că este esențial ca toți să fie motivați. Atmosfera deschisă, sarcini semnificative, provocatoare, care duc la dezvoltarea profesională a fiecăruia dintre noi, dar și la dezvoltarea noastră, unitară, ca și echipă, reprezintă o stimulare și o motivație resimțită de noi toți. Un mediu profesional modern, unde există

„dezacorduri productive”, asigură motivarea profundă pe care trebuie să se pună accent.

Faptul că suntem o echipă mixtă, inclusiv din perspectiva anilor de experiență (juniori și seniori), asigură un echilibru mediului de lucru și o oportunitate pentru dezvoltare.

Ce implicații are procesul de digitalizare asupra activității departamentului juridic pe care îl coordonați?

În cadrul departamentului juridic, procesul de digitalizare nu este foarte dezvoltat. Într-adevăr, pe măsura creșterii volumului activității noastre, se resimte nevoia implementării unor soluții care să ne „elibereze” cel puțin de anumite sarcini/răspunsuri standard, de bază. Sunt convinsă că acest proces de digitalizare va deveni o prioritate și pentru departamentul juridic din industria noastră și va trebui să analizăm detaliat abordarea corespunzătoare la acel moment.