

Care au fost avocații care au pus umărul la marile tranzacții ce au mișcat piețele. „Să fii cel mai deștept din cameră nu este neapărat cea mai bună alegere“

Ziarul Financiar 28.09.2017



Ziarul Financiar a premiat casele de avocatură implicate în cele mai mari tranzacții din 2016.

Anul trecut a fost pentru piața locală de fuziuni și achiziții unul dintre cei mai buni de până acum, atenția fondurilor de investiții și a investitorilor strategici îndreptându-se cu precădere către România, o țară care a postat nu doar cea mai bună evoluție a consumului

din UE, ci și cea mai puternică creștere economică din comunitatea europeană.

Casele de avocatură au asistat fiecare dintre aceste mutări, fiind implicate în procesele de exit ale unora dintre cele mai mari fonduri de investiții, precum și în consolidările de portofolii sau în decizia de intrare pe piața locală a unora dintre cele mai importante nume din zona imobiliară, producție, retail sau energie. Antreprenorii s-au lăsat și ei consiliați, fie că a fost vorba de o listare la bursă, fie de o vânzare totală sau parțială.

Casele de avocatură care au intermediat cele mai mari tranzacții din anul 2016 și din prima parte a anului 2017, acorduri în domenii precum retail, imobiliare, industrie sau energie, tranzacții de zeci sau sute de milioane de euro, au fost premiate miercuri seară de Ziarul Financiar în cadrul celei de a VIII-a ediții a Galei Avocaților. Preluarea Profi de către fondul de investiții Mid Europa Partners, listarea Digi la BVB sau achiziția centrului comercial Shopping City Sibiu de către grupul sud-african NEPI sunt doar trei dintre cele zece tranzacții premiate miercuri seara de către Ziarul Financiar la evenimentul care a reunit peste 100 de avocați, consultanți și executivi de top.

Evenimentul a fost organizat de Ziarul Financiar în parteneriat cu Bondoc și Asociații, Suciu Popa, PeliFilip, NNDKP, Schoenherr, Popoviciu Nițu și Asociații, Leroy și Asociații, Rădulescu Mușoi, Dentons, RTPR, Arthur Murray, Aqua Carpatica, Domeniile Sâmburești și Florăria Floria.

Producția, sectorul imobiliar, cel bancar și retailul continuă să fie vedetele pieței de fuziuni și achiziții din România, unde s-au încheiat peste 150 de tranzacții, 11 dintre ele fiind mutări de peste 100 de milioane de euro.

Avocații și executivii prezenți la cea de-a opta ediție a Galei Avocaților organizate de Ziarul Financiar cred că și în acest an, dar și în anul următor vom continua să vedem acorduri de succes.

Fiecare tranzacție ascunde însă în spate negocieri aprigi, sute de ore de muncă și nopți de pregătire. Iar artizanii acestor mutări sunt consultanții, avocații și bancherii de investiții.

Avocații sunt cei care au pus umărul la marile tranzacții ce au mișcat piețele, sunt litigatorii căliți în instanțe locale, dar și la curțile de arbitraj din Paris sau Washington, unde au fost tranșate mize de sute de milioane de euro, care puteau la un moment dat să arunce în aer bugetele statului.

Piața avocaturii, una dintre puținele din România unde lupta se dă în continuare între case cu acționariat local, a avut în ultimii ani mai mult de lucru ca urmare a revenirii economiei și a creșterii interesului investitorilor pentru piața locală. Totuși, presiunea pe prețuri și dezvoltarea unor case de avocatură de dimensiuni medii și-au pus amprenta.

alex.ciutacu@zf.ro

Cea mai mare tranzacție din domeniul imobiliar

Premianți:

- ◆ Reff & Asociații, pentru asistența acordată NEPI în procesul de achiziționare a centrului comercial Shopping City Sibiu de la Argo Real Estate
- ◆ PeliFilip, pentru asistența acordată Argo Real Estate în procesul de vânzare a centrului comercial Shopping City Sibiu către NEPI



Oana Bădărău, partener, PeliFilip: „Să fii cel mai deștept din cameră nu este neapărat cea mai bună alegere. Eu dacă nu aș fi fost avocat mă făceam medic.“

Andrei Burz Pînzaru, Managing Partner, Reff și Asociații: „Eu cred că avocatura tinde să devină o profesie dominată de femei.“

Cea mai mare tranzacție din domeniul serviciilor financiare

Premianți

- ◆ TMO SPRL - KPMG, pentru asistența acordată B2 Holding și EOS în procesul de preluare a portofoliului de credite neperformate Blue Lake de la BCR
- ◆ Schoenherr Și Asociații, pentru asistența acordată BCR în procesul de vânzare a portofoliului de NPL-uri către B2 Holding și EOS



Nicoleta Mihai, Partner, KPMG, Financial Services (stânga): „A fost un an dificil. Sunt de 17 ani în tranzacții, în restructurări financiare și operaționale și cred că pentru a încheia deal-ul cel mai important este să îți dorești foarte-foarte mult.“

Mădălina Neagu, Partner, Schoenherr (dreapta): „Fiecare perioadă are provocările ei și din fiecare perioadă tragem învățăminte, dacă ar fi acum să trag linie am avut de învățat câte ceva în fiecare an. Am învățat să îmi dau seama ce vrea clientul și să duc tranzacția la bun sfârșit.“

Cea mai mare tranzacție din industrie

Premianți:

- ◆ Bondoc Și Asociații, pentru asistența acordată Greenbrier în procesul de achiziționare a pachetului majoritar în cadrul Astra
- ◆ Maravela & Asociații, pentru asistența acordată Astra Rail Industries în procesul de vânzare a pachetului majoritar către Greenbrier



Lucian Bondoc, Managing Partener, Bondoc și Asociații (dreapta): „Eu văd un viitor pentru avocatură în forma actuală. Sunt influențe pe partea de tehnologie, dar nu se vor regăsi atât de rapid în România. În contextul în care practici avocatură, la un anumit nivel, reușești“.

Gelu Maravela, Managing Partner, Maravela și Asociații (stânga): „Piața este într-o continuă creștere, se consolidează, arată bine. Sunt firme care își vor întări poziția, portofoliile și își vor îmbunătăți calitatea actului profesional. Este foarte multă muncă și cine spune că nu este așa, minte.“

Cea mai mare tranzacție din industria FMCG

Premianți:

- ◆ Leroy & Asociații, pentru asistența acordată Lactalis în procesul de preluare a Albalact și Covalact
- ◆ Schoenherr, pentru asistența acordată familiei Ciurtin, RC2 și Sigma Bleyzer în procesul de vânzare a Albalact și Covalact



Cristina Togan, Partner, Leroy & Asociații (stânga): „Am început în banking și am trecut în avocatură. A fost o provocare. Am vrut să văd lucrurile și de cealaltă parte a baricadei. În bancă ești foarte implicat în partea operațională.“

Mădălina Neagu, Partner, Schoenherr (dreapta): „Nu am avut emoții la niciuna dintre tranzacții pentru că ambele părți au fost hotărâte să încheie. Tranzacțiile mor din cauza neînțelegerilor de preț, dar de cele mai multe ori asta se întâmplă înainte ca avocații să intre în tranzacție.“

Cea mai mare tranzacție din industria serviciilor medicale

Premianți

- ◆ NNDKP, pentru asistența acordată în procesul de listare a MedLife
- ◆ Schoenherr, pentru asistența acordată în procesul de listare a MedLife
- ◆ Clifford Chance Badea, pentru asistența acordată în procesul de listare a MedLife
- ◆ Leroy & Asociații, pentru asistența acordată în procesul de listare a Medlife
- ◆ RTPR Allen & Overy, pentru asistența acordată în procesul de listare a MedLife



Corina Dumitru, Managing Associate, NNDKP (prima din stânga): „Cred că toată lumea a crezut până la capăt în tranzacție.“

Cristina Togan, Partner, Leroy & Asociații (mijloc): „Timpul a fost cel mai provocator în această tranzacție. Totul s-a derulat în două luni.“

Radu Ropotă, Senior Associate, Clifford Chance Badea: „Nu știu tranzacții mai mari din piața de capital în care nu am fost implicat. Au fost multe tranzacții interesante și asta mă bucură.“

Mădălina Neagu, Partner, Schoenherr (a doua din dreapta): „Singurele tranzacții în care aș fi vrut să mai fiu implicată sunt cele premiate în seara aceasta și din care nu fac parte.“

Alina Stăvaru, Counsel RTPR Allen & Overy (prima din dreapta): „Proiectele în care am fost implicați sunt multe și importante. Nu mi-aș fi dorit să fiu implicată în alte tranzacții în care nu am fost.“

Cea mai mare tranzacție din energie

Premianți:

◆ Suci Popa, pentru asistența acordată Enel în procesul de preluare a 13,6% din E-Distribuție Muntenia și Enel Energia Muntenia



Miruna Suciu, Managing Partner, Suciu Popa (stânga): „Încrederea care se întărește între client și avocat, acesta este factorul decisiv. Ne-am propus ca în 3-5 ani să ne consolidăm echipa și să ajungem o firmă de top. Chiar dacă piața nu se fragmentează, ci se consolidează, are nevoie și de firme medii.“

Cea mai mare tranzacție din retail

Premianți:

- ◆ Bondoc & AsociaȚii, pentru asistența acordată Mid Europa Partners în procesul de preluare a Profi de la Enterprise Investors
- ◆ RTPR Allen & Overy, pentru asistența acordată Enterprise Investors în procesul de vânzare a Profi către Mid Europa Partners



Lucian Bondoc, Managing Partener, Bondoc și Asociații: „Performanța vine cu multă muncă în spate. Ar fi trebuit să venim cu 20 de colegi (la Gala Avocaților - n. red.), pentru că a fost o chestie de echipă. Nimeni nu vine la firmă pentru o singură persoană.“

Alina Stăvaru, Counsel RTPR Allen & Overy: „Niciodată nu m-am gândit că tranzacția ar fi la 5 minute de a se dovedi un eșec. Am știut că va fi o vânzare de succes.“

Cea mai mare tranzacție din sectorul agricol

Premianți:

◆ Popovici Nițu Stoica & Asociații, pentru asistența acordată Ameropa în procesul de achiziție a mai multor silozuri



Mariana Marcu, avocat colaborator senior, Popovici Nițu Stoica & Asociații: „De obicei avocații sunt ambițioși, inteligenți și cred că diferența dintre un avocat bun și unul mai puțin bun o face inteligența emoțională, să știi cum să te porți cu oamenii. Eu nu am început în avocatură, am început cu project management, un domeniu care nu avea mare legătură cu ce terminasem eu, dar am trecut după trei ani în avocatură.“

Cea mai mare tranzacție din industria IT&C, Media și Online

Premianți:

◆ PeliFilip, pentru asistența acordată în procesul de listare a Digi la Bursa Română de Valori București

◆ Clifford Chance Badea, pentru asistența acordată consorțiului de bănci în procesul de listare a Digi la Bursa Română de Valori București



Alexandru Bîrsan, partener PeliFilip: „Cred că toată lumea dorea să încheie tranzacția dar singura problemă a fost că toată lumea a trebuit să aibă răbdare. Au fost echipe de avocați din vreo cinci jurisdicții, în total în jur de 50 de avocați.“

Olga Niță, Senior Associate PeliFilip: „Probabil nu se văd nopțile nedormite. Întotdeauna am ajuns la un compromis satisfăcător pentru ambele părți. Nu a fost niciun moment în care să existe frustrare sau nemulțumire în ceea ce privește input-ul lor pe tranzacție, cu toate că a fost cea mai grea din cariera mea.“

Radu Ropotă, Senior Associate Clifford Chance Badea: „Au fost provocări, nu a fost simplu, dar colaborările au fost un succes. Din fericire nu a fost totul la masă, multe discuții au fost prin teleconferință.“

Cea mai mare tranzacție din auto

Premianți:

◆ Rădulescu-Mușoi, pentru asistența acordată Elgan Automotive în procesul de vânzare a un depozit către fondul de investiții Globalworth, depozit care ulterior a fost închiriat către Dacia, cel mai mare producător auto local



Mihai Rădulescu, Managing Partner, Rădulescu-Mușoi: „Noi, avocații, creștem odată cu economia și ne uităm la ce se întâmplă. Pentru mine e o provocare să încerc să îmi demonstrez mie însumi că pot face și altceva în afară de job. De trei ani sunt tată de două fete și încerc să fiu la fel de bun pe cât cred că aș fi în profesie. De altfel, sunt chitarist, alpinist și am scris și o piesă de teatru.“

Ce vor clienții de la avocații lor

Ana Dumitrache, Country Manager, CTP

- ◆ Cred că nu este zi să nu ne intersectăm cu un avocat. Cel mai recent am sunat un avocat acum două ore cu o întrebare legată de o clauză de preempțiune într-un contract de închiriere.
- ◆ Găsesc extrem de important ca un client al avocatului să înțeleagă exact riscurile și să ia o decizie educată. Rolul avocatului este de a face lucrurile foarte clare pentru cel implicat în tranzacție.
- ◆ Aleg să lucrez cu avocați care au experiență în tranzacții importante și îmi place să lucrez cu avocați inteligenți și care sunt axați pe soluții, pentru că este foarte ușor să găsești probleme.

Cornel Marian, Managing Director, Fondul de Investiții Oresa Ventures

- ◆ Este foarte important să ai lângă tine un avocat cu experiență. De multe ori un avocat ne-a ajutat pentru că nu a blocat tranzacția, a găsit metode pentru a încheia deal-ul.
- ◆ Pentru ca o tranzacție să funcționeze ai nevoie de un anumit nivel de încredere, suficient de mare, între părți. De multe ori ai avocați buni de ambele părți și e ca un concurs de inteligență, dar dacă nu e un nivel de încredere suficient, doar cu inteligența nu găsești soluții.
- ◆ Noi nu ne vrem ștampila unei firme mari, ci ne uităm la oamenii care lucrează, pentru că sunt oameni buni care au plecat din firme mari.

Octavian Bădescu, antreprenor, fost acționar la Sameday Courier

- ◆ Dacă ai capacitate ca avocat, diplomație pentru a genera încredere în avocații partenerilor, de asemenea, este un foarte mare plus, atât pentru clienți, cât și pentru parteneri.
- ◆ Implicarea este o componentă foarte importantă. Dacă ești o firmă mică sau mijlocie, trebuie să alegi o casă de avocatură tot de nivel mic-mijlociu, pentru că va fi la fel de motivată ca tine.
- ◆ Antreprenorul caută un dialog ca să fie înțeleasă și natura afacerii. La anumite mesaje ale clientului, avocatul devine o interfață.

Atenție: Această scriere publicistică este destinată exclusiv abonaților ZF Corporate. Utilizatorii pot descărca și tipări conținut de pe acest site doar pentru uzul personal sau fără scop direct ori indirect comercial. Toate materialele publicate sunt protejate de către Legea nr. 8/1996, cu modificările și completările ulterioare - privind dreptul de autor și drepturile conexe.