

Maravela & Asociații: Piața de fuziuni și achiziții își va continua creșterea. Mediul de afaceri este propice, afacerile antreprenoriale „s-au copt“

Autor: Cristina Rosca 10.05.2018



Anul 2018 continuă trendul pozitiv al anului trecut în ceea ce privește piața de fuziuni și achiziții, investitorii – atât financiari, cât și strategici – fiind interesați să plaseze bani în România, spun Gelu Maravela, managing partner, și Alina Popescu, founding partner al casei de avocatură Maravela & Asociații. Valoarea pieței de fuziuni și achiziții a sărit de 4 mld. euro anul trecut, peste 200 de tranzacții fiind semnate în 2017.

„Am avut un început de an dens, după un 2017 efervescent. Există interes din partea investitorilor mai ales pentru active de calitate. Mediul de afaceri este propice, iar afacerile antreprenoriale «s-au copt», spun cei doi avocați. Casa de

avocatură are șase parteneri, 20 de avocați și personal auxiliar. Printre cele mai importante tranzacții consiliate de Maravela & Asociații se numără achiziția Betty Ice de către Unilever și preluarea unor active Oltchim de către Chimcomplex Borzești. În primul caz casa de avocatură a lucrat alături de vânzător, antreprenorul Vasile Armenean, pe când în cazul secund a oferit consiliere cumpărătorului, Chimcomplex Borzești.

„Cele mai interesante domenii pentru investitori sunt serviciile medicale private, pentru că există probleme în infrastructura de stat, FMCG-ul – un domeniu legat de consumul privat, producția industrială, agricultura și IT-ul. Am remarcat și că se încearcă o valorificare a deșeurilor și transformarea acestora în energie. Acest domeniu ar putea fi de interes“, mai spun cei doi avocați.

Gelu Maravela adaugă că există cel puțin două fonduri de investiții noi și mari care prospectează piața locală, însă investitorii strategici se uită și ei către România, statul cu cea mai puternică creștere economică din UE și cu cel mai important avans al consumului privat, de circa 10% anul trecut.

„La polul opus, printre plângerile investitorilor se numără lipsa infrastructurii, lipsa de cooperare a autorităților și birocrăția stufoasă.“

În pofida acestor dezavantaje, Alina Popescu este de părere că piața de M & A va continua să crească și crede că până la finalul lui 2018 casa de avocatură va continua să aibă un an plin.

„Pe lângă activitatea de M & A, am câștigat clienți noi pe activitatea de zi cu zi care este foarte importantă, pe termen lung. Practica de concurență este și ea importantă mai ales că în România Consiliul Concurenței este foarte activ prin comparație cu alte state.“

Ea precizează că în fiecare țară există condiții diferite pentru notificarea consiliului când vine vorba de tranzacții, iar în România pragul este scăzut în comparație cu alte state.

Pragul de notificare pe piața locală este de 4 milioane de euro cifră de afaceri pentru una dintre părți și 10 mil. euro cumulată pentru cei doi actori implicați.

„Cele mai importante segmente pentru businessul nostru sunt: fuziuni și achiziții, dispute resolution, tehnologie, activitatea curentă de zi cu zi, insolvență și concurență.“

Piața avocaturii de business este evaluată la 100-120 mil. euro, departe de maximele din anii de boom 2007-2008. Atunci, avocații aveau încasări totale evaluate la 150-160 mil. euro, potrivit estimărilor de la acea vreme. Presiunea mare pe onorarii, numărul redus al tranzacțiilor mari și creșterea concurenței în special din partea firmelor medii sunt principalele motive care stau în spatele scăderii pieței avocaturii de business, spun avocații din piață.

În perioada 2015 – 2017 casele locale de avocatură au avut mai mult de lucru ca urmare a revenirii economiei și a creșterii interesului investitorilor pentru piața locală. Piața de fuziuni și achiziții și-a revenit, doar anul trecut au fost încheiate peste 200 de mutări strategice, unele cu o valoare de peste 100 de milioane de euro.

„Noi suntem o firmă care a luat modelul unei firme mari și l-am aplicat la nivel mic. Pentru o firmă de mai mici dimensiuni deciziile se iau mai rapid, flexibilitatea fiind mai mare. Mai mult, apariția de noi jucători poate însemna și case de avocatură nișate pe un anumit segment.“ Gelu Maravela adaugă că există firme mici sau mijlocii care reușesc să se impună pe o piață puternic concurențială, unde cei mai mulți jucători sunt locali. Totul depinde de modelul de business.

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.