



Florian Nitu a devenit partener titular la casa de avocatura Popovici & Asociatii

Autor: [Angela Placinta](#) Data: 20-09-2007

Nitu, 32 de ani, este fondator si avocat asociat coordonator al firmei din 2002, cand a plecat impreuna cu Ernest Popovici de la Musat & Asociatii, unde a fost avocat colaborator si mai tarziu avocat asociat timp de 4 ani.

"A venit ca o decizie fireasca de recunoastere a contributiei mele in dezvoltarea acestei firme, nu a fost nimic predeterminat. Viziunea de a construi din interior a fost intotdeauna un element cheie al gandirii noastre", a declarat pentru ZF Florian Nitu.

"Astazi suntem o alta organizatie decat cea de la inceputuri, din 1995, astfel incat adoptarea unui nume si a unei identitati noi este un pas firesc in strategia noastra de crestere", a adaugat Ernest Popovici, fondatorul si senior partner al companiei.

Casa de avocatura a inregistrat anul trecut o cifra de afaceri neta de 5,2 milioane de euro, iar pentru acest an estimeaza incasari nete de circa 6,5 milioane de euro.

"Am avut marje de crestere de 30% in ultimii cinci ani. Este ceea ce numesc eu o crestere durabila", afirma Nitu.

Mai mult de jumătate din incasari provin din asistenta juridica in proiecte de fuziuni si achizitii sau investitii directe si dezvoltari de tip greenfield. Peste 10% din venituri provin din proiecte de consultanta in telecomunicatii si IT, din domeniul bancar, al pietei de capital si al asigurarilor, dar si din domeniul energiei si resurselor naturale.

Din echipa de parteneri ai casei de avocatura mai fac parte Sorin Alazaroaie, Anca Irena Tudorie, Bogdan Stoica si Vlad Neacsu. De sapte ani, componenta echipei a ramas neschimbata.

"Acesti parteneri lucreaza impreuna de sapte ani. Cred ca am reusit sa gasim formula cea mai potrivita la nivel decizional, pentru ca ideea de a numi un partener cu titlu de bonificatie este sinucigasa. Un partener este promovat atunci cand aduce valoare in decizii si in managementul de zi cu zi", explica Nitu.

Firma mai are 10 avocati colaboratori seniori (senior associates) si 24 de avocati colaboratori (associate).

Nitu conduce echipa de avocati care asista Immoeast, cel mai mare fond de investitii imobiliare care opereaza in Romania. Tranzactiile de pana acum ale Immoeast depasesc un miliard de euro, austrieicii achizitionand proiecte comerciale din Galati, Pitesti, Constanta, Baia Mare sau Craiova.

De asemenea, Nitu a fost consilier special in fuziunea Bursei de Valori Bucuresti cu bursa electronica RASDAQ si a avizat procesul de listare a companiei Transelectrica.

El a fost secretar legal al Consiliului de Administratie al Automobile Dacia - Groupe Renault, iar printre companiile carora le-a acordat consultanta legala se numara Auchan, Bunge, Cora, Dexia, Lafarge, Philip Morris, Renault, Shell Gaz, UPS, Siveco, Hewlett Packard sau Orange.

Nitu spune ca cea mai complexa tranzactie la care a participat a fost achizitia de catre

GE Money, clientul lui, a trei companii financiare: Ralfi (Estima Finance), Motoractive Leasing si Domenia Credit, tranzactie a carei valoare a depasit 140 de milioane de euro.

"S-a muncit la aceasta tranzactie un an si jumătate, fiind implicate mai multe jurisdicii din Marea Britanie, Olanda si Romania si mai multe institutii de reglementare, de la Banca Nationala la Consiliul Concurentei. Tranzactia a fost complicata pentru ca au fost sase vanzatori", afirma Nitu.

El spune ca vrea sa pozitioneze firma ca fiind optiunea numarul unu a clientilor in domeniul consultantei pentru tranzactii.

Piata locala de avocatura de business depaseste 150 de milioane de euro, cei mai mari jucatori fiind NNDKP (Nestor), Bostina, Tuca Zbarcea, Linklaters, Musat sau Popovici.

Nitu nu crede ca pana in 2010 numele locale mari se vor asocia cu vreo firma mare internationala, pentru ca avocatii romani inca nu sunt dispusi sa accepte "corporatizarea".

Totusi, el se asteapta ca pe piata sa intre doi-trei jucatori internationali care fie vor incheia

parteneriate cu firme de nisa, fie vor incepe operatiunile de la zero.

Chiar daca la inceput prezenta firmelor mari nu va fi vizibila, pe termen lung aceasta "se va simti serios".

"De-abia acum incep sa simt prezenta Clifford Chance pe piata (firma care a intrat pe piata romaneasca in urma cu un an prin asociere cu firma locala Badea & Asociatii - n. red.)", spune el.

In afara de Clifford Chance (numarul unu mondial) si Linklaters (numarul doi mondial), nicio alta firma de top nu a intrat inca pe piata locala.

"La noi la usa bate de cel putin doua ori pe an cineva, si asta se intampla de trei ani incoace, dar cred ca cea mai potrivita abordare pentru un jucator din top cinci, asa cum suntem noi, este sa ramana independent", sustine Nitu.

"Ca sa discutam cu o casa de avocatura internationala, ea trebuie sa fie o firma cu vocatie globala, nu regionala. Ar trebui sa fie o firma dispusa sa ne cedeze managementul sau sa il imparta cu noi", a daugat el.

Sursa: www.zf.ro/articol_141648