

Popovici Nitu & Asociatii: ne concentram pe tranzactiile private equity

12/10/2007

de Georgian Stoica



Casa de avocatura nu are niciun contract cu statul si estimeaza pentru acest an venituri de 6,5 milioane euro

Casa de avocatura nu are niciun contract cu statul si estimeaza pentru acest an venituri de 6,5 milioane euro

Dupa un proaspat rebranding impus de promovarea lui Florian Nitu in pozitia de avocat asociat titular, firma Popovici Nitu & Asociatii se repositioneaza in plutonul firmelor din topul avocaturii de business din Romania. Daca astazi o treime din venituri este generata de tranzactiile din real estate, in urmatoorii doi-trei ani este de asteptat ca din domeniul private equity sa provina cele mai mari castiguri. Anul viitor, numarul avocatilor ar putea ajunge la 50.

Casa de avocatura Popovici Nitu & Asociatii este probabil una dintre putinele firme care activeaza in zona de excelenta a acestei piete fara a avea contracte cu statul roman. Singurul client despre care se poate spune ca intra in zona de interes guvernamental, desi este o companie privata, este Fondul Proprietatea, caruia ii asigura serviciile de consultanta juridica. „Viitoarea listare a Fondului este singura ratiune pentru care suntem acolo. Noi am facut listarea firmelor Transelectrica, Alumil si sunt putine institutii din piata de capital care sa nu fi apelat la serviciile noastre. Desi avem o politica de companie, foarte clara, de a nu lucra cu firme de stat, am zis sa intram aici pentru ca este un mandat extrem de interesant”, ne-a declarat Ernest Popovici, senior partner si fondator al firmei de avocatura. „Dar cred ca am gresit”, completeaza Florian Nitu, partenerul promovat recent. El spune ca toate animozitatile din jurul Fondului Proprietatea au aruncat o umbra nemeritata asupra consultantului. „Financiar vorbind, este clientul cel mai putin generos, de la care primim cele mai mici onorarii. Am intrat in acest proiect pentru reputatie si provocare profesionala, dar, din pacate, dupa doi ani n-am ajuns inca la momentul listarii”, spune Florian Nitu.

Imobiliarele incep sa apuna

In acest moment, veniturile firmei de avocati vin de la companii private. Aproape jumatate din suma totala este incasata din tranzactii, domeniul imobiliar avand aici o participare de circa 30%. „Suntem de departe, as putea spune, numarul unu in tranzactiile din real estate. O spun directoarele internationale, o recunoaste si piata. Acum insa nu mai suntem atat de concentrati pe acest domeniu, nu ne mai preocupa atat de mult sa atragem clientela pe real estate”, arata Ernest Popovici.

Avocatul este de parere ca piata imobiliara se va aseza, iar tranzactiile vor fi mai selective. Decizia interna a firmei a fost aceea de a se concentra pe domeniul private equity. Adica pe tot ceea ce tine de investitii de portofoliu in companii locale si finantari acordate antreprenorilor romani pentru a-si creste afacerea si a o vinde unui investitor strategic. „Vom vedea astfel de tranzactii in toate industriile in perioada urmatoare. In urma cu doi ani, fondurile de private equity puteau fi numarate pe degete. Astazi, noi stim cel putin 20 de astfel de fonduri care nu doar tatoneaza, ci discuta proiecte concrete, fac tranzactii sau sunt foarte aproape de a incheia o astfel de afacere”, explica avocatul. Filosofia de dezvoltare a firmei, de a se concentra pe tranzactii, ii permite sa ramana independenta si ii ofera posibilitatea de a-si pastra competentele pentru toate zonele juridice. Aceasta abordare este corecta, sustin reprezentantii casei de avocatura, intrucat permite pastrarea unor castiguri foarte bune si a unui profit important pe partener. Consultanta in tranzactii este mai bine platita de clienti, pentru ca necesita servicii mult mai sofisticate.

Studentii sunt tot mai nepregatiti

De ce a fost nevoie de rebranding? „Pentru ca, fata de momentul infiintarii firmei, piata s-a maturizat si trebuia sa reflectam schimbarile din interior. Pe de alta parte, asa am subliniat si vocatia de a construi din interior. Daca exista vocatie, determinare, performanta, trebuia sa existe si recunoastere. Nu suntem inchistati intr-o formula de tip traditionalist, suntem deschisi si cred ca astfel dam si un mesaj pietei”, afirma Ernest Popovici, pana de curand singurul avocat al carui nume se regasea in sigla firmei. Dar acesta nu va fi singurul beneficiu. Clientii importanti ai casei de avocati vor vedea ca sunt acum sub coordonarea si asistenta unui partener titular.

Echipa Popovici Nitu & Asociatii este recunoscuta pentru stabilitate, niciun avocat, indiferent de pozitia in firma, nefiind atras de o oferta externa. Au fost avocati care au plecat, dar asta s-a intamplat atunci cand fie nu s-au adaptat perioadei de proba, fie nu s-au potrivit cu cerintele firmei. Si asta in conditiile in care piata a devenit foarte competitiva si cere continuu avocati cu experienta. „Astazi, daca dam afara avocati dupa perioada de proba sunt angajati a doua zi de firmele concurente”, spune Florian Nitu. Necesarul de resurse a crescut exponential, iar numarul avocatilor buni este foarte mic.

„Nu putem lua avocati cu o anumita vechime, dar cu o mentalitate „de bara”, obisnuiti cu program scurt, somn la pranz si dupa-amiaza libera. Ne orientam spre studenti si spre avocatii plecati o perioada in strainatate pentru studii”, adauga Ernest Popovici. Asa se face ca 10-15 companii de avocati se bat pe cateva sute de studenti, iar nivelul salariilor „entry level” a ajuns la 800 de euro in domeniul avocaturii. Reprezentantii firmei de avocatura spun ca nivelul cunostintelor acumulate acum in facultatile de profil este incomparabil mai mic decat in anii '90. „Acum, 20 de case de avocatura cauta 100 de studenti bine pregatiti si nu gasesc. Ies in fiecare an circa 1.500 de absolventi cu licenta, iar daca sunt 10 bine pregatiti e un lucru bun”, spune Ernest Popovici.

Cum se intra intr-o firma de avocati

In conditiile in care deficitul de resurse este foarte mare, iar pregatirea avocailor tot mai deficitara, ce i se cere unui tanar absolvent de la o casa mare de avocatura? „Noi avem un proces de selectie complex, cu trei etape”, explica Florian Nitu. In prima faza, se face o selectie pe baza rezultatelor scolare si analiza scrisorii motivationale. Cine a aplicat in mod formal, cu copy-paste, iese din cursa. Cine ramane intra la testul scris unde i se „scaneaza” cunostintele de drept comercial, drept civil si doua limbi straine, engleza fiind obligatorie.

In pasul urmat, cei care aplica la Popovici Nitu & Asociatii trebuie sa treaca un test de inteligenta. „Rezultatele sunt de multe ori spectaculoase. Oamenii cu zece pe linie si nota zece la licenta nu trec testul de IQ”, afirma managing partnerul firmei de avocati. Cei care se califica in etapa urmatoare intra la interviul preliminar cu unul dintre partenerii firmei, cu care discuta pret de doua ore despre cartile citite, filosofie de viata, valori existentiale si elemente vocationale.

Cine a trecut si acest obstacol mai are un singur hop: intra la discutii cu intreaga garnitura de parteneri ai firmei, fiecare dintre cei sase punand lupa pe candidat. Dintre avocatii care parcurg cu bine intregul „traseu” si sunt angajati, doar cinci, in medie, reusesc sa ramana. „Pentru a fi avocat de business trebuie sa muncesti din greu 4-5 ani. La noi, timp de trei ani, doar inveti”, subliniaza Ernest Popovici.

Perioada de ucenicie dureaza trei ani, in care avocatul incepator invata. „Intra la tranzactii, sta in dreapta, tace din gura si isi ia notite. Intra la reuniuni, vede, lucreaza, dar nu are un contact direct cu clientul, nu gestioneaza problemele. Fara sa stie, ajunge intr-un univers paralel, din care lucrarile sale nu ajung la client. Dar este responsabilizat si lucreaza ca si cum ar fi parte din echipa”, spune Florian Nitu. Un stagiar ajunge sa faca ceva folositor pentru clientul firmei care l-a angajat dupa un an si ramane singur cu clientul abia peste alti doi ani. Pana atunci invata si se caleste.

Popovici Nitu & Asociatii este una dintre primele societati de avocati infiintate in Romania si unul dintre jucatorii principali in piata serviciilor legale, activand in principal in tranzactii private in care reprezinta, de regula, interesele unor companii multinationale. Societati precum Auchan, General Electric, Hewlett Packard, Immoeast, Lafarge, Orange, Philip Morris, Renault sau Shell Gaz se numara printre clientii firmei. Popovici Nitu & Asociatii grupeaza 45 de avocati din care 6 avocati asociati, 10 avocati colaboratori seniori si 29 de avocati colaboratori.

Articol vizualizat de 170 ori