

Florian Nitu, managing partner Popovici Nitu&Asociatii:”Ne gandim serios sa angajam avocati din strainatate”

26 octombrie 2007 de Andreea Groenendijk

Florian Nitu, numit recent partener titular in cadrul uneia dintre primele zece case de avocatura de la nivel local, Popovici Nitu&Asociatii, este de parere ca deficitul de avocati din Romania, cauzat de competitia tot mai mare intre firmele de profil, dar si de cresterea generala a pietei, ar putea conduce la situatia extrema in care firmele vor apela la a “importa” avocati din pietele straine. In acest moment, deficitul a dus la o dublare a salariilor in bransa, dar si la necesitatea de a relaxa criteriile dupa care se fac angajarile. Pe de alta parte, cu marje cuprinse intre 25 si 55%,

avocatura este unul dintre cele mai rentabile businessuri la nivel local.



Mai exista posibilitatea ca o firma locala de avocatura de dimensiuni mari sa fie preluata, sau este prea tarziu pentru asa ceva?

Mai devreme sau mai tarziu - si mai degraba mai tarziu - vom avea la Bucuresti aproape toate firmele de avocatura cu vocatie globala. Este

vorba de firme cu baza la Londra, precum Freshfields sau Allen&Overy, care se bazeaza in special pe European Workstream, clienti europeni. Firmele americane au o apetenta mai mica pentru piata romaneasca. Oricare ar fi compania, la baza deciziei de a veni aici sta o analiza care trebuie sa releve ca exista suficient volum de afaceri pentru ca biroul local sa se poata autofinanta. Estimez ca piata va creste suficient, si ma astept ca in doi-trei ani sa vina si alte firme. Cum vor intra ei in piata? Aici este de discutat, insa cel mai probabil nu printr-o achizitie mare, pentru ca este costisitoare. Nu este simplu sa intri intr-o piata in care raporturile s-au structurat de niste ani buni.

Care ar fi un nivel de business interesant ca potential pentru o firma straina?

Din cate stiu eu, pentru firmele din Magic Circle (cele cinci firme londoneze care se situeaza intre primii jucatori la nivel mondial - Clifford Chance, Linklaters, Allen&Overy, Freshfield Bruckhaus Deringer, Slaughter and May - n.red.), o piata este interesanta daca poate genera cel putin zece milioane de euro business. Dar aceste firme isi construiesc operatiunile pe baza unor relatii mai vechi de colaborare cu firme locale. Atunci cand te uiti la o piata atat de structurata cum este cea romaneasca, chiar si pentru o companie internationala este greu de intrat, este o mare provocare. Trebuie sa faca fata concurentei de jucatori locali si globali.

Se asteapta la zece milioane de euro cifra de afaceri din primul an?

De obicei, firmele de avocatura au marje mari si recuperarer rapida a investitiei. In doi-trei ani, daca nu chiar din primul, firma trebuie sa intre pe profit. Noi am reusit sa avem profit din primul an.

Care este rata de profit in piata?

Poate fi oriunde intre 25 si 55%.

Si pot veni cu un proiect greenfield, precum White&Case?

In cazul White&Case, cele mai multe proiecte vor fi redirectionate dinspre Europa. Ponderea cea mai mare in constructia portofoliului o va avea propria retea si se vor baza pe propriii clienti. Daca ai rabdare. Daca nu tii sa ai profit din primul an, atunci cel mai intelept este sa construiesti propria structura, incercand sa deturnezii avocati cu experienta de la alte firme din piata. Aceasta abordare are si dezavantaje.

Este mai ieftina, intr-adevar, dar este, ca sa fac o parabola, rezultatul pe care il ai cand te duci la razboi cu oastea "de stransura". Adica este foarte posibil ca aceasta oaste sa nu dea niciun rezultat la lupta si sa fii obligat sa o refaci de cateva ori. Este posibil ca oamenii pe care ii aduci din exterior sa nu dea rezultate. Apoi, multe dintre firmele americane au importat reguli corporatiste de la alte industrii. Acestea ar trebui aplicate intr-o piata unde oamenii inca experimenteaza bucurii de a fi proprii stapani. Suntem, inca, intr-o piata a fragmentarismului, unde oamenii vor sa isi demonstreze ca sunt capabili sa ia decizii si sa conduca o firma. Probabil ca ne vor mai trebui patru-cinci ani pana sa realizam ca si corporatizarea nu ne restrange puterea de decizie, ci ne obliga sa o coordonam cu niste reguli preagreate pentru binele companiei.

Pe de alta parte, accezi mai greu intr-o firma straina. In general, firmele locale au chiar si zece parteneri. Intr-o posibila fuziune sau afiliere la o structura internationala este foarte greu, daca nu imposibil, sa oferi tuturor partenerilor din firma romaneasca o pozitie similara. In orice profesie liberala, dar mai ales la avocati, reputatia conteaza mai mult decat banii, iar ideea de a retrograda de la o pozitie de partener la una de senior pentru multi nu este atragatoare. Va mai dura cativa ani pana sa facem

astfel de pasi.

Ati fost abordati pentru o afiliere?

Probabil ca, daca ne-am fi propus sa devenim cea mai mare firma din piata sau sa avem cel mai mare numar de avocati, ne-am fi gandit serios la a ne asocia cu o firma internationala. Insa nu urmarim sa facem nici retail, nici servicii corporate de zi-cu-zi. Vreau sa lucrez pe deal-uri. O astfel de abordare imi permite sa raman independent. Nu cred ca vom ajunge niciodata sa avem 100 de avocati, nu vad aceasta firma la un astfel de nivel. Vom fi mai usor de manageriat astfel. Din punct de vedere strategic, nu luam in considerare o asociere.

Inteleg ca nu va intereseaza o asociere cu o firma internationala. Dar cu una locala?

Ne intereseaza sa colaboram punctual cu avocati din alte structuri, dar nu suntem in discutii de fuziune cu o alta casa.

Care sunt tarifele pe care le practicati?

Intre 200 si 300 de euro pe ora. Avem un turnover (cifra de afaceri - n. red.) lunar relativ constant, sub care nu coboram. Nu lucram cu tarife fixe, dar nici cu comisioane. Nu impartim in nicio situatie onorariul in unul de inceput, unul de succes si unul de sfarsit. O astfel de abordare, cu onorariul de succes, este "pacatoasa". Daca esti direct interesat, din punct de vedere comercial, de succesul proiectului, acest interes iti poate vicia obiectivitatea.

Preventiv, este recomandabil sa nu te angajezi in onorarii de succes, sau, in orice caz, sa nu te angajezi intr-un raport risc/castig mai mare de 30%. De exemplu, intru intr-o tranzactie in care, de la inceput la final, sa spunem ca sunt de munca 1.000 de ore, si onorariul ar fi de 200.000 de euro.

Niciodata nu voi accepta ca mai mult de 30% din costul total al muncii sa depinda de succes. Aceasta este regula pentru a impaca ratiunile economice cu cele etice.

Care a fost cel mai mare onorariu incasat?

Am avut si onorarii de peste un milion de euro, dar este confidential in ce tranzactii. Voi spune doar ca este mai usor sa ai onorarii de succes mari cand lucrezi cu autoritati publice si mai greu, cand este vorba de firme private.

Exista un deficit de avocati in piata?

Da, in mod cert. A crescut si piata avocaturii in sine, care acum functioneaza pe principiul vaselor comunicante. Vasele nu au fost inca umplute cu energia necesara. Problema este, in acest moment, ca ajungi sa platesti unii oameni mai mult decat fac.

Suferim de necesitatea de a umple golurile. In momentul in care economia reala va opri cresterea din piata, va avea loc un recul si o corectie a sistemului. Oameni pe care acum cinci ani nu i-as fi angajat, pentru ca nu corespundeau criteriilor de competenta, din pacate, acum ii angajez, pentru ca nu exista altceva. Luam in considerare serios sa aducem avocati straini.

Cum se poate motiva un avocat strain pentru a-l aduce in Romania?

Eu cred ca sunt firme locale care platesc mai bine decat case de avocatura din Paris, de exemplu. Am citit un studiu recent al European Lawyer (publicatie internationala editata lunar, destinata avocailor - n.red.) care spunea ca, in medie, avocatii romani castiga cu 40% mai mult decat cei din Polonia. Primim constant aplicatii de la avocati straini care vor sa lucreze la noi.

Ce salarii au avocatii de la firma dvs.?

Depinde de performante. De la 700-800 de euro un incepator, la cateva mii un senior.

Ati plati un avocat strain mai bine decat un roman ?

Nu, nicidecum. De ce sa fac asta?

Si atunci, ar veni aici pentru challenge?

Nu neaparat. Piata din Romania este la fel de interesanta pentru un tanar avocat precum cea poloneza sau chiar franceza. Ar veni aici pentru un

salariu mai mare decat ar avea acolo. Si poate si pentru challenge.

Va ganditi sa va deschideti birouri in provincie?

Nu. Romania este o tara care poate fi strabatuta intr-o ora cu avionul. Orice afacere din aceasta tara poate fi coordonata de la Bucuresti cu costuri mai mici decat daca am avea un birou in alta parte.

S-ar justifica o astfel de miscare numai daca am avea activitate de litigii, in principal unde se merge in instanta zi de zi. Dar ma tem ca activitatea de litigii locale nu se justifica economic.

Curriculum Vitae

- Varsta: 32 de ani
- Casatorit, un copil
- 1998- 2002, avocat colaborator si avocat asociat (partener) Musat&Asociatii
- 2002-2007, fondator si avocat asociat coordonator (managing partner) Popovici&Asociatii
- Septembrie 2007, este numit avocat asociat titular (firm name partner) Popovici&Asociatii
- A activat in firma ca managing partner al grupului de practica Corporativ

Popovici Nitu & Asociatii

- Are 40 de avocati si aproximativ 20 de experti in diverse domenii
- Echipa de baza a firmei este formata din sase parteneri, zece senior associates si 24 de avocati colaboratori
- Casa de avocatura a inregistrat o cifra de afaceri neta de 5,2 milioane de euro in 2006
- Pentru 2007, estimeaza obtinerea unei cifre de afaceri nete de 6,5 mil. euro
- Printre clienti se numara TriGranit, Immoeast, GE Money, Transelectrica

“Eu cred ca sunt firme locale care platesc mai bine decat case de avocatura din Paris, de exemplu. Am citit un studiu recent al European Lawyer care spunea ca, in medie, avocatii romani castiga cu 40% mai

mult decat cei din Polonia. Florian Nitu managing partner, Popovici Nitu si Asociatii

© 2007 Grupul Realitatea Catavencu www.gruprc.ro. Toate drepturile rezervate.

Articolele prezentate pe acest site sunt proprietatea Grupului Realitatea Catavencu. Pentru detalii privind reproducerea acestor informatii contactati Redactia@Standard.ro

