

Cei mai prolifici avocați din piața locală de fuziuni și achiziții au încheiat împreună 57 de tranzacții. Altfel spus, cei zece avocați din clasamentul de mai jos au închis o tranzacție la fiecare 6 zile. **DE ANDREI NĂSTASE**

Într-o perioadă când tranzacțiile se fac greu și piața de fuziuni și achiziții (M&A) pare aproape blocată, rolul pe care avocații îl au în fiecare tranzacție a crescut de la un an la altul.

Poate nu întâmplător, chiar dacă piața de M&A a scăzut anul trecut și ca volum și ca valoare cu circa 60% față de 2009, mai toate firmele cu prezență locală și-au întărit departamentele de M&A. Și nu au făcut-o din același motiv pentru care și-au întărit departamentele de litigii și restructurări – ca să acopere cererea crescută din piață – ci pentru că fără o expertiză puternică era aproape imposibil să mai încheie tranzacții.

Cătălin Băiculescu, co-managing partner al firmei Mușat și Asociații, spune că procesele de negociere au devenit mult mai anevoioase, întrucât atât cumpărătorul cât și vânzătorul analizează cu mai multă atenție riscurile și implicațiile pe termen mediu și lung ale fiecărei mutări. „De asemenea – continuă el – devine banal să tot vorbim de o revenire a pieței de M&A, atât de așteptată în ultimii doi ani.” Băiculescu, care a coordonat trei tranzacții încheiate de-a lungul anului trecut, spune că nici numărul și nici valoarea fuziunilor și achizițiilor nu vor reveni prea curând la nivelul din 2007-2008.

Și asta pentru că tranzacțiile cad sau sunt amânate din mai multe motive decât cădeau și erau amânate în urmă cu trei-patru ani: toată lumea a auzit azi că așteptările vânzătorilor nu corespund cu cele ale cumpărătorilor; și că deși primii și-au redus pretențiile financiare în contextul economic actual, cei din

urmă au devenit atât de selectivi încât prăpastia dintre cerere și ofertă a crescut într-o perioadă în care, cel puțin teoretic, ar fi trebuit să scadă.

De asemenea, multă lume știe că piața de M&A duce lipsă de ținte de investiție și de o masă mai mare de posibili cumpărători.

Și dacă toate acestea nu ar fi de ajuns, mai există o problemă: amânarea tranzacțiilor. Due diligence-ul durează cu mult mai mult decât înainte și cumpărătorii sunt mult mai stricți, pentru că nimeni nu vrea să riște să intre într-o companie cu probleme.

Lucrurile acestea au făcut ca, în 2010, tranzacțiile de M&A să se închidă la fel de greu ca în 2009. Și avocații s-au obișnuit deja să lucreze mai mult pentru bani mai puțini – în unele cazuri, onorariile orare au scăzut în ultimii doi ani și cu 40% – și nu puțini sunt cei care spun că, în vremurile acestea, cei care mai reușesc să încheie tranzacții sunt doar jucătorii experimentați. Cei care au fler.

Și ca să ne dăm seama dacă dinamica pieței de fuziuni și achiziții va crește în 2011 față de anul trecut, nu strică să-i cunoaștem pe cei care au coordonat cele mai multe tranzacții într-un an 2010 destul de dificil.

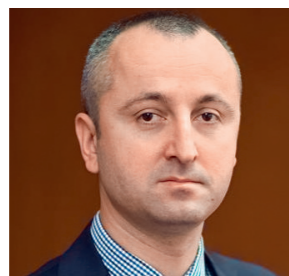
Întrucât pieței locale de fuziuni și achiziții îi lipsesc mai ales tranzacțiile mici, clasamentul se referă la numărul tranzacțiilor încheiate în 2010 de fiecare avocat, fără să țină cont de valoarea lor. **■**

## Metodologie

Topul se referă la avocații coordonatori ai tranzacțiilor, cu mențiunea că unele fuziuni sau achiziții au avut mai mulți coordonatori simultan.

În clasament se regăsesc 60% din tranzacțiile încheiate de cele mai active zece firme de M&A în 2010 – așa cum se regăsesc ele în deal watch-ul ISI Emerging Markets – și nu își propune să clasifice în vreun fel societățile de avocatură. Potrivit studiului ISI, cei mai activi jucători din piața locală de M&A au încheiat anul trecut 97 de tranzacții.

Din clasament lipsesc avocații NNDKP, firmă care nu a dorit să nască conflicte interne prin participarea la demersul Forbes.



**Bogdan C. Stoica**, partener în firma Popovici Nițu & Asociații

### 9 tranzacții

• Din cele 21 de tranzacții încheiate de către PNA anul trecut, Stoica a coordonat nouă. Cea mai cunoscută este tranzacția de peste 35 de milioane de euro prin care Auchan a preluat – în parteneriat cu Belrom – Platforma Industrială Electroputere.

### 8 tranzacții

• În calitate de coordonator al departamentului de fuziuni și achiziții, Vișoiu a condus lucrul pe mai bine de jumătate dintre tranzacțiile în care Biriș Goran a fost implicată: în 2010, firma a încheiat 14 tranzacții.

**Daniel Vișoiu**, partener coordonator al departamentului de M&A al firmei Biriș Goran



**Florian Nițu**, Managing Partner al firmei Popovici Nițu & Asociații

### 7 tranzacții

• Nițu a coordonat asistența pe care PNA a acordat-o gigantului imobiliar Immofinanz în achiziția a 100% din capitalul societăților care dețin Polus Constanța Mall, Euromall Galați și West Gate Craiova Mall.

### 6 tranzacții

• Neacșu a coordonat și asistența juridică acordată unor investitori francezi și elvețieni în achiziția a cinci proiecte eoliene și dezvoltarea a încă 23 de parcuri eoliene, în valoare de peste 200 de milioane de euro.

**Vlad Neacșu**, partener în cadrul Popovici Nițu & Asociații



### 5 tranzacții

• Avocatul colaborator al Schoenherr a coordonat tranzacția prin care NuclearElectrica a preluat, pentru două milioane de euro, participația CEZ în Energo-Nuclear, și a oferit asistență fondului Advent, în preluarea pachetului majoritar al Centrului Medical Unirea.



**Monica Cojocaru**, avocat colaborator al Schoenherr

### 5 tranzacții

• Partenerul senior al PNA a coordonat cinci tranzacții anul trecut, cea mai vizibilă fiind asistența juridică acordată unui grup de investitori francezi și elvețieni în achiziția a cinci proiecte eoliene și dezvoltarea a încă 23 de parcuri eoliene, în valoare de peste 200 de milioane de euro.



**Ernest-Virgil Popovici**, partener senior al Popovici Nițu & Asociații

### 4 tranzacții

• Alături de Florian Nițu, Valentin Creța a coordonat consultanța pe care PNA a acordat-o gigantului imobiliar Immofinanz în achiziția a 100% din capitalul societăților care dețin Polus Constanța Mall, Euromall Galați și West Gate Craiova Mall.



**Valentin Creța**, partener al firmei Popovici Nițu & Asociații

### 5 tranzacții

• Mădălina Neagu a încheiat în 2010 cinci tranzacții; printre ele se numără și asistența acordată companiei Securitas Services România, parte a grupului suedez Securitas AB, în preluarea firmei de securitate Cobra Security de la grupul UTI.



**Mădălina Neagu**, avocat colaborator al Schoenherr

### 4 tranzacții

• Managerul DLA Piper în România a coordonat jumătate din tranzacțiile pe care DLA le-a încheiat anul trecut. Printre cele mai cunoscute este asistența acordată Kraft Foods în vânzarea Cadbury Kandia-Excelent România către fondul de investiții Oryxa Capital.



**Marian Dinu**, Country Managing Partner al DLA Piper

### 4 tranzacții

• Printre cele mai cunoscute tranzacții conduse de partenerul coordonator al D&B David și Baias se numără și fuziunea dintre Caroli Foods și Campofrio Food Group. În joint venture-ul format – Caroli Foods Group –, Caroli va deține majoritatea de 51% din acțiuni.



**Sorin David**, partener principal al firmei D&B David și Baias