

Previziunile unui avocat de top: Cum vede Bogdan C. Stoica, Partener PNSA, anul 2017. Punctele fierbinti de pe harta tranzacțiilor



POPOVICI NIȚU
STOICA & ASOCIAȚII
Attorneys at Law

Retail, agricultura, imobiliare, sanatate, farma si IT. Acestea sunt domeniile in care Bogdan C. Stoica, partener al firmei *Popovici Nitu Stoica & Asociatii* ([PNSA](#)), vede un potential mare pentru dezvoltare si, implicit, mai multe tranzactii in 2017. Urmatoarele 12 luni ar putea aduce si achizitia unor business-uri industriale de catre investitori strategici, intr-o tendinta mai clar manifestata de preluare a unora dintre furnizorii acestora. Acum este un moment bun pentru finalizarea intentiilor, spune Bogdan C. Stoica. De altfel, coordonatorul practicii de M&A a firmei PNSA lucreaza la patru astfel de tranzactii, de dimensiuni medii, care privesc exitul unor anteprenori din companii industriale, ce ar putea ajunge la final in urmatoarele luni. Cum lucreaza avocatii de M&A de la PNSA, ce deal-uri i-au tinut ocupati anul trecut si cine sunt clientii pe care ii asista aflati parcurgand materialul realizat in urma discutiei cu unul dintre cei mai buni avocati de tranzactii de pe piata locala.

Retail-ul va fi “rege” in 2017, in conditiile in care segmentul de Real-Estate a marcat in mod clar o revenire puternica, sustinut de un interes la cote inalte din partea fondurilor de investitii si de tranzactii mari cu active imobiliare. In opinia partenerului PNSA, IT-ul va merge in continuare foarte bine, dar tranzactiile mari ar putea sa se lase asteptate. „Suntem intr-o perioada in care incep sa se consolideze business-uri incepute cu ceva ani in urma. Ciclul de maturizare a acestora este de 7-8 ani, pana devin jucatori de talie medie sau chiar mare pe piata, incep sa conteze si, bineinteles, sa devina tinte de achizitii pentru fonduri sau investitori strategici in domeniu”, arata [Bogdan C. Stoica](#). El spune ca, in domeniul sanatatii, deingrolada din sectorul public ajuta sistemul privat sa se dezvolte si, odata cu achizitia Regina Maria de catre Mid Europa Partners, a inceput o cursa de consolidare a pietei. In distributia de medicamente ar putea exista una-doua tranzactii mari anul acesta, pentru ca sunt afaceri consolidate, ce ar putea fi integrate in grupuri mai mari europene, care sa le ofere sinergii la nivel international. Pe de alta parte, agricultura va continua sa ramana „vedeta”, pentru ca exista un interes mare pentru aceasta piata, de la achizitii de terenuri la cumpararea de ferme agricole, in ultima vreme facandu-se simtita prezenta unor companii asiatice care tatoneaza preluarea sau infiintarea unor ferme pe mii de ha de teren agricol. Energia va ramane tributara dependentei de sfera politicului, dar 2017 ar putea sa marcheze si aici prima crestere reala, dupa mai multi ani de declin, generata de conditiile de piata.

Previziunile unui avocat de top

„Dezvoltarile noi sunt la un nivel pe care nu l-am mai intalnit din 2008, spune partenerul firmei Popovici Nitu Stoica & Asociatii, ele fiind corelate cu boom-ul extraordinar pe care l-a inregistrat domeniul de retail incepand cu 2015, odata cu scaderea TVA-ului”. Retailerii din piata traiesc vremuri de vis, cresc, e deja al treilea an in care

avansul se masoara in procente cuprinse intre 9-25% pe cifra de afaceri, in aceleasi conditii de infrastructura de vanzare, fara sa adauge magazine in plus. ”Cred ca acest lucru se datoreaza intr-o mare masura si veniturilor mult mai mari ce le-au revenit dupa rebalansarea cotei de TVA”, arata Bogdan C. Stoica. Toate acestea fac ca retailul sa fie „regele” in momentul actual; imediat dupa el, se pozitioneaza sectorul imobiliar, cu care se afla intr-o stricta legatura. „Domeniul Real-Estate a avut un an mult mai bun si a marcat in mod clar o revenire puternica; fondurile de investitii manifesta un interes important pentru Romania, au fost si vor fi in continuare tranzactii destul de mari cu active imobiliare, cu centre comerciale samd”, este de parere coordonatorul practicii de Fuziuni & Achizitii de la **Popovici Nitu Stoica & Asociatii**.

In opinia sa, in sectorul de Healthcare consolidarea pozitiiilor unor jucatori importanti va continua in urmatoorii 3-4 ani. PNSA a asistat anul trecut MedLife in cateva add-on-uri, achizitii ale unor unitati mai mici. „Sunt tranzactii prin care, dupa ce ai acaparat o parte importanta a pietei, incerci sa adaugi mici unitati de servicii sau de productie astfel incat sa iti consolidezi pozitia respectiva, sau chiar sa cresti.” Pe acest segment ar putea exista insa o problema: cei doi mari jucatori care domina acum piata – Regina Maria si MedLife – nu prea mai au ce cumpara. Firmele de profil de talie mai mica nu sunt tot atat de bine organizate, nu au un brand puternic, evolueaza fara planuri pe termen lung cu privire la dezvoltare. „Cred insa ca vor mai fi mici tranzactii si, probabil, in curand, ecartul dintre cei doi mari jucatori si ceilalti va creste tot mai mult. Dar acest lucru o sa aduca de la sine valul doi de tranzactii, in care marii jucatori vor incepe sa ii cumpere pe cei de talie medie, care sunt greu de convinsi acum ca e un moment oportun pentru ei sa vanda in conditiile in care si ei viseaza o dezvoltare individuala”, explica **Bogdan C. Stoica**.

In domeniul Farma, avocatul este de parere ca anul 2017 va aduce una sau doua tranzactii mai mari, pentru ca sunt afaceri consolidate, ajunse la un nivel dincolo de care antreprenorii care le-au dezvoltat nu mai pot continua dezvoltarea fara integrarea in grupuri mai mari, europene, care sa le ofere sinergii la nivel international. In plus, unii dintre aceia care au construit un business solid in farma sau distributie farma au ajuns la momentul in care si-ar dori sa capitalizeze ce au construit. „E o presiune mare, in care este greu sa mai cresti. Business-ul distributiei depinde foarte mult de ceea ce se intampla in piata medicamentelor si de abordarile politice, iar acestia sunt factori pe care nimeni nu-i poate controla. Poti avea 3 ani excelenti, urmati de 4 ani slabi... In aceste conditii s-ar putea ca antreprenorii sa vada o oportunitate intr-un exit facut acum, cand e inca un moment bun”, a nuanatat **Bogdan C. Stoica**. Cinci avocati de la PNSA au fost implicati, anul trecut, intr-o astfel de tranzactie, care nu s-a finalizat.

Agricultura, spune partenerul PNSA, va fi o „vedeta” nu doar in 2017, ci pentru mai multi ani. „Exista un interes important pentru piata din Romania. Efervescenta se manifesta nu doar in concentrarea terenurilor sub controlul investitorilor, care continua de cativa ani buni, ci si in achizitia fermelor. Si nu este vorba numai de ferme agricole, ci de ferme de crestere a animalelor pentru care e nevoie de alte terenuri. Daca multe firme din UE interesate de agricultura sunt prezente pe piata de multa vreme, companii asiatice nu prea am vazut pana acum. Asiaticii au devenit si ei interesati, vor sa controleze ferme de mii de hectare, este o tendinta mai noua, pe care nu am vazut-o pana acum”, spune **Bogdan C. Stoica**.

In privinta litigiilor, previziunile avocatului PNSA arata o reorientare specifica perioadei de dezvoltare pe care o traversam. „In ultimii ani au fost foarte multe litigii asociate insolventelor, falimentului si recuperarii creantelor. Cred ca se vor reorienta catre alte elemente, care tin mai mult de respectarea obligatiilor contractuale, specifice cumva perioadei de dezvoltare, nu de restructurare. De altfel, in materie de litigii este relevant faptul ca anul acesta au scazut puternic intrarile in insolventa si au sporit iesirile companiilor din proceduri de redresare”, a aratat **Bogdan C. Stoica**.

Cum a fost 2016: 12 tranzactii de M&A ”pur” finalizate, alte 9 in diverse stadii

2016 a fost un bun pentru firma de avocati **Popovici Nitu Stoica & Asociatii**, dupa ce anul anterior a fost

spectaculos, marcand un reviriment in activitatile clientilor PNSA si o reorientare a acestora catre business-uri noi, catre dezvoltare. Echipa a fost reimprospatata prin atragerea unei baze de avocati tineri, care sunt in perioada de acumulare si care vor participa activ in proiecte in urmatoorii doi-trei ani. Practica de M&A a acoperit cca. 35-40% din activitatea firmei, procent constant si pe parcursul anilor anteriori. Printre ultimele tranzactii finalizate anul trecut a fost si achizitia companiei locale Pietta Glass Workings de catre gigantul Saint Gobain, in care avocatii PNSA au asistat vanzatorul.

Citeste si

[Saint Gobain preia compania locala Pietta Glass. Tranzactie asistata de avocatii PNSA si ZRP](#)

„Lucrez in acest moment la alte patru tranzactii care reprezinta exituri din companii industriale de marime medie in favoarea unor investitori strategici care lucreaza, din pozitia de clienti, cu respectivele companii tinta. Cheia in care as citi acest interes e data de increderea in viitor a investorilor strategici mari, prezenti in industria romaneasca; acest lucru ii determina practic sa faca pasul catre achizitia unora dintre furnizorii lor. Ma refer la furnizori de nisa – romani, francezi, italieni – care sunt importanti pentru businessul de ansamblu al strategicilor mari, activi deja in Romania. Ei vad viitor si crestere aici, isi consolideaza pozitile, in conditiile in care probabil ca tranzactiile de genul acesta, facute intr-un an sau doi, ar fi fost incheiate pe sume mult mai mari. Acum este un moment bun pentru asemenea achizitii”, spune partenerul PNSA.

Firma a fost implicata, anul trecut, in 12 tranzactii finalizate, dar a lucrat in alte 9, in care clientii asistati nu au materializat participarea lor in respectivele proiecte. In general, echipele PNSA au fost alaturi de cumparatori in proiectele respective, in portofoliu de clienti fiind investitori strategici, in proportie de 60 %, fonduri de investitii si antreprenori. De mentionat ca printre clientii traditionali sunt companii multinationale sau grupuri industriale precum Orange, Arup, Auchan, Imochan, HP, Fondul Proprietatea, Oresa Ventures, Innova Capital, EBS, Dedeman, Farmexim, Ameropa, Immofinanz, Air France, UPS, Dibold, Asseco, Siveco, Rabofarm sau DB Schenker. Peste 200 de clienti apeleaza la PNSA pentru lucruri importante, atunci cand nu pot face fata cu departamentele interne la task-urile pe care le au.

Alte trei sau patru tranzactii de M&A, privit ca transfer al unor pachete de actiuni sau active, ar putea fi incheiate in prima jumatate a anului 2017. In tranzactiile care continua anul acesta, avocatii PNSA asista atat cumparatorul (sell side – 2), cat si vanzatorul (buy side – 2).

”In jur de 80% din tranzactiile noastre au fost M&A pur. Celelalte pot fi considerate M&A cu tenta imobiliara, sa zicem, in care drive-ul a fost activul imobiliar aflat in compania tinta”, a aratat **Bogdan C. Stoica**. Firma a asistat si doi clienti romani in proiecte aflate peste granita. Grupul Hydroconstructia are activitate in Finlanda, Germania, Belgia si Kurdistan, iar SIVECO in Belgia si Anglia, avocatii PNSA insotindu-i in proiectele externe.

Firma colaboreaza frecvent cu *Jones Day, Baker McKenzie, Milbank, Stibbe*, dar si cu alte firme de avocati din afara granitelor, care asista clienti sau participa la tranzactii in Romania si au nevoie de suportul unor avocati locali pentru implementarea tranzactiilor respective. Pe aceasta filiera au venit cca 20% din proiectele anului trecut. ”Nu avem exclusivitati, suntem si vom ramane o firma independenta”, a nuanatat partenerul PNSA.

In tranzactiile de M&A lucreaza, de regula, 35 de avocati, in echipe mixte. ”Tranzactiile presupun echipe multidisciplinare, in care sunt implicati oameni specializati in proprietate intelectuala, dreptul muncii, taxe sau concurenta”, spune **Bogdan C. Stoica**. El a coordonat, anul acesta, majoritatea tranzactiilor de M&A in care firma a acordat consultanta, alaturi de partenerul [Silviu Stoica](#) si [Florian Nitu](#), managing partner. In materie de M&A cu profil de Real-Estate, coordonator a fost partenerul [Valentin Creată](#). ”Evident, colegii nostri au fost esentiali pentru derularea cu succes a acestor tranzactii, nu de putine ori având chiar rol principal în coordonarea acestora, noi, la PNSA, încurajând colegii sa își asume roluri de coordonare”, spune avocatul. Bogdan C. Stoica le-a avut alaturi pe *Irina Ivanciu* si *Andreea Hulub*, Silviu Stoica pe *Ramona Iancu* si *Vlad Ambrozie*, iar Valentin Creată pe

Ioana Sampek, Ela Marin, Andreea Grosu si Codrin Luta.

Citeste si

[Rețeta eficienței PNSA: echipe de lucru pe fiecare domeniu, subechipe specializate pe tipologii, chestiuni punctuale și probleme juridice mai puțin comune. Valentin Creța, Partener: Putem obține maximum de eficiența cu alocarea de resurse specializate și de timp potrivita](#)

Cat priveste promovarile, in cadrul PNSA acestea depind in mod esential de performantele profesionale ale fiecarui avocat corelate cu rezultatele financiare. „Cu siguranta o sa anuntam promovari. Este un mediu foarte competitiv si una dintre grijile noastre fundamentale a fost dintotdeauna – si cred ca acesta este unul dintre elementele cheie pentru care avem de foarte multi ani acelasi core echipa – sa ii promovam pe cei cu performante profesionale reale si constante. Suntem o firma organizata *complet merit based*, deci nu exista alta solutie decat progresul profesional ca sa poti avansa in organizatie”, a conchis **Bogdan C. Stoica**, partener PNSA.