

www.finmedia.ro

Iunie 2009, Preț: 14,5 lei

# AVOCATI DE TOP

PUBLICAȚIE ANUALĂ EDITATĂ DE FINMEDIA, EDIȚIA A III-A

## DOMENII DE EXPERTIZĂ:

financiar-bancar  
fuziuni și achiziții  
real-estate  
energie  
litigii și arbitraj

## VEDETELE ANULUI:

insolvența  
restructurări  
reesalonări  
invazia  
multinaționalelor



## AVOCATURA DE BUSINESS ÎN RINGUL DE CRIZĂ

Bilanț record în 2008, politici prudente în 2009

topurile  
finmedia  
PUBLISHING HOUSE



## Două scenarii pentru 2009: unul, optimist și altul, prudent

**S**

onsiderat unul dintre cei mai renumiți avocați din România specializat în domeniile financiar-bancar și fuziuni și achiziții, **ADRIAN-CĂTĂLIN BULBOACĂ**, Managing Partner, Bulboacă & Asociații, este apreciat, an de an, de anuarele juridice internaționale de specialitate. A absolvit Facultatea de Drept a Universității București și deține un MBA al City University din Seattle. După ce a lucrat la multinaționala Linklaters, a decis să-și înființeze propria casă de avocatură, Bulboacă & Asociații, care activează din ianuarie 2007.

► **Bulboacă & Asociații s-a impus, în numai doi ani de activitate, ca un nume de referință pe piața avocaturii de business din România, fiind apreciată și de revistele internaționale de specialitate în domeniile fuziuni și achiziții, bancar și proiect finance. Ați avut fler și ați înființat societatea într-o perioadă de boom a pieței avocaturii. Ce a stat totuși la baza dezvoltării accelerate a firmei?**

Segmentul finanțării și cel al fuziunilor și achizițiilor au fost stâlpii de rezistență pe piața de profil. Chiar dacă noi am fost inițial percepuți ca fiind o firmă specializată în finanțări, ne-am dat seama că, în România, atenția unei societăți de avocatură ar trebui să se concentreze pe zona comercială. Căutăm să avem clienți companii multinaționale, chiar societăți românești importante, care să implice avocatul pe toate palierele: de la un simplu proces verbal al acționarilor, până la contracte comerciale.

Cele mai active zone în momentul de față sunt însă litigiile și societățile de energie, care au acumulat resurse financiare importante și nu mai au nevoie de credite bancare pentru realizarea investițiilor. Acum un an, pe vremea asta, vorbeam de o dinamică și de o structură diferite: atunci, foarte active erau finanțările, fuziunile și achizițiile.

► **Anul 2007, cel al intrării dumneavoastră pe piață, a fost un an prielnic înființării caselor de avocatură. Este acum de preferat să ai propria casă de avocatură sau să te integrezi într-o firmă cu potențial considerabil?**

Momentul actual este unul delicat, iar cei care își propun să plece la drum, ar fi bine să nu o facă pe cont propriu, ci să se alăture unei echipe deja formate, cu excepția cazului în care dispun de fonduri suficiente necesare investițiilor în infrastructură și costurilor cu angajații.

► **Cât de importantă este experiența managerială, în condițiile unei conjuncturi economice dificile?**

Pentru poziționarea firmei la un nivel competitiv este important ca angajații, colaboratorii și clientela să înțeleagă exact în ce constă activitatea unei societăți de avocatură, care sunt principiile ei de organizare și funcționare și care este rolul unui manager. Una dintre cele mai importante cerințe ale clientelei, dincolo de o reprezentare de calitate, este și aceea ca partenerii să se implice serios în actul de realizare a unei tranzacții. Un partener trebuie să aibă și alte atribuții decât simpla coordonare a unei tranzacții, ideal fiind să alocă mai mult timp dezvoltării afacerii și aducerii de noi clienți, prin coordonarea și prin instruirea continuă a avocaților.

“

N-AM URMĂRIT CA PONDEREA VENITURILOR NOASTRE SĂ FIE ASIGURATĂ DE SECTORUL FINANTELOR ȘI NU NE-AM AXAT PREPONDERENT PE FINANȚĂRI ȘI REAL ESTATE, ÎNCERCÂND SĂ AVEM RĂSPÂNDIRE ÎN TOATE DOMENIILE DE ACTIVITATE ȘI CONCENTRÂNDU-NE PE CONCEPTUL DE „AVOCAT DE CASĂ” AL CLIENȚILOR, INDIFERENT DE NATURA ACTIVITĂȚII DESFĂȘURATE DE ACEȘTIA.

► **Care au fost principalele tranzacții în care societatea dumneavoastră a fost consultant în anul 2008?**

Un caz important în ceea ce privește tranzacțiile, care ne-a ajutat să căpătăm notorietate la numai un an de la înființare, a fost cel în care am reprezentat Statul Român în emisiunea de eurobonduri (750 de milioane de euro). Au existat apoi consultanța oferită Fondului Proprietatea, în procesul de selecție a administratorului activelor sale, și implicarea în investigația realizată de Consiliul Concurenței împotriva unor societăți din domeniul farma, când am reprezentat una dintre societățile investigate, reușind să-i reducem amenda cu 1 milion de euro. Am fost foarte activi și în domeniul centralelor eoliene, și în mai toate domeniile de activitate pe care ni le-am propus în prealabil: finanțări, energie, competiție, dreptul concurenței. Cred însă că o tranzacție nu este importantă doar din punctul de vedere al părților implicate (vânzător, cumpărător, creditor, împrumutat) sau prin prisma obiectului său (achiziția unei companii, finanțarea construcției unei nave etc.), ci mai ales datorită complexității problemelor de drept pe care le ridică. Deosebit de interesante au fost și situațiile de criză care au apărut în desfășurarea unor tranzacții. Îmi amintesc de o astfel de tranzacție, în care, după ce reprezentasem inițial finanțatorul (o bancă austriacă care finanța construcția unei fabrici de materiale componente pentru aparatele de zbor Boeing), am reprezentat apoi, la recomandarea finanțatorului, și împrumutatul, într-un proces de atragere de investitori. Am avut astfel două echipe, una care consilia joint-venture-ul care se forma și una care se ocupa de finanțator (banca). Au existat deci situații

extrem de delicate, pe care, din fericire, le-am soluționat cu succes.

► **Recent ați realizat noi promovări, iar structura partenerilor s-a modificat. Ați urmat vreun model de organizare a firmei?**

În principiu, noi urmărim să avem un partener la un număr de patru avocați. În Magic Circle („Cercul Magic” – primele cinci firme de avocatură cu notorietate având sediul la Londra - n.r.) există un partener la șase avocați, în timp ce alte firme au un partener la trei sau patru avocați. În piețele consacrate, cum sunt cele europene, media ar fi undeva între trei și cinci avocați la un partener, însă firmele își modifică politica în funcție de ritmul de dezvoltare.

În momentul de față avem șase parteneri la un număr de 24 de avocați, iar promovările care au avut loc au venit ca urmare a recunoașterii contribuției acelor avocați care au participat la dezvoltarea firmei, încă de la înființarea acesteia. Acum avem în vedere și extinderea echipei, cu încă cinci avocați, până la sfârșitul anului 2009.

► **În 2008 ați înregistrat o cifră de afaceri de aproximativ 3 milioane de euro. Ce obiectiv aveți pentru 2009? Cum va evolua profitul firmei în acest an?**

Raportându-ne la aceeași perioadă a anului trecut, noi considerăm că ne aflăm cam la același nivel, chiar dacă, în privința cifrei de afaceri ne poziționăm ceva mai bine. Am avut investiții de sute de mii de euro, care, desigur, ne așteptăm ca, în următoarea perioadă, să se răsfrângă asupra profitabilității firmei. Prin urmare, la începutul anului 2009 am luat în considerare două scenarii: unul, mai optimist, preconizând o creștere de 10%, și altul, mai prudent, de a păstra afacerea măcar la nivelul anului trecut. În conceperea modelului de business, am luat mereu în calcul numai creșteri realiste, de cel mult 10-15%.

Suntem, în momentul de față, implicați în finanțări, fapt care ne asigură menținerea vizibilității în rândul clienților, demonstrând că și în acest moment de criză ne aflăm printre cei preferați. N-am urmărit ca ponderea veniturilor noastre să fie asigurată de sectorul finanțelor și nu ne-am axat preponderent pe finanțări și real estate, încercând să avem răspândire în toate domeniile de activitate și concentrându-ne pe conceptul de „avocat de casă” al clienților, indiferent de natura activității desfășurate de aceștia. Luând în considerare rezultatele de până acum, și nu mă refer neapărat la cele financiare, ci în primul rând la gradul de dezvoltare în care am ajuns după numai doi ani de activitate, avem motive întemeiate să fim foarte mulțumiți, pentru că am realizat totul singuri și n-am făcut niciodată rabat de la calitate.