

CMS se implica în susținerea dezvoltării start-up-urilor de tehnologie | Ce proiecte pot intra în programul equIP, premiat de Financial Times, care sunt criteriile de selecție și ce avantaje au, într-un interviu cu Horea Popescu, partener CMS România și coordonatorul programului în Europa Centrală și de Est



Biroul local al firmei internaționale CMS a decis să aducă în Europa Centrală și de Est, implicit și în România, programul equIP, aplicat afacerilor la început de drum. equIP este unul dintre puținele programe internaționale dezvoltate de o firmă de avocatură, axat pe susținerea dezvoltării start-up-urilor tehnologice în întreaga lume. Aceasta inițiativă unică a fost recunoscută de *Financial Times*, care a poziționat CMS printre cele mai inovative firme de avocatură din Europa. Coordonator al programului la nivel global este partenerul Anthony Waller, membru al echipei de Corporate M&A din Londra. Partenerul de M&A din București, [Horea Popescu](#), coordonează programul în regiunea Europei Centrale și de Est, iar [Mircea Moraru](#), Senior Associate în biroul din București, este avocatul cheie pentru comunitatea de start-up-uri pe piața din România.

Începând din 2015 și până în prezent, avocații CMS au asistat peste 70 de companii intrate în program, printre care *Sonalytic*, *Appyparking*, *BorrowmyDoggy*, *Akoni* și *Passle* - și au supervizat patru exit-uri de succes și peste 60 de runde de finanțare pentru membrii equIP. În două dintre cele mai recente exit-uri a lucrat și **Bogdan Buta**, Associate în biroul din București, detașat la Londra în această perioadă. Programul se adresează firmelor de tehnologie care proiectează produse și servicii pentru industrii diverse, de la media și agricultura, până la inginerie spațială.

„Succesul pe care programul îl are la Londra ne-a inspirat să aducem equIP și în Europa de Est. Nu am gândit acest program strict ca un generator de venituri, ci ca pe o inițiativă de responsabilizare corporativă de a veni în întâmpinarea afacerilor aflate la început de drum”, a aratat **Horea Popescu**, într-un interviu acordat **BizLawyer**. El a preluat coordonarea programului equIP în Europa Centrală și de Est și vrea să găsească, împreună cu avocați CMS din mai multe jurisdicții, campioni locali în fiecare țară din CEE, care să promoveze acest program în cadrul comunităților de start-up-uri locale.

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

## Start-up-uri prezentate investitorilor sau pregătite pentru listare la Londra

În România, programul *equIP* a fost implementat la nivelul biroului CMS din București în urma cu un an. „Am vazut aceste start-up-uri în diverse proiecte, de cele mai multe ori când ne aflam de cealalta parte. Am vazut cum, uneori puteau fi evitate erori care le afectau capitalizarea și valoarea de piață. Ne-am gândit să facem ceva pentru a ajuta antreprenorii pentru ca afacerile lor să fie mai bine structurate și, implicit, să valoreze mai mult”, a adăugat

**Mircea Moraru** în discuția cu redactorii **BizLawyer**.

Prin programul implementat de CMS, implicarea avocaților a urmarit mai multe activități care s-au dovedit un succes. **Horea Popescu** a indicat în acest sens faptul că CMS s-a asociat cu un accelerator din Cluj, care selectează anual zece start-up-uri pe care le pregătește, le ajută în extinderea afacerii și a soluțiilor dezvoltate. Odata cu alăturarea echipei de avocați, aceasta pregătire acopera și componenta juridică. De asemenea, cele zece firme au fost duse la Londra, unde au avut ocazia de a-și prezenta afacerea în fața unei audiențe formate din aproximativ 40 de posibili investitori. Inițiativa a avut un real succes.

Tot din programul *equIP* face parte și asocierea avocaților cu acceleratorul *InnovX* din București, unde avocații CMS susțin prezentări care acopera problematicile juridice pe care le pot întâmpina antreprenorii care au în derulare proiecte start-up. Și în acest caz, start-up-urile sunt pregătite pentru o potențială listare sau un exit la Londra. „Start-up-urile care ne caută au în vedere latura noastră internațională, vor să aibă alături o firmă care să-i ajute să facă pasul următor. Ei nu văd acest pas în România, ci la Londra sau poate în Luxemburg ori Germania, iar noi le putem oferi un proiect și un produs consistent în toate țările în care s-ar duce. Cumva îi primim în program în România, urmând să beneficieze de aceleași condiții de asistență juridică în toate celelalte jurisdicții în care firma noastră are birouri”, a nuanțat **Horea Popescu**.

---

## Ce primesc firmele selectate în programul equIP

- *Tratament special*. Discount semnificativ al ratelor orare standard pentru trei ani.
  - *Aceleași condiții în orice jurisdicție*. Odata devenit membru equIP într-o jurisdicție, start-up-ul beneficiază automat de aceleași condiții în toate jurisdicțiile participante.
  - *Prezentări în fața jucătorilor relevanți din industrie*. Indiferent dacă este vorba despre antreprenori sau investitori, avocații CMS deschid noi orizonturi de colaborare în vederea susținerii dezvoltării start-up-urilor.
  - *Valoare adăugată*. Acces la locații de întâlnire, evenimente organizate exclusiv pentru start-up-urile selectate și o rețea în continuă creștere de colegi antreprenori din multiplele jurisdicții în care CMS este prezentă.
- 

## Criterii de eligibilitate. Sprijinul avocaților CMS

Programul *equIP* implica un proces foarte riguros de selecție, start-up-urile trebuind să îndeplinească mai multe criterii de eligibilitate. „În România sunt deja 4-5 firme care ne-au contactat și vor să intre în program, iar această situație este replicată în mai multe țări din CEE. Responsabilitatea este foarte mare și se rasfrânge nu doar asupra echipei din București, ci și a colegilor din toate jurisdicțiile în care CMS este prezentă, motiv pentru care trebuie să fim foarte exigenți și minuțioși în selectarea proiectelor”, a explicat **Horea Popescu**.

În primul rând, avocații vor să vada cât de interesant este proiectul. Apoi au loc interviuri locale, după care business-case-ul este prezentat unui panel de avocați din România, din regiune și de la Londra. Acest grup analizează, acceptă intrarea sau resping accesul unei firme în proiect. „Evaluăm, în primul rând, cât de interesantă este ideea și dacă rezonăm cu ea. În plus, start-up-ul trebuie să fie într-un anumit stadiu al creșterii, nu acceptăm candidați doar pe baza unui proiect care nu a fost confirmat. Preferăm să luăm firme care deja au atras o finanțare de 500.000 sau un milion de euro”, spune **Horea Popescu**.

În programul *equIP* sunt așteptate firme care au mai mult decât un program pilot sau o idee valoroasă, există un produs testat, o echipă stabilă și se pregătesc de atragerea unei investiții, se afla înaintea unei etape de finanțare. „Așteptăm firme care anticipează într-un an sau doi o investiție semnificativă, de cel puțin șapte cifre, în business-ul pe care îl dezvoltă. În măsura în care se concretizează toți acești pași, primirea formală în program este consemnată printr-un contract de asistență, care nu are un set de condiționari. Adică firmele ne vor solicita ajutorul atunci când au nevoie, dar nu e o condiție de exclusivitate, și nici o obligație ca la o eventuală tranzacție sau investiție să vină la noi pentru asistență juridică”, completează **Mircea Moraru**.

Când a fost construit acest program, cei care l-au gândit au luat în calcul nevoile unui start-up înainte de primirea unei finanțări. „Unul dintre subiectele importante este proprietatea intelectuală (IP). Este vorba de un fel de verificare a IP-ului, nu de înregistrare, de creare sau de protecție. De asemenea, avem în vedere structurarea afacerii/grupului/deținerii, astfel încât să nu fie nefavorabilă unui investitor, să nu fie un obstacol în finalizarea unei tranzacții. Am văzut situații în care un investitor a ezitat să cumpere o participație într-un vehicul din România, preferând o construcție într-o jurisdicție mai prietenoasă, sau care să fie macar structurată altfel. Regimul contractual trebuie, de asemenea, bine verificat, să nu existe clauze ascunse, făcute în grabă sau sub promisiunea unor bonusuri, ori la presiunea unor clienți foarte puternici. De asemenea, verificăm contractele de muncă, chestiunile legate de protecția datelor. Acestea sunt, în general, subiectele de interes, pe care noi le acoperim în cadrul acestui program. Bineînțeles, dacă firmele asistate au nevoie și de asistență juridică în alte arii de practică, le putem ajuta. Lucrurile neprevăzute se discută de la caz la caz”, detaliază **Mircea Moraru**.

De menționat că CMS nu-și asumă prezentarea start-up-urilor în fața investitorilor. „Este un beneficiu pe care îl oferim, dar nu îl contractăm”, spune avocatul CMS. În schimb, echipa de consultanți juridici poate ajuta aceste firme să participe la evenimente ce pot facilita eventuale întâlniri cu potențiali investitori. „Când identificăm evenimente de interes pentru start-up-uri, firește, sunt invitați. Dacă avem parteneri interesați să cunoască start-up-urile, putem facilita o întâlnire, dar nu ne asumăm obligația de a face acest lucru. Dacă se ivește ocazia, o facem, pentru că e în interesul tuturor. Pe de altă parte, fiind start-up-uri, nu pot plăti onorariile unei firme internaționale. În programul *equIP* există un discount semnificativ din ratele orare aplicabile, până la atingerea unui prag anual. Pur și simplu este o facilitate, dar încadrată în limitele unui buget. Sigur, dacă au nevoie de asistență suplimentară, ușa noastră rămâne mereu deschisă”, subliniază **Mircea Moraru**.

Bugetul maxim anual până la care se acordă servicii juridice cu discount este de 25.000 de euro. Echipa din București, în care, pe lângă **Horea Popescu** și **Mircea Moraru**, se implică alți 3-4 avocați, nu a atins încă acest prag valoric.

Printre avantajele de care se bucură start-up-urile care aderă la programul *equIP*, pe lângă profesionalism și alonja internațională a consultanților, sunt și cele de ordin logistic. Fiind vorba despre firme aflate la început de drum, afaceri construite în cele mai multe situații în apartamente de bloc sau spații de co-working, CMS le sprijină punându-le la dispoziție și săli pentru eventuale întâlniri cu potențiali investitori, sau cu recomandări făcute unor consultanți care să le ofere idei de creștere.

**equIP, sau cum să dai înapoi comunității**

Pâna acum, în România au fost 4-5 cereri de aderare la programul *equIP*, dar a fost acceptata o singura companie. „Ne gândim sa o acceptam pe a doua. Avem doi candidați interesanți, vom vedea care dintre aceștia va merge mai departe, alături de noi”, a spus **Horea Popescu**. Avocatul CMS a subliniat ca CMS își propusese sa primeasca în program cel mult doua societăți locale pe an, sau cel mult cinci în regiune. „Nu este un program deschis tuturor celor care vor sa se înscrie. Ceea ce putem face pro bono preferam sa facem pro bono. Pentru a primi în sistem start-up-uri de tehnologie suntem, însa, mult mai selectivi”, a punctat **Horea Popescu**.

Avocații CMS implicați în programul *equIP* discuta lunar despre evenimentele la care au participat, start-up-urile pe care le-au cunoscut și organizeaza constant sesiuni de pitch în vederea analizarii proiectelor propuse și selectarii altor entități în cadrul programului. În plus, la întâlnirile avocaților parteneri din regiune, organizate la câteva luni, se discuta și despre evoluția *equIP*.

„Vrem sa fim legați de aceasta comunitate vie și dinamica a antreprenorilor care au nevoie de sprijin pentru dezvoltare. Iar daca o sa avem în viitorul apropiat un exit de succes în Europa de Est pentru o astfel de entitate sprijinita de noi, va fi o reușita pentru echipa CMS implicata în acest proiect. Programul *equIP* în sine este deja un succes pentru noi, pentru ca am reușit sa dezvoltam o inițiativa care faciliteza întoarcerea în comunitate a unor cunoștințe de care aceasta are nevoie”, a conchis **Horea Popescu**, coordonatorul *equIP* în regiunea CEE.

-----  
-----

**Mircea Moraru** este avocat senior în echipa de Corporate M&A a CMS România și membru dedicat al programului *equIP*. De-a lungul carierei sale a asistat numeroase companii multinaționale în unele dintre cele mai complexe tranzacții de pe piața din România și din CEE. Acorda asistența juridica cu privire la aspecte corporative și de reglementare, inclusiv cesiuni, achiziții, joint-ventures și alte tranzacții corporative și comerciale în diferite sectoare ale industriei, cu accent deosebit în domeniul tehnologiei informației și comunicațiilor.

Mircea se implica activ în comunitatea de start-up-uri la nivel local și regional, contribuind, alături de ceilalți avocați CMS, la identificarea și selectarea proiectelor eligibile spre a fi incluse în programul *equIP*. De asemenea susține numeroase prezentari în cadrul unor acceleratoare de afaceri în tehnologie, în care evidențieaza problematicile juridice pe care antreprenorii din comunitatea start-up-urilor le pot întâmpina în dezvoltarea proiectelor lor.

-----  
-----

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locala.](#)