

Avocatura de business funcționează și în condiții de criză | CEE Attorneys/ Boanța, Gîdei și Asociații are două proiecte în curs de semnare și mai multe care continuă, cu șanse mari de a fi încheiate curând. Radu Boanța, Partener: Luam în calcul să ne extindem echipa cu noi colegi, dar această decizie va fi foarte calculată



Restrângerea activităților economice și limitarea interacțiunii cu clienții a dat frisoane firmelor de avocați, dar proiectele continuă, anumite arii de practică având chiar motoarele turate la un nivel asemănător perioadei de dinaintea declanșării crizei medicale. Multe proiecte începute înainte de luna martie au încetinit ori au fost suspendate, dar avocații au continuat să consilieze clienții din industriile care s-au dezvoltat în criză sau care s-au dovedit imune la noul coronavirus. Avocatura de business funcționează, există proiecte și, cu mici ajustări/adaptări, firmele de avocați merg mai departe. Există și cazuri de proiecte ajunse în etapa finală, a semnării documentelor și, probabil, foarte curând vor fi anunțate mai multe tranzacții "muncite" de avocați chiar în această perioadă de distanțare socială și multiple restricții.

În plutonul firmelor de avocați care au dus unele proiecte în etapa finală, în ciuda condițiilor neprielnice, este și CEE Attorneys/ Boanța, Gîdei și Asociații. "Suntem implicați în două proiecte în curs de semnare, în domeniile online, tehnologie, venture capital / start-ups și ne așteptăm ca acest lucru să se întâmple în perioada stării de urgență", a precizat pentru BizLawyer [Radu Boanța](#), Partener al biroului CEE Attorneys din București.

CEE Attorneys / Boanța, Gîdei și Asociații [a instituit din data de 12 martie sistemul de "work from home"](#), iar interacțiunea cu toți clienții și toți colegii avocați din alte țări, nu doar din "zonele roșii", s-a făcut exclusiv prin mijloace de comunicare la distanță. Firma a implementat de mai mult timp politica interacțiunii online cu autoritățile publice, astfel încât relația cu aceste autorități se desfășoară în parametri normali, comparabili cu o perioadă firească din activitatea obișnuită.

"În această perioadă am continuat să ne consiliem clienții în proiecte de dreptul muncii, drept corporatist/M&A, imobiliare, însă oferim și asistență zilnică în aceste arii", a arătat **Radu Boanța**. El spune că firma acordă asistență în mai multe proiecte începute înainte de declararea stării de urgență, care continuă în această perioadă și care au șanse mari de a fi încheiate după criză. "Aceste proiecte sunt în special în domeniile retail, online, tehnologie, fintech / crypto, venture capital / start-ups", a explicat partenerul CEE Attorneys / Boanța, Gîdei și Asociații.

În mod natural, a adăugat avocatul, activitatea a continuat în mod comparabil în industriile care s-au dezvoltat în criză – industria farmaceutică, retail, online - sau în cele care sunt oarecum imune la criză: tehnologie, fintech / crypto, venture capital / start-ups. Proiectele sunt variate, începând de la asistența în negocierea unor contracte comerciale complexe și până la continuarea unor proiecte de M&A începute înainte de criză. Mandatele sunt coordonate de partenerii firmei implicați în proiectele de consultanță – **Krisztina Voicu, Radu Boanța, Nicolae Ursu și Sergiu Gîdei**.

---

## Mesaj pentru clienți și avocații din firma

”Sa încercam, pe cât posibil, sa privim dincolo de greutăți, temeri și incertitudini, sa ne cautam mecanismele de a ne adapta acestei noi realități, sa ne sprijinim comunitatea și unii pe ceilalți. Sa fim cât mai prezenți în ceea ce facem, fie ca este vorba de familie, prieteni sau business. Suntem loiali atât clienților, cât și colegilor noștri în vremuri bune, dar și în perioade de criza și ne uitam spre viitor cât mai mult cu încredere și speranța (chiar daca uneori pare ca nu avem prea multe motive de optimism).”

**Radu Boanța, Partener CEE Attorneys / Boanța, Gîdei și Asociații**

---

## Criza sanitara a lovit proiectele de M&A. Activitatea de litigii va exploda

În opinia partenerul **CEE Attorneys / Boanța, Gîdei și Asociații**, ariile cele mai afectate de criza sanitara sunt M&A și activitatea de litigii. ”Echipele care ofereau suport au fost direcționate spre alte domenii conexe - de exemplu, colegii care lucrau în proiecte de M&A au fost implicați intens în activitatea de redactare / renegociere de contracte comerciale în diverse industrii – cu atât mai mult cu cât ne dorim sa menținem intacta echipa de avocați și sa optimizam fluxul de lucru astfel încât sa ne sprijinim clienții cât mai eficient. Focus-ul și viziunea noastra este sa ieșim din aceasta criza mai puternici, cu o echipa ale carei valori sa ramâna cele cu care am pornit la drum: coeziunea și sprijinul reciproc, pasiunea pentru ceea ce facem și soluțiile juridice rapide și foarte personalizate”, a nuanțat **Radu Boanța**.

Cele mai des întâlnite solicitari ale clienților sunt astazi în domeniul dreptului muncii, consultanța de zi cu zi, inclusiv consultanța pe aspecte pre-litigioase, drept corporatist - având în vedere ca în aceasta perioada sunt aprobate situațiile financiare anuale, real estate - consultanța oferita proprietarilor și chiriașilor pentru renegocierea contractelor în contextul situațiilor excepționale generate de criza sanitara. ”De asemenea, sunt foarte activi clienții din industriei precum farmaceutice, retail, online, venture capital / start-ups”, a spus avocatul **CEE Attorneys / Boanța, Gîdei și Asociații**.

**Radu Boanța** crede ca activitatea de litigii va exploda dupa încetarea starii de urgența. ”De asemenea, estimam ca proiectele de restructurare / insolvența și dispute fiscale vor fi foarte intense începând cu toamna anului 2020. În funcție de volumul efectiv de munca în aceste arii, luam în calcul sa ne extindem echipa cu noi colegi, dar aceasta decizie va fi foarte calculata și va fi dictata de volumul efectiv de munca pe care îl vom putea genera în viitor”, a subliniat avocatul.

---

## Cea mai importanta lecție învățată în aceasta criza atipica

”Cu aproximativ trei ani în urma, societatea noastra a început un proiect de „hedging” al clientelei, în sensul ca am încercat sa diversificam industriile, sa ne dimensionam activitatea cu clienții pe mai multe paliere, în funcție de volumul de activitate în funcție de domeniul de activitate, marime, volumul de business etc. Eficiența acestei abordari a fost confirmata de actuala criza, în sensul ca mixul de clienți a continuat sa genereze activitate în aceasta perioada, chiar daca unele industrii și arii au avut de suferit din cauza contextului global.

---

**Radu Boanța, Partener CEE Attorneys / Boanța, Gîdei și Asociații**

---

**Lecțiile crizei. Cum se resimte reculul economiei în afacerile firmei**

Noile condiții în care se desfășoară acum activitatea i-a luat pe nepregătite atât pe managerii companiilor din mai toate sectoarele economiei, cât și pe coordonatorii firmelor de avocați. În aceste condiții, care ar fi cea mai importantă decizie de management luată în această perioadă și care vor fi efectele acestei decizii? ”Dimensionarea corectă și calculată a activității pe termen mediu și lung, care include trei elemente centrale – echipa, clientela și costurile – este vitală pentru dezvoltarea, iar în aceste momente de criză, chiar supraviețuirea unei firme de avocați. Noi am refăcut toată strategia pe termen mediu și lung de la 0 pe baza condițiilor actuale și am „uitat” de rezultatele noastre din 2019, care a fost cel mai bun an în activitatea firmei”, a punctat **Radu Boanța**.

Avocatul recunoaște că astăzi există întârzieri la plata facturilor de către unii clienți, în special în industriile afectate de criză.

Față de planul inițial, liderii firmei estimează acum o scădere cu 25-30% a veniturilor casei de avocați în decursul anului 2020. Dacă nu va fi o revenire rapidă din criză – în condițiile în care se vorbește despre o posibilă revenire în U sau chiar WW – atunci scăderea va putea fi chiar mai mare, putând atinge 40 de procente.

În privința echipei, liderii firmei spun că nu se gândesc la o diminuare a efectivelor. ”Luăm în calcul doar creșterea calculată a echipei de avocați, mai ales în domeniile în care estimăm că va putea fi un volum crescut de muncă pe viitor”, a arătat Radu Boanța.

”Prioritatea noastră este să ne păstrăm și chiar să ne dezvoltăm clientela, pentru a genera un flux confortabil de proiecte pentru echipa noastră de avocați”, a conchis partenerul CEE Attorneys / Boanța, Gîdei și Asociații.

*CEE Attorneys/Boanța, Gîdei și Asociații este o societate de avocați cu expertiză și practică diversificată care oferă asistență juridică în toate domeniile dreptului afacerilor, cu precădere în litigii comerciale, tranzacții imobiliare, drept corporatist/M&A, drept bancar și financiar, IT/tehnologie. Echipa de avocați este apreciată de clienți pentru calitatea și flexibilitatea serviciilor oferite, soluțiile pragmatice și practica semnificativă atât în marile societăți de avocatură, cât și în firme de consultanță din categoria „Big4”. Din 2016, Boanța, Gîdei și Asociații este parte integrantă a CEE Attorneys, firma internațională de avocatură cu peste 100 avocați în opt jurisdicții din Europa Centrală și birouri asociate în Germania, și în trei jurisdicții din Asia (Japonia, China, India).*