

DealMaker BizLawyer: Alina Stavaru, Partener RTPR, avocatul pe care directoarele internaționale îl descriu drept „coechipierul ideal”, iar clienții îi evidențiază capacitatea „de a gestiona situații dificile și complexe” și îi apreciază „atenția pentru detalii, abilitatea de a găsi variante alternative de a rezolva blocaje în timpul negocierii și inițiativa”



Mai multe tranzacții finalizate într-o săptămână, pe care și-au pus semnatura avocații firmei Radu Taracila Padurari Retevoescu (RTPR), îi aduce [Alinei Stavaru](#) (Partener) titlul de DealMaker-ul lunii noiembrie din partea redacției BizLawyer. În rubrica *DealMakerul lunii* sunt evidențiați avocații implicați în tranzacții care au ajuns la final în perioada anterioară, recunoscuți pentru abilitățile lor în practica de fuziuni și achiziții. Alina Stavaru a coordonat echipa de avocați care au acordat asistența juridică în două proiecte mari de M&A, despre care *BizLawyer* a scris recent.

Reamintim ca **RTPR** [a asistat fondul de investiții Innova Capital în legătura cu achiziția PayPoint Services SRL și Payzone SA de la grupul PayPoint](#), listat pe bursa din Londra. PayPoint este lider de piață în România în materie de operare de plăți, asigurând încasarea de plăți pentru 85% din furnizorii de utilități și servicii telecom din România. Pe lângă colectarea de plăți aferente facturilor de utilități, PayPoint oferă și încărcare electronică pentru servicii de telefonie mobilă, transfer de bani și servicii de acceptare la plată pentru carduri de credit/debit. Tranzacția va fi finalizată după aprobarea Consiliului Concurenței și îndeplinirea condițiilor precedente agreeate de părți.

Echipa de avocați RTPR a fost coordonată de Alina Stavaru (Partner) și de Andrei Mihul (Senior Associate) și i-a inclus pe Vlad Stamatescu (Managing Associate), Evelin Grigore, Cezara Urzica, Marina Feheta-Giurgica (Associates), precum și Ioana Ilie, Petruș Partene și Radu Manu (Junior Associates).

Totodată, **RTPR** a asistat Te-Rox Prod, companie românească și unul dintre cei mai mari producători europeni de huse și sisteme de siguranță pentru scaunele auto pentru copii, [în vânzarea operațiunilor către grupul suedez Holmbergs](#). Holmbergs este lider de piață la nivel global în segmentul de produse și sisteme de siguranță pentru scaunele pentru copii, precum și în industria de transport în siguranță. Tranzacția a fost semnată la finalul lunii octombrie și a fost finalizată la sfârșitul lunii noiembrie, după îndeplinirea condițiilor precedente agreeate de părți.

Echipa RTPR a fost formată din Alina Stavaru (Partener), Marina Feheta-Giurgica (Associate) și Raluca Marcu (Junior Associate).

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

Tranzacția prin care Innova a preluat PayPoint Services SRL și Payzone SA de la grupul PayPoint, comentata de Alina Stavaru

Particularități: *A fost prima tranzacție de o asemenea magnitudine realizata exclusiv online în contextul pandemiei. Până anul acesta nu ne-am fi imaginat o tranzacție complexa fara ca parțile sa stea zile și nopți în negocieri fața în fața. Acum totul s-a mutat în online și a funcționat.*

Momente tensionate: *Cred ca presiunea de timp a fost una dintre provocari, însa cu profesionalism și eficiența s-au rezolvat toate.*

Colaborare cu avocatii in-house: *Colaborarea a fost una excelenta, clientul nostru, Innova, este un fond de private equity în care toți actorii implicați au nenumarate tranzacții la activ, deci știu exact ce sa ceara de la avocați și ce este normal sa primeasca.*

Colaborarea cu avocatii celeilalte parți din tranzacție. *Din fericire aceasta a fost o tranzacție în care toate parțile implicate au fost foarte experimentate și cu adevarat profesioniste. În plus, a existat un element de fairplay din partea tuturor, atât clienții cât și avocații au fost constructivi și și-au dorit sa ajungem la un acord.*

Elemente de inovație: *Aici chiar am avea despre ce discuta, mai ales pe partea de structurare, însa din motive de confidențialitate nu putem detalia..*

”Achiziția business-ului PayPoint și Payzone a fost o provocare din multe puncte de vedere, atât pe parte de due diligence ca și pe perspectiva documentației tranzacției. Procesul de due diligence a presupus un volum mare de informații de procesat într-un timp scurt și cu un pronunțat caracter tehnic, în special pe parte de reglementare, prin urmare cheia succesului a fost pluridisciplinaritatea echipei RTPR și munca în echipa. Documentația tranzacției a fost una complexa de asemenea: o fuziune intragrup între PayPoint și Payzone care decurge în paralel cu finalizarea tranzacției, viitoarea separare de compania martașă dar în același timp continuarea colaborării pe anumite aspecte, precum și diverse alte provocari care nu pot fi însa menționate din motive de confidențialitate.”

Alina Stavaru, Partener RTPR

Cine este DealMaker-ul lunii noiembrie

Alina Stavaru este Partner la RTPR, alaturându-se echipei din anul 2009. Alina este specializata în proiecte de

fuziuni și achiziții, în particular tranzacții de private equity, restructurări complexe ale societăților și capitalului, divizări, privatizări și alte aspecte de drept societar. De asemenea, Alina coordonează departamentul de dreptul muncii, având o experiență impresionantă într-o gamă largă de aspecte precum transferuri complexe de personal, concedieri colective, concedieri individuale dificile ale angajaților din poziții cheie, alte probleme de conformare cu legislația muncii în activitatea zilnică a companiilor.

De-a lungul carierei sale de avocat, Alina a oferit consultanța juridică în tranzacții importante de M&A în cele mai variate industrii și sectoare de activitate, precum sectorul energetic, industria alimentară, sectorul medical, tehnologie, IT și media, servicii financiare, industria de petrol și gaze.

Alina a absolvit Facultatea de Drept din cadrul Universității din București în anul 2004. Ulterior a lucrat pentru o casă de avocatură britanică timp de patru ani, iar în 2009 s-a alăturat echipei RTPR, parcurgând toate nivelurile ierarhice. Din iunie 2019 a devenit Partener al RTPR.

De-a lungul anilor, Alina a fost implicată în zeci de proiecte de M&A alături de echipa RTPR, coordonând o bună parte dintre acestea. Printre cele mai rasunătoare tranzacții se numără achiziția A&D Pharma de către Penta Investments (2017), cumpărarea Regina Maria de către Mid Europa Partners de la Advent (2015), achiziționarea de către Allianz Capital Partners a 30% din E.ON Distribuție România (2016), achiziția de către Facebook a LiveRail group (2014) și vânzarea Profi către Enterprise Investors (2009) și ulterior către Mid Europa Partners (2016).

Alina este nominalizată în toate trei cele mai importante ghiduri juridice internaționale (*Legal 500*, *Chambers* și *IFLR1000*) pentru practica de Corporate/M&A, fiind recomandată în categoria *Rising Star* în IFLR1000, iar în *Legal 500* în categoria *Next Generation Partner*.

Conform Chambers Europe 2020, clienții îi evidențiază capacitatea „de a gestiona situații dificile și complexe” și îi apreciază „atenția pentru detalii, abilitatea de a găsi variante alternative de a rezolva blocaje în timpul negocierii și inițiativa”. O altă sursă a declarat pentru Legal 500 2020: „Alina Stavaru are o înțelegere comercială foarte profundă, este coechipierul ideal pentru orice consultant financiar.”

[Intra pe portalul de concurență pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din această arie de practică](#)

Cum o descriu clienții pe Alina Stavaru

„Am apreciat profesionalismul echipei RTPR conduse de Alina Stavaru pentru modul în care ne-a ghidat prin labirintul tuturor complexităților juridice, dar mai ales pentru că în toate negocierile ne-a împărtășit din experiența altor tranzacții ce se poate și ce nu se poate obține într-o tranzacție de M&A. Am navigat împreună cu succes prin această experiență complexă și poate unică în viața.”

Cornel Soare, CEO și fondator

◆ La începutul acestui an, echipa RTPR condusă de Alina Stavaru a asistat acționarii Sano Vita în legătură cu vânzarea afacerii către fondul de investiții american Highlander Partners. Sano Vita este unul dintre cele mai renumite și de încredere branduri din România, care comercializează întregul spectru de produse vegetariene.

„Am lucrat la numeroase tranzacții împreună cu Alina și echipa ei până în prezent. Ca și până acum, și de această dată echipa de profesioniști RTPR a avut o prestație excelentă în tranzacția complexă de la SmartBill, cumpărătorii fiind printre cei mai importanți investitori strategici din Europa, în verticala de procese de business furnizate ca tehnologie

„SaaS (Software as a Service).”

Marius Ghenea, Managing Partner Catalyst

◆ RTPR a acordat asistența acționarilor Intelligent IT (Catalyst Romania fiind unul dintre acționari), companie cunoscută pentru softul de facturare SmartBill, în legătură cu vânzarea afacerii către grupul Visma, un gigant norvegian din industria software. Tranzacția a fost anunțată în decembrie 2019, iar echipa RTPR a fost coordonată de Alina Stavaru.

Alina Stavaru despre:

→ Locul unui avocat în ”lanțul trofic” al tranzacției și puterea de a influența cursul tranzacției:

Un avocat bun care poate vedea și dincolo de aspectele pur juridice poate face uneori diferența dintre succesul și eșecul unei tranzacții. De multe ori este important să poți să ghidezi clientul legat de ce este cu adevărat important și ce nu, ce este rezonabil să poți cere într-o negociere și care ar trebui să fie așteptările realiste.

→ ”Tertipuri avocațiale” întâlnite des în negocierile de contracte și de tranzacții:

Nu le-aș numi neapărat „tertipur”. Mai degrabă aș puncta importanța cunoașterii trendurilor pieței de M&A pentru a putea ghida clientul într-un spirit de fairplay astfel încât să obțină ceea ce se poate în mod normal obține în fiecare situație. Având un număr mare de tranzacții în fiecare an, în plus față de trendurile extrase de colegii de la Allen & Overy la nivel global/regional, noi realizăm în fiecare an și o analiză a trendurilor la nivel național, iar acest know how combinat (global/regional/local) ne oferă un mare avantaj.

→ Cele mai importante elemente ale unei tranzacții:

Cred că întâlnirea așteptărilor vânzătorului și cumpărătorului cu privire la preț este cheia. Dacă există consens cu privire la preț, pentru aproape orice altceva se poate găsi o rezolvare în negocieri.

→ Rutina și creație în desfășurarea unei tranzacții:

Frumusețea M&A-ului este că nu există două tranzacții la fel. Evident că nu totul este nou de fiecare dată, însă fiecare business are specificitățile lui care necesită identificarea de soluții adecvate. Și până la urmă lucrăm cu oameni, iar oamenii sunt diferiți, deci identificarea soluției ideale pentru fiecare presupune un element de creație de fiecare dată.

→ Cele mai complicate, dar și cele mai frumoase tipuri de tranzacții:

Nu cred că putem face o clasificare în funcție de valoarea tranzacției, industrie, tipul de vânzător/cumpărător. Cele mai frumoase tranzacții sunt acelea în care relația client-avocat se transformă în prietenie și clientul continuă să îți ceară sfatul și să îți prețuiască opinia și după ce tranzacția s-a încheiat, atunci știi că ai adăugat cu adevărat valoare și că aceasta este recunoscută.

→ Abordarea elementelor cheie ale tranzacției:

Nu doar elementele cheie ale tranzacției, ci fiecare etapa, fiecare negociere presupune discuții detaliate cu clientul pentru a agree împreună abordarea față de aspectele care urmează să fie dezbătute. Este esențial ca avocatul și clientul să lucreze în echipă pentru a obține cele mai bune rezultate.

→ Tranzacțiile la care lucrează în prezent:

Sunt patru tranzacții, dintre care una foarte aproape de final, sperăm să o anunțăm în curând, iar restul în faze mai incipiente. Dacă vorbim însă de întreaga echipă de M&A a RTPR, avem în lucru 15 tranzacții de M&A.

Salveaza în agenda**Alina Stavaru**Partner, **RTPR****Tel.:** +40 31 405 7777**E-mail:** alina.stavaru@rtpr.ro**LinkedIn:** <https://www.rtpr.ro/team/alina-stavaru/>**Experiența profesională:**

2019 – prezent: Partner, RTPR

2014 – 2019: Counsel, RTPR Allen & Overy

2010 – 2014: Senior Associate, RTPR Allen & Overy

2009 – 2010: Associate, RTPR Allen & Overy

2007 – 2009: Associate, Eversheds Lina & Guia

2006 – 2007: Associate, CMS Cameron McKenna

2005 – 2006: Junior Associate, CMS Cameron McKenna

2004 – 2005: Trainee, CMS Cameron McKenna

Studii:

2004: Facultatea de Drept, Universitatea din București

Barou:

Alina este avocat definitiv, membra a Baroului București.

