

INTERVIURI ESENȚIALE | Horea POPESCU, Managing Partner CMS România, la începutul noului an financiar: Grație atuurilor date de apartenența la CMS, am reușit să fim pe valul schimbărilor, nu sub el. În perioada următoare, ne vom concentra pe consolidarea biroului din București, maximizând puterea brandului CMS pe piața din România și în regiune. Privim cu optimism viitorul, îl anticipăm și, pentru a fi pregătiți, vom investi



Toate departamentele și practicile firmei CMS România au o activitate intensă, iar echipele sunt implicate în multe proiecte tranzacționare – în special în zona de achiziții/vânzare de proiecte de energie din resurse naturale, tehnologie etc., restructurări, finanțări de achiziții, piața de capital, dezvoltare a unor proiecte imobiliare – în special în zona industrial-logistica și data center.”Am început optimiști noul an financiar, lucrăm cu motoarele turnate în timpul pandemiei. Ie ca vorbim de zona tranzacțională, finanțări, litigii sau imobiliare. Piața românească rămâne una atractivă pentru investitori, iar pandemia nu a făcut decât să amâne puțin expresia acestui interes pe care, odată cu revenirea încrederii, îl vedem deja exprimat de fondurile de investiții (dar nu numai) care se uita în acest moment după achiziții strategice în vedea consolidării business-ului atât în piața din România, cât și în regiune”, a declarat într-un interviu acordat ^{Biz} Lawyer, [Horea POPESCU](#), *Managing Partner CMS România și coordonatorul practicii de Corporate/M&A a CMS la nivel de CEE.*

În plus, spune avocatul, se observa din ce în ce mai mult creșterea interesului investitorilor în dezvoltarea, finanțarea sau achiziționarea de proiecte sustenabile în România și în regiune. ”CMS și-a asumat un rol activ în zona de ESG, în prezent fiind implicați atât la nivel local, cât și regional în numeroase proiecte de acest tip”, a arătat **Horea POPESCU** în discuția cu redactorii ^{Biz} Lawyer.

El spune că au fost câteva luni intense în care echipa a trebuit să se adapteze din mers noii realități generate de pandemie, cu care nimeni nu fusese confruntat înainte. Aceasta a însemnat în primul rând o consolidare funcțională a echipei, un mai mare grad de agilitate corporativă, dar și o reșezare din perspectiva practicii avocațiale. ”Mi-am asumat să fiu un catalizator, un mijlocitor al resurselor de care fiecare dintre noi, membrii echipei CMS dispunem. Scopul este performanța, dezvoltarea, agilitatea, modul în care putem face față rapid și cu succes schimbării”, a arătat coordonatorul **CMS România**.

Rezultatele obținute au adus biroul CMS din București în poziția de a fi un hub regional de expertiză juridică. ”Vreau să consolidăm acest statut, să încurajăm orice inițiativă care poate aduce rezultate la nivelul practicii noastre, ca o expresie a leadership-ului colegial, pe care CMS îl implementează în toată rețeaua sa globală, cu accent pe incluziune, diversitate, colaborare și performanța, atât la nivel de echipă, cât și individual”, a explicat **Horea POPESCU**.

CMS are avantajul de a fi început demersurile de implementare a digitalizării și a lucrului de la distanță cu mai mulți ani înainte de pandemie, ceea ce a făcut să reducă șocul generat de tranziția spre *working from home* și a

permis avocaților săi să poată performa în ciuda restricțiilor generate de pandemie. ”Este meritul întregii noastre echipe care a dat dovada de agilitate, de o capacitate de reacție rapidă și adaptare la noile condiții de muncă. Grație atuurilor date de apartenența la **CMS**, împreună am reușit să fim pe valul acestei schimbări, nu sub el”, a nuanțat coordonatorul **CMS România**.

El spune că echipa din București va rămâne aceeași formație performantă și după această criză pandemică, având ca principal obiectiv furnizarea unui serviciu juridic modern, proactiv și de înaltă eficiență. ”Vom continua să sprijinim obiectivele de dezvoltare personală și profesională ale membrilor echipei noastre, într-un mediu de lucru ”*next gen*” reinventat, conceput să susțină cele mai exigente cerințe de performanță juridică și tehnologică ale acestora”, a subliniat **Horea POPESCU**.

Mai multe informații referitoare la cele mai importante proiecte ale biroului din București, aflate în lucru acum, prioritățile avocatului **Horea POPESCU** în calitate de coordonator al biroului CMS în România pentru noul an financiar, amprenta personală și ”fine tuning”, abordarea sa vizavi de echipă, marile provocări pentru CMS România, într-un orizont de 2-3 ani, dar și dezvoltarea nouă și dinamică a imaginii CMS, re poziționarea în liga de top a marilor juridice globale prezente pe piețele cheie internaționale, în interviul acordat de *Managing Partner-ul CMS România*, publicației noastre.



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

***Biz* Lawyer: 2020 a fost an plin de provocări pentru mediul de afaceri, implicit pentru firmele de avocatură. La sfârșitul lunii aprilie CMS a încheiat un nou an financiar. Cât de complicat a fost 2020/21 pentru CMS, raportat la anii anteriori?**

Horea POPESCU: Biroul CMS din România a înregistrat o creștere puternică și echilibrată în ultimii 4 ani pre-pandemie, firma noastră fiind implicată constant în multe dintre cele mai mari tranzacții de pe piață. 2020 a fost într-adevăr un an al provocărilor, cu un debut mai dificil cauzat de impactul crizei provocate de coronavirus și a incertitudinilor generate de pandemie.

A fost nevoie de o perioadă de evaluare a riscurilor și de re poziționare pentru companii, drept urmare unele tranzacții au fost fie amânate, fie întârziate. Spre sfârșitul anului însă, dar mai ales în primul trimestru al acestui an, lucrurile au revenit treptat la un nou normal, ceea ce a făcut ca și performanța noastră financiară să se reconsolideze. Am început așadar optimiști noul an financiar, lucrăm cu motoarele turate cum s-ar spune, fie ca

vorbim de zona tranzacțională, finanțări, litigii sau imobiliare.

Piața românească rămâne una atractivă pentru investitori, iar pandemia nu a făcut decât să amâne puțin expresia acestui interes pe care, odată cu revenirea încrederii, îl vedem deja exprimat de fondurile de investiții (dar nu numai) care se uita în acest moment după achiziții strategice în vedea consolidării business-ului atât în piața din România, cât și în regiune.

Care ar fi cele mai importante repere ale activității din anul financiar anterior? Te rog să ne spui câteva cuvinte despre cele mai "active" arii de practică și despre gradul de sofisticare a proiectelor pe care avocații CMS din București le-au avut pe masa de lucru anul trecut.

În ciuda pandemiei, 2020 a fost un an în care s-au înregistrat câteva tranzacții record pentru piața locală și chiar regională.

Vorbim de domenii diverse care au performat, de la tranzacții de M&A în energie – în special proiecte de energie din surse regenerabile, în imobiliare – cu accent pe sectorul logistic și industrial, dar și cel de birouri. În multe dintre ele, echipa CMS din România a fost direct implicată: achiziția AFI Europe – NEPI Rockcastle, cea mai mare tranzacție imobiliară încheiată vreodată pe piața de birouri din România și una dintre cele mai mari din CEE pe care am coordonat-o împreună cu colega mea **Roxana Frațila**; vânzarea portofoliului de credite corporative neperformante și sub-performante din România ale Bancii Naționale a Greciei către Bain Capital Credit – condusă de **Rodica Manea** cu suportul **Cristinei Reichmann** și al **Claudiei Nagy**; achiziția Hidroelectrică – STEAG Group, una dintre cele mai mari tranzacții de sine statatoare în sectorul energiei din surse regenerabile din România – coordonată împreună cu **Mircea Moraru** și **Varinia Radu**.

Totodată, departamentul de *Banking & Finance* condus de **Ana Radnev**, avocat cu dubla specializare, pe drept român și englez, alături de **Cristina Reichmann**, **Alina Tihan**, **Adina Nanescu** și toți ceilalți membri ai echipei noastre de drept financiar-bancar menține un ritm alert și este extrem de activ. Asistăm cu succes banci locale și internaționale, instituții financiare și companii locale și internaționale în proiecte complexe de finanțări de achiziții, finanțări de proiecte, finanțări imobiliare, finanțări sindicalizate și bilaterale.

În contextul impactului digitalizării în industria financiar-bancară, precum și a produselor și instrumentelor financiare noi, bazate pe integrarea noilor tehnologii, avocații noștri specializați în produse bancare orientate spre viitor - coordonați de **Cristina Reichmann** - sunt implicați în proiecte de open-banking, e-money, finanțare prin noi tehnologii. Echipa CMS România este implicată în proiecte regionale și studii de fezabilitate privind diverse modele contractuale, structuri de finanțare, de revenue sharing, instrumente electronice, platforme fintech de micro-finanțare.

De asemenea, ca efect direct al pandemiei, am înregistrat o activitate susținută și în domenii legate de restructurarea forței de muncă, restructurări de activitate, reorganizări, litigii și arbitraj. Urmare a dezvoltării și accelerării sectorului de e-commerce, o creștere semnificativă a ponderii consultanței oferite de echipa noastră a fost determinată de asistența în domeniul protecției datelor, GDPR și a securității cibernetice.

Sa reamintim cititorilor ca ai preluat coordonarea biroului CMS din București în luna noiembrie. Promovarea a adus idei noi/schimbari în activitatea echipei locale? Ai pus în aplicare, în primele 6 luni de mandat, măsuri din agenda proprie menite să consolideze businessul? Vor urma și altele?

Mi-am asumat să fiu un catalizator, un mijlocitor al resurselor de care fiecare dintre noi, membrii echipei CMS dispunem. Scopul este performanța, dezvoltarea, agilitatea, modul în care putem face față rapid și cu succes

schimbarii.

Rezultatele biroului din București ne-au adus în poziția de a fi un hub regional de expertiza juridica. Vreau sa consolidam acest statut, sa încurajam orice inițiativa care poate aduce rezultate la nivelul practicii noastre, ca o expresie a leadership-ului colegial, pe care CMS îl implementeaza în toata rețeaua sa globala, cu accent pe incluziune, diversitate, colaborare și performanța, atât la nivel de echipa, cât și individual.

Au fost 6 luni intense pentru ca a trebuit sa ne adaptam din mers, cu toții, noii realități generate de pandemie, cu care nimeni dintre noi nu a mai fost confruntat înainte. Aceasta a însemnat în primul rând o consolidare funcționala a echipei, un mai mare grad de agilitate corporativa, dar și o reșezare din perspectiva practicii avocațiale.

De curând CMS și-a actualizat identitatea vizuala printr-un ”brand refresh”. De ce a fost nevoie de aceasta reîmprospatare și care este mesajul transmis acum?

Rebranding-ul reprezinta o dezvoltare noua și dinamica a imaginii CMS, o re poziționare în liga de top a marilor juridice globale prezente pe piețele cheie internaționale. Noul brand CMS reflecta și susține mentalitatea noastra de *Future Facing Firm*.

Iar confruntarea cu viitorul înseamna anticiparea, accelerarea și modelarea viitorului pentru și cu clienții noștri. Confruntarea cu viitorul este posibila doar înțelegând prezentul. Experiența noastra bogata în fiecare sector de activitate, calitatea serviciilor juridice oferite, precum și soluțiile inovatoare folosite în furnizarea acestora reprezinta garanția îndeplinirii promisiunii asumate de CMS. Prioritățile clientului sunt în centrul tuturor acțiunilor echipei CMS. Nu suntem doar avocați. Suntem partenerii de afaceri ai clienților noștri, suntem aici nu numai pentru a rezolva aspectele juridice curente ale operațiunilor/business-ului acestora, ci și pentru a anticipa și a face fața provocărilor viitoare, pentru a inova împreuna cu aceștia în vederea maximizării potențialului de creștere a afacerilor companiilor pe care aceștia le reprezinta.

În mai, anul trecut, ai fost promovat pe poziția de coordonator al practicii de Corporate & M&A a CMS la nivel de CEE. În condițiile în care ai preluat și coordonarea biroului românesc, pe finalul anului trecut, cum reușești sa împarți timpul între cele doua activități? Vei ramâne în continuare pe aceste doua poziții de coordonare?

Cele 2 poziții nu sunt incompatibile, dimpotriva. Rolul meu este sa identific și sa creez oportunități de business, atât la nivel local, cât și regional, sa lucrez împreuna cu echipele locale la strategia de dezvoltare, la bugetele fiecarui grup, sa ma implic în politica de recrutare, în general, a grupului. O perspectiva și viziune regionala, mai larga este chiar benefica și ajuta în luarea celor mai bune decizii la nivel local.

Mai mult, strategia noastra fiind de consolidare a biroului din București ca hub regional, perspectiva și experiența multijurisdicționala îmi ofera siguranța implementării cu succes a proiectelor la nivel local.

[Intra pe portalul de concurența pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din aceasta arie de pra](#)

Va propuneți sa cooptați talente, anul acesta? Ce tip de avocați cautați? Cum îi recrutați, cum sunt promovați cei care confirma? De ce ar alege avocații firma CMS, ce li se ofera?

CMS are o tradiție în a recruta din cadrul facultăților de drept de top din România. Este esențial pentru noi să asigurăm o dezvoltare organică a practicii locale, fie prin intermediul internship-ului, urmat de angajare, fie prin recrutări din piață. În acest moment, suntem în proces de recrutare pentru aproape toate ariile de practică, în special pentru zona de Corporate, Finance și Real Estate.

Avantajul CMS este cel al unei firme de top la nivel global, unde ai șansa să înveți și să te dezvolti profesional, să-ți construiești pas cu pas o carieră de succes, într-un mediu prietenos și colegial, să faci parte dintr-o echipă de avocați de elită și să fii implicat fie în cele mai sofisticate tranzacții sau în proiecte de finanțare, asistând cele mai importante corporații, fonduri de investiții, bănci sau instituții financiare globale, fie în litigii complexe civile sau penale, în cazuri de arbitraj național sau internațional.

Și nu în ultimul rând, să ai acces la cele mai noi tehnologii pe baza de inteligență artificială folosite în practica juridică și să știi că te poți baza oricând pe o echipă transfrontalieră, care dispune de cele mai bune resurse, având o experiență imbatabilă în toate domeniile de practică, acoperind industriile cheie din economie.

Care sunt cele mai importante proiecte ale biroului din București, aflate în lucru? Ce se întâmplă acum cu proiectele, se simte un dezechet? Cum lucrează avocații în perioada aceasta?

Încă de la începutul anului, toate departamentele și practicile noastre au o activitate intensă, suntem implicați în proiecte tranzacționale - în special în zona de achiziții/vânzare proiecte energie din resurse naturale, tehnologie etc., reorganizări, finanțări de achiziții, piața de capital, dezvoltare proiecte imobiliare – în special în zona industrial-logistică și data center.

În plus, observăm din ce în ce mai mult creșterea interesului investitorilor în dezvoltarea, finanțarea sau achiziționarea de proiecte sustenabile în România și în regiune. CMS și-a asumat un rol activ în zona de ESG, în prezent fiind implicați atât la nivel local, cât și regional în numeroase proiecte de acest tip.

Practica noastră de IT&C este, de asemenea, foarte activă. Noile tehnologii și impactul digitalizării au determinat o schimbare rapidă a strategiei privind modul în care clienții noștri își desfășoară activitatea. Datorită complexității și aspectelor extrem de tehnice ale acestui sector, acordăm o atenție sporită calibrării asistenței noastre juridice așteptărilor și solicitărilor din ce în ce mai sofisticate pe care le primim din partea clienților. Fie că vorbim de reglementări în domeniul e-commerce, platforme fintech, diverse alte instrumente electronice - siguranța datelor reprezintă un aspect cheie al oricărui business.

Totodată, domeniul legat de restructurări este unul ofertant, fie că vorbim de restructurarea forței de muncă, de restructurări de activitate, achiziții de bunuri neperformante, restructurarea datoriilor, insolvența, la fel și cel de litigii.

Avocații de M&A cu care am mai vorbit așteaptă alte tranzacții de 1 miliard plus (de euro), după vânzarea activelor CEZ, de anul trecut. Împărtășiți acest optimism?

Mizând pe o revenire a încrederii investitorilor și având în vedere semnalele pe care le primim deja din piață, da, sunt optimist în ceea ce privește activitatea tranzacțională în acest an.

Ma aștept să asistăm la un reviriment al investițiilor pe piața din România și din regiunea Europei Centrale și de Est, și, evident, la semnarea unor tranzacții cu valori mari, în special în sectoare precum energia regenerabilă, tehnologie, media și telecomunicații (TMT), servicii financiare și sectorul industrial - industrii care s-au dovedit a fi cele mai rezistente în perioada de lockdown și ulterior acestei perioade.

Interesul pentru regiune ramâne important, la nivel global exista fonduri pentru investiții, ca urmare suntem încrezatori într-o consolidare rapida a trendului crescator înregistrat înainte de pandemie, imediat ce încrederea revine, treptat și, speram noi, definitiv.

Litigiile vor aduce probabil și anul acesta volume mari de business firmelor de avocați. Cum va poziționați aici? Pe de alta parte, Dreptul penal al afacerilor și White-Collar Crime au fost “starurile” anilor trecuți pentru multe firme de avocați. Le veți sprijini creșterea la CMS?

Practica noastra de litigii continua sa fie diversificata și complexa, astfel încât ne asigura o activitate substanțială. În ceea ce privește portofoliul litigiilor CMS, echipa de litigii coordonata de Horia Draghici gestioneaza atât arbitraje comerciale locale și internaționale, cât și litigii locale (comerciale, de asigurari, contencios administrativ, de dreptul muncii, fiscale, insolvențe, proprietate intelectuala, drept imobiliar și construcții etc.). Bineînțeles, un loc important îl ocupa practica de drept penal pe care ne-am consolidat-o odata cu cooptarea lui Mihai Jiganie-Șerban, unul dintre cei mai experimentați avocați în acest domeniu, care este și coordonatorul acestui departament în cadrul biroului CMS din București.

Care este abordarea ta vizavi de echipa la începutul unui nou an financiar, când efectele crizei par sa se diminueze? Se va schimba ceva pentru oamenii de la CMS? Ce urmeaza pentru ei?

Criza pandemica ne-a afectat pe toți, poate în moduri pe care nu am început înca sa le banuim. Și nu vorbesc aici de dimensiunea economica, de business a activității noastre. Acest an și jumătate de pandemie a afectat relațiile interumane, a accelerat o schimbare de abordare și a generat un nou sistem de valori pentru societatea globala.

CMS are avantajul de a fi început demersurile de implementare a digitalizarii și a lucrului de la distanța cu mai mulți ani înainte de pandemie, ceea ce a facut sa reduca șocul generat de tranziția spre working from home și ne-a permis sa putem performa în ciuda restricțiilor generate de pandemie. Este meritul întregii noastre echipe care a dat dovada de agilitate, de o capacitate de reacție rapida și adaptare la noile condiții de munca. Grație atuurilor date de apartenența la CMS, împreuna am reușit sa fim pe valul acestei schimbari, nu sub el.

Ca urmare, vom ramâne aceeași echipa performanta și dupa aceasta criza pandemica, având ca principal obiectiv furnizarea unui serviciu juridic modern, proactiv și de înalta eficiența. Vom continua sa sprijinim obiectivele de dezvoltare personala și profesionala ale membrilor echipei noastre, într-un mediu de lucru “next gen” reinventat, conceput sa susțina cele mai exigente cerințe de performanța juridica și tehnologica ale acestora.

Care sunt prioritățile avocatului Horea Popescu în calitate de coordonator al biroului CMS în România pentru noul an financiar? Care ar fi direcția, liniile strategice pe termen scurt și mediu? Ce veți pastra și ce va propuneți sa schimbați? Unde se va vedea amprenta personala, unde veți face “fine tuning”?

În perioada urmatoare, ne vom concentra pe consolidarea biroului din București, maximizând puterea brandului CMS în piața din România și din regiune, având în permanența în centrul atenției noastre grija pe care o acordam relației de colaborare cu clienții.

În ceea ce privește echipa, întotdeauna am fost ghidat în viața de principiul subsidiarității, potrivit caruia e cel mai bine sa nu intervii pentru a impune ceva la nivelul unor grupuri care se pot autogestiona, decât, eventual, pentru a sprijini grupul respectiv sa își atinga obiectivele. În acest sens, ne concentram pe creșterea eficienței corelata cu o creștere a gradului de inițiativa și independența a avocaților noștri parteneri. Suntem aici pentru a-i sprijini în

demersul lor de dezvoltare a practicilor proprii și, în mod direct, a rezultatelor consolidate ale biroului nostru.

Care ar fi marile provocari pentru CMS Romania, într-un orizont de 2-3 ani? Cum se pregatește echipa locala pentru a le face față?

Cred ca principala provocare va consta în adaptarea cât mai rapida la noua normalitate care va fi generata post-pandemie, despre implicațiile careia înca nu putem fi siguri în totalitate.

Suntem o echipa sudata, iar echilibrul între comunicarea eficienta, relațiile interumane interne și externe și impactul tehnologiei, capacitatea de înțelegere a implicațiilor acestora în activitatea de business și modul în care acestea vor putea fi utilizate în activitatea noastra juridica vor face diferența între performeri și inadaptați.

Privim cu optimism viitorul, îl anticipam și pentru a fi pregatiți vom investi, ca și până acum, în instruire și educație, în agilitatea data de relațiile sinergice dintre resursa umana și tehnologie. Avocatura de afaceri urmeaza negreșit trendul implementarii noilor tehnologii în activitatea profesionala. Presiunea eficienței ca rezultat va ramâne, ecuația de rezolvare a ei se modifica constant și poate avea alte variabile. Cu cât vom reuși abordari mai creative în soluționarea acestor necunoscute, cu atât rezultatul va fi mai relevant.

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