

Efervescenta în activitatea avocaților specializați în fuziuni și achiziții de la Stratulat Albulescu, cu 15 proiecte de M&A aflate în lucru. Firma a acordat consultanța în peste 40 de tranzacții anul trecut și își îmbunătățește constant poziția în directoarele internaționale pe aceasta arie de practica | Silviu Stratulat, Managing Partner: "Peste 50% dintre proiectele noastre de M&A provin din colaborarea cu firme internaționale de top, cu care avem deja o relație sudată"



Investitorii manifesta o oarecare prudenta, începând cu anul 2023, în ceea ce privește demararea și implementarea tranzacțiilor. Avocații firmei Stratulat Albulescu & Asociații (SAA) sunt de parere ca tendința aceasta se va mentine și în 2024. Pe piața de M&A, numarul tranzacțiilor a sczut, dar valoarea proiectelor de fuziuni și achiziții derulate este mult mai mare, iar lucru acesta da impresia unei piețe extrem de dinamice. Din punctul de vedere al avocaților, printre factorii de luat în calcul în urmatoarea perioada se numara restricțiile din ce în ce mai accentuate privind investițiile straine directe și cerințele legale de autorizare aferente, politica globala și mediul economic global înca fragil, dar și circumstanțele legate de anul electoral, ce pot duce la instabilitate politica și fiscala în piața locala.

În ciuda contextului destul de schimbator, la nivelul firmei *Stratulat Albulescu* s-a înregistrat o creștere semnificativa a tranzacțiilor de M&A în sectorul energiei. Totodata, se observa pastrarea unui volum constant în sectorul de IT.

De altfel, avocații estimeaza ca, având în vedere recenta aprobare a cadrului de reglementare pentru Contractele pentru Diferența și promisiunilor Statului Român privind liberalizarea prețurilor la energie și eliminarea taxarii suplimentare, tranzacțiile în sectorul energiei vor avea un trend ascendent și în 2024. O creștere a existat și în ceea ce privește tranzacțiile de M&A, care au ca scop final achiziția participațiilor în societăți care dețin portofolii de imobile, precum și a operațiunilor de fuziune sau divizare.

Echipa are în lucru peste 15 proiecte de M&A

În acest moment, sunt în derulare mandate atât din partea investitorilor strategici cât și a celor calificați. Este vorba despre investitori locali, dar și din Europa de Vest, Statele Unite ale Americii, Turcia, dar și din zone mai îndepartate, cum ar fi Mexic sau Japonia. Profesioniștii Stratulat Albulescu sunt de parere ca este devreme înca pentru a trage concluzii comparativ cu anul trecut, dar menționeaza faptul ca firma are atât clienți noi, cât și clienți pre-existenți care cauta sa își extinda portofoliile, observându-se un interes crescut în sectorul energiei (în special pentru proiectele regenerabile).

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

Echipele de avocatură gestionează peste 15 proiecte de M&A, începute fie în ultima perioadă, fie la finele anului 2023. Proiectele se află în diverse stadii, spre exemplu negocierea termenilor principali, negocierea documentelor tranzacției, faza de audit juridic sau faza de îndeplinire a condițiilor suspensive, inclusiv obținerea autorizațiilor din perspectiva legislației privind concentrările economice și/sau investițiile straine directe. Proiectele aflate în lucru sunt din varii industrii, cu preponderența remarcându-se sectoarele cele mai active din ultimii ani, însă fără a se limita la acestea. De asemenea, câteva proiecte începute de echipa M&A în toamna 2023 au fost finalizate cu succes în primele trei luni ale anului 2024, astfel încât echipele dedicate au avut mandate active și în perioada din an care în mod tradițional era privită ca fiind mai lentă din perspectiva tranzacțiilor. Suplimentar, o serie de achiziții în sectorul energiei și IT urmează să fie finalizate în următoarele săptămâni”, explică [Silviu Stratulat](#), *Managing Partner SAA*.

2023 a fost un an foarte aglomerat pentru echipa axată pe M&A a firmei de avocatură, consultanții fiind implicați în peste 40 de tranzacții.

Dintre acestea se remarcă [asistența juridică oferită de SAA grupului Mitel](#), o companie canadiană și lider global pe piața comunicațiilor, cu privire la aspectele de drept român ale achiziției Unify (the Unified Communications and Collaboration and Communication and Collaboration Services) de la grupul Atos.

[SAA a asistat și fondul de capital de risc 3VC](#) cu privire la investiția de tip Seria A în Creatopy – platforma de automatizare a producției de reclame și conținut vizual cu tehnologie AI.

Pe parcursul anului trecut, [Stratulat Albulescu a acordat asistența juridică grupului Walden](#) cu privire la achiziția companiei românești de transport Alex International Transport 94. De asemenea, Stratulat Albulescu a acordat asistența juridică grupului american Encora cu privire la achiziția companiei locale de inginerie software Softelligence.

Avocații firmei au consiliat platforma online de recrutare Undelucram.ro [în cadrul unei runde de finanțare de tip Late-Seed de un milion de euro](#). Au fost alături și de societatea Stera Chemicals și fondatorul acesteia, [oferind consiliere de specialitate cu privire la vânzarea pachetului majoritar](#) de acțiuni către grupul german Oqema.

În plus, [Stratulat Albulescu a acordat asistența juridică fondului Rockpool Investments](#) cu privire la investiția în EC Electronics.

Echipele de avocatură au acordat asistența juridică companiei Avante Security Inc, cu privire la achiziția unui pachet majoritar din NorthStar Support Group, o companie cu sediul în România care oferă servicii de Managementul Riscurilor și Managementul Crizelor la nivel global.

Mai mult, Stratulat Albulescu a acordat asistența grupului Ansthall cu privire la achiziția mai multor proiecte de producere a energiei fotovoltaice având o capacitate instalată cumulată de 134,43 MW. Totodată, Stratulat Albulescu a acordat asistența Alive Capital cu privire la achiziția unei unități de producere a energiei electrice care

beneficia de sprijin cu certificate verzi în vederea re tehnologizării.

„Anul trecut a fost un an atipic în privința tranzacțiilor abandonate în diverse stadii ale acestora, urmare a diverși factori aparuiți pe durata etapelor tranzacției. Printre cauzele ce au dus la abandonarea unor tranzacții amintim: aspecte (de tip red flag) descoperite în cadrul exercițiilor de audit financiar, comercial sau tehnic, reconsiderarea aspectelor de pricing de către potențialii cumparatori, sau chiar reticența vânzătorilor în fața unor evaluări subdimensionate ale companiilor comparat cu tendința de boom ce a dominat piața în anii precedenți. Acești factori dublați de prudența crescută a cumparatorilor, de care aminteam, au dus ca un număr neobișnuit de mare de tranzacții să fie abandonate. Mai mult decât atât, particular tranzacțiilor în energie, rata de eșec este una neobișnuit de ridicată datorită modului deficitar în care au fost dezvoltate proiectele regenerabile, în mare parte de persoane care nu au experiență în domeniu”, menționează **Silviu Stratulat**.

„De asemenea, tranzacțiile în general se derulează pe perioade mult mai îndelungate, atât ca urmare a prudenței în general crescute a investitorilor, cât și din cauza procedurilor de autorizare a tranzacțiilor complexe, care au termene foarte lungi pentru o piață altfel dinamică, dar și urmare a unor negocieri mult în detaliu și acerbe a documentelor tranzacției și a clauzelor esențiale”, completează [Cristina Man](#), *Partener Stratulat Albulescu*.

Opiniile unor profesioniști care ocupă poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma www.in-houselegal.ro. Urmărește teme dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

Sursele din care provin proiectele de M&A

Portofoliul de clienți deținut de Stratulat Albulescu este unul generos, aflat într-o continuă extindere.

De altfel, sursele de proveniență ale proiectelor de M&A ale firmei de avocatură sunt multiple. Astfel, în portofoliul SAA au intrat clienți noi veniți prin recomandări din partea altor clienți cu care avocații au lucrat și care au fost foarte mulțumiți de serviciile primite. Și recomandările de la firme de avocatură din străinătate, consultanți de M&A ori de la firme de consultanță fiscală/contabilitate au contribuit la extinderea numărului proiectelor.

Mandatele au fost oferite și de clienții generați în urma procesului de business development desfășurat de membrii echipei, dar și clienții existenți ai Stratulat Albulescu care revin pentru proiecte noi.

„Putem spune totuși, ca peste 50% dintre proiectele noastre de M&A provin din colaborarea cu firme internaționale de top, cu care avem deja o relație sudată și alături de care continuăm astfel să reprezentăm clienții într-un mod cât mai eficient”, amintește **Silviu Stratulat**.

Echipa de M&A a SAA este alcătuită din 12 membri, cu grade diferite de senioritate. Din echipă fac parte doi parteneri: **Silviu Stratulat** (Managing Partner și coordonatorul principal al tuturor tranzacțiilor de M&A din cadrul SAA) și **Cristina Man** (coordonator al tranzacțiilor de M&A, cu precădere din zona de Tehnologie); un Counsel: **Raluca Gabor** – coordonator, în special, al tranzacțiilor de M&A din sectorul Energie; un Managing Associate – **Adrian Hlistei** – Mureșan; un Senior Associate – **Amanda Csaki**; și șapte Associates.

Silviu Stratulat este coordonatorul practicii de Fuziuni & Achiziții în cadrul firmei, acordând asistența juridică în legătura cu toate aspectele pieței fondurilor de capital privat, cum ar fi tranzacții de capital de risc, investiții de capital privat, fuziuni, achiziții și tranzacții de tip "exit".

Atât fondurile cu capital de risc, fondurile de capital privat, cât și companiile (cu creștere accelerată) din sectorul Tehnologie au încredere în cunoștințele sale din industrie, în tenacitatea sa în gestionarea problemelor complexe și în capacitatea sa de a finaliza tranzacțiile la timp. Silviu este cunoscut pentru adaptarea dispozițiilor și a conceptelor din piața la mediul juridic românesc.

De asemenea, Silviu acorda asistența juridică companiilor din sectorul Tehnologie de la înființare și până la tranzacții de tip „exit” de Fuziuni și Achiziții, oferte publice, precum și alte oportunități de creștere. Printre fondurile de investiții de top reprezentate de Silviu, se numără: Resource Partners, The Rohatyn Group, Gapminder VC Fund, Catalyst Fund II, Vitruvian Partners, Morphosis Capital, AEW Europe, Corporate Finance House (CFH).

Cristina Man oferă asistența juridică atât clienților locali, cât și celor internaționali cu privire la aspecte de zi cu zi (day-to-day), restructurare corporativă, transferuri de active, optimizarea afacerilor prin fuziuni, absorbții, divizări sau alte operațiuni specifice.

Cu peste 12 ani de experiență în avocatură, Cristina s-a axat în ultima perioadă în special pe tranzacții M&A din sectorul Tech, fiind totodată și co-coordonatoarea grupului dedicat acestei specializări în cadrul departamentului de M&A al SAA.

Având o abordare creativă și fiind mereu orientată spre soluții, Cristina a asistat clienți activi în diverse industrii, cu un accent deosebit pe sectorul tehnologic. Ea asistă companii de top din piața – producătorii unora dintre cele mai moderne tehnologii din lume – iar gama ei de clienți include de la multinaționale și companii de tehnologie (precum Brillio, Glory Ltd.), fonduri de investiții (Gapminder VC, DayOne Capital, Resource Partners, The Rohatyn Group, Corporate Finance House), start-up-uri (CODA Intelligence, Beez, Xvision, Ialoc) la fondatorii lor (Pitech, Froala) și utilizatorii de servicii tehnologice.

Raluca Gabor este Counsel în cadrul departamentelor de Fuziuni și Achiziții și Energie și Infrastructură. În ceea ce privește Fuziunile și Achizițiile, aceasta a oferit consiliere cu privire la toate tipurile și nivelurile de tranzacții, inclusiv cumpărări de active și acțiuni/părți sociale, asocieri în participațiune, investiții, și a fost puternic implicată în guvernarea corporativă și consultanța corporativă generală, în special pentru jucătorii mari din sectorul energetic.

Citește și

[→ Cum vad avocații considerați Leading Lawyers în M&A anul 2024 I Azi, de vorba cu Rodica Manea, Partener CMS: Exista o fereastră de oportunitate pentru corporatii/investitori strategici mari, cu capacitati financiare, sinergii si capacitati operationale puternice. Anticipez ca energia si tehnologia vor continua sa fie printre cele mai active sectoare. Va fi un an cu multe provocari, dar exista semnale ca activitatea tranzactionala va continua](#)

[→ Cum vad anul 2024 avocații considerați Leading Lawyers în fuziuni și achiziții | Azi, de vorba cu Anda Rojanschi, coordonatoarea practicii de Corporate/ M&A de la D&B David si Baias: Achizițiile](#)

[strategice și optimizarea portofoliului de investiții au caracterizat piața de M&A în 2023 și credem ca aceasta tendința va rămâne și în 2024. Durata medie a unui proces de tranzacție a crescut](#)

[→ Cum vad avocații considerați Leading Lawyers în M&A anul 2024 | Azi, de vorba cu Adriana Ioana Gaspar, Senior Partener - NNDKP: Cred ca, în general, piața de M&A din România va performa aproape la nivelul anului 2023 ca valoare, dar cu mai puține mega-tranzacții. Pentru tranzacțiile complexe, durata medie este de 8-10 luni](#)

Puncte cheie din contractul încheiat între cumparator și vânzator

Atunci când opteaza pentru preluarea unui proiect, investitorii iau în calcul dimensiunea acestuia (cota de piața, cifra de afaceri, EBITDA), nivelul de implicare al vânzătorilor în activitatea societății ținta și perspectivele de creștere ale industriei. „Dupa stabilirea prețului, cele mai disputate aspecte ale contractului de vânzare sunt raspunderea vânzătorului pentru situația societății până la data finalizării tranzacției și clauza de neconcurență. Din pacate, în anul 2023 am constatat creșterea gradului de rigiditate al vânzătorilor în privința acestor clauze, care în unele cazuri a depășit limita rezonabilului, ceea ce a condus la abandonarea tranzacției. Am sesizat și o tendința din partea cumparatorilor de a solicita reținerea unei părți din preț o perioada de timp dupa finalizarea tranzacției, fie direct la cumparator fie într-un cont de escrow, pentru a garanta îndeplinirea anumitor obligații ale vânzătorilor sau pentru a garanta remedierea eventualelor vicii descoperite dupa finalizarea tranzacției”, menționeaza [Raluca Gabor](#), *Counsel Stratulat Albulescu*.

Semnalele înregistrate până acum în piața, evidențiază faptul ca unele dintre cele mai interesante sectoare pentru investitori rămân tehnologia - cu diversele subramuri, fintech, healthtech etc. – și energia. „Sectorul tehnologiei din România probabil va reprezenta un segment atractiv pentru investitorii straini, în special cei de pe continentul american. De asemenea, piața de energie, în special energia regenerabila, continua sa creasca și exista premisele unei accelerari a activității investiționale în acest sector”, apreciază [Silviu Stratulat](#).

Pe acest fond, avocații axați pe practica de Fuziuni și Achiziții vor avea mult de lucru. Totuși, reprezentanții Stratulat Albulescu sunt de parere ca industria din care fac parte se va confrunta cu o serie de provocari, iar una dintre cele mai mari provocari ale anului 2024 ramâne, în continuare, presiunea pe onorarii, firmele de avocatura având tendința de a le scadea din ce în ce mai mult cu scopul de a fi cât mai competitive pe fondul unei fragmentari a pieței serviciilor juridice.

Citește și

[→ Avocații firmei Mitel & Asociații au lucrat anul trecut în 10 tranzacții de M&A, principalele mandate venind din sectorul medical, domeniul securității și managementul riscului și energie | Interesul pentru ținte de achiziții din România se menține ridicat din partea unor investitori cu profil mixt – fonduri de investiții private equity și investitori strategici. Sorin Mitel, Senior Partner: Se poate remarca și un interes crescut din partea companiilor din Asia, care își fac tot mai mult simțita prezența în România](#)