

Dupa un an plin, în care s-au implicat în peste 20 de tranzacții, avocații de M&A de la PNSA au acum în lucru peste zece mandate „cu greutate” | Silviu Stoica, partener: ”Exista un interes crescut al fondurilor de private equity, dar și al investitorilor strategici și instituționali. Avem proiecte în cele mai variate domenii”



POPOVICI NIȚU  
STOICA & ASOCIAȚII  
Attorneys at Law

Avocații Popovici Nițu Stoica & Asociații ([PNSA](#)) anticipează ca piața locală de fuziuni și achiziții va avea un trend pozitiv. Un mix de factori mai generali (geopolitici, economici și de oportunitate), dar și unii specifici vor influența această tendință. Astfel, mult așteptatele reduceri de dobânzi, reajustarea așteptărilor de evaluare ale vânzătorilor, coroborate cu repornirea sau intensificarea interesului investitorilor, după perioada de relativă prudență și așteptare în care aceștia au intrat în a doua parte a lui 2022, vor duce la o accelerare a activității din zona de M&A. La toate acestea se va adăuga și disponibilitatea crescută a capitalului „liber” de a „fugi” din banci și a investi în active din economia reală.

Analiza evenimentelor înregistrate în România, în primele trei luni ale anului în curs, evidențiază faptul că interesul pentru achiziții este semnificativ peste perioada similară din 2023. „Confirmă, ca să ne exprimăm prudent, așteptările și trendul din finalul lui 2023. Sunt atât proiecte începute în a doua parte a lui 2023, cât și altele mai vechi, reluate, precum și proiecte noi, clienți noi. Există un interes crescut al fondurilor de private equity, dar și strategici și instituționali. Majoritatea din Europa, dar din ce în ce mai mult chiar din România, semn al unei anumite maturizări a antreprenorului local”, apreciază [Silviu Stoica](#), Partener PNSA.

### Avocații au în lucru peste zece dosare „cu greutate”

În acest context, echipa dedicată practicii de M&A are o agendă încărcată. Avocații au în lucru peste zece mandate „cu greutate”. Ei sunt implicați în dosare care vizează de la reorganizări la consolidări, achiziții de tip „add-on”, dar și achiziții de sine statătoare. „Proiectele sunt în diverse stadii, unele s-au închis deja în primele luni ale anului, majoritatea ar trebui să se încheie însă în a doua parte, câteva însă foarte posibil să se ducă în 2025. Avem proiecte în cele mai variate domenii, de la logistica, real estate și energie, la telecomunicații, tehnologie, industria și medical, dar și agribusiness și educație”, precizează Silviu Stoica.

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

Și anul 2023 a fost unul plin, cu un început mai lent, dar cu un final în modulul „sprint”. Profesioniștii PNSA au fost implicați în peste 20 de tranzacții. „Multe s-au finalizat tot în 2023, dar majoritatea sunt în diverse stadii de finalizare în acest an”, punctează Partenerul PNSA.

Firma de avocatura lucrează în principal cu investitori și antreprenori români sau pentru companii în care prezența locală este decisivă. „Avem însă în portofoliu și investitori strategici internaționali, cu unii avem o lungă tradiție de colaborare. Ca orice firmă independentă, cooperăm cu firme de avocatura de afara, dar ponderea în volum este relativ mică. În general, obținem mandate cu propriile resurse și eforturi”, menționează interlocutorul *BizLawyer*.

Echipele care acționează în tranzacțiile de M&A sunt coordonate de unul dintre cei patru parteneri ai firmei implicați în tipul acesta de mandate. De obicei se lucrează cu o echipă de bază de opt oameni și una largită de 15, în funcție de proiecte. „Deși am avut aranjamente de diverse onorarii, în majoritatea am lucrat pe sistem rate orare plus plafoane, în funcție de tipul de muncă, implicare și valoarea tranzacției. Tendința se pastrează, cu presiune din ce în ce mai mare pe plafoanele maxime ale onorariilor”, arată *Partenerul PNSA*.

Din practica de zi cu zi, profesioniștii PNSA au constatat că, atunci când evaluează o companie țintă pentru achiziție, cumpărătorii au în vedere, în primul rând, factorii tradiționali care sunt relevanți pentru ei. „Însă cumpărătorii acordă o atenție din ce în ce mai mare și altor elemente, precum reziliența, domeniul și valoarea adăugată de target și, nu în ultimul rând, factori geopolitici și opțiunile de integrare, expansiune sau diversificare”, comentează **Silviu Stoica**.

De asemenea, odată ce o achiziție este convenită se ține cont foarte mult de clauzele uzuale, dar se pune, totuși, un accent mai mare pe forța majoră și clauzele de tip „material adverse change”, ce ar permite unei părți sau alteia să iasă din tranzacție mai ușor dacă situația geopolitică se schimbă. „Totodată, un cumpărător va dori protecție mai mare decât înainte pentru chestiuni de „compliance” (precum GDPR), în vreme ce vânzătorul va încerca să securizeze cât mai bine tranzacția, limitând aplicabilitatea clauzelor de mai sus (MAC și forța majoră) și insistând pe un mecanism de ‘disclosure’ cât mai comprehensiv”, completează avocatul.

Având în vedere evoluția pieței locale de fuziuni și achiziții, Partenerul PNSA este de părere că va continua apetitul pentru energie, real estate, retail și medical, dar și telecomunicații, tehnologie și industrie. „Multe mandate vor fi o continuare sau consolidare firească a celor începute în anii anteriori, precum și un efect al accesului mai facil la surse de finanțare”, încheie **Silviu Stoica**.

---

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

---

## Pe prima banda a performanței în Legal 500, aprecieri din partea Chambers

Popovici Nițu Stoica & Asociații este foarte apreciată pentru expertiza sa în domeniul corporatist și tranzacțional, notează Legal 500, unul dintr-ecele mai importante ghiduri juridice internaționale. Practica este recunoscută pentru "experiența vastă în domeniul consultanței în materie de fuziuni și achiziții", echipa fiind frecvent solicitată în tranzacții de profil înalt. **Bogdan C. Stoica** (Partener) coordonează practica, împreună cu **Florian Nițu** (Managing Partner) și cu **Silviu Stoica** (Partener), expert în fuziuni și achiziții și consilier al mai multor clienți de top din SUA. De asemenea **Vlad Ambrozie** și **Irina Ivanciu** (Managing Associates), care aduce experiența în tranzacții legate de proprietăți imobiliare, sunt evidențiați pentru contribuțiile lor.

'*Silviu Stoica este un partener foarte receptiv, care se uita la toate detaliile tranzacției*', a spus un client intervievat de echipa de cercetare pentru ediția europeană a directorului internațional, lansată la începutul acestui an.

'*Echipa are o experiență vastă în domeniul consultanței în materie de fuziuni și achiziții, cu perspective valoroase, cu note clare privind documentele de tranzacție, precum și cu o disponibilitate permanentă, ceea ce a fost foarte important în perioada de timp foarte scurtă pe care am avut-o pentru tranzacția noastră*', a spus un altul.

Potrivit Legal 500, printre clienții firmei din această arie de practică sunt Auchan, Oresa, Ameropa sau Dedeman

În descrierea făcută de Chambers & Partners, firma are o practică reputată și consacrată în domeniul fuziunilor și achizițiilor, avocații ocupându-se de tranzacții de toate dimensiunile, de la cele de mare valoare în sectorul energetic și al sănătății până la tranzacții mai mici unde acționează în numele unor antreprenori autohtoni. De asemenea, acordă asistența investitorilor imobiliari străini în tranzacții care implică obiective locale, precum și consultanța pentru fonduri de private equity. În plus, echipa are o bună expertiză în restructurări corporative.

Clienții spun că avocații din această practică "*au o abordare pragmatică; vad exact ceea ce trebuie să evidențieze*" și "*știu foarte bine cum să traducă riscurile juridice în termeni de business*".

### *Citește și*

→ [The Legal 500 EMEA, ediția 2024 | Cele mai bune firme de avocatură din România, în 15 arii de practică. TZA se menține în fruntea ierarhiei, NNDKP și Filip & Company sunt pe podium, iar PNSA, Schoenherr, RTPR, CMS și ZRVP sunt în prima banda în mai multe arii de practică. Foarte multe nume noi printre avocații considerați 'Leading individuals', 'Next Generation Partners' și 'Rising Stars'](#)

→ [Cum vad avocații considerați Leading Lawyers în M&A anul 2024 | Azi, de vorba cu Bogdan C. Stoica, Partener PNSA: Anul va fi dominat de investitorii strategici, deja prezenți în România sau în regiune. Fondurile se vor concentra în continuare pe tranzacții de dimensiuni mai degrabă reduse, pe investiții în start-up-uri, pe împărțirea riscului între ținte de dimensiuni mai mici. Ma aștept ca România să conteze în anii următori din ce în ce mai mult în regiune în ce privește numărul și valoarea tranzacțiilor M&A](#)