Cum vad partenerii Noerr evoluția firmei în perioada urmatoare. Prof. dr. Jörg K Menzer, Head CEE Offices, Noerr: În 2019 vom mari și echipele, dar și baza de clienți. În ciuda ultimelor schimbari juridice din Ungaria, România și Polonia – pe alocuri foarte controversate – am remarcat ca exista în continuare interes pentru fuziuni, achiziții și investiții noi în regiune



Piața avocaturii va avea un an 2019 dinamic, reprezentanții firmelor de profil anticipând ca vor aparea o serie de provocari pe care expertii trebuie sa fie pregatiți sa le depașeasca. *Prof dr Jörg K Menzer*, Partner, Head CEE Offices, Noerr, atrage atenția ca marile provocari ale anului sunt, în primul rând, cele similare tuturor companiilor din economie, și anume schimbarile surprinzatoare și constante din legislația națională, lipsa specialiștilor, Brexit-ul etc. ”Fiecare aspect are un cuvânt de spus în dezvoltarea noastra și încercam sa le reducem impactul la un minimum, chiar daca în multe cazuri nu putem influența lucrurile”, declara partenerul Noerr.

Avocatura de business este un domeniu special, cu nişte caracteristici aparte şi de aceea trebuie avute în vedere şi provocarile specifice industriei.

Printre provocarile specifice cabinetelor de avocatura, prof. dr. Jörg K Menzer include concurența acerba sau schimbarile permanente în tehnologia informației.

“Tehnologia a impulsionat foarte mult comunicarea internaționala și domina inclusiv dinamica muncii noastre. Unele sarcini de baza au fost automatizate, inclusiv în avocatura. Ramâne astfel mai mult timp avocaților și consultanților pentru alte activitați. Pe de alta parte, sunt factori cu privire la potențialul IT care pot induce și o mare incertitudine. Politica legata de prelucrarea datelor personale este un exemplu de factor care influențeaza puternic activitatea unei companii, iar noi am acționat din timp pentru a ne putea sfatui clienții. Sunt astfel de provocari la care firmele de avocați trebuie sa țina pasul. Daca nu îmbrațișam aceasta tendința tehnologica, ramânem în urma. În 2019 ne vom concentra mult pe aceste aspecte”, explica Partenerul **Noerr**.

Practici mai active

Din informațiile care vin din piața rezulta ca și în 2019 vom asista la tranzacții M&A în domeniile deja consacrate, precum cel industrial, manufacturing sau pharma.

“Mai putem menționa aici și concurența. Numarul de investigații a crescut în 2018 și pare sa se mențina în 2019 atât local, cât și la nivel european. Ținând cont de amenzile foarte mari din acest domeniu, ne așteptam ca interesul pentru consultanța privind masurile concurențiale și nevoia de prevenție sa creasca. Pe de alta parte devine o componenta constanta implicarea multor companii în gestionarea, dezvoltarea, implementarea și funcționarea produselor software și de telecomunicații. E foarte vasta aria de acoperire și deja orice companie – indiferent de domeniul ei de activitate – trebuie sa investeasca mai mult în domeniul IT și de protecție a datelor pentru a ramâne

competitiva pe piața. Ne așteptam așadar la un volum crescut de munca și speţe diverse și de aici", arata **Rusandra Sandu**, *Partner, Head of Corporate/M&A and Competition Department, Noerr*.

Despre consultanţa day-to-day business, **Ruxandra Sandu** spune ca este un concept de business development deja consacrat de mulți ani în cadrul societații de avocatura **Noerr**. Prin urmare, va reprezenta în continuare un procent semnificativ din volumul de munca al anului ce tocmai a început. "*Day-to-day advisory* este mai mult decât un concept de business. El reprezinta pentru noi atât fidelizarea clientului, cât și preocuparea activa pentru tendințele și provocarile pieței. De asemenea, investim mult timp în gasirea unor soluții viabile și personalizate pentru fiecare client și industrie în parte", adauga avocatul.

La rândul sau, **Alexandru Ene**, *Partner, Head of Litigation & Compliance Department*, **Noerr**, menționeaza ca, având în vedere situatia economica din prezent, sectoarele juridice de interes pentru viitor vor include: domeniul fiscal, compliance, litigiile corporate, contenciosul administrativ și white collar crime.

Noerr va lucra la regionalizarea business-ului

Firma de avocatura **Noerr** va pune în practica în acest an mai multe decizii strategice, accentul fiind pus pe o mai puternica regionalizare a business-ului.

"Avem cinci birouri în Europa de Sud-Est și încercam sa le dezvoltam pe toate, dar mai ales pe cele din Cehia și Polonia. În 2019 vom mari și echipele, dar și baza de clienți. În ciuda ultimelor schimbari juridice din Ungaria, România și Polonia – pe alocuri foarte controversate – am remarcat totuși ca exista în continuare interes pentru fuziuni, achiziții și investiții noi în regiune. Așadar, încercam pe toate planurile sa menținem standardele noastre și sa fim prezenți în aceste piețe. Lucram inclusiv la produse noi de consultanța, care ar putea fi interesante pentru toate țarile din Sud-Estul Europei unde suntem prezenți – România, Ungaria, Cehia, Slovacia și Polonia", detaliaza **Prof. dr. Jörg K Menzer**.

Profesia de avocat va evolua

Pentru a putea supraviețui în lumea noilor tehnologii, avocații sunt obligați sa evolueze.

"Evoluție în sensul de a include în cadrul pachetului de servicii oferite clienților, pe lânga serviciile pur juridice sau cele adiacente – cum sunt cele financiare și de taxe, acesta fiind un trend al anilor anteriori, și anume acela de a oferi servicii integrate de legal, tax & financial /„full service law firm" cum este, de altfel, și casa de avocatura Noerr – , și alte servicii care vor fi împachetate ca „valoare adaugata". Cred ca avocatul, pentru a supraviețui în lumea noua care va fi propulsata de tehnologie și AI (inteligența artificiala), va evolua de la un simplu legal advisor la statutul de business advisor. Cred ca avocații se vor specializa din ce în ce mai mult, și nu atât în ramuri de drept cum o faceau pâna acum (drept comercial, drept imobiliar, dreptul concurenței, dreptul muncii etc.), cât în industriile relevante pentru clienții lor cei mai importanți (spre exemplu retail, automotive, aerospace, real estate development, energie etc.). Avocații vor integra în serviciile și soluțiile oferite clienților lor din ce în ce mai multe resurse care vor fi foarte variate și din cu totul alte domenii decât cel juridic, astfel încât sa poata oferi soluția optima la o anumita problema a clientului, integrând toate aspectele adiacente necesare în scopul rezolvarii acelei probleme: astfel, avocatul va avea mai curând rolul unui project manager. Și clienții, în special firmele mari, au devenit mai sofisticați și se așteapta de la avocați sa aiba o înțelegere profunda a business-ului lor, sa fie pro-activi și sa vina cu soluții concrete de business chiar daca asta presupune integrarea în oferta lor de expertize specifice ale altor specialiști", explica **Roxana Dudau**, *Associated Partner, Head of Real Estate & Construction Department*, **Noerr**.

La rândul sau, **Alexandru En**e consider ca firmele de avocatura vor trebui din ce în ce mai mult sa aduca plus-valoare prin consultanța pe care o ofera. În plus, avocatii vor trebui sa își formeze o imagine de ansamblu pentru a putea înțelege în detaliu business-ul și nevoile clienților lor și a putea oferi soluții juridice integrate și eficiente.

Firmele își adapteaza investițiile la condițiile din economie

În ceea ce privește apetitul pentru proiecte sau investiții noi, **Iulian Sorescu**, *Associated Partner, Head of Financial & State Aid Department*, **Noerr**, amintește faptul ca de câțiva ani economia românească este într-o creștere continua deja de câțiva ani. Avocatul crede ca va continua sa creasca și în 2019, însa la un nivel mai redus, în condițiile în care diferiți analiști preconizeaza majorarea nivelului fiscalității, evoluția negativa a cursului și scumpirea finanțarii bancare - elemente care pot limita nivelul investițiilor de la începutul acestui an.

“În aceasta conjunctura, deși societațile cu care lucram au în plan diferite tipuri de investiții în acest an, vizând tipuri de proiecte de la extinderi pâna la înființari de unitați independente noi, deopotriva finanțate prin diferite surse sau investiții derulate în regie proprie, acestea depind de condițiile fiscale, în acest moment impredictibile, de scumpirea utilitaților cauzata de evoluția negativa a cursului și posibila depreciere a leului. În mod cert, mare parte din societațile cu care colaboram vor adopta investițiile în etape sau așa zisa “metoda a pașilor marunți” pentru a face fața mai bine provocarilor care vor aparea”, a conchis **Iulian Sorescu**.

Noerr este o societate de avocatura internațională de prim rang, cu birouri în Germania, Londra, New York, Bruxelles, Alicante și Europa Centrala și de Est, precum și în Rusia.