

Horea Popescu, partener CMS Romania și noul coordonator al practicii de Corporate/ M&A din CEE: “Succesele biroului din București au fost remarcate la Londra. Voi lucra cu coordonatorii celorlalte echipe regionale pentru a dezvolta o colaborare mai strânsă nu doar între țări, ci și între arii de practica diferite”



Horea Popescu, partener al firmei CMS România și coordonatorul echipei de Corporate/M&A din București, a preluat coordonarea regională a acestei practici, de la începutul lunii mai. Caracterizat de **Legal 500** și **Chambers Europe** ca fiind „*unul dintre cei mai buni avocați de M&A la nivel local*”, având “*o buna reputație câștigată în timp și abilitați recunoscute ca avocat tranzacțional*”, el va colabora cu cei peste 100 de avocați din echipa regională de Corporate & M&A din Europa Centrală și de Est a CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang LLP. Din această poziție, Horea Popescu își va pune amprenta pe strategia regiunii în segmentul de fuziuni și achiziții, dezvoltarea portofoliului de clienți și explorarea posibilităților de cross-selling între departamentele de M&A și celelalte departamente din firma. De asemenea, se va ocupa de realizarea bugetelor și susținerea avocaților care merita promovăți, supervizând și inițiativele de marketing la nivel de regiune.

Horea Popescu a acordat publicației noastre un interviu în exclusivitate, în care a vorbit despre planurile de viitor, schimbările propuse în activitatea echipelor pe care le va coordona, proiectele în care se implica personal și provocările perioadei actuale.

BizLawyer: Începând cu 1 mai ai făcut un pas înainte în cariera, devenind coordonatorul practicii de Corporate & M&A a CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang LLP pentru regiunea Europei Centrale și de Est. În ce cheie trebuie înțeleasă aceasta promovare?

Horea Popescu: Într-o cheie pozitivă, desigur... Promovarea este datorată probabil faptului că am atins o maturitate profesională care a făcut ca succesele biroului din București să fie remarcate la Londra și la nivelul regiunii, ceea ce m-a propulsat, cumva, într-o poziție din care să încerc să implementez la nivelul celorlalte țări din regiune anumite elemente de strategie pe care am reușit să le punem în practică la București.

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

Noul rol în cadrul firmei implica asumarea altor responsabilități, probabil. Care sunt acestea?

Echipa regionala de Corporate are aproximativ 100 de avocați, iar echipa din România este una dintre cele mai mari, după Polonia, aceasta țară fiind totodată și cea mai mare piață de servicii de avocatură din regiune. Rolul meu este unul de coordonare. Nu mă voi implica activ în conducerea fiecărei echipe de M&A în parte, ci mă voi ocupa de coordonarea strategiei regiunii pe segmentul de fuziuni și achiziții, identificarea clienților, creșterea portofoliului și explorarea posibilităților de cross-selling între departamentele de M&A și celelalte departamente din firmă, realizarea bugetelor, susținerea avocaților care merita promovări și, desigur, supervizarea inițiativelor de marketing la nivel de regiune.

Cum se ia decizia de promovare a unui avocat într-o astfel de poziție, de coordonator regional al unei practici? Ești numit, trebuie să demonstrezi ceva, sau e un proces de durată? Cât durează procedura, ce se analizează, ce contează?

Nu e o numire în sensul strict, ar fi fost mult mai simplu să fi venit cineva care să spună ”tu conduci de mâine departamentul acesta”, sau ”vei prelua o funcție la nivel de regiune”... Este un proces complex, în care ești întrebat de la bun început dacă ești interesat și, în cazul în care răspunsul este pozitiv, trebuie să întocmești un plan, o strategie care, dacă vor fi acceptate, urmează să fie aprobate de firmă, la nivel regional și la Londra... Pentru că, în definitiv, și se oferă oportunitatea de a prelua o astfel de poziție pentru că lumea are încredere în tine, iar managementul dorește să se asigure că ai și o viziune ce trebuie să fie în consonanță cu principiile și interesele firmei în general.

Procesul a început în iulie, anul trecut. Țin minte că aveam o negociere și, când am revenit la birou, am primit un telefon de la Londra. Credeam că vor să afle dacă am realizat bugetul pe luna anterioară, dar, surprinzător, am fost întrebat dacă sunt interesat de această poziție. Am stat câteva zile și am analizat, apoi am decis să intru în hora... De atunci au fost făcuți mai mulți pași, au avut loc discuții cu mai mulți parteneri din firmă, interviuri, am redactat acel plan de care spuneam, a fost aprobat, a urmat apoi o perioadă de tranziție în care am preluat atribuțiile de la predecesorul meu.

Exista o competiție, sunt mai mulți avocați care concurează, cu planurile lor de business, pentru poziția aceasta, sau se face o singură propunere și se analizează după aceea?

În cazul acesta s-au făcut două propuneri. La finalul procesului de selecție, am fost desemnat câștigător, dar trebuie spus că oricare dintre noi ar fi învins, ar fi fost o soluție bună pentru CMS. Și celălalt coleg cu care am concurat, avocat dintr-o altă jurisdicție din CEE, este un profesionist desavârșit.

Știu că îți vine greu să vorbești despre tine, dar nu mă pot abține să te întreb ce crezi că te-a recomandat pentru această promovare? De unde crezi că a venit leadership-ul profesional și în ce etape?

Nu îmi vine greu sa vorbesc despre mine, e mai mult o chestiune de nuanța, de înțelegere a contextului: noi, avocații corporatiști, suntem parte a unui întreg mai mare, pentru noi este mai importanta echipa și valorile în jurul carora ne consolidam aceasta echipa. Revenind la întrebarea ta, aș spune ca unul dintre punctele importante care au dus la nominalizarea mea pentru rolul de coordonare a unei practici la nivel regional a fost parcursul meu profesional - sunt partener în aceasta firma de 12 ani, perioada în care am reușit sa fac cunoscuta practica de Corporate din București la nivel național, coordonând numeroase proiecte transfrontaliere cu impact major pe piața din România și din regiune.

Și, poate mai mult decât orice, am o excelenta comunicare și relație cu toți avocații de Corporate/M&A din celelalte jurisdicții, de-a lungul timpului am ajuns sa-i cunosc pe toți foarte bine, la nivel de partener, și destul de bine și la nivelurile mai mici de senioritate. Cred ca acest lucru m-a ajutat sa obțin susținerea tuturor partenerilor și a celorlați colegi din alte jurisdicții în acest proces de selecție. Și, desigur, fiind cunoscute experiențele mele extraprofesionale - sportul, ascensiunile pe munte samd - lumea a înțeles ca sunt destul de determinat și, în general, reușesc sa ating obiectivele propuse.

Citește și:

→ [Aventurile unui avocat de fuziuni și achiziții din prima linie, sau povestea neromanțata a unei escalade în Tibet. De vorba cu Horea Popescu, Partener CMS, despre adrenalina și depășirea limitelor la înălțimi amețitoare](#)

[Citește și](#)

→ Grupul E-INFRA a dus la capat mai multe proiecte de infrastructura la care s-a lucrat intens în ultimele luni. Adina Calfa, Group General Counsel: Diferența pe care o câștigam în experiența de management
aceasta este aceea pe care o câștiga un pilot dupa ce a traversat o furtuna și a aterizat forțat pe o autostrada colaboreaza

-

Vei fi relocat într-un alt birou din regiune? În ce tip de proiecte te vei implica în viitor și la ce nivel? Cum vei lucra, ce vei avea de facut în noua poziție?

Cu siguranța nu ma voi reloca, baza de acțiune ramâne în București, cu echipa de aici, dar aceasta poziție va implica o colaborare mult mai intensa cu colegii din alte jurisdicții. La acest moment, spun doar colaborare și nu mai mult pentru ca este clar ca în aceasta perioada, respectând restricțiile impuse de pandemie, calatoriile au fost restricționate, abia de curând, dupa ridicarea starii de urgența, se poate calatori peste hotare, iar acest lucru se face dupa anumite reguli stricte de siguranța. Într-un prim pas, ceea ce am început și fac în continuare este sa mențin o legatura directa cu toți coordonatorii de practici naționale, iar în viitor, desigur, voi începe sa calatoresc în toate jurisdicțiile pentru a cunoaște echipele și a face cu fiecare în parte strategia care li se potrivește cel mai bine. Ceea ce aș vrea sa amintesc, și ar fi cumva un exemplu foarte concludent al colaborarii extraordinare cu echipele din regiune, este faptul ca am calatorit deja în interes profesional, cu mult înainte de aceasta numire, în majoritatea orașelor în care CMS este prezenta. Suntem o echipa foarte unita, cunosc oamenii din fiecare birou, știu problemele lor individuale. Singurul birou în care nu am ajuns înca este cel din Kiev, dar voi calatori și acolo imediat ce condițiile o vor permite.

Ca modalitate de lucru, voi continua, desigur, sa coordonez echipa locala, dar, în același timp, voi lucra cu

coordonatorii celorlalte echipe regionale pentru a identifica clienți comuni și a dezvolta arii de practică și tranzacții noi. Îi voi susține pe cât pot, așa cum spuneam, în tranzacții comune. Dar nu mă voi implica în tranzacții din alte țări, cum ar fi Polonia sau Cehia, spre exemplu, în locul avocaților de acolo... Avocații dintr-o anumită țară sunt cei mai buni pentru a face tranzacția din jurisdicția respectivă, iar rolul de coordonare va fi dat – în funcție de natura tranzacției, de drept românesc, englezesc, polonez sau alt – colegilor avocați care sunt specializați în domeniul respectiv.

Coordonarea din București a acestei practici este o recunoaștere importantă a activității și performanțelor echipei locale. Prin ce anume va diferențiați, care sunt abilitățile speciale ale firmei în materie de Corporate & M&A? Care sunt ingredientele reputației de care biroul local CMS se bucură pe această arie de practică?

În primul rând, dispunem de o echipă care acordă consultanța juridică în toate aspectele și etapele tranzacțiilor multi-jurisdicționale, iar unele dintre aceste proiecte sunt coordonate de avocați din biroul din București. De asemenea, avem în echipă din România avocați cu dubla specializare, pe drept român și englez, care sunt implicați în proiecte de fuziuni și achiziții transfrontaliere. Avem competențele juridice, know-how-ul și o bogată experiență în gestionarea celor mai sofisticate proiecte din România și din regiune.

În al doilea rând, la București este o echipă foarte unită, cu care am crescut împreună. Am colegi cu care colaborez de 12-14 ani deja, am devenit a doua cea mai mare echipă ca dimensiune după Polonia și ne-am diversificat pe mai multe arii de practică, făcând și real estate sau drept fiscal, astfel încât putem acorda o asistență amplă clienților noștri.

Echipa a crescut odată cu mine: acum 2 ani a fost promovată ca partener colega mea **Rodica Manea**, iar anul acesta, de la 1 mai, sunt bucuroși ca **Roxana Frațila**, colega de foarte mulți ani, a fost promovată la nivel de partener și va fi coordonatorul practicii de real estate în București, ceea ce vine ca o confirmare a maturității sale profesionale și a recunoașterii de care se bucură printre clienții săi. Vin din urma senior associates precum **Mircea Moraru** sau **Claudia Nagy**, care pot coordona tranzacții, sunt recunoscuți și respectați de către clienți. A fost, așadar, un mediu benefic din care puțină lume a plecat, echipa a crescut, s-a maturizat și a ajuns, pe lângă eficiența financiară, și la o recunoaștere pe piață și în cadrul firmei.

Care sunt cele mai importante proiecte ale biroului din București, aflate în lucru acum, în care ești direct implicat? Ce se întâmplă acum cu proiectele? Cum lucrează avocații în perioada aceasta?

De la jumătatea lunii martie și până la mijlocul lui mai am lucrat cu toții de acasă. Ulterior, pentru a respecta regulile de distanțare socială, ne-am organizat în echipe și venim prin rotație în birou. Un lucru este cert: suntem la fel de activi, iar biroul nostru a fost operațional în toată această perioadă. Unul dintre marile avantaje pe care CMS le are – și nu am realizat cât de important este decât în momentul în care am fost forțați de pe o zi pe alta să ne mutăm cu “bagajele” din birou, acasă - este infrastructura IT, care funcționează absolut impecabil.

Am putut să ne luăm calculatoarele, să le punem în birouri improvizate acasă, pe unde am putut, și să lucrăm ca și cum am fi fost la birou. Sistemul, conectarea la VPN, interacțiunea cu sistemul central și toate resursele au funcționat impecabil, ca și cum am fi fost la birou, ceea ce ne-a ajutat să avem o continuitate perfectă, nu au existat întreruperi din acest punct de vedere.

Desigur, nu pot spune că activitatea în sine, mai ales pe domeniul tranzacțional, s-a menținut la aceiași parametri. Dar activitatea biroului, per total, nu a fost afectată semnificativ. E adevărat că unele tranzacții au mers înainte într-o viteză mai mică, altele s-au oprit, dar continuăm să primim cereri noi de asistență. În plus, sunt alte arii care au “explodat”, cum ar fi consultanța în domeniul fiscal sau a dreptului muncii, am colegi care lucrează acum mult mai mult decât lucrau înainte de luna martie, ceea ce este fantastic. Fiind o firmă *full service*, în momente ca acestea, mai dificile, ne putem compensa între ariile de practică.

Există și proiecte care continuă, firește. Spre exemplu, eu conduc împreună cu o colegă de la Londra o echipă regională, din care fac parte și duc greul doi avocați locali, **Claudia Nagy** și **Bogdan Buta**, într-un proiect de

partajare a unei rețele de telecomunicații dintr-o alta jurisdicție. O echipa de M&A din departamentul nostru are un alt mandat, o achiziție în domeniul energiei regenerabile, **Mircea Moraru** fiind colegul care duce greul. Împreună cu departamentul de energie, din nou, avem foarte multe proiecte noi în domeniul energiei regenerabile care au început sau care stau să înceapă, iar acesta este un semn foarte bun. Colegii mei mai lucrează pe trei fuziuni în momentul actual, deci putem spune că suntem prezenți în mai multe proiecte aflate în desfășurare.

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

Care ar fi cea mai importantă lecție învățată în această criza atipică prin viteza cu care a paralizat activitățile economice?

În primul rând aș menționa aici puterea echipei. Datorită faptului că suntem o echipă unită, ne-am putut adapta rapid noului context generat de această criză fără precedent. Este esențial să avem încredere unul în altul, să ne susținem reciproc, ghidați fiind de aceleași valori umane și profesionale.

În al doilea rând, aș puncta calitatea și forța relațiilor pe care le avem cu clienții noștri - criza a consolidat poziția noastră de parteneri de încredere. Interesele și prioritățile clientului sunt în centrul tuturor acțiunilor echipei noastre de avocați, iar promptitudinea și proactivitatea noastră este crucială pentru clienți într-o perioadă tulbură cum este cea pe care o traversăm acum.

Nu în ultimul rând, impactul noilor tehnologii își pune amprenta și asupra modului în care noi avocații ne vom desfășura activitatea profesională. Iar situația generată de criza covid-19 a grabit procesul de digitalizare în profesia noastră. Suntem martorii acestei schimbări, iar CMS a fost deschizător de drumuri în acest sens. În ultimii ani, CMS a acordat o atenție sporită inovației în tehnologie, aceasta fiind una dintre pârgurile care susțin creșterea firmei la nivel global, implicit regional și local. Tehnologia are un rol important, fiind deja integrată în activitatea avocaților noștri. Suntem una dintre firmele pioniere în acest sens la nivel global, și vom continua să investim în această direcție, atât la nivel regional, cât și local.

Orice etapă de criză are sfârșitul ei. Nu este prima criză prin care trecem, așteptăm să se întâmple ceva în economie, e drept că nu e ceea ce ne-am fi așteptat să se întâmple, dar consecințele probabil că vor fi oarecum similare. De aceea, ca avocați, trebuie să fim pregătiți să ne asistăm clienții nu doar într-un singur domeniu, ci în mai multe, astfel încât să putem fi acolo, prezenți, nu numai ca avocați de tranzacții, ci și ca avocați de restructurări, de dreptul muncii și orice altceva va fi necesar în viitor.

Care sunt așteptările pentru 2020/2021? În ce segmente ale economiei credeți că vor rasări oportunități pentru avocați în perioada următoare? Vor fi arii de practică pe care le veți întări în acest context?

Anul acesta a avut un început mai abrupt, dar mă aștept ca undeva prin toamna lucrurile să revină cât de cât la normal din punct de vedere al nivelului activității – desigur, dacă situația medicală nu se va înrăutăți din nou. Poate că tranzacțiile nu vor mai fi aceleași, dar până atunci vom ști exact încotro merge piața. Dacă nu vor mai fi tranzacții vor fi cu siguranță restructurări, nu vor mai fi tranzacții pozitive, poate vor fi negative - *distressed assets*. Conform previziunilor Bancii Europene pentru Reconstrucție și Dezvoltare, avem toate motivele să privim cu relativ optimism viitorul: presupunând că măsurile de izolare sunt relaxate treptat, cu revenirea la normalitate în a doua jumătate a anului, PIB-ul în țările din regiune va marca în anul 2021 o revenire mai mult sau mai puțin la nivelul celui din 2019.

În plus, consecințele crizei Covid-19 și impactul acesteia asupra activității companiilor multinaționale reprezintă pentru avocați oportunitatea de a-i asista pe clienți în proiectele lor de redresare și reorganizare a business-ului local, și mă gândesc aici și la aspecte de restructurare, litigii, dreptul muncii, taxe etc.

Pe termen lung, consider că România rămâne o piață importată în context regional. În măsura în care autoritățile

gestioneaza inteligent situația actuala, România poate genera oportunități de dezvoltare extraordinare în regiune. De exemplu, exista interes major al investitorilor pentru piața din România în ceea ce privește proiectele de energie din surse regenerabile. De asemenea ne putem aștepta sa asistam la relocarea producției în anumite sectoare industriale, din Asia în Europa. Fondurile de infrastructura cauta proiecte de investiții și sunt interesate de achiziții în toata regiunea. Sa nu uitam derularea accelerata a tehnologiei 5G și tot ceea ce reprezinta impactul digitalizarii globale. Business-urile se vor reconstrui.