

INTERVIU | Ionuț Bohâlțeanu, Managing Partner BSMP: Deși nu am început timid anul 2021, nu ne-am așteptat, totuși, să ajungem la stadiul în care să lucrăm în paralel la 11 tranzacții importante. Toate proiectele acestei perioade sunt extrem de interesante, mai ales prin raportare la specificul domeniilor în care își desfășoară activitatea societățile-țintă. O echipă de 12 avocați gestionează componenta locală a vânzării unui conglomerat global în care sunt implicate mai multe jurisdicții



Echipa de M&A a firmei Bohâlțeanu & Asociații (BSMP) a mers cu accelerația la podea, anul acesta, doar în ultimele două luni lucrând în paralel la unsprezece proiecte de acest tip, în domenii de activitate precum energy, oil & gas, IT și infrastructura, real estate, food și heavy industry. "Anul 2021 ne-a surprins într-un mod extrem de plăcut din perspectiva proiectelor de M&A", a declarat [Ionuț Bohâlțeanu](#), partener fondator al firmei, într-un interviu acordat *BizLawyer*. Dintre mandatele începute în prima parte a acestui an, unul singur a fost abandonat, iar un altul pus în stand-by, celelalte fiind finalizate sau în plină desfășurare.

"Cu toții cred că am fost mai reticenți cu privire la ceea ce ne va rezerva anul 2021 în contextul crizei medicale generate de COVID 19, mai ales din perspectiva tranzacțiilor de M&A, cu toate că, paradoxal, anul trecut a fost cel mai bun an din existența firmei noastre. Deși nu am început timid anul 2021, nu ne-am așteptat, totuși, să ajungem la stadiul actual în care avem 11 tranzacții importante desfășurate mai mult sau mai puțin în același timp", a adăugat avocatul.

Avocații sunt implicați și într-o tranzacție globală care implică 43 de jurisdicții, cu un grad de complexitate extrem de mare. Pe lângă faptul că este un proiect de o foarte mare anvergură, este extrem de antrenant prin raportare la faptul că sincronizarea cu celelalte echipe implicate în proiect este esențială, fiind urmate anumite etape în toate jurisdicțiile.

Firma a avut, anul acesta, multe proiecte din partea unor clienți noi, aceștia fiind, pe de o parte, antreprenori locali, iar pe de altă parte, jucători mari pe piața din România în domeniul în care activează.

Mai multe informații referitoare la activitatea firmei în această arie de practică, avocații implicați în proiecte și domeniile "efervescente", în care se simte intens interesul pentru fuziuni și achiziții, în interviul acordat de **[Ionuț Bohâlțeanu](#)** publicației noastre.



Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.

BizLawyer: Echipa de M&A de la BSMP pare să aibă o perioadă favorabilă, aglomerată... Recent ați anunțat, într-o singură zi, două tranzacții în care avocații BSMP au acordat asistența vânzătorilor, în condițiile în care, de la începutul anului, ați lucrat în astfel de proiecte pe piața gazelor naturale, în Real Estate, IT și Banking & Finance. Ne puteți spune cam câte tranzacții ”v-au trecut prin mână” în 2021?

Ionuț Bohâlțeanu: Într-adevăr, anul 2021 ne-a surprins într-un mod extrem de plăcut din perspectiva proiectelor de M&A, fiind implicați încă de la începutul anului într-o multitudine de proiecte de acest gen. Dacă în luna martie aveam pe masa de lucru cinci tranzacții, în ultimele două luni am lucrat în paralel la unsprezece proiecte de M&A în diverse domenii de activitate, precum energy, oil & gas, IT și infrastructură, real estate, food și heavy industry și suntem în discuții pentru preluarea unui proiect suplimentar în domeniul IT. Dintre mandatele începute în prima parte a acestui an, unul singur a fost abandonat, iar un altul pus în stand-by, celelalte fiind finalizate sau în plină desfășurare.

De asemenea, suntem implicați într-o tranzacție globală care implică 43 de jurisdicții, cu un grad de complexitate extrem de mare, specific de altfel unor astfel de proiecte.

Câte dintre acestea au fost proiecte de M&A „pure” - transferuri sau preluări de pachete în companii? Câte au fost deal-uri cu elemente imobiliare, bancare sau de altă natură?

Dintre cele 11 proiecte, 6 sunt mandate pure de M&A care presupun achiziția de participații în diverse societăți. Societatea noastră a fost implicată în aceste proiecte fie de partea vânzătorilor, fie de partea cumpărătorilor. Dintre celelalte 5, trei au o componentă de energy și real estate, fiind vorba de dezvoltarea unor proiecte regenerabile, unul de real estate pur - un joint venture pentru dezvoltarea unui ansamblu rezidențial într-o zonă strategică din București și unul cu elemente de banking & finance.

Am observat în ultima perioadă un nou apetit crescut al investitorilor pentru dezvoltarea de proiecte regenerabile, având și noi pe masa trei astfel de proiecte, rolul nostru fiind acela de a asigura securizarea terenurilor pentru dezvoltarea proiectului, asistarea clientului în negocierile documentației de tranzacție cu dezvoltatorul - în cazurile în care clientul nostru achiziționează sau participă la dezvoltarea unor astfel de proiecte - respectiv asistarea clientului în procedura de vânzare a proiectului.

Va rog să ne oferiți câteva detalii despre tranzacțiile mai importante, asistate în ultima perioadă. În ce domenii au fost, când au fost inițiate, prin ce s-au evidențiat, ce echipe de avocați au fost implicate.

As vrea să menționez că toate proiectele la care lucrăm în această perioadă sunt extrem de interesante, mai ales prin raportare la specificul domeniilor în care societățile-țintă își desfășoară activitatea, și de o importanță semnificativă, valoarea majorității tranzacțiilor fiind de peste 10.000.000 Euro. Am trecut constant printr-o serie de provocări generate tocmai de aceste particularități, fiind nevoiți să găsim rapid soluții în situații-limită, frumusețea

constând în diversitatea aspectelor aparute, în industrii diverse, de la food, high-tech, energie electrica, gaze, industrie grea.

Unul dintre proiectele de M&A foarte importante la care lucram este vânzarea unui conglomerat global în care sunt implicate mai multe jurisdicții, printre care și România. Pe lângă faptul ca este un proiect de o foarte mare anvergură, este extrem de antrenant prin raportare la faptul ca sincronizarea cu celelalte echipe implicate în proiect este esențială, fiind urmate anumite etape în toate jurisdicțiile.

La acest proiect lucrează o echipă de 12 avocați, coordonată de mine, pe aspectele de drept comercial și drept fiscal, și de **Silvia Sandu**, *Partener*, pe aspectele de dreptul muncii.

Un alt proiect important finalizat cu succes de curând este o tranzacție în domeniul industriei grele, în care am asistat vânzătorul atât în cadrul negocierilor purtate cu reprezentanții cumparatorului, cât și în vederea îndeplinirii condițiilor suspensive pentru finalizarea tranzacției. În acest proiect au fost implicați trei avocați - Ionuț Bohâlțeanu, coordonator, **Anda Calin**, *Managing Associate* și **Roberta Stoica**, *Senior Associate*. Este, cum spuneam, un proiect foarte important, care se desfășoară în mai multe jurisdicții, coordonat de către o firmă de avocatură internațională cu care **BSMP** colaborează constant pe diverse proiecte.

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

În această perioadă, era de așteptat ca numărul proiectelor ajunse la final să fie afectat de criza sanitară. Ați resimțit dificultățile perioadei în modul de negociere a documentelor tranzacției? Au existat întârzieri, retrageri, evenimente generate de dificultățile perioadei în tranzacțiile în care ați fost implicați?

Cu toții cred că am fost mai reticenți cu privire la ceea ce ne va rezerva anul 2021 în contextul crizei medicale generate de COVID 19, mai ales din perspectiva tranzacțiilor de M&A, cu toate că, paradoxal, anul trecut a fost cel mai bun an din existența firmei noastre. Deși nu am început timid anul 2021, nu ne-am așteptat, totuși, să ajungem la stadiul actual în care avem 11 tranzacții importante desfășurate mai mult sau mai puțin în același timp. Am avut două tranzacții inițiate chiar la începutul anului, puse în stand-by pentru câteva luni și accelerate în ultimele luni, astfel încât una dintre ele este acum finalizată cu succes, iar cealaltă în curs de finalizare, fiind în etapa îndeplinirii condițiilor suspensive, printre care și obținerea aprobării din partea Consiliului Concurenței. În rest, celelalte mandate au apărut pe parcursul anului, fie de la clienți care colaborează cu noi constant, fie de la clienți noi.

Referitor la tranzacțiile de M&A în care suntem implicați, nu putem afirma că actualul context pandemic a generat anumite anomalii sau schimbări semnificative în structura tranzacțiilor ci, dimpotrivă, lucram într-un ritm accelerat pentru finalizarea acestora într-un termen cât mai scurt, aceasta fiind intenția părților.

În ce domenii ați văzut efervescența, interes pentru fuziuni și achiziții?

Întrucât avem tranzacții în desfășurare într-o paletă largă de sectoare de activitate, este greu să distingem anumite domenii-cheie care prezintă interes sporit pentru investitori. În ultima perioadă a crescut foarte mult apetitul investitorilor în proiecte regenerabile, fiind în discuții cu dezvoltatori și investitori interesați în această zonă, pe lângă proiectele pe care le avem deja în lucru. Totodată, în domeniul energiei și gazelor naturale, am observat o efervescență pentru consolidarea poziției jucătorilor în acest domeniu, prin achiziția unor societăți care să aducă plus valoare. În orice caz, întrucât multe dintre tranzacțiile din acest an au avut drept cumparatori investitori străini, suntem bucuroși să observăm că piața din România, chiar și în contextul actual, prezintă un apetit crescut printre

aceștia.

Ați avut anul acesta cereri de consultanță din partea unor clienți noi ? Ce tip de clienți sunt?

Am avut anul acesta multe proiecte din partea unor clienți noi, fiind pe de o parte antreprenori locali, iar pe de alta parte jucatori mari pe piața din România în domeniul în care activează. Spre exemplu, acționarii societății Agra's, pe care i-am asistat de curând în tranzacția cu Scandia Food, sunt clienți noi ai societății. Din păcate, nefiind încă finalizate tranzacțiile, nu putem oferi mai multe detalii la acest moment.

Intra pe platforma [Dispute.Resolution.Center](#)

[Cât costa un arbitraj comercial. Taxe, cheltuieli administrative, volum de munca și onorarii plătite avocaților](#)
[INTERVIU | Media tarifelor orare pentru firmele românești se situează între 100 și 250 de euro/ora. Avocații renumiți în domeniu pot ajunge să perceapă și o rată de 1.000 euro/ora](#)

Va rog să ne spuneți care este „profilul” clienților asistați în mod obișnuit de echipa de Corporate/M&A de la BSMP.

După cum probabil v-ați obișnuit, suntem refractari în a creiona un „profil” al clienților firmei noastre, întrucât avem clienți atât antreprenori, investitori strategici, cât și fonduri de investiții sau jucatori mari. Ne place să credem că profesionalismul, gradul de implicare și spiritul inventiv al membrilor echipei noastre implicați în diversele proiecte de M&A reprezintă cartea de vizită a firmei noastre, ceea ce determină clienții să continue colaborarea pe mai multe proiecte, să ne recomande către noi potențiali clienți.

În această perioadă considerați că au existat elemente de inovație în activitatea avocaților de M & A din firma dumneavoastră?

Cu siguranță, specificul pieței de M&A s-a schimbat, întrucât investitorii strategici au intrat cu încredere în România sau și-au diversificat participațiile, cu consecința creșterii vitezei achizițiilor și necesitatea inovării în ceea ce privește soluțiile juridice.

Va rugăm să ne spuneți câteva cuvinte despre echipa. Cine a coordonat proiectele, câți avocați au lucrat în astfel de tranzacții ...

Faptul că partenerii firmei au competențe complementare ne-a ajutat ca, în funcție de specificul tranzacției, să alocăm avocații cu cea mai bună expertiză în domeniul respectiv, implicând astfel echipe mixte, astfel încât advice-ul către client și timpii necesari rezolvării taskurilor să fie optimi. Am implicat, astfel, peste 15 avocați în aceste mandate de M&A, pornind de la analizele DD și până la partea de negociere a documentelor de tranzacție și urmărirea condițiilor pentru finalizare.

Veți mai angaja avocați pe această arie de practică? Ce tip de avocați aveți în vizor?

Avem o continua dorința de a ne mari echipa, inclusiv pe practica de M&A, având foarte multe proiecte în lucru, dar și care se anunța pentru perioada următoare. Am facut angajari la începutul acestui an, fiind extrem de mulțumiți de noile noastre colaborari și chiar acum ne regasim din nou în plin proces de recrutare. Avem doua target-uri: pe de o parte, contractarea unor avocați cu experiența de 2-5 ani, care sa ne sprijine în gestionarea proiectelor, iar pe de alta parte a unor avocați stagieri, deschiși catre a învăța și a-i sprijini pe colegii cu mai multa experiența.

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