

INTERVIU | Cum au lucrat avocații RTPR, despartiți de un ‘Chinese wall’, într-o tranzacție în care au asistat atât vânzatorul, cât și cumparatorul. Costin Taracila (managing partner): Deontologia profesionala ne impune respectarea intereselor clienților noștri. Alina Stavaru (partner): Profesionalismul și gradul ridicat de încredere dintre cele doua echipe au salvat clienții de multe discuții inutile și au fost esențiale pentru a identifica soluții flexibile care sa raspunda nevoilor de business



RTPR a reprezentat recent ambele parti dintr-o tranzacție, cu echipe diferite, dedicate vanzatorului și cumparatorului, o premiera pentru piața românească. Aceasta practica, ce este cunoscuta sub numele de *Chinese wall* (zid chinezesc, n.r.), presupune ca un consultant sa lucreze cu echipe distincte de avocați pentru clienți diferiți aflați în poziții opuse în cadrul aceleiași tranzacții, creându-se astfel un cadru potrivit pentru

evitarea unui posibil conflict de interese între parti. BizLawyer a stat de vorba cu avocații din aceasta tranzacție - [investiția fondului de private equity Morphosis Capital în grupul Cronos Med](#) – pentru a vedea cum este gestionat un astfel de proiect și cum au lucrat echipele implicate. Reamintim ca mandatul a presupus asistența cu privire la toate etapele tranzacției, de la structurare, due diligence, redactarea și negocierea documentelor tranzacției pentru ambele parti, și până la autorizarea la Consiliul Concurenței și formalitățile legate de încheierea tranzacției.

”Cele doua echipe au fost complet separate, de la așezarea în birouri, suportul secretarial primit, până la restricționarea accesului la documentele electronice pentru fiecare echipa. Altfel munca efectiva pe proiect s-a desfășurat în condiții normale, ca pentru orice alt mandat”, au explicat avocații firmei într-un interviu acordat BizLawyer.

Dar, chiar și așa, câte grade de libertate au cele doua echipe care aparțin, totuși, aceleiași firme? Și exista vreun risc ca avocatul cu o senioritate mai mare dintr-o echipa, cu funcție de coordonare la nivelul firmei, sa influențeze activitatea celeilalte echipe?

”Înainte de orice suntem avocați și deontologia profesionala ne impune respectarea intereselor clienților noștri. Cele doua echipe au lucrat independent una de cealalta, fiecare având autonomie totala în relația cu clientul sau”, a raspuns întrebării adresate de BizLawyer, [Costin Taracila](#), managing partner și coordonator al echipei care a asistat fondul de private equity.

”Cred cu tarie ca profesionalismul și gradul ridicat de încredere dintre cele doua echipe au salvat ambii clienți de multe discuții inutile și au fost esențiale pentru a identifica soluții flexibile care sa raspunda nevoilor de business. Scopul nostru comun a fost de a ajuta clienții sa gaseasca cei mai favorabili termeni pentru fiecare dintre ei și astfel parteneriatul pe care și-l doreau sa prinda viața”, a completat [Alina Stavaru](#), partenerul care a coordonat echipa ce a asistat Cronos Med.

Parcurgeți, mai jos, discuția purtata cu avocații RTPR implicați în aceasta tranzacție (RTPR Team) în care am

evidențiat raspunsurile coordonatorilor celor doua echipe aflate de o parte și de alta a "zidului".

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

^{Biz}Lawyer: Care au fost provocările tranzacției prin care fondul de private equity Morphosis Capital a investit în grupul Cronos Med? Cum s-a ajuns în situația de a gestiona unitar tranzacția, oferind suport juridic ambelor părți? Cât de ușor/greu accepta părțile, în general, aceasta situație și ce garanții se cer firmei de avocați, de regula, în astfel de cazuri?

RTPR Team: În primul rând, clienții noștri au vazut de la început aceasta frumoasa poveste de succes ca pe un parteneriat, cuvântul „tranzacție” nu și-a gasit locul în discuțiile dintre părți, chiar daca interesele fiecăruia au fost atent protejate. Cu toate acestea, experiența în proiecte de M&A a celor doi clienți fiind foarte diferita, nu s-a pus problema de a avea un „*transactional counsel*” – adica același avocat care transpune în contracte înțelegerea comerciala a părților.

Pentru a fi mai specifici, într-un proiect în care doua fonduri de investiții fac un parteneriat pentru a achiziționa împreună o societate ținta, pot folosi același avocat sau firma atât pentru due diligence și contractul aferent achiziției propriu-zise, unde interesele sunt comune, cât și cu privire la contractul dintre cele doua fonduri, deși pe acest aspect ar fi interese contrare. Dar datorita experienței vaste în astfel de structuri, cele doua fonduri sunt confortabile ca avocații transpun juridic echilibrat înțelegerea lor comerciala și, mai mult decât atât, avocatul nu da niciun fel de sfat doar catre unul dintre clienți, sfaturile, comunicarea mergând întotdeauna spre ambii în același timp și în mod egal.

Cum au lucrat avocații în aceasta tranzacție? Ce înseamna și cum s-a aplicat conceptul de „chinese wall”?

RTPR Team: În proiectul Cronos Med, profilul celor doi clienți este diferit: un antreprenor, respectiv un fond de investiții. Ambii clienți au avut nevoie de avocați proprii, având niveluri de expertiza tranzacționala foarte diferita și evident zone de interes proprii, fiind necesar sa se consulte cu avocați fara ca aceștia sa aiba obligația sa dezvalua celelalte părți, pentru ca fiecare echipa acționează independent pentru clientul respectiv. Astfel, conceptul de „Chinese wall” reprezinta o bariera virtuala care previne schimbul de informații între doua echipe sau departamente din cadrul aceleiași organizații pentru a evita un posibil conflict de interese. Practic, noi am implicat doua echipe distincte de avocați, fiecare dintre acestea lucrând pentru clientul sau, ca și când cealalta parte nu ar fi fost clientul firmei. Cele doua echipe au fost complet separate, de la așezarea în birouri, suportul secretarial primit, pâna la restricționarea accesului la documentele electronice pentru fiecare echipa. Altfel, munca efectiva pe proiect

s-a desfășurat în condiții normale, ca pentru orice alt mandat.

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

[Cât costa un arbitraj comercial. Taxe, cheltuieli administrative, volum de munca și onorarii platite 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](#)

Câți oameni din firma au fost implicați în tranzacție ? Și care a fost mandatul fiecărei echipe?

RTPR Team: În total, din cele două echipe au făcut parte 11 avocați. Pentru grupul Cronos Med am implicat o echipă formată din **Alina Stavaru**, **Andrei Toșa** și **Miruna Tocileanu**, care au fost sprijiniți cu privire la aspectele de proprietate intelectuală de către **Valentin Berea** și **Vicu Buzac**. De cealaltă parte, alături de Morphosis Capital au lucrat **Costin Taracila**, **Roxana Ionescu** și **Cezara Urzica**, iar în cadrul procesului de due diligence au mai fost implicați **Codrina Simionescu**, **Petru Ursache** și **Petruș Partene**.

Alina Stavaru: Mandatul echipei pe care am coordonat-o a presupus asistența cu privire la structurarea acestui parteneriat, organizarea procesului de due diligence pentru a furniza documentele necesare investitorului și echipei sale, negocierea documentației, îndeplinirea tuturor condițiilor necesare pentru finalizarea parteneriatului și formalitățile de closing.

Costin Taracila: Noi ne-am ocupat de analiza documentelor puse la dispoziție de Cronos Med și pregătirea raportului de due diligence, redactarea și negocierea documentației, asistența pentru semnare și finalizare. De asemenea, aspectele de concurență au fost în sarcina echipei noastre și au fost coordonate de colega noastră Roxana Ionescu, care are o dublă specializare în domeniul dreptului concurenței și M&A.

Trebuie să menționez că în decursul întregului proiect o contribuție importantă au avut **Cezara Urzica** (pentru Morphosis) și **Andrei Toșa** (pentru Cronos Med), doi colegi tineri dar deosebit de talentați și cu un potențial uriaș. Cezara și Andrei au fost membri cheie pentru cele două echipe, iar entuziasmul și dedicarea lor s-au dovedit a fi esențiale pentru finalizarea cu succes a mandatelor.

Gestionarea tranzacției de către o singură firmă, prin echipe diferite, ajută părțile să ajungă mai ușor la o înțelegere? Sunt negocierile mai ușoare dacă sunt sprijinite de avocați care sunt colegi? Este o "asigurare" că tranzacția ajunge cu bine la final? Care ar fi avantajele clienților într-o tranzacție gestionată de o singură firmă ?

RTPR Team: Rolul avocatului într-un proiect este de a își sprijini clientul și de a găsi de fiecare dată cele mai potrivite soluții. Odată ce părțile cad de acord asupra punctelor esențiale, noi putem să îi ghidăm în cadrul negocierilor, să le prezentăm opțiunile pe care le au, să îi sfătuim care sunt aspectele care trebuie negociate „la sânge” și care sunt mai puțin relevante, unde pot insista și unde pot câștiga și, extrem de important, care este practica pieței și care sunt așteptările rezonabile.

Unul dintre beneficiile gestionării unui proiect de către o singură firmă pe care l-am observat de-a lungul acestui dublu mandat este că avocații părților au același background. În cazul nostru, toți avocații echipei au avut expunere în trecut pe mai multe mandate de M&A, de o parte sau de alta, acumulând experiența în proiecte similare, iar documentația a fost redactată la un standard ridicat. Astfel putem spune că am câștigat timp pentru clienți,

concentrându-ne pe aspectele comerciale și eliminând un exercițiu mare consumator de timp și uneori anevoios de a rescrie clauze sau chiar secțiuni întregi din contracte nefericit redactate sau nebalansate de la început.

Exista vreun risc ca avocatul cu o senioritate mai mare dintr-o echipa, cu funcție de coordonare la nivelul firmei, sa influențeze activitatea celeilalte echipe? Câte grade de libertate au, de fapt, cele doua echipe care aparțin, totuși, aceleiași firme?

Costin Taracila: Înainte de orice suntem avocați și deontologia profesionala ne impune respectarea intereselor clienților noștri. Cele doua echipe au lucrat independent una de cealalta, fiecare având autonomie totala în relația cu clientul sau.

Alina Stavaru: La rândul meu pot confirma ca nu a existat niciun moment în care sa fi simțit vreo presiune sau constrângere de vreun fel în decursul acestui proiect. Din contra, chiar cred cu tarie ca profesionalismul și gradul ridicat de încredere dintre cele doua echipe au salvat ambii clienți de multe discuții inutile și au fost esențiale pentru a identifica soluții flexibile care sa raspunda nevoilor de business. Scopul nostru comun a fost de a ajuta clienții sa gaseasca cei mai favorabili termeni pentru fiecare dintre ei și astfel parteneriatul pe care și-l doreau sa prinda viața, nicidecum sa punem piedici.

În cât timp s-a finalizat tranzacția prin care fondul de private equity Morphosis Capital a investit în grupul Cronos Med?

RTPR Team: Mandatul s-a finalizat în câteva luni de când discuțiile au intrat în linie dreapta, un termen normal pentru acest tip de proiect.

[Intra pe portalul de concurența pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din aceasta arie de pra](#)

Cum au comentat clienții prestația avocaților, dupa ce tranzacția s-a închis?

RTPR Team: Feedback-ul primit din partea clienților a fost deosebit de elogios și acest lucru este pentru noi cel mai important. Mulțumirea clienților la finalul unui proiect este ceea ce ne motiveaza și ne da energie pentru alte și alte tranzacții. Ne bucuram de fiecare data, pentru fiecare client și fiecare mandat, este momentul când vezi ca munca ta conteaza, este apreciata și le suntem recunoscatori pentru aceasta.

„Le mulțumesc Alinei Stavaru și echipei RTPR pentru dedicare și profesionalism. Mi-au fost alături în toate etapele importante ale tranzacției, un proces complex și de durata, încheiat cu succes. Am gasit în Alina nu doar un avocat cu experiența, ci un coechipier de încredere, un partener care mi-a oferit atât confortul necesar, cât și soluțiile juridice pentru a lua cele mai potrivite decizii.” - Dr. Constantin Stan, fondatorul grupului Cronos Med.

„O experiența excelenta în colaborarea cu echipa RTPR, care a navigat cu profesionalism și integritate desavârșita într-o configurație sensibilă, în calitate de consultanți juridici pentru ambele părți folosind așa-numitul Chinese wall. Un rezultat pozitiv pentru toata lumea și un parteneriat care va duce cu siguranța catre succes!” - Andrei Gemeneanu, Managing Partner Morphosis Capital.

Veți încerca sa propuneți și altor clienți aceasta formula, pe viitor?

RTPR Team: În masura în care se va ivi ocazia, de ce nu?! Acum putem spune ca este o formula testata chiar de noi, avem resursele necesare, am vazut ca funcționeaza foarte bine și rezultatul a fost cel scontat.

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