

Avocații Biriș Goran se așteaptă la o creștere a ponderii mandatelor de compliance și litigii, anul acesta. Gabriel Biriș, Partener: Marea provocare pentru firmele de avocatura o reprezintă pastrarea clienților existenți și răspunsul la nevoile lor, având în vedere insecuritatea financiara creata de volatilitatea legislativa



Masurile adoptate de actuala putere politica pe tot parcursul anului 2018 își vor face simțite din plin efectele negative în 2019. Mai multe segmente economice vor întâmpina dificultăți majore. Avocații Biriș Goran includ în categoria domeniilor care vor avea probleme anul acesta sectorul bancar, energia electrica și gazele, telecomul. Nici comerțul nu se va simți foarte bine în contextul prevederilor cu privire la zilieri, prevederi care blochează complet un sector de business și anume marketingul. “Din pacate, lipsa de predictibilitate în procesul de legiferare, lipsa completa a dialogului dintre Guvern și mediul de afaceri, precum și impunerea unor masuri fara studii de impact va afecta pe toata lumea”, a declarat pentru ^{Biz} Lawyer [Gabriel Biriș](#), Partener Biriș Goran.

Pe acest fond al volatilității legislative, firmele de avocatura vor înregistra o creștere a activității de compliance în dauna activității de M&A. ”Nu așteptam intrari ale unor firme cu renume din cauza faptului ca piața avocaturii din România nu este suficient de mare. Posibil ca vom asista la o anumita volatilitate în sectorul firmelor mici și mijlocii în sensul unor posibile plecări sau fuziuni. Tendința onorariilor este staționara”, subliniază **Gabriel Biriș**.

Avocatul este de parere ca una dintre marile provocari ale firmelor de avocatura o reprezintă pastrarea clienților existenți și răspunsul la nevoile lor, având în vedere insecuritatea financiara creata de volatilitatea legislativa. “Este puțin probabil sa avem investitori noi în piața. Cea de-a doua mare provocare este pastrarea resursei umane, firmele de avocatura trebuie sa pastreze avocații bine pregatiți. Noi suntem poziționați foarte bine pe tranzacții și speram ca volumul de M&A în real estate va fi pastrat, dar pe de alta parte estimam o creștere a ponderii mandatelor de compliance și litigii tot din cauza instabilității legislative. Nu planuim expansiune în teritoriu, însa vom largi biroul actual având în vedere creșterea de 50% a echipei noastre în ultimele 18 luni. Este posibila, de asemenea, încheierea de alianțe cu rețele internaționale de firme independente”, completează Partenerul **Biriș Goran**.

Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.

Clienții devin tot mai pretențioși

Înca de la înființarea firmei, în 2006, **Biriș Goran** a susținut conceptul de furnizori de servicii juridice.

Gabriel Biriș atrage atenția ca piața avocaturii este una foarte competitivă în care clienții nu mai plătesc pentru informații care acum sunt disponibile pe Google, ci pe soluții și valoare adăugată. “Nu suntem de acord însă cu ideea ca nu mai contează cine sunt avocații pentru că soluțiile sunt livrate de oameni și echipe și aici este valoarea adăugată pe care firmele serioase de avocatură o aduc clienților lor. Trebuie totuși să ieșim din ideea că avocații nu sunt prestatori de servicii. Loialitatea clienților depinde exclusiv de calitatea serviciilor noastre și de raportul calitate-preț. Businessul nostru este bazat pe relații personale și pe încrederea câștigată în timp din partea clienților. Avem clienți cu care colaborăm în mod continuu din aprilie 2006, data înființării casei noastre de avocatură și cu mulți dintre aceștia am dezvoltat relații de prietenie”, menționează Partenerul **Biriș Goran**.

De altfel, avocatul consideră că ingredientele succesului au fost și rămân aceleași, atât în perioade de criză cât și în perioada de expansiune, și anume o bună pregătire profesională și concentrare pe a găsi soluții care să aducă valoare adăugată businessului clienților. “Este normal pentru clienți să urmărească plusvaloarea. Este foarte important ca în timpul alocat clientului, avocatul să ofere plusvaloarea de care acesta are nevoie. Firește că este mult mai eficient să pregătești un memo de 2 pagini în care oferi soluții concrete la problema clientului, decât să pregătești și să încasezi onorariu pentru un memo de 20 pagini în care bați câmpii”, arată **Gabriel Biriș**.

În activitatea sa, firma **Biriș Goran** nu agreează participarea la pitch-uri. „Din păcate acestea sunt foarte mult raportate la preț și nu de puține ori câștigătorii sunt cunoscuți înainte de începerea lor. Credem că majoritatea clienților pe care i-am câștigat în ultima perioadă ne-au dorit ca avocați datorită competențelor noastre și cu care am negociat înțelegeri financiare rezonabile pentru ambele părți, mulți dintre acești abordându-ne ca urmare a recomandării unor clienți existenți mulțumiți. Avem de asemenea clienți care ne-au solicitat serviciile după ce ne-au cunoscut reprezentând partea adversă, în contracte sau litigii, desigur după terminarea proiectelor respective. Evităm să participăm la pitch-uri solicitate de autorități publice sau de companii de stat”, argumentează Partenerul **Biriș Goran**.

Creștere de 50% în ultimele 18 luni

La ora actuală, firma **Biriș Goran** numără 45 de avocați și consultanți fiscali, în ultimele 18 luni înregistrând o creștere a echipei de 50%.

Pe parcursul anului trecut, practicile cu cel mai mare volum de activitate au fost taxe, real estate, corporate/M&A, litigii (în special fiscale), concurența/antitrust și GDPR. “Având în vedere creșterea numărului de avocați, estimăm pentru 2019 o creștere de 25 % din aceleași arii de practică – taxe, corporate/M&A, real estate, litigii, concurența, GDPR”, subliniază **Gabriel Biriș**.

În ceea ce privește apetitul clienților pentru proiecte noi în 2019, Partenerul **Biriș Goran** spune că în piață se observă prudență. “Optimismul creșterii economice este foarte mult temperat de tâmpiunile legislative”, nuanțează avocatul.

companii importante, urmărește temele dezvoltate de avocați sau membri ai comunității in-house și propune subiecte. Suntem alături de tine!

Proiectele anului 2018

Anul trecut echipa **Biriș Goran** a fost implicată în multe proiecte importante. De exemplu, a asistat cu succes CloudTreats Inc. în [vânzarea platformei de comenzi online de mâncare hipMenu.ro, către Delivery Hero](#), unul dintre cele mai mari grupuri din lume specializat în comenzi online și livrări de mâncare.

De asemenea, a consiliat cu succes Donalam, filiala locală a AFV Beltrame Group, producător european profiluri speciale pentru construcții, construcții navale și excavări, într-o dispută fiscală în care **Biriș Goran** a obținut cele mai mari dobânzi de întârziere pentru TVA adresate autorităților fiscale din România.

Avocații au fost alături de Impuls Leasing Romania într-un litigiu fiscal în care Înalta Curte de Casație a dispus Direcției Generale de Administrare Fiscală a Marilor Contribuabili să plătească despăgubiri clientului **Biriș Goran** în valoare de aproximativ 1,7 milioane de euro pentru gestionarea defectuoasă a rambursărilor de TVA. Decizia în acest proces este definitivă.

Un alt succes marca **Biriș Goran** vizează obținerea în instanță pentru Farmec SA a anulării unor decizii de impunere în valoare de aproximativ 15 milioane de euro. Și în acest caz decizia este definitivă.

Lista proiectelor importante include și asistența oferită lui Radu Lucianu, unul dintre cei mai cunoscuți investitori români, în [preluarea unui pachet de 55% din acțiunile Romprim SA](#), cel mai mare producător de autospeciale din România.

În plus, avocații au asistat One United Properties, cel mai activ dezvoltator imobiliar din România, în numeroase aspecte juridice ale investițiilor și dezvoltărilor imobiliare, inclusiv în achiziția prin licitație publică a unui teren de 25,800 mp în zona Floreasca din București de la Telekom România, o tranzacție de 18 milioane euro.

De asemenea, Biriș Goran a oferit asistența HAGAG Development Europe, un important dezvoltator cu privire la toate aspectele juridice în legătură cu toate achizițiile companiei pe piața românească, printre care: achiziția unui teren de 6 hectare în zona lacului Pipera, precum și în etapele ulterioare ale dezvoltării rezidențiale; achiziția și dezvoltarea a trei proprietăți situate pe Calea Victoriei, în centrul Bucureștiului și a unei proprietăți în cartierul Primăverii din București ce vor fi transformate în proiecte rezidențiale și birouri de lux; precum și în [emisiunea de obligațiuni pe Bursa din Tel Aviv](#).