

Cum vad partenerii Noerr evoluția firmei în perioada următoare. Prof. dr. Jörg K Menzer, Head CEE Offices, Noerr: În 2019 vom mari și echipele, dar și baza de clienți. În ciuda ultimelor schimbări 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 apărea o serie de provocări pe care experții trebuie să fie pregătiți să le depășească. [Prof dr Jörg K Menzer](#), Partner, Head CEE Offices, Noerr, atrage atenția că marile provocări ale anului sunt, în primul rând, cele similare tuturor companiilor din economie, și anume schimbările surprinzătoare și constante din legislația națională, lipsa specialiștilor, Brexit-ul etc. ”Fiecare aspect are un cuvânt de spus în dezvoltarea noastră și încercăm să le reducem impactul la un minimum, chiar dacă în multe cazuri nu putem influența lucrurile”, declară partenerul Noerr.

Avocatura de business este un domeniu special, cu niște caracteristici aparte și de aceea trebuie avute în vedere și provocările specifice industriei.

Printre provocările specifice cabinetelor de avocatura, prof. dr. Jörg K Menzer include concurența acerbă sau schimbările permanente în tehnologia informației.

”Tehnologia a impulsionat foarte mult comunicarea internațională și domina inclusiv dinamica muncii noastre. Unele sarcini de bază au fost automatizate, inclusiv în avocatura. Ramâne astfel mai mult timp avocaților și consultanților pentru alte activități. Pe de altă parte, sunt factori cu privire la potențialul IT care pot induce și o mare incertitudine. Politica legată de prelucrarea datelor personale este un exemplu de factor care influențează puternic activitatea unei companii, iar noi am acționat din timp pentru a ne putea sfătui clienții. Sunt astfel de provocări la care firmele de avocați trebuie să țină pasul. Dacă nu îmbrățișăm această tendință tehnologică, rămânem în urmă. În 2019 ne vom concentra mult pe aceste aspecte”, explică Partenerul Noerr.

Practici mai active

Din informațiile care vin din piața rezulta că 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 să se mențină în 2019 atât local, cât și la nivel european. Ținând cont de amenziile foarte mari din acest domeniu, ne așteptăm ca interesul pentru consultanța privind măsurile concurențiale și nevoia de prevenție să crească. Pe de altă parte devine o componentă constantă implicarea multor companii în gestionarea, dezvoltarea, implementarea și funcționarea produselor software și de telecomunicații. E foarte vastă aria de acoperire și deja orice companie – indiferent de domeniul ei de activitate – trebuie să investească mai mult în domeniul IT și de protecție a datelor pentru a rămâne

competitiva pe piața. Ne așteptam așadar la un volum crescut de munca și spețe diverse și de aici”, arata [Rusandra Sandu](#), *Partner, Head of Corporate/M&A and Competition Department, Noerr*.

Despre consultanța day-to-day business, **Ruxandra Sandu** spune ca este un concept de business development deja consacrat de mulți ani în cadrul societății 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 reprezintă pentru noi atât fidelizarea clientului, cât și preocuparea activă pentru tendințele și provocările pieței. De asemenea, investim mult timp în găsirea 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*, menționează ca, având în vedere situația economică din prezent, sectoarele juridice de interes pentru viitor vor include: domeniul fiscal, compliance, litigiile corporative, contenciosul administrativ și white collar crime.

Noerr va lucra la regionalizarea business-ului

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

“Avem cinci birouri în Europa de Sud-Est și încercăm să le dezvoltăm 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 schimbări juridice din Ungaria, România și Polonia – pe alocuri foarte controversate – am remarcat totuși că există în continuare interes pentru fuziuni, achiziții și investiții noi în regiune. Așadar, încercăm pe toate planurile să menținem standardele noastre și să fim prezenți în aceste piețe. Lucram inclusiv la produse noi de consultanță, care ar putea fi interesante pentru toate țările din Sud-Estul Europei unde suntem prezenți – România, Ungaria, Cehia, Slovacia și Polonia”, detaliază **Prof. dr. Jörg K Menzer**.

Profesia de avocat va evolua

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

“Evoluție în sensul de a include în cadrul pachetului de servicii oferite clienților, pe lângă 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 adăugată”. Cred că avocatul, pentru a supraviețui în lumea nouă care va fi propulsată de tehnologie și AI (inteligința artificială), va evolua de la un simplu legal advisor la statutul de business advisor. Cred că avocații se vor specializa din ce în ce mai mult, și nu atât în ramuri de drept cum o faceau până 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 să poată oferi soluția optimă la o anumită problemă a clientului, integrând toate aspectele adiacente necesare în scopul rezolvării acelei probleme: astfel, avocatul va avea mai curând rolul unui proiect manager. Și clienții, în special firmele mari, au devenit mai sofisticate și se așteaptă de la avocați să aibă o înțelegere profundă a business-ului lor, să fie pro-activi și să vină cu soluții concrete de business chiar dacă asta presupune integrarea în oferta lor de expertize specifice ale altor specialiști”, explică [Roxana Dudau](#), *Associated Partner, Head of Real Estate & Construction Department, Noerr*.

La rândul său, **Alexandru Ene** consideră că firmele de avocatură vor trebui din ce în ce mai mult să aducă plus-valoare prin consultanța pe care o oferă. În plus, avocații vor trebui să 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 adaptează 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 că de câțiva ani economia românească este într-o creștere continuă deja de câțiva ani. Avocatul crede că va continua să crească și în 2019, însă la un nivel mai redus, în condițiile în care diferiți analiști preconizează majorarea nivelului fiscalității, evoluția negativă a cursului și scumpirea finanțării bancare - elemente care pot limita nivelul investițiilor de la începutul acestui an.

“În această conjunctură, deși societățile cu care lucrăm au în plan diferite tipuri de investiții în acest an, vizând tipuri de proiecte de la extinderi până la înființări de unități independente noi, deopotrivă finanțate prin diferite surse sau investiții derulate în regie proprie, acestea depind de condițiile fiscale, în acest moment impredictibile, de scumpirea utilităților cauzată de evoluția negativă a cursului și posibilă depreciere a leului. În mod cert, mare parte din societățile cu care colaborez vor adopta investițiile în etape sau așa zisa “metoda a pașilor maruți” pentru a face față mai bine provocărilor care vor apărea”, a conchis **Iulian Sorescu**.

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