

Echipa Stratulat Albulescu & Asociatii urca spre pragul de 40 de avocați și ia în calcul extinderea în afara Capitalei. M&A și Real Estate rămân în topul sectoarelor care vor aduce, probabil, cele mai multe tranzacții și proiecte și în acest an



Anul 2019 aduce o serie de oportunități de business în domenii ca IT&C, imobiliare, logistica, tehnologie sau agrobusiness. [Silviu Stratulat](#), Managing Partner în cadrul firmei Stratulat Albulescu & Asociatii, preconizează o creștere a numărului de proiecte în domeniul imobiliar, pe zona care implica dezvoltarea de parcuri logistice, ansambluri rezidențiale, dar și retail și office. ”Cu toate acestea putem semna o oarecare încetinire a sectorului imobiliar în general și cu precădere a segmentului rezidențial, în ciuda modificărilor legislative fiscale încurajatoare legate de cota de 5% TVA intrate în vigoare la începutul anului 2019. Acest lucru este cauzat în principal de greutățile întâlnite de constructori în asigurarea forței de muncă necesare finalizării la timp a proiectelor în curs. O altă problemă o reprezintă înăsprirea condițiilor de accesare a finanțării de către persoanele fizice cărora li se adresează cu precădere dezvoltatorii imobiliari în zona de rezidențial”, arată coordonatorul firmei de avocați.

Mediul economic își dorește ca anul acesta să existe o stabilitate legislativă, dar mai ales o stabilitate fiscală. **Silviu Stratulat** avertizează că schimbările frecvente ale cadrului legislativ pot amâna sau chiar opri deciziile de investiții în economia României. “În 2018 proiectele mari de infrastructură au fost blocate și amânate, iar acest fapt a avut un impact semnificativ și asupra serviciilor de consultanță. Personal, am fost implicați în mai puține proiecte de consultanță, care presupunau proceduri de achiziții publice, negocierea unor contracte de asociere sau de parteneriate în vederea participării la astfel de proiecte, fiindu-ne mai degrabă solicitat sprijinul în cazul unor situații litigioase născute între constructori și autoritățile beneficiare în legătură cu proiecte publice de infrastructură”, explică Managing Partner-ul **Stratulat Albulescu & Asociatii**.

Strategia de dezvoltare vizează ieșirea și în afara Bucureștiului

Firma de avocatură estimează că va crește activitatea în cadrul practicilor sale de bază: *M&A* și *Real Estate*, dar va continua să dezvolte și ariile noi. “În domeniul *Life Sciences* ne-am creat deja o reputație de care suntem încântați datorită numeroaselor mandate care ne-au fost încredințate în ultimii 2-3 ani. Am devenit o alternativă demnă de luat în calcul de marii jucători din piața Pharma, atunci când vine vorba de selectat consultanți juridici în acest domeniu. De asemenea, anticipăm că vom continua seria tranzacțiilor în zona *Fintech* și în anul care urmează. Clienții noștri sunt foarte activi în această zonă, iar piața respectivă pare că oferă proiecte în creștere generatoare de profituri atragătoare în continuare. Dacă discutăm despre protecția datelor cu caracter personal, preconizăm o oarecare scădere a interesului acordat de antreprenori implementării legislației GDPR. Am observat că ulterior datei de 25 mai 2018, managerii și-au pierdut un pic focusul în ceea ce privește implementarea noilor norme, în măsura în care nu au reușit să îndeplinească la timp cerința privind implementarea GDPR. Aceste proiecte au cazut momentan pe plan secundar, în detrimentul proiectelor de business în care sunt implicate companiile și a altor

proiecte urgente pentru acestea”, declara [Andrei Albulescu](#), *Partener în cadrul Stratulat Albulescu & Asociații*.

Pe fondul unei activități tot mai intense, echipa firmei este în continua creștere, fiind în permanență în cautarea unor avocați dinamici și talentați care să împartășească valorile **Stratulat Albulescu & Asociații**. “Spre satisfacția noastră, am adus în 2018 alături de noi atât avocați la început de drum, foarte talentați și de perspectivă, cât și avocați cu experiența extraordinară, recunoscuți ca experți desavârșiți în ariile lor de practică. Din punctul nostru de vedere, *M&A* și *Real Estate* rămân în topul sectoarelor ce ne vor aduce probabil cele mai multe tranzacții și proiecte și în acest an. Desigur, nevoile de zi cu zi ale clienților cu care colaborăm de foarte multă vreme reprezintă o parte importantă a activității societății noastre și cărora le acordăm o atenție deosebită”, subliniază **Andrei Albulescu**.

Stratulat Albulescu & Asociații colaborează foarte bine cu firme de avocatură internațională, fără a avea o relație exclusivă cu ele. Este vorba despre societăți de avocatură internațională care au sediul central în Marea Britanie, SUA, Germania, Italia, Spania sau Franța și care nu au o prezență efectivă în România.

De exemplu, experții români au lucrat recent cu biroul din Praga al *White & Case*, pentru [asistarea VTB Bank cu privire la finanțarea tranzacției Oltchim-Chimcomplex](#).

„Am avut un număr important de solicitări punctuale venite de la case de avocatură internațională în cursul anului 2018. Am reușit să câștigăm încrederea partenerilor noștri, atât prin implicare totală în proiectele încredințate, cât și prin calitatea deosebită a serviciilor prestate. Continuăm să ne implicăm activ în activitatea rețelelor de societăți de avocatură din care facem parte, precum *Pangea*, *Legalink* sau *Gala*. Noile propuneri de afiliere pe care le-am primit în ultima perioadă au fost analizate cu atenție, pentru a vedea în ce măsură suntem compatibili pentru o astfel de colaborare, dacă vom putea alocă timpul necesar participării noastre la activitățile organizate în cadrul rețelei, raportat la plusul de valoare pentru societatea noastră în urma implicării în asemenea proiecte”, amintește **Silviu Stratulat**.

În strategia de dezvoltare a firmei, avocații **Stratulat Albulescu & Asociații** iau în calcul extinderea în afara Bucureștiului. Astfel că, în această perioadă analizează cele mai importante orașe din România, în special din punct de vedere al economiei și al potențialului de dezvoltare.

”Dorim să abordăm în special centrele universitare care oferă atât potențial pentru dezvoltarea pieței de afaceri, cât și tineri profesioniști deosebiți, ambițioși și care pot vedea în noi oportunitatea dezvoltării lor profesionale și începutul unei cariere de succes”, spune **Andrei Albulescu**.

“Noi punem accent foarte mare pe relațiile dintre avocați și clienții noștri deoarece întotdeauna am susținut conceptul de business bazat pe H2H, nu doar B2B. Suntem foarte deschiși și atenți la noutățile din piață, în special când vine vorba despre relația dintre avocat și client, ne place să fim considerați „avocați de casă” ai companiilor în adevăratul sens al cuvântului.”

Silviu Stratulat, Managing Partner în cadrul firmei Stratulat Albulescu & Asociații

Se constata o fragmentare a pieței avocaturii de business

Liderii **Stratulat Albulescu & Asociații** au remarcat ca, în ultimii doi-trei ani, a continuat fragmentarea avocaturii de business. Astfel, din ce în ce mai multe birouri și case de avocatura mai mici s-au desprins din casele de avocatura de prim rang de la noi, specializându-se pe anumite arii de expertiza de nișă, precum *Data privacy*, *Fintech*, *IP* sau *Dreptul concurenței*.

Acest fenomen a dus la creșterea acerba a competiției între avocații de business pe o piață deja foarte competitivă.

Odata cu aceste schimbări intervin plusuri și minusuri în piață. E drept că birourile mai mici se bucură de o structură mai flexibilă de costuri și pot deveni mai atractive din punct de vedere al onorariilor pentru o anumită categorie de potențiali clienți. Totuși, birourile de avocatura mai mici, specializate într-o anumită nișă, nu pot asigura consultanța cu privire la proiecte mari și foarte mari, care necesită experți din diverse arii de practică, număr mare de avocați pentru a putea face față atât gradului mare de muncă, nivelului de complexitate ridicat, precum și termenelor de livrare foarte scurte uneori.

Silviu Statulat și **Andrei Albulescu** cred că unele dintre marile provocări din acest an pentru firmele de avocatura implică atât consolidarea echipelor, cât și menținerea avocaților de prim rang (așa numiții „star-lawyers”) în arii de practică în voga. Asta în contextul unor desprinderi ale unor avocați experimentați în vederea deschiderii propriilor birouri. “Aici putem include atât avocați asociați (la nivel de „salary partner”), cât și avocați care vin din plan secund din punct de vedere ierarhic, dar care își doresc să fie mai implicați în deciziile de management ale societăților din care fac parte și în dezvoltarea propriului business. De asemenea, este important să se menționeze necesitatea asigurării unui anumit echilibru între munca depusă, complexitatea proiectelor și nivelul onorariilor”, subliniază liderii **Stratulat Albulescu & Asociații**.

Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.

Avocații sunt focalizați pe nevoile clienților

În activitatea lor, avocații sunt focalizați pe identificarea și monitorizarea nevoilor clienților, pe înțelegerea aprofundată a acestora și urmăresc să lucreze cu acei clienți care își doresc valoare adăugată serviciilor primite. “Urmărim optimizarea relațiilor pe termen lung și acceptăm cu plăcere proiecte complexe care necesită experiența deosebită a avocaților noștri. Nu resimțim presiunea asupra onorariilor, deoarece clienții noștri apreciază corespunzător calitatea serviciilor noastre și sunt conștienți că acestea sunt stabilite în funcție de complexitatea proiectelor, numărul și experiența avocaților implicați și perioada de timp alocată derulării acestora”, precizează **Andrei Albulescu**.

“Avem, în general, colaborări de lungă durată, relații vechi bazate pe încredere și respect. În astfel de cazuri, onorariile sunt un simplu efect secundar al loialității și încrederii de care ne bucurăm din partea lor. Avem norocul

sa putem lucra cu clienți de care ne leaga valori similare și prin urmare comunicarea, dar și colaborarea cu aceștia este foarte facila. Legat de onorarii, în principiu, suntem mai degraba interesați de colaborari pe durata îndelungata de timp, și nu urmarim neaparat proiecte care asigura doar un câștig imediat. Înțelegem bine și constrângerile de buget ale clienților sau nevoia de a optimiza anumite costuri în diverse perioade de timp. Suntem flexibili și încercam sa venim în întâmpinarea nevoilor și așteptărilor clienților noștri, inclusiv din acest punct de vedere. Tinerii antreprenori înțeleg oarecum nevoia serviciilor juridice de calitate însa este nevoie de o educare a generației acestora din acest punct de vedere, mai ales în cazul start-up-urilor. Aceștia trebuie sa ajunga sa înțeleaga importanta unui avocat cu precadere înca de la început de drum al afacerilor acestora și sa conștientizeze plusul de valoare pe care îl poate aduce pe termen lung implicarea unui expert juridic care cunoaște bine activitatea și modelul de afaceri respectiv”, adauga **Silviu Stratulat**.

Firma **Stratulat Albulescu & Asociatii** se bazeaza foarte mult pe relațiile interumane pe care le-a construit în timp, în cadrul proiectelor pe care le-au consiliat. Orice relație puternica și de durata necesita timp și este bazata pe o comunicare eficienta, înțelegerea nevoilor ambelor părți și pe încredere. Avocații susțin ca profesionalismul este singura tactica absolut eficienta a strategiei de dezvoltare a relațiilor juristii clienților.

În ceea ce privește atragerea de clienți noi, avocații **Stratulat Albulescu & Asociatii** se bazeaza foarte mult pe recomandari și evenimentele de networking îi ajuta sa intre în contact direct cu posibili noi parteneri de afacere. „În situațiile în care avem companii în care exista departamente juridice, munca noastra este mult ușurata din punct de vedere al comunicarii, al înțelegerii problemei juridice. Legal Managerii filtreza la fața locului informațiile și nevoile de consultanță externa, facilitând comunicarea între noi și clienți”, explica **Silviu Stratulat**.

„Casa noastra de avocatura a fost înființata și s-a dezvoltat în anii dificili de dupa criza financiara. Poate pentru noi a fost chiar și un atu, pentru ca ne-am creat un model de afaceri adaptat la condițiile dificile de piața. Am înțeles ca adaptabilitatea este necesara în orice tip de business. Ne concentram pe retenția clienților prin crearea de legaturi puternice și de lunga durata, ceea ce a avut drept rezultat nașterea și construirea unor adevarate parteneriate. Suntem de parere ca flexibilitatea, acel echilibru dintre onorarii, volumul de munca și calitatea serviciilor, este și va ramâne mult timp baza unui plan excelent de dezvoltare al oricarui business.”

Andrei Albulescu, Partener în cadrul Stratulat Albulescu & Asociatii

Firma mizeaza pe creșteri pe toate planurile

În 2018, practicile în care s-a înregistrat cel mai mare volum de munca au fost *Real Estate*, *M&A* și *Data Privacy*. Aceste trei zone au acoperit peste 50% din volumul de munca al avocaților **Stratulat Albulescu & Asociatii**. Dar complexitatea proiectelor a solicitat implicarea unor avocați specializați și din alte domenii ale firmei precum: *IP*, *Banking&Finance*, *Pharma*, *Dreptul muncii*, *Litigii*, etc.

În acest moment echipa numara 35 de avocați, care acopera ariile de expertiza cheie. Pentru anul în curs, **Stratulat Albulescu & Asociatii** își propune sa creasca în continuare și sa se îndrepte catre un numar de 40 de avocați.

“Ramânem optimiști în ceea ce privește anul 2019, atât pentru faptul ca experiența ne acorda acest privilegiu, cât și pentru ca suntem o echipa dinamica și ambițioasa. Credem ca o creștere cu doua cifre a cifrei de afaceri este realizabila și anul acesta”, declara **Silviu Stratulat**.

Intra pe www.in-houselegal.ro pentru a vedea opiniile unor profesioniști care ocupa poziții de top în companii importante, urmărește teme dezvoltate de avocați sau membri ai comunității in-house și propune subiecte. Suntem alături de tine!

Proiectele anului 2018

Rezultatele bune cu care firma de avocatura a încheiat anul 2018 s-au datorat în mare masura proiectelor complexe în care avocații s-au implicat.

“Au fost multe proiecte importante finalizate în cursul anului 2018 pentru echipa SAA. Suntem încă cu gândul la, poate, cea mai mare finanțare din ultimii ani din România și de aceea am aminti mai întâi de acest proiect, respectiv finanțarea acordată de VTB Bank Europe către Chimcomplex pentru achiziția principalelor pachete de active ale Oltchim. Apoi, am oferit asistența juridică și grupului EDS România, parte a Euro-Druckservice Group cu privire la achiziția activelor și activității Mega Press Holdings. Acest proiect a fost coordonat de mine împreună cu **Ramona Iancu**. De asemenea, putem menționa relația deosebită pe care o avem cu fondul de investiții Gapminder. Printre proiectele deja publice putem aminti implicarea noastră în privința investițiilor facute în companiile FintechOs sau SmartDreamers. În 2018 am participat la foarte multe pitch-uri organizate de corporații internaționale, deseori vizând proiecte multijurisdicționale. Principalele criteriile de departajare au fost: expertiza similară a avocaților în domenii/proiecte cheie și raportul dintre experiența și calitatea profesioniștilor alocați unui potențial proiect și pretul oferit”, subliniază Managing Partner-ul **Stratulat Albulescu & Asociații**.

“Proiecte imobiliare importante ne-au ținut ocupați și în acest an, asistând dezvoltatori importanți în consolidarea achizițiilor lor, cum ar fi grupul maghiar Futureal (prin filiala locală Cordia) sau grupul britanic London Partners, ca să nominalizăm doar câțiva dintre acești dezvoltatori. Nu în ultimul rând trebuie să menționăm proiectele în care am fost alături de vechii noștri prieteni World Class, cu privire la achiziționarea unor cluburi sau unor spații pentru extinderea rețelei centrelor de fitness”, completează **Andrei Albulescu**.

Anul trecut, firma de avocatura din România, în consorțiu cu biroul din Praga al *White & Case*, a asistat VTB Bank (Europe) SE în legătura cu finanțarea în valoare de 127 milioane de euro acordată companiei Chimcomplex S.A. Borzești pentru achiziția mai multor pachete de active de la Oltchim S.A.

Echipa **Stratulat Albulescu & Asociații**, condusă de [Costin Teodorovici](#) – partener coordonator al practicii de drept bancar și financiar, a furnizat asistența juridică cu privire la chestiuni de drept român legate de structurarea tranzacției și pachetul de garanții, precum și cu privire la alte probleme de drept în domenii conexe precum insolvența, drept imobiliar sau dreptul mediului.

Andrei Baluș (senior associate, drept bancar & finanțări), **Irina Petre** (partener coordonator al practicii de energie și dreptul mediului), **Laura Neacșu** (managing associate, drept imobiliar și dreptul mediului), **Florin Duțu** (partener coordonator al practicii de litigii și insolvență), **Corneliu Popa** (partener, drept imobiliar) și **Ana Kusak** (partener coordonator al practicilor de concurență și proprietate intelectuală) au făcut parte, de asemenea, din echipa de proiect. Echipa *White & Case* a fost coordonată de către *Jonathan Weinberg*, partener, responsabil de chestiunile de drept englez.

De asemenea, experții **Stratulat Albulescu & Asociatii** au fost [*consultanții Gapminder în investiția făcută în SmartDreamers*](#), companie specializată în soluții software de Recruitment Marketing Automation. Investiția totală în SmartDreamers s-a ridicat la 1,2 milioane euro, banii fiind folosiți pentru extinderea operațiunilor la nivel global.

Lansat în 2014, startup-ul a reușit să dezvolte o serie de soluții dedicate recrutării în social media și comunicații online, care au avut succes în rândul companiilor din România.

Gapminder este primul fond de capital de risc creat ca urmare a selecției derulate de Fondul European de Investiții. Acesta este finanțat în majoritate prin Programul Operațional Competitivitate 2014-2020, cu co-finanțare prin Fondul European de dezvoltare Regională. Acest program este un program al UE menit să susțină competitivitatea economiei românești prin abordarea provocărilor pieței care deriva din sprijinul redus pentru cercetare, dezvoltare, inovare și servicii, infrastructura tehnologiilor informației și comunicațiilor subdezvoltate.

Echipa dedicată de la **Stratulat Albulescu** a fost condusă de **Silviu Stratulat**, în strânsă legătură cu **Cristina Man** (Managing Associate).

Un alt proiect complex vizează [*tranzacția realizată recent între fondul de investiții GapMinder și FintechOS*](#), start-up-ul desprins din compania locală Softelligence, specializat în dezvoltarea de soluții de transformare digitală pentru industria financiară.

Echipa de avocați care a asistat tranzacția în valoare totală de 600.000 euro a fost formată din **Silviu Stratulat**, **Cristina Man** și **Ana Kusak**, Head of IP.

FintechOS este specializată în furnizarea de soluții software pentru digitalizarea bancilor și a asiguratorilor, implementând tehnologii care automatizează anumite procese, și care, colateral, rezolvă și problema forței de muncă din aceste sectoare de activitate. Investiția de 600.000 euro pe care a primit-o FintechOS de la fondul GapMinder constă în majorarea de capital, precum și într-un împrumut convertibil în acțiuni de 500.000 euro. Finanțarea primită îi va permite start-up-ului să-și extindă operațiunile la nivel global și să accelereze dezvoltarea soluțiilor bazate pe tehnologia inteligenței artificiale. FintechOS gestionează un portofoliu de active de 5 milioane de dolari și este prezentă pe trei continente. În urma investiției primite, start-up-ul românesc a fost evaluat la circa 7-8 milioane de euro.

Cei trei avocați nominalizați au fost implicați în asistenta tranzacției în ceea ce privește partea de due diligence, pregătirea documentației pentru investiție (acordul dintre acționari, acordul privind cumpărarea de acțiuni, actualizarea documentelor companiei și toate celelalte documente necesare tranzacției), asistarea la încheierea tranzacției și realizarea efectivă a investiției.

Casa de avocatură **Stratulat Albulescu** a acționat în calitate de consilier juridic al EDS România, membru al Euro-Druckservice Group, unul dintre cele mai importante grupuri din industria tipografică din centrul și estul Europei, în achiziționarea activelor și întregii activități de tipărire ale Mega Press Holdings (MPH), una dintre cele mai mari tipografii din România.

Datorită faptului că cele două părți implicate sunt giganți ai industriei, firma de avocatură a fost implicată în structurarea tranzacției asigurând, în același timp, obținerea acordului pentru fuziune.

În plus, experții firmei au oferit asistența juridică World Class România în procesul de achiziționare a unui nou club de fitness, al 27-lea din București, Stay Fit Oltenitei Gym, club ce a devenit World Class Eroii Revoluției. Acesta a devenit cel de al 32-lea club World Class din țară și al 25-lea în București. Noua locație are peste 1300mp

dedicați fitnessului, aerobicei, antrenamentului sportiv și ciclismului și ofera condiții și beneficii deosebite pentru peste 500 de membrii activi.

Echipa de avocați din acest dosar a fost condusa de partenerul [Ramona Iancu](#), fiind formata din **Catalina Oancea** și **Silvana Zecheru**, Associates. **Silviu Stratulat**, **Corneliu Popa**, Partner, **Daiana Assoum**, Associate, s-au ocupat de aspectele care țin de *Real estate* în timp ce **Costin Teodorovici**, Partner, și **Andrei Baluș**, Senior Associate, au fost responsabili cu gestionarea aspectelor financiare ale tranzacției.