

Bohâlțeanu & Asociații, după primii 5 ani | Ionuț Bohâlțeanu, Managing Partner: Suntem acolo unde ne-am propus să fim. Valorile cu care am plecat la drum reprezintă în continuare cele mai valoroase „asset-uri” ale firmei. Analizăm opțiunile pentru trecerea la nivelul următor



Casa de avocatură Bohâlțeanu & Asociații (BSMP), fondată în mai 2014 de un grup de avocați desprinși de la Mușat & Asociații, a asistat peste 150 de clienți în cei cinci ani de activitate și a reușit să își consolideze o echipă performantă, în care s-au găsit locul și profesioniști ai noii generații, oameni valoroși, pe care contează pe termen lung.

În această perioadă, avocații au fost implicați într-o gamă variată de proiecte importante, pentru mulți clienți de talie mare precum Enel, Unicredit AG, Erste Bank AG (finanțări cross-border), Carrefour, Uniq, Novo Nordisk, Bursa de Valori București, Colgate Palmolive sau Ministerul Energiei. De asemenea, au primit mandate din partea unor instituții financiare importante din România, precum Banca Transilvania, BRD sau ING, sau ale unor instituții financiare europene. Firma a fost implicată în mai multe tranzacții de M&A, proiecte de real estate dintre cele mai diverse, litigii în fața Înaltei Curți de Casație și Justiție, iar lista poate continua.

Bohâlțeanu & Asociații a evoluat astfel, în timp, și a devenit azi o societate „mid-size” cu proiecte de complexitate și marime comparabile cu firmele mari. Firma a beneficiat de avântul economiei, numărul de avocați și veniturile crescând constant în cei cinci ani.

Stabilitatea casei de avocați coordonată de **Ionuț Bohâlțeanu** și evoluția proiectelor și a portofoliului de clienți i-au permis acestora să crească onorariul mediu orar cu peste 30%.

”Este momentul să trecem la nivelul următor. Anvergura proiectelor în care suntem implicați și notorietatea clienților existenți în portofoliu ne obligă să ne gândim la pașii următori, astfel încât, peste alți 5 ani (sau poate mai puțini), să fim în poziția de a dubla numărul de avocați și de a tripla veniturile firmei”, a declarat [Ionuț Bohâlțeanu](#) într-un interviu acordat **BizLawyer**.

În acest moment, liderii firmei analizează care ar fi opțiunea cea mai bună pentru trecerea la nivelul următor.

În acest moment, liderii firmei analizează care ar fi opțiunea cea mai bună pentru trecerea la nivelul următor.

Mai multe despre principalele „lecții” învățate în acești cinci ani, valorile pe care avocații le respectă în cariera, cel mai fericit moment de împlinire profesională, palierele evoluției, dar și firmele internaționale cu care colaborează Bohâlțeanu & Asociații, în interviul acordat de Ionuț Bohâlțeanu publicației noastre.

Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.

BizLawyer: Domnule Bohâlțeanu, în urma cu cinci ani ați lansat pe piața avocaturii o firma nouă, care se poziționa, chiar de la început, ca societate *full service*, cu ambiții de apartenență la prima ligă a consultanței juridice și recunoaștere în directoarele internaționale. Unde sunteți acum?

Ionuț Bohâlțeanu: Ca să încep cu un răspuns direct, cred că suntem unde ne-am propus să fim acum 5 ani. Deși a fost o perioadă grea, putem să ne mândrim că în cei 5 ani de la înființare am asistat peste 150 de clienți, având actualmente peste 50 de clienți care fac parte din portofoliul stabil al **BSMP**. În plus, ne mândrim că ne-am consolidat o echipă, iar cel mai important aspect este faptul că valorile cu care am plecat la drum – profesionalismul și caracterul membrilor echipei – reprezintă în continuare cele mai valoroase „asset-uri” ale firmei noastre.

Cât de greu este pentru o firmă de avocatură aflată la început de drum să concureze cu firmele „full service” care au echipe mari, acces la clienți sofisticăți și ofera consultanță pe ariile de practică în care este specializată Bohâlțeanu & Asociații? Care au fost atuurile Bohâlțeanu & Asociații în fața acestor firme?

Putem spune că este destul de dificil, clienții mari cauta „brand-uri” formate, sunt oarecum refractari la „new-entries”, însă am reușit să surmontăm acest dezavantaj prin faptul că am continuat să facem ceea ce Silvia (n.r. [Silvia Sandu](#), Partener BSMP), Daniela (n.r. [Daniela Milculescu](#), Partener BSMP) și cu mine știam mai bine: să facem avocatură de „business” care, sub aspect calitativ, să fie, potrivit „feedback-ului” primit de la clienți, la același nivel cu firmele mari.

Care au fost palierele evoluției firmei? Va rugăm să punctați și principalele repere ale activității în perioadele aferente creșterii firmei.

În fiecare an, numărul de avocați și veniturile au crescut constant. În primii 3 ani chiar s-au dublat. Odată cu creșterea și stabilitatea firmei au venit și proiectele complexe. De asemenea, faptul că am reușit să „livram” și să nu înșelăm încrederea oamenilor care ne cunoșteau de ani de zile a constituit un mare avantaj care ne-a permis să ne dezvoltăm. În prezent, putem să afirmăm cu tărie că suntem o firmă „mid-size” cu proiecte de complexitate și marime comparabile cu firmele mari. În plus, la acest moment, împreună cu asociații mei, analizăm care ar fi opțiunea cea mai bună pentru trecerea la nivelul următor.

Ne puteți spune care a fost cel mai delicat moment din viața firmei? Dar cel mai favorabil? Și care au fost efectele, în ambele cazuri...

Chiar făcând un exercițiu de memorie profund, nu pot să spun că am traversat vreun moment cu adevărat delicat. Datorită Silviei și Danielei – partenerele mele – pot să spun că am gestionat diferitele momente fără ca acestea să poată fi considerate ca fiind cu adevărat delicate. În ceea ce privește momentele favorabile, putem aprecia „trend-ul” de creștere economică din acești 5 ani, care ne-a permis să ne dezvoltăm pe multiple arii de practică simultan.

**Principala lecție pe care am învățat-o este că cel mai important „asset” al unei firme sunt avocații
formeaza**

Ce ar fi principalele „lecții” învățate în acești cinci ani? Ce greșeli ați facut, care au fost deciziile „de aur”?

Principala lecție pe care am învățat-o este ca cel mai important „asset” al unei firme sunt avocații care o formează, deopotrivă și colaboratorii. Cu cât mai stabilă este echipa, cu atât mai simplă este dezvoltarea.

Cum va alegeți oamenii cu care lucrați? Ce abilitați “vânați” la aceștia? Ce calități trebuie să aibă? Cum trebuie să fie? Cât de ușor găsiți oameni potriviți?

În ceea ce privește oamenii cu care lucrăm, colaboratorii noștri, trebuie în mod special să exercite această profesie cu pasiune și dedicație, pentru a putea înfrânge dificultățile inerente profesiei (orele lungi la birou, necesitatea de a explora chestiuni în care nu există nevoia clienților de răspunsuri succinte, rapide, dar extrem de cuprinzătoare). Pe această pasiune se poate apoi construi, iar lipsa acesteia pune în dificultate colaborarea cu firma noastră.

Cât timp le oferiți oamenilor noi din firma pentru a arăta ce pot, pentru a performa? Cât de greu va despartea oamenii care au lucrat la Bohâlțeanu & Asociații?

În general, un interval de 3 luni este suficient pentru a trage concluzii vis-a-vis de potrivirea cu cultura firmei noastre. Practic, spunem că, după acest interval, putem, cu un procent de eroare destul de mic, să conchidem dacă respectivul avocat va fi cu noi peste 5 ani sau nu.

Care sunt principiile după care vă ghidați în viața de zi cu zi? Care sunt valorile pe care le respectați în carieră?

Principiile avocaturii sunt aceleași peste tot: profesionalism, inventivitate, comunicare continuă și sete de cunoaștere, încredere în deopotrivă, ca este extrem de important și modul în care reușim să punem în practică aceste principii.

Care sunt oamenii cu care ați interacționat și și-au pus amprenta asupra profilului dvs. profesional? Care dintre ei și-au împrumutat de la ei?

Pot spune că mentorul meu profesional a fost [Gheorghe Mușat](#), însă am avut de învățat de la o multitudine de avocați, fie ei colaboratori sau avocați cu care am interacționat în diverse proiecte.

Câte ore munciti pe săptămână și cum arată o zi tipică de lucru?

Orice avocat știe că nu există un număr de ore de muncă pe săptămână, ci doar chestiuni de rezolvat de 24/24, 7/7, pe parcursul zilei îmbinând întâlnirile cu clienți/potențiali clienți, verificarea lucrărilor avocațiale și o serie de chestiuni administrative.

Care a fost cel mai fericit moment de împlinire profesională?

- Fiecare zi de 15 mai din an - aniversarea firmei noastre - este un moment de mare împlinire profesională.

Focus pe consolidarea firmei și construcția unui brand. E momentul să trecem la nivelul următor

Care au fost proiectele cheie ale firmei în acești ani?

Am fost implicați într-o gama variata de proiecte importante pentru noi ca firma, pentru o multitudine de clienți sonori precum Enel, Unicredit AG, Erste Bank AG (finanțari cross-border) Carrefour, Uniq, Novo Nordisk, Bursa de Valori București, Ministerul Energiei, Colgate Palmolive, fiind implicați în proiecte extrem de interesante precum asistarea unor instituții financiare importante din România, precum Banca Transilvania, BRD sau ING, asistarea unor instituții financiare europene, tranzacții de M&A, proiecte de real estate dintre cele mai diverse, litigii în fața Înaltei Curți de Casație și Justiție, și lista poate continua.

Care sunt azi principalele arii de practica ale firme, "locomotivele" Bohâlțeanu & Asociații? Care au fost cele mai complicate proiecte în care ați asistat clienții în aceste domenii de practica, în cei cinci ani? Care sunt clienții-fanion ai firmei?

În acest moment, lucram extrem de intens pe mai multe arii de practica, dintre care amintim M&A, piața de capital (un proiect fanion care este încă confidențial), banking & finance (colega mea Daniela gestionând o serie de proiecte pe zona IFN-urilor deosebit de inovative) sau data protection, unde Silvia s-a afirmat ca un specialist de prima mână, care nu odata a anticipat decizii ale instanțelor sau autorităților pe aceasta zona. Referitor la clienți, așa cum menționeam, ne mândrim cu stabilitatea clienților, entități precum Enel, Novo Nordisk sau S+B Gruppe fiind alături de noi încă de acum 5 ani, alături de ceilalți clienți indicați anterior, care continua sa aiba încredere în noi.

Sunteți mulțumiți de evoluția firmei, prin prisma profiturilor generate în ultimii ani? Pe unde sunteți acum?

Așa cum spuneam, veniturile firmei au crescut constant pe parcursul celor 5 ani. În plus, stabilitatea firmei și evoluția proiectelor și a clienților gestionați ne-a permis sa creștem onorariul orar mediu practicat de firma cu peste 30%.

Într-un interviu acordat BizLawyer în anul lansării firmei, spuneți ca piatra de temelie în acest business este echipa. Accentul urma sa fie pus pe echipa - pentru ca aceasta sa fie recunoscuta si sa creasca fara a face rabat de la calitate si principiile de business, astfel încât sa devina în mod natural prima alegere a clientilor. Ați reușit sa realizați ceea ce v-ați propus pe acest segment al resurselor umane?

În primul rând, vreau sa le menționez pe partenerele mele, Silvia și Daniela, care dau sens conceptului de echipa și parteneriat avocațial. Însa, cu bucurie, pot sa remarc formarea unei echipe prin alaturarea unei noi generații care este alături de noi de peste 3 ani de zile, oameni tineri, valoroși, cu dedicație, care ne-au înțeles valorile, pe care ne bucuram sa îi avem alături și pe care, cu siguranța, contam pe termen lung.

V-ați gândit în cei cinci ani la o fuziune cu o alta firma - locala sau straina - sau la un „best friends”? Ați primit sau ați facut, în acești cinci ani, astfel de propuneri?

În aceasta perioada, focusul nostru a fost pe consolidarea firmei și construcția unui brand, astfel încât, deși avem relații de colaborare cu mai multe firme straine, nu putem spune ca am dezvoltat exclusivități. Lucram cu firme multinaționale precum *Baker & McKenzie*, *Dechert*, și altele asemenea pe diferite arii de practica pe care Silvia, Daniela sau eu ne-am remarcat de-a lungul timpului.

Care sunt perspectivele de dezvoltare a activității Bohâlțeanu & Asociații? Pe unde va vedeți dupa încă un

ciclu de cinci ani? Care sunt planurile de viitor?

Așa cum spuneam, e momentul sa trecem la nivelul urmator. Cei 5 ani care au trecut, anvergura proiectelor în care suntem implicați și notorietatea clienților existenți în portofoliu ne obliga sa ne gândim la pașii următori, astfel încât, peste 5 ani (sau poate mai puțini), sa fim în poziția de a dubla numarul de avocați și de a tripla veniturile firmei.

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