

Mandat de creștere substanțială pentru biroul CMS din București | Firma de avocatura are drept obiectiv o creștere de 50% în următorii 4 ani, ce urmează a se realiza prin mărirea echipei. Gabriel Sidere, Managing Partner, vorbește despre planurile firmei în România



Creșterea pare să fie cuvântul de ordine pentru CMS România, firma de avocatura finalizând anul fiscal 1 mai - 30 aprilie cu un avans de 5% față de anul anterior, când afacerile biroului din București au avut o evoluție de 2 cifre. Rezultatele au fost obținute în contextul pastrării numărului de avocați și menținerii aceluiași grad de „încarcare” pentru oamenii din echipa, procentul de 5% reprezentând de fapt o creștere generată în proporție de 100% din creșterea onorariilor încasate. [Gabriel Sidere, Managing Partner CMS România](#), a explicat care sunt pârgurile care au contribuit la acest succes, dar și planurile pe care firma de avocatura le are pentru următorii patru ani. De asemenea, avocatul a vorbit despre zonele din economie care vor aduce consultanților tot mai multe proiecte în perioada următoare, determinând biroul CMS România să intensifice activitatea unor arii de practică.

Activitatea avocaților CMS România a continuat într-un ritm alert, fapt ce s-a reflectat și în rezultatele pe care firma le-a obținut în ultima perioadă. Dacă în anul fiscal precedent biroul din București al firmei internaționale de avocatura a raportat o creștere de 12%, în anul fiscal care s-a încheiat la 30 aprilie 2019, majorarea a fost de 5%. Procentul este unul semnificativ, intervenind pe un fond în care CMS România a avut pierderi zero, încasarea facturilor realizându-se la termen, asigurând astfel un cash-flow continuu.

Vor urma patru ani de creștere

Gabriel Sidere și-a propus ca în următorii patru ani să crească activitatea biroului de avocatura cu un procent apropiat de 50%. „Consider că România are o economie semnificativă în context regional, iar noi, ca birou CMS, ar trebui să putem reflecta forța și diversitatea acestei economii. În acest sens, intenționez să ne dezvoltăm activitatea pe mai multe paliere, răspunzând direct semnalelor pieței și apetitului investițional înregistrat în ultima perioadă. Urmărim să dezvoltăm sectorul de infrastructură-construcții, de interes primordial pentru noi. De asemenea, dorim să creștem zona de private equity și intenționez să extindem accelerat practica de drept penal, de investigații interne. Suntem în măsură să exportăm cu succes experiența noastră în regiune, din România, pe modelul practicii de banking.

Avem în vizor și zona de tehnologie, unde identificăm echipe de experți care să poată acoperi cu succes această nevoie de specialiști care să înțeleagă problemele specifice industriei. Și, nu în ultimul rând, în atenția noastră sunt

practicile de concurență și de achiziții. Acestea sunt zonele care în următorii patru ani ne pot susține acest trend de creștere”, a declarat **Gabriel Sidere**, *Managing Partner CMS România*, într-un interviu acordat **BizLawyer**.

Este important de menționat ca aceasta creștere de 50% urmează să se realizeze atât prin creșterea eficientizării activității, cât și prin mărirea echipei. „Există cerere, este loc de dezvoltare, piața are nevoie de acest tip de expertiză. Ca să dezvoltăm acest business pe termen lung trebuie, în permanență, să poată aduce oameni noi, tineri care să se poată dezvolta. Totodată, trebuie să fii atent la gradul de motivare a tuturor membrilor echipei, astfel încât creșterea utilizării să se producă în mod natural și nu forțat. O forțare a creșterii utilizării nu este dificilă, însă este o strategie de creștere nesustenabilă, valabilă doar pe termen scurt”, a nuanțat *liderul echipei CMS din România*.

Din perspectiva ratelor, firma își propune anul acesta o creștere de 5%. „Ma refer la o rată efectiv realizată, pentru că, de multe ori, rata propusă clientului este diferită de rata recuperată în economia totală a business-ului. Credem că este loc de creștere, dar avansul semnificativ va trebui să vină din dezvoltarea anumitor practici”, declară avocatul.

Legat de mărirea echipei, **Gabriel Sidere** spune că nu are o formulă prestabilită, dar este deschis la orice variantă din această perspectivă. „Știu doar unde vrem să ajungem. Nu pot spune că am o viziune strictă cu privire la modalitatea pe care o vom îmbrățișa, dar este foarte clară direcția către care ne îndreptăm”, a arătat *coordonatorul echipei CMS din București*.

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

Inovația și tehnologia, pârgurile care susțin creșterea CMS România

Succesul înregistrat de **CMS România** a rezultat din eficientizarea activității și dintr-o serie de schimbări care au intervenit în modalitatea de încasare a facturilor.

„Ce înseamnă eficiența? Înseamnă că noi putem gestiona un serviciu pentru care un concurent ar propune, să spunem, un număr 100 de unități, cu doar 60 de unități, grație inovației și tehnologiei.

În urma cu un an, CMS a înființat un grup dedicat promovării tehnologiei și inovației în serviciile juridice pentru clienți. Grupul este format din avocați specializați în tehnologie și diverși specialiști în domeniul IT și data management. Grupul se numește „*CMS By Design*” și se concentrează asupra designului serviciilor juridice, procesului de consiliere și tehnologiei aferente. Acest grup ne ajută cu „demistificarea” tehnologiei în domeniul juridic, concentrându-se pe beneficiile practice ale noilor tehnologii. Spre exemplu, am creat „*Innovation and Legal Services Team*”, ce înglobează peste 124 de specialiști, cum ar fi legal project managers & designers, developers, legal technologists, data scientists, legal operation specialists și paralegals. Aceasta echipa eficientizează semnificativ, din perspectiva costurilor, prestarea serviciilor juridice în tranzacțiile ori investigațiile multijurisdicționale”, explică **Gabriel Sidere**.

„CMS este prima firmă din Europa care a folosit *Brainspace Discovery* - o tehnologie AI bazată pe „machine learning” și „data visualisation”. În acest sens, de mai mulți ani funcționează la Londra entitatea „*CMS Evidence*”

cu care lucram îndeaproape în România pe toate proiectele de investigații. Practic, aceasta tehnologie ne permite să analizăm în timp foarte scurt, extrem de eficient și la un cost foarte redus volume foarte mari de documente – vorbim de milioane de documente.

Un alt program pe care l-am introdus recent este **KIRA**, un software AI pe care îl utilizăm în tranzacții pentru a accelera semnificativ verificarea și analiza de documente juridice. Practic, **KIRA** identifică și extrage acele clauze și informații relevante din contracte și alte documente juridice și stabilește în mod inteligent legăturile relevante. **KIRA** poate fi instruită de echipele noastre să conducă analize specifice pentru fiecare jurisdicție, sau în funcție de solicitările specifice ale clienților. CMS a fost printre primele firme de avocatură din lume care a implementat **KIRA** și am folosit această tehnologie în tranzacția de peste 1 miliard de euro prin care HP a achiziționat business-ul de imprimante al Samsung. **KIRA** oferă o platformă pentru managementul workflow-ului și delegării de sarcini în tranzacții multijurisdicționale cu un volum semnificativ de documente, unde lucrează echipe virtuale de avocați.

Un alt aspect important în eficientizarea costurilor în prestarea serviciilor juridice este dat de formarea echipei de avocați și experți pe care CMS o propune clienților. Este necesară combinarea celor mai potriviți specialiști care să răspundă expertizei cerute în cel mai eficient mod din perspectiva costurilor. Astfel, în pregătirea propunerilor financiare, folosim programul de business intelligence (BI) **Redwood Pricing Software**. Redwood ne ajută să construim un preț eficient, ne oferă competitivă intelligence pe baza instrucțiunilor anterioare relevante și putem gestiona rapid procesul de achiziție de servicii juridice. În acest sens, am stabilit grupul „*Legal Service Design and Delivery*” care extrage din baza de experți cea mai eficientă combinație pentru echipa propusă. Noi am folosit cu succes această abordare în tranzacția HP – Samsung”, arată **Gabriel Sidere**.

Eficientizarea operațiunilor financiare

Ultima criză economică s-a manifestat în două etape: criza din octombrie 2009 și, mai apoi, cea din perioada 2012-2013. Inevitabil, acestea au avut impact și în piața avocaturii, generând o schimbare a modului de agreare a onorariilor. S-a trecut, într-o primă fază, de la onorariile orare la onorariile pe proiecte, fixe, fără legătura cu gradul de senioritate al avocaților implicați, calculate într-un buget estimativ. Faza a doua a crizei s-a manifestat prin înlocuirea, din ce în ce mai des, a onorariilor orare, fie cu onorarii fixe, fie cu onorarii de succes.

Un alt efect al crizei l-a constituit întârzierea din ce în ce mai mare a încasării facturilor restante, companiile împingând tot mai departe termenul de plată. Pe acest fond, multe firme de avocatură au avut probleme legate de lichidități. „Încasarea plăților este astăzi o birocrație foarte mare. Aici noi am recuperat, procentul facturilor care au depășit termenul de scadență cu 30 de zile sau mai mult a fost nesemnificativ, între 5-7%. Am avut capacitatea tehnologică de a ne ajusta”, afirmă **Gabriel Sidere**.

Cei care au învățat lecția crizei au reușit să soluționeze multe dintre aceste probleme. De exemplu, **CMS România** a identificat resursele necesare unei ajustări tehnologice care să-i permită încasarea la timp a facturilor.

„Cu privire la eficientizarea operațiunilor financiare, cum ar fi gestionarea on-line a eliberării de facturi și colectarea plăților în timp util, CMS și-a îmbunătățit considerabil parametrii de funcționare. Astăzi, toate marile corporații multinaționale folosesc sisteme on-line de monitorizare a dosarelor juridice, facturare, bugete și status reports. Cele mai des folosite sisteme sunt *CounselLink* și *Legal Tracker*, unde firmele de avocatură trebuie să se înregistreze ca venditori pentru clienți. CMS s-a dovedit extrem de eficient în gestionarea acestor platforme, ceea ce a condus la o accelerație a timpului de colectare a facturilor și eliminare a birocrației administrative. Acest lucru a avut un succes considerabil în îmbunătățirea parametrilor financiari pentru biroul nostru din București. Sistemul tehnologic folosit de noi se numește **QlikView** și este un software de Business Intelligence. Practic, permite utilizatorului crearea de noi algoritmi de cercetare și analiză fără a fi necesară implicarea unui specialist IT. Cu alte cuvinte, este un data discovery product care te ajută și te ghidează în formularea propriilor aplicații analitice. De ani buni, CMS s-a implicat în activitatea de analiză și cercetare, pilotare de noi tehnologii și a investit într-o

gama foarte larga de tehnologii de inteligența artificiala (AI). Astazi avem o gama foarte larga de aplicații în domeniile document automatization, technology assisted review (TAR), machine learning systems, data point extraction, litigation forecasting and strategy, data visualisation, branded chat bots using natural language, augmented reality simulation training și document review environments. Aceste investiții, de-a lungul ultimilor ani, își spun cuvântul astazi, prin avansul considerabil al CMS în comparație cu ceilalți competitorii din piața”, a concluzionat **Gabriel Sidere**.

„Aproape toți clienții noștri – companii multinaționale - au astazi un sistem electronic de gestionare a plăților. Majoritatea instrucțiunilor noastre, daca nu toate, sunt realizate la nivel global și regional. În aceste condiții, plățile încep sa se deruleze practic instantaneu, dupa înregistrarea ca vendor. Stam excepțional în privința cash-flow-ului, mult mai bine decât în 2008, anul cel mai bun al avocaturii în România. Nivelurile de încasari, rata, utilizare, adica toți parametrii la care ar trebui sa te uiți la un business, au atins astazi un vârf”, subliniaza **Gabriel Sidere**.

Pe lângă faptul ca încasarea facturilor se face la termen, creșterea înregistrata de **CMS România** are la baza și un alt factor: negocierea cu clientul.

„De anul trecut nu am mai avut situații în care clientul, dupa eliberarea facturii, sa solicite un discount. Avem aceasta discuție la început, strict pe rata orara, care este mult peste nivelul oferit de concurența. Pentru a evita astfel de probleme, securizam instrucțiunea cu un discount nesemnificativ. Ceea ce înseamna ca, din perspectiva concurențiala, prețul pe rata orara este mai puțin relevant în securizarea instrucțiunii”, precizeaza interlocutorul ^{Biz} **Lawyer**.

[Intra pe portalul de concurența pentru mai multe articole despre proiectele din aceasta arie de practica](#)

Apetit pentru finanțari. Activitate intensa și în sectorul imobiliar și tehnologie

Pulsul pieței îl face pe coordonatorul **CMS România** sa afirme ca se înregistreaza un apetit în creștere pentru proiectele de finanțare, în special în zona de infrastructura. De altfel, firma de avocatura poarta discuții pe aceasta tema cu mari instituții financiare dornice sa se implice activ în proiecte de tip PPP în România.

„În urma cu un an eram impresionat de creșterea activității în Banking, de exemplu. Se întrevădea deja un apetit sporit pentru finanțare și M&A. Fața de ceilalți jucatori de pe aceasta piața, noi, echipa din București, avem un avantaj important: suntem foarte implicați în proiecte de finanțare și în afara României”, a punctat **Gabriel Sidere** în interviul acordat ^{Biz} **Lawyer**.

Ca raspuns la aceste semnale ale pieței privind o creștere a interesului investițional, **CMS România**, a „repatriat” în acest an un partener din echipa internaționala. Este vorba despre [Ana Radnev](#), care a lucrat în biroul din București înainte de 2006, ulterior trecând în echipa regionala de finanțari și relocându-se la Praga. „Începând cu luna mai, **Ana Radnev** a revenit în București, pentru a se implica direct în tranzacțiile derulate de biroul nostru ”, a explicat **Gabriel Sidere**.

„Exista apetit de a finanța proiecte și pot sa spun ca nu au început încă marile finanțari în infrastructura. Suntem în discuții cu mari instituții financiare care vor sa se implice activ în eventuale proiecte de tip PPP în România, în infrastructura. Menționez ca prin infrastructura nu înțeleg doar drumuri. Vad un interes crescut pentru finanțarea construcției unor spitale, pentru aeroporturi... Nu știu care o sa fie impactul alegerilor prezidențiale, însa exista în continuare acest apetit de a finanța proiecte. Daca aspectele politice din România ar fi avut un impact semnificativ

în economie, m-aș fi așteptat să observăm o reducere a tranzacțiilor din imobiliare care, dimpotrivă, s-au înmulțit”, a punctat *Managing Partner-ul CMS România* în interviul acordat ^{Biz}**Lawyer**.

Activ rămâne și sectorul imobiliar, dar și cel de tehnologie. Referindu-se la ultimul dintre acestea, avocatul amintește că în țara noastră sunt din ce în ce mai multe start-up-uri, ceea ce reprezintă un avantaj pentru economie și arată că România are un potențial extraordinar în dezvoltarea de noi tehnologii.

Pentru a veni în sprijinul acestor start-up-uri, CMS a creat programul **equIP** care are drept scop sprijinirea companiilor inovatoare din domeniul tehnologic prin acordarea de asistență juridică la nivel internațional, programe de training, mentoring și oportunități de networking oriunde s-ar găsi aceste companii în lume.

Multe practici se extind: litigii, achiziții publice, energie

La nivelul firmei de avocatură, o altă practică în dezvoltare este cea de investigații. „Anul trecut, departamentul de litigii a avut al doilea volum ca și creștere. Target-urile stabilite la începutul anului au fost aproape imposibile, dar, cu toate acestea, le-am depășit cu aproape 10%. Proiectele de investigare internă a eventualelor suspiciuni privind iregularități în derularea activităților a continuat, în pofida acțiunilor mai restrânse ale DNA din ultimul an. În practica litigioasă, am asistat la o creștere a numărului de procese ce rezultă din acuzații de discriminare ori hărțuire. În acest sens, am dezvoltat o practică nouă de soluționare a controverselor ce țin de mediul de lucru - *Work Environment Claims*”, mai spune **Gabriel Sidere**.

Avocatul se aștepta ca, anul trecut, ANAF să fie mai agresiv, dar nu s-a întâmplat acest lucru. În schimb, s-a constatat un val de instrucțiuni pe partea de achiziții publice, ceea ce a determinat o activitate bogată în pregătirea dosarelor de acest tip. „Avem o practică încheagată de achiziții publice. Înainte, practica era exclusiv litigioasă, cu accent pe contestații, dar acum s-a transformat, avocații fiind mult mai implicați în asistarea clienților în pregătirea dosarelor de achiziții publice. Nu pot spune că am văzut proiecte în infrastructură, dar am văzut o relansare și noi intrări pe piața în alte domenii. România continuă să fie atractivă și estimăm o creștere a interesului din partea fondurilor de investiții”, nuanțează expertul.

Liderul **CMS România** are speranțe mari legate și de practica de energie. „Consider că acele obstacole din sectorul de petrol și gaze au fost depășite și vad un mare potențial în zona de electricitate, palier în care mă aștept să existe multe oportunități, chiar din acest an. Pot spune că privesc cu încredere viitorul; noi am început foarte bine anul financiar pe practica de energie (lunile mai, iunie, iulie, august N.R.), după o perioadă mai înceată, generată de ceea ce s-a întâmplat în piață: dezbateri pe legislație, blocaje cu privire la sprijinirea unor activități, în special în domeniul petrolier, și un impas pe partea de electricitate. Dar acum acest domeniu a crescut din nou, probabil că dezvoltarea economică a României trage după sine toate celelalte sectoare”, arată *liderul echipei CMS din București*.

A crescut atractivitatea brandului CMS pentru avocați

O creștere semnificativă pe care CMS a simțit-o în ultimele 12 luni vizează brandul. Liderul firmei a constatat că a crescut foarte mult gradul de atractivitate al brandului CMS pentru avocați. Acest parametru este ușor măsurabil prin analizarea numărului și calității CV-urilor care vin pe adresa firmei din partea celor dornici să intre în echipă. „Mă bucur să constat că, din această perspectivă, brandul se întărește. Și pentru mine este foarte important, local, să fim atractivi pentru oameni”, susține **Gabriel Sidere**.

Reamintim că, pentru biroul local al firmei internaționale **CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang LLP**,

ultimii ani au marcat o creștere semnificativă comparativ cu exercițiile financiare anterioare și o îmbunătățire semnificativă în privința eficientizării activității.

Dupa multe luni cu rezultate record, marcând cea mai buna perioada din activitatea ultimilor 11 ani ai **CMS România**, biroul local al celei de-a șasea firma de avocatura din lume se pregătește pentru o noua etapa, în care se va axa strategic pe marirea echipei și dezvoltarea anumitor arii de practica, ce vor aduce o creștere substanțială în viitor.

În centrul construcției vor sta, ca întotdeauna, oamenii.

Vezi și

[▣ VIDEO | CMS: THIS IS US! Rezultate excepționale în ultimii 4 ani, creștere axată strategic pe dezvoltarea unor arii de practica și recrutarea tinerilor talentați. Gabriel Sidere, Managing Partner CMS Romania: "Oamenii sunt în centrul construcției noastre"](#)

[Florina Homeghiu, Country Legal Manager Coca-Cola HBC România: Vom apela la expertiza și ajutorul avocaților funcție de nevoile business-ului](#)
