

INTERVIU | Ploaie de proiecte peste echipa de M&A de la RTPR, cu 15 mandate pe masa de lucru, după un tur de forță cu 5 tranzacții semnate într-o săptămână, luna trecută. Costin Taracila, Managing Partner: Suntem foarte bine poziționați să asistăm atât cumpărătorii, cât și vânzătorii, fiind nu doar avocați de tranzacții, ci și ceea ce se cheamă ‘deal makers’. Clienții aleg RTPR datorită reputației și expertizei

RTPR

Echipa de M&A a firmei Radu Taracila Padurari Retevoescu (RTPR) a avut un an aglomerat și a sprintat puternic în ultimele luni, numărul proiectelor asistate în 2020 urcând la aproape 30, dintre care 5 tranzacții au fost semnate în decurs de doar o săptămână, luna trecută. ”A fost o săptămână de foc, dar la final plină de satisfacții. Este un adevărat record pentru piața de fuziuni și achiziții din România și mai ales într-un an ca acesta, când în întreaga lume tranzacțiile de M&A au văzut un declin semnificativ”, a declarat [Costin Taracila](#), coordonatorul firmei de avocați, într-un interviu acordat *Biz* Lawyer. Pe lângă cele 11 tranzacții deja semnate anul acesta, echipa lucrează în prezent pe încă 15 mandate, în 7 dintre acestea, aflate în diverse stadii de pregătire, RTPR asistând vânzătorul. ”În continuare observăm un interes crescut al fondurilor de investiții, acestea neducând lipsa de lichiditate”, a precizat Costin Taracila în discuția cu *Biz* Lawyer. Achiziția CEZ a depășit ca valoare și a făcut să treacă pe locul 2 între tranzacțiile mari din ultimii 12 ani, o altă tranzacție de rasnet asistată de RTPR, anume vânzarea Profi de către Enterprise Investors.

Recent, într-un proiect câștigat de avocații RTPR și care s-a și semnat cu succes, clientul a menționat că onorariul propus de aceștia era dublu față de următoarea ofertă dar, cu toate acestea, datorită expertizei de M&A și experienței sectoriale, a selectat echipa. Clientul a preferat să fie asistat de RTPR, fără ca firma de avocatură să fi nevoită să coboare onorariile la nivelul ofertelor concurente.

În proiectele de fuziuni și achiziții sunt implicate, în general, echipe mari de avocați, în special în cazul proiectelor care presupun un exercițiu de *due diligence* intens. Echipa de *Corporate/M&A* a casei de avocatură număra la acest moment 20 avocați și toți membrii echipei au fost implicați în astfel de proiecte în acest an. Pentru o parte dintre proiecte aceștia au primit ajutorul colegilor din celelalte departamente, precum concurența, finanțari, proprietate intelectuală sau litigii, cu privire la aspecte ale tranzacțiilor din ariile lor de competență.

Pe de altă parte, colaborarea cu **Allen & Overy** continuă în aceiași parametri și rămâne la fel de strânsă ca în ultimii 12 ani. ”Continuăm să lucrăm împreună și să furnizăm servicii de cea mai înaltă clasă clienților noștri pentru proiecte multijurisdicționale sau care implică consultanța pe o lege străină. Odată cu reînnoirea acordului dintre cele două firme, Allen & Overy și-a reafirmat interesul față de RTPR și piața din România și din regiune. Singura schimbare este modul în care ne prezentăm, acum ne referim la firma noastră folosind denumirea RTPR”, a precizat **Costin Taracila** în interviul acordat publicației noastre.

Mai multe despre proiectele asistate în ultima vreme, despre onorarii și rata de retenție în cadrul echipei de M&A de la RTPR, în discuția cu Costin Taracila, Managing Partner RTPR.

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

BizLawyer: Avocații de M&A de la RTPR au o perioadă extrem de favorabilă, de aglomerată. Tranzacția prin care MIRA a achiziționat activele CEZ din România a fost a cincea asistată de avocații RTPR în decurs de o săptămână, în condițiile în care aveți pe masa de lucru alte 10 tranzacții de M&A, ce ar putea fi anunțate în viitorul apropiat. Cum reușiți să faceți față acestui ritm de lucru? Și care sunt avocații cheie care gestionează proiectele?

Costin Taracila: Într-adevăr, ultimele 3-4 luni au fost deosebit de aglomerate pentru echipa noastră de M&A și au culminat cu semnarea a cinci tranzacții în decurs de o săptămână. A fost o săptămână de foc, dar la final plină de satisfacții. Este un adevărat record pentru piața de fuziuni și achiziții din România și mai ales într-un an ca acesta, când în întreaga lume tranzacțiile de M&A au văzut un declin semnificativ.

Proiectele sunt coordonate de partenerii RTPR împreună cu avocații seniori specializați în acest domeniu, cu suportul întregii echipe de avocați. În funcție de volumul de muncă și de specificul fiecărei tranzacții pot fi implicați de la 2-3 avocați pentru proiecte mai mici, până la echipe multidisciplinare de peste 20 de avocați.

Va rugăm să ne oferiți câteva detalii despre tranzacțiile semnate în ultima perioadă; mă refer la cele cinci, finalizate în decurs de o săptămână. În ce domenii au fost, când au fost inițiate, prin ce s-au evidențiat, ce echipe de avocați au fost implicate, cum ați lucrat pe fiecare dintre acestea și, dacă este posibil, ce valoare au avut.

Cele 5 tranzacții semnate recent sunt din domenii diferite, de la industria energetică, la servicii financiare, industria textilă sau alimentară, și noi ne-am aflat pe poziții diferite, pentru unele dintre acestea de partea vânzătorilor, iar pentru altele de partea cumpărătorilor.

- Dintre cele cinci tranzacții, bineînțeles că cea mai rasunătoare este [achiziția de către MIRA a activelor grupului CEZ din România](#), o tranzacție mult așteptată și cea mai mare din România din ultimul deceniu.

Tranzacția a fost coordonată de către **Costin Taracila** (*Managing Partner*) și **Bogdan Cordoș** (*Senior Associate*), care a coordonat și procesul de due diligence. Proiectul a cuprins mai multe fluxuri de lucru coordonate de **Victor Rusu** (*corporate*), **Cosmin Tilea** (*finance*), **Roxana Ionescu** (*concurența*), **Andrei Mihul** (*documentele tranzacției*). Echipa de proiect i-a mai inclus pe **Alexandru Retevoescu** (*Partner*), **Alexandru Stanoiu** (*Counsel*), **Bianca Eremia** (*Managing Associate*), **Vicu Buzac** (*Managing Associate*), **Evelin Grigore**, **Miruna Enache**, **Petru Ursache**, **Cristi Porojanu**, **Andreea Stoiciu**, **Cezara Urzica**, **Codrina Simionescu** (*Associates*) și **Laura Costea** (*Junior Associate*).

- O altă tranzacție anunțată recent este [asistența acordată fondului de investiții Innova Capital în legătură cu](#)

[achiziția PayPoint Services SRL și Payzone SA](#) de la grupul PayPoint listat pe bursa din Londra. PayPoint este lider de piață în România în materie de operare de plăți, asigurând încasarea de plăți pentru 85% din furnizorii de utilități și servicii telecom din România. Pe lângă colectarea de plăți aferente facturilor de utilități, PayPoint ofera și încarcare electronică pentru servicii de telefonie mobilă, transfer de bani și servicii de acceptare la plată pentru carduri de credit/debit. Tranzacția va fi finalizată după aprobarea Consiliului Concurenței și îndeplinirea condițiilor precedente agreeate de părți. Echipa de avocați **RTPR** a fost coordonată de **Alina Stavaru** (*Partner*) și de **Andrei Mihul** (*Senior Associate*) și i-a inclus pe **Vlad Stamatescu** (*Managing Associate*), **Evelin Grigore**, **Cezara Urzica**, **Marina Feheta-Giurgica** (*Associates*), precum și **Ioana Ilie**, **Petruș Partene** și **Radu Manu** (*Junior Associates*).

- Într-o altă tranzacție – care nu a fost deocamdată anunțată – am acordat consultanța juridică vânzătorului, o companie românească antreprenorială, lider de piață la nivel european în sectorul său de activitate. Am asistat fondatorii acestui business în legătura cu vânzarea operațiunilor către un grup ce activează la nivel global în aceeași industrie. Echipa **RTPR** a fost formată din **Alina Stavaru** (*Partner*), **Marina Feheta-Giurgica** (*Associate*) și **Raluca Marcu** (*Junior Associate*).
- Am oferit consultanța pentru achiziția unei companii din sectorul serviciilor financiare, care s-a desfășurat sub forma unui proces competitiv. Echipa dedicată acestui mandat i-a inclus pe **Costin Taracila** (*Managing Partner*), **Roxana Ionescu** (*Counsel*), **Andrei Mihul** (*Senior Associate*), **Vicu Buzac** (*Managing Associate*), **Raluca Tudoroiu** (*Managing Associate*), **Andrada Rusan** (*Associate*), **Petru Ursache** (*Associate*), **Codrina Simionescu** (*Associate*) și **Petruș Partene** (*Junior Associate*).
- Am asistat o familie de antreprenori cu privire la investiția într-o companie ce activează în sectorul alimentar. **Costin Taracila** (*Managing Partner*), **Marina Feheta-Giurgica** (*Associate*), **Andrei Mihul** (*Senior Associate*) și **Ioana Ilie** (*Junior Associate*) au făcut parte din echipa de avocați.

În câte dintre acestea ați colaborat cu Allen & Overy? Cum este acum relația cu A&O, după despartirea formală anunțată la începutul anului? Care sunt noile coordonate ale colaborării? Ce s-a schimbat pentru RTPR?

Colaborarea cu *Allen & Overy* (A&O) continuă în aceiași parametri și rămâne la fel de strânsă ca în ultimii 12 ani. Continuăm să lucrăm împreună și să furnizăm servicii de cea mai înaltă clasă clienților noștri pentru proiecte multijurisdicționale sau care implică consultanța pe o lege străină. Odată cu reînnoirea acordului dintre cele două firme, *Allen & Overy* și-a reafirmat interesul față de *RTPR* și piața din România și din regiune. Singura schimbare este modul în care ne prezentăm, acum ne referim la firma noastră folosind denumirea *RTPR*.

Cea mai elocventă dovadă a interesului A&O pentru *RTPR* și a colaborării cu colegii din diversele birouri ale firmei o constituie chiar proiectele la care lucrăm împreună. Un exemplu recent este faptul că în cazul achiziției activelor grupului CEZ de către MIRA am asistat clientul alături de avocați de M&A, finanțari, fonduri, concurență, energie și alte specialități de nișă din birourile A&O din Londra, Bratislava și Luxemburg.

Va rugăm să ne spuneți câteva vorbe și despre tranzacțiile care așteaptă semnarea (cele 10). În ce domenii sunt, care este profilul cumpărătorilor și care au fost/sunt chestiunile sensibile ce așteaptă rezolvarea înainte de semnare?

Pe lângă cele 11 tranzacții semnate anul acesta, lucrăm în prezent pe încă 15 mandate din care în 7 suntem pentru vânzător și care sunt în diverse stadii de pregătire. În continuare observăm un interes crescut al fondurilor de investiții, acestea neducând lipsa de lichiditate. Majoritatea proceselor rămân totuși bilaterale sau trecând destul de repede din faza de deal competitiv în cea de bilateral. În general, tranzacțiile de valori mai mari, de zeci sau sute de milioane, și care sunt pregătite temeinic cu *Info Memo* (Memorandum de informare) detaliat și rapoarte de *vendor due diligence* au cele mai mari șanse să se pastreze competitive.

Sunteți percepuți pe piața locală drept avocați de tranzacții, preferați de fondurile de investiții...

Ne bucura această percepție de „preferați ai fondurilor de investiții” și fără falsă modestie suntem de părere că realitatea o confirmă. Echipa **RTPR** a fost de-a lungul timpului implicată în numeroase tranzacții de M&A, putem spune cu mândrie, cele mai mari și mai interesante de pe piață. Spre exemplu, achiziția CEZ a depășit ca valoare și a făcut să treacă pe locul 2 între tranzacțiile mari din ultimii 12 ani, o altă tranzacție de rasnet asistată de **RTPR**, anume vânzarea Profi de către Enterprise Investors. Am asistat majoritatea fondurilor de investiții prezente în România cu privire la achiziții, urmate de „bolt-ons” și exit-uri.

Care ar fi „profilul” real al clienților asistați de echipa de Corporate/M&A de la RTPR în ultima perioadă?

Nu putem vorbi de un singur „profil” al clienților noștri. Aceștia sunt fonduri de investiții, antreprenori, dar și companii mari cu o prezență solidă pe piața din cele mai variate industrii și sectoare de activitate. Având o foarte vastă experiență în asistarea cumpărătorilor, fie ei private equity, fie companii, înțelegem foarte bine resorturile aplicabile fiecărui tip de cumpărător. Datorită numărului mare de tranzacții în care am fost implicați înțelegem bine și mecanismele economice ale unei tranzacții și de aceea suntem foarte bine poziționați să asistăm și vânzătorii, fiind nu doar avocați de tranzacții, ci și ceea ce se cheamă deal makers.

[Intra pe portalul de concurență pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din această arie de practică](#)

Ce ne puteți spune despre relația cu antreprenorii români pe care i-ați asistat?

Cei mai mulți dintre antreprenori vând o afacere o dată, de două ori în viața, și de aceea nu umblă cu jumatați de măsură și își doresc ce este mai bun pentru ei. Tranzacția pentru un antreprenor este ca un sport extrem și atunci, pentru a fi în siguranță, îți iei și cel mai bun antrenor sau partener și cel mai performant și sigur echipament de protecție și cu siguranța nu încerci improvizații.

Cred că mulți au văzut și experiența unor antreprenori de succes în business-urile lor, dar care au eșuat lamentabil în tranzacții în principal pentru că nu au avut consultanți buni, incluzând aici și avocații. Un consultant de tranzacții trebuie să aibă taria, inclusiv de caracter, să îi spună clientului dacă nu este momentul potrivit să iasă pe piață sau dacă nu este suficient pregătit sau dacă anumite solicitări sunt *off-market* – aceste lucruri vin în principal din experiența tranzacțională.

Revenind la proiectele de M&A și la echipa, câte tranzacții ați asistat anul acesta? Dintre acestea, câte au ajuns la final?

După cum se știe, impactul pandemiei asupra pieței globale de M&A a fost dramatic, aceasta prabușindu-se atât ca volum, cât și ca valoare a tranzacțiilor încheiate. În ciuda acestui context nefavorabil, de la începutul anului și până acum am fost implicați în aproximativ 30 de tranzacții de M&A. Dintre acestea 11 au fost semnate, alte 15 sunt în faze avansate și aproape de a fi semnate, dar am avut și mandate care nu s-au finalizat.

Sa vorbim puțin și despre ratele orare. Unele firme de avocați de talie mai mare spun că este presiune mare pe onorarii - sunt multe firme de talie mai mică, provenite din spin-off-uri, care au avocați buni și lucrează

la tarife mai mici - acestea scăzând cu 30-50% în ultimii ani, pâna la un maxim de 200 € pe ora si doar în cazuri speciale. Simțiți aceasta presiune? Aveți un prag al onorariilor sub care nu puteți coborî și care ar fi acela? Poate fi onorariul pentru un M&A o bariera pentru accesul unui client la echipa RTPR?

Despre presiunea pe ratele orare se discuta deja de câțiva ani buni, nu este o noutate. Clienții aleg **RTPR** datorita reputației și expertizei noastre și nu pentru ca am fi ieftini, onorariile noastre în M&A fiind determinate de complexitatea și dimensiunea proiectului. Recent, într-un proiect pe care l-am câștigat și care s-a și semnat cu succes, clientul ne-a spus ca onorariul propus de noi era dublu fața de urmatoarea oferta și, cu toate acestea, datorita expertizei de M&A și experienței sectoriale, ne-au selectat și au preferat sa ii asistam noi, fara a trebui sa coborâm onorariile la nivelul ofertelor concurente. Ce ne-au împartașit apoi a fost ca onorariul propus de noi, deși mare, era în zona în care se așteptau – o lecție pentru noi fiind ca un client sofisticat își va pune semne de întrebare și daca propunerea este prea scazuta.

Câteva vorbe și despre echipa. Câți avocați din cadrul firmei au fost implicați anul acesta în proiecte ce presupuneau fuziuni și achiziții ?

În proiectele de fuziuni și achiziții în general sunt implicate echipe mari de avocați, în special în cazul proiectelor care presupun un exercițiu de due diligence intens. Echipa noastra de corporate/M&A numara la acest moment 20 avocați și toți avocații din echipa au fost implicați în astfel de proiecte în acest an. De asemenea pentru o parte dintre proiecte am primit ajutorul colegilor din celelalte departamente, precum concurența, finanțari, proprietate intelectuala sau litigii, cu privire la aspecte ale tranzacțiilor din ariile lor de competența. De altfel, este o practica des întâlnita în cadrul firmei noastre ca în proiectele complexe care abordeaza mai multe ramuri de practica sa formam echipe multidisciplinare astfel încât clienții sa beneficieze de consultanța adecvata și specializata pentru fiecare element al unui mandat.

Cine a coordonat echipele, care sunt cei mai vizibili avocati în astfel de tranzacții?

Este evident ca avocații care participa la negocieri, care au contact direct cu clientul au parte de mai multa vizibilitate. Și aceștia sunt în general avocații seniori și partenerii, dar exista și proiecte pe care le coordoneaza *managing associates* sau *associates*. Însa întotdeauna în spatele acestora se afla o întreaga echipa fara de care nu s-ar putea duce la bun sfârșit o tranzacție. Fiecare coleg implicat într-un proiect are rolul sau bine determinat și foarte important, iar succesul unei tranzacții este rezultatul unui efort de grup.

Care ar fi rata de retenție în cadrul echipei de M&A de la RTPR?

De-a lungul timpului, noi am fost constanți ca și numar de avocați, nu am avut niciodata fluctuații majore, firma s-a dezvoltat organic, odata cu creșterea volumului de munca și a proiectelor gestionate. O mare parte dintre avocații noștri seniori, și aici ma refer la colegii în poziție de *Counsel* sau *Senior Associate*, și-au început cariera ca stagiarî în cadrul **RTPR** și s-au format alaturi de noi. Este un model pe care noi l-am urmat de-a lungul anilor și care vedem ca funcționeaza foarte bine, așa ca vom „crește” noi generații de avocați și de acum înainte. Bineînțeles ca sunt și avocați care la un moment dat au decis un alt drum pentru carierele lor, în general spre poziții in-house, iar acum sunt avocați de succes în banci, corporații sau fonduri.

Care este tendința pe aceasta arie de practica: ar putea fi mai multe proiecte în viitor, mai ușor/greu de finalizat, cu valori ale tranzacțiilor mai mici/mari? Sau este de așteptat un recul, în contextul în care economiile puternice încetinesc? Care considerați ca sunt marile provocari ale anului viitor în aceasta arie

de practica? Ce anume va avea un rol important în tranzacțiile viitoare, ce va conta?

Dupa experiența acestui an, orice predicție poate fi considerata hazardata. Daca la finalul lui 2019 și începutul lui 2020 așteptările erau promițătoare, realitatea s-a dovedit a fi total opusa și neașteptata, în perioada martie-mai fiind o cadere în zona tranzacțională, dupa care noi am înregistrat un numar record de M&A semnate în toamna. Suntem totuși optimiști într-o revenire a tranzacțiilor de M&A, în special în acele industrii care au continuat sa performeze și în perioada pandemiei, așa cum spuneam, în prezent noi fiind implicați în 15 proiecte de M&A pe lângă cele semnate și în curs de finalizare.

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