

Practica de M&A de la ZRVP a mers cu motoarele turate anul trecut, când 7 din cele 11 proiecte asistate s-au încheiat cu succes, celalte fiind în desfășurare. Criza sanitară nu a avut un impact semnificativ asupra modului în care au fost stabilite onorariile, deși s-a simțit o anumită presiune asupra fee-urilor | Anca Danilescu, Senior Partner: Investitorii vor cauta cu și mai mare intensitate o predictibilitate rezonabilă a dezvoltării afacerii targetate, astfel încât vor impune mecanisme sofisticate de determinare a prețului



Practica de M&A din cadrul Zamfirescu Racon Vasile & Partners (ZRVP) a intrat în forță în anul 2022, firma de drepturi primind solicitări venite din partea unor clienți noi, atât locali cât și europeni, interesați să achiziționeze participări în societăți din România. Trendul este în linie cu ceea ce s-a întâmplat anul trecut în zona de fuzuni și achiziții, statisticile specialiștilor indicând faptul că valoarea tranzacțiilor M&A în România, separat, în 2021, cinci miliarde de euro, cu peste 30% mai mult decât valoarea înregistrată în 2020.

„Realitatea a întrecut toate scenariile optimiste de la începutul anului 2021. Există semnale că un asemenea trend ascendent se va menține și în perioada următoare, în ciuda multiplicării factorilor economici și geo-politici locali de natură să descurajeze un investitor precaut (situația din energie, criza ucraineană etc.)”, punctează [Anca Danilescu](#), Senior Partner ZRVP.

Ținând cont de toate aceste elemente de risc, avocatul se așteaptă la creșterea numărului de tranzacții în care mecanismul de determinare a prețului să depindă de performanțele financiare pe termen scurt sau mediu ale societății preluate (așa-numitele aranjamente de tip earn-out), concomitent cu menținerea, în managementul acesteia, a persoanelor-cheie de care depindea activitatea targetului înainte de preluare.

Tranzacții mai multe, cu valori mai scăzute

Practica de M&A din cadrul ZRVP continuă tendința de anul trecut, astfel că, la începutul anului 2022, majoritatea tranzacțiilor în derulare provin din sectoarele de tehnologie, construcții, energie, gaze naturale și activități conexe acestora. „Valorile variază, însă și aici trendul înregistrat în 2021 la nivel local pare să fie replicat: un număr mai mare de tranzacții cu valori mai scăzute față de perioadele anterioare. Deadline-urile sunt influențate de obicei de perioada alocată pentru efectuarea unei analize diligente cu privire la societatea țintă, precum și de necesitatea obținerii unor aprobări din partea entităților locale publice sau private anterior transferului dreptului de proprietate (Consiliul Concurenței, bănci etc.)”, explică **Anca Danilescu**.

Avocatul mai spune că, în mod poate paradoxal, deși, în contextul pandemiei, paradigma socială s-a modificat semnificativ, nu a sesizat schimbări dramatice în caracteristicile tranzacțiilor de M&A.

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

Au aparut clienții - persoane fizice

Dintre tranzacțiile în care echipa de experți ZRVP s-a implicat anul trecut, șapte au fost finalizate cu succes, iar alte patru sunt în continuare în desfășurare.

Firma de avocatura a asistat în astfel de proiecte atât fonduri, investitori strategici, antreprenori locali, cât și persoane fizice interesate să preia societăți din România. Această categorie de clienți este una aparte.

„Dimensionarea și componența echipelor alocate unui anumit proiect depind de natura și amploarea acestuia, de specializarile pe care le implica asistența solicitată, de gradul de încărcare la nivelul departamentului etc. Coordonarea este făcută, ca regula, de unul dintre partenerii **ZRVP**, aceștia fiind implicați, spre beneficiul clienților, în toate detaliile tehnice pe care le presupune asistența juridică, nelimitându-se nicidecum la partea administrativă a proiectului. Ne laudăm cu o foarte bună cooperare între membrii echipei noastre, fapt esențial pentru succesul oricărui mandat”, susține avocatul **ZRVP**.

Echipa ZRVP a avut întotdeauna o relație de foarte bună cooperare cu firme internaționale mari, atât de avocatura cât și, în general, de consultanță, care i-au cooptat pe avocații români în proiecte multijurisdicționale.

Anca Danilescu subliniază faptul că tipul acesta de colaborare reprezintă, într-adevăr, o sursă foarte apreciată de atragere a clienților, dar nu este nici singura, și nici cea mai importantă resursă a ZRVP de marire a portofoliului. „Reputația construită în timp grație calității și promptitudinii serviciilor furnizate, precum și clienții mulțumiți de asistența acordată contribuie în mare măsură la dezvoltarea portofoliului de clienți **ZRVP**. Din fericire așa spune, practica noastră de M&A nu se limitează la eforturile unui Rainmaker și nu depinde de acesta. Fiecare dintre membrii echipei noastre face eforturi considerabile pentru a oferi clienților servicii de consultanță la standarde de calitate ireproșabile. Or, din experiența noastră, un client mulțumit este cel mai bun Rainmaker, alegând nu doar să dezvolte relația de cooperare cu ZRVP, ci și să ne recomande altor clienți interesați să apeleze la asistența noastră juridică”, consideră expertul.

Referitor la onorarii, *Partenerul ZRVP* arată că firma de avocatura a solicitat de fiecare dată, cred eu, un preț corect al serviciilor noastre. „Criza sanitară nu a avut un impact semnificativ asupra modului în care am stabilit onorariile noastre în proiectele de M&A, deși o anumită presiune asupra fee-urilor s-a simțit. Pe de altă parte, tendințele inflaționiste vor avea impact și asupra costurilor serviciilor de consultanță, care vor avea un trend ascendent în viitorul apropiat și mediu”, detaliază **Anca Danilescu**.

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

Sunt așteptate creșteri și în 2022

Efervescența existentă în acest moment pe piața fuziunilor și achizițiilor conduce spre ideea ca domeniul va cunoaște creșteri importante și în 2022. La nivelul practicii **ZRVP**, activitatea curentă a avocaților indică sectoarele tehnologiei, materialelor de construcții și resurselor naturale ca principala sursă a tranzacțiilor de M&A în acest an. De interes, în viitorul imediat, vor rămâne și agricultura și industriile conexe, logistica și anumite infrastructuri critice.

„Contextului sanitar, economic și geo-politic la nivel global și local va influența cu siguranță deciziile de business. Investitorii vor căuta cu și mai mare intensitate ca în trecut o predictibilitate rezonabilă a dezvoltării afacerii targetate, astfel încât vor impune mecanisme sofisticate de determinare a prețului, care să depindă, parțial, de rentabilitatea pe termen scurt și mediu a businessului preluat. La pachet, așa cum spuneam mai sus, cu menținerea, pentru o perioadă limitată de timp, în managementului societății, a acelor persoane - cheie în cunoașterea și dezvoltarea afacerii achiziționate. Se va căuta găsirea unui echilibru între apetitul de risc al investitorilor, interesul lor de a securiza performanțele viitoare ale targetului și dorința vânzătorilor de a ieși din afacere. Dar nu cu orice preț”, atrage atenția avocatul.

Din punctul său de vedere, ne putem aștepta, în viitorul mediu, la reversarea delocalizării unor industrii, investitorii reorientându-se discret către piețele mature care generează consumul. „Trendul poate fi influențat de factori geopolitici, dar determinante sunt riscurile la nivelul lanțurilor de distribuție, unde anul 2021 a adus șocuri semnificative, cu impact de lungă durată din păcate”, a conchis specialistul interviuat de **BizLawyer**.

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