

Ce spune Manuela Guia, coordonatoarea GNP Guia Naghi & Partners, una dintre firmele de avocați care au asistat cumparatorul în cea mai mare tranzacție din piața locală de pâna acum, la finalul proiectului: “Diversitatea modelului de afaceri și dimensiunea rețelei comerciale, în aceasta ordine, au fost elemente de particularitate pentru aceasta tranzacție. Dimensiunea lanțului de magazine Profi achiziționat și complexitatea relațiilor comerciale care îl compun, au reprezentat principala provocare”



GNP Guia Naghi & Partners a fost una dintre firmele de avocați locale care au acționat în calitate de consilieri juridici cea mai mare tranzacție de private equity în istoria României: preluarea rețelei de magazine Profi în România de către Ahold Delhaize, deținătorul lanțului de magazine Mega Image, pentru 1,3 miliarde de euro. Mai precis, GNP a fost firma care a acoperit aspectele legate de dreptul concurenței și cele specifice industriei de retail alimentar. Fără să fim autorizați să dezvaluim calendarul tranzacției, procesul a fost unul complex. [Manuela Guia](#), Managing Partner GNP Guia Naghi & Partners, într-un interviu acordat [BizLawyer](#).

Ahold Delhaize, unul dintre cei mai mari jucatori din piața mondială de retail alimentar, care în prezent deține 19 branduri la nivel global, printre care și Mega Image, a anunțat că a ajuns la un acord privind achiziționarea companiei Profi Rom Food, care operează rețeaua de magazine Profi în România, de la MidEuropa. Tranzacția, care are o valoare de 1,3 miliarde de euro și este supusă aprobării de către autoritățile competente în materia regulilor de concurență, se estimează a fi finalizată în cursul anului 2024.

[Vânzarea Profi către Ahold Delhaize reprezintă cea mai mare tranzacție](#) pe segmentul de produse alimentare din Europa continentală care implică un fond de private equity. De asemenea, tranzacția este cea mai mare de până acum pe segmentul alimentar din Europa Centrală și de Est.

“Tranzacția a provocat din multe perspective”, a arătat **Manuela Guia** în discuția cu redactorii [BizLawyer](#).

“Dimensiunea lanțului de magazine Profi achiziționat și complexitatea relațiilor comerciale care îl compun, au reprezentat principala provocare”, a explicat avocatul.

Profi este unul din liderii pe segmentul de supermarketuri și magazine de proximitate în România, cu o rețea de peste 1.650 de magazine. După achiziționarea de către MidEuropa în 2017, Profi a devenit cea mai extinsă rețea de supermarketuri din România (ca număr de magazine) și unul dintre retailerii cu cea mai rapidă creștere de pe piața locală, adăugând peste 1.100 de magazine și crescând vânzarile de peste 3,3 ori.

“Aceasta este una din cele mai mari tranzacții, dacă nu cea mai mare, realizată în domeniul retailului alimentar și poate al întregii piețe din România din ultima perioadă. Diversitatea modelului de afaceri și dimensiunea rețelei comerciale, în această ordine, au fost elemente de particularitate pentru această tranzacție”, a mai spus Manuela Guia.

Echipa de proiect a lucrat la foc continuu, alături de echipele de consultanți ai celorlalte firme implicate, pentru a aduce tranzacția la punctul final. **Manuela Guia** - Managing Partner și [Otilia Vilcu](#) - Partener, Coordonatorul

practicii de Concurența au fost implicate până în prezent, alături de ceilalți membri ai echipei [Bianca Cernitoiu](#) - Avocat Colaborator, [Victor Stefan](#) – Avocat Colaborator și [Patricia Avramescu](#) – Avocat Senior.

”Ca în orice proiect de tranzacție, munca în echipe multidisciplinare extrem de experimentate este una colaborativă. Întotdeauna obiectivul principal este acela de a finaliza tranzacția cu succes, respectiv în parametri favorabili clientului reprezentat”, a menționat interlocutoarea <sup>Biz</sup>Lawyer.

Reamintim ca *BoFA Securities* și *Goldman Sachs* au acționat în calitate de consilieri financiari pentru Ahold Delhaize; **CMS** și **GNP Guia Naghi & Partners** au acționat în calitate de consilieri juridici.

De partea cealaltă **White & Case** și **RTPR** au asistat vânzătorul MidEuropa Partners. Tranzacția a fost executată de *Aleksandar Dragicevic* (director în cadrul MidEuropa), *Dragoș Ardelean* (Investment Executive la MidEuropa), *Valentina Giambasu* (Investment Executive la MidEuropa) și *Ivo Cavrak* (Counsel la Mid Europa). Consultanții MidEuropa au inclus: *Citigroup Global Markets Limited* (consultant financiar), *Ernst & Young* (financiar și fiscal) și *Beragua* (comercial).

-----  
*Citește și*

[→ CMS, alături de Ahold Delhaize în achiziția Profi Rom Food în România | Echipa a fost coordonată de Horea Popescu și Claudia Nagy pe aspectele de drept românesc. Peste 20 de avocați din România și UK în proiect](#)

[→ Ce avocați au fost în echipa RTPR care a asistat MidEuropa Partners și Profi în exit-ul de 1.3 mld. EUR. Costin Taracila \(Managing Partner\) a coordonat proiectul, acesta fiind al treilea mandat de vânzare a Profi și cea mai mare tranzacție de private equity din istoria României](#)

-----  
**GNP | Guia Naghi & Partners** a fost înființată în 2019 de Manuela Guia, fost partener al unei firme importante de avocați, împreună o echipă de avocați cu experiența în firme afiliate unor consultanți Big 4, precum și în alte firme de avocatura de top.

**Manuela Guia** – Managing Partner GNP Guia Naghi și Partenerii, este o avocata recunoscută de cele mai prestigioase publicații juridice internaționale ca expert de top în dreptul concurenței, fiind poziționată în primul tronson atât de *Legal 500*, cât și de *Chambers & Partners* în domeniul Concurența și Ajutor de Stat. Ea a asistat unele dintre cele mai importante companii multinaționale și locale active în sectoare complexe, cum ar fi, pharma și sanatare, retail, IT și telecom, electronice și energie. Coordonatoarea casei de avocați ofera clienților GNP asistența în timpul investigațiilor, inspecțiilor și notificărilor de concentrare economică, a condus negocieri pentru angajamente, a reprezentat clienți în fața Consiliului Concurenței pentru toate tipurile de proceduri, inclusiv în cadrul audierilor Plenului, a acordat asistența în litigii, precum și asistența în materie de conformitate.

GNP și-a consolidat reputația de societate de avocatura de top în domeniul dreptului concurenței, aducând contribuții remarcabile în multiple proiecte dezvoltate de clienți prezenți în diverse industrii:

- **Retail și FMCG:** Expertiza GNP acopera întregul spectrul, de la asistența cu privire la fuziuni și achiziții pâna la asigurarea conformității cu reglementările complexe ale concurenței. În ultimul an, GNP a asistat clienți în numeroase investigații și proiecte, abordând în mod eficient problemele de concentrare a pieței, practicile anticoncurențiale și măsurile de conformitate, precum și aspectele de conformitate cu reglementările cu amanuntul (în legatura cu implementarea efectiva a Directivei UTP în România și alte inițiative legislative de importanța naționala), inclusiv plafonarea prețurilor la lapte și produse lactate precum și plafonarea marjei comerciale a procesatorilor de alimente, distribuitorilor și comercianților cu amanuntul pentru mai multe categorii de produse într-o încercare naționala a autoritaților competente de a combate prețurile excesive).
- **Comerț electronic:** Cu clienți de renume în domeniu, GNP a oferit soluții juridice inovatoare pentru a aborda provocari noi, cum ar fi algoritmi de preț, comerțul electronic și reglementările transfrontaliere.
- **Auto:** GNP a fost implicata în investigații de concurența pentru importanți producatori și distribuitori internaționali în investigații privind probleme de dominanța pe piața și anchete sectoriale efectuate de autoritatea naționala de concurența. Perspicacitatea analitica a echipei GNP și cunoștințele din domeniu permit echipei GNP sa formuleze strategii care sa protejeze interesele clienților, respectând în același timp principiile concurenței.
- **Pharma și sanatate:** Într-o industrie caracterizata de reglementari complexe și o dinamica în evoluție a pieței, avocații GNP sunt renumiți pentru serviciile de consultanța în probleme de dispute privind conformitatea pentru clienți de top (jucatori de talie internaționala reprezentativi pentru piața din România), precum și gestionarea echilibrului dintre regulile farmaceutice de reglementare, drepturi de proprietate intelectuala și dreptul concurenței.
- **Petrol și gaze:** complexitățile sectorului de petrol și gaze necesita o înțelegere nuanțata a dreptului concurenței, iar analiza GNP și asistența strategica acordata clienților au jucat un rol esențial în modelarea dinamicii competitive în industrie. De asemenea, în cadrul GNP, am consiliat numeroși clienți în legatura cu investigații complexe (inclusiv proceduri criminalistice) în fața autoritaților naționale competente, inclusiv în ceea ce privește implementarea Regulamentului REMIT în România.

-----

*Citește și*

[→ Manuela Guia, fost Partener Big 4, lanseaza o noua casa de avocatura alaturi de Bianca Naghi și Octavian Adam. GNP Guia Naghi and Partners pornește la drum cu o echipa de avocați cu experiența](#)

[→ De vorba cu Manuela Guia, despre proiectul GNP Guia Naghi and Partners | Nu am mutat portofolii de clienți, dar experiența avocaților implicați în acest proiect și recunoașterea de care ei se bucura au facut ca, încă din prima zi, sa avem atât de multe proiecte, încât sa ne prinda cam des noaptea sau week-endul la birou](#)

-----