



Voicu Filipescu: A trecut perioada in care avocatii plecau pentru 500 de euro in plus la salariu

Cristi Moga 21.03.2010



Primul an in care firmele de avocatura nu au mai raportat cresteri de 20-30% ale incasarilor a dus si la temperarea fluctuatiilor de personal. Avocatii nu pleaca in "secunda doi" pentru un salariu mai mare.

In plus, nu toate firmele continua sa se extinda numeric, astfel ca si variantele sunt mai putine. "A trecut perioada in care avocatii plecau pentru 500 de euro in plus la salariu. Era o perioada in care daca auzeam batai in usa ma gandeam «iar vrea vreun avocat sa plece». Nu se mai pleaca la fel de mult, deoarece nu mai este goana decat pentru oamenii foarte buni, care pleaca doar pentru mult mai multi bani si daca isi vad viitorul in noua firma. Primim multe CV-uri in aceasta perioada, de la toate firmele, inclusiv de la Top 10", spune Mugur Filipescu, managing partner al firmei de avocatura Voicu Filipescu, un jucator din Top 10 al pietei de profil.

Pe parcursul anului trecut numarul de avocati a ramas relativ constant, circa 40 de oameni, dar diminuarea numarului de tranzactii a dus la o scadere cu 10% a veniturilor firmei de avocatura, compensata insa de firmele nou-infiintate in cadrul grupului de consultanta.

"Am reusit sa ne mentinem veniturile la acelasi nivel ca in 2008, circa 4,6-4,7 milioane de euro, cu ajutorul firmelor de taxe, proprietate intelectuala si restructurare. Strict pe firma de avocatura, incasarile au fost cu 10% mai mici", spune Daniel Voicu, celalalt coordonator al firmei de avocatura.

Profiturile spectaculoase se fac insa din tranzactiile mari

Firma si-a "tratata" diferit angajatii in acest an, astfel ca doar cei care au performat au beneficiat de mariri de salarii, in timp ce partenerul Daniel Costea a fost promovat pe pozitia de deputy managing partner, practic al treilea om in ierarhia firmei.

Voicu Filipescu a avut anul trecut in special mandate de vanzare a unor afaceri in asigurari, dar si a singurului proiect comercial tranzactionat pe piata locala in 2009, centrul European Retail Park din Braila, dezvoltat de belgienii de la BelRom.

"Nu mai este acelasi elan investitional. Fata de 2007 pare ca stam pe loc. Acum cinci-sase ani, daca aveam o tranzactie mare pe an reuseam sa crestem. Apoi am inceput sa avem 2-3, iar la un moment dat chiar 7-8 tranzactii intr-un an. Acum, o firma de talia noastra traieste din consultanta de zi cu zi acordata firmelor. Profiturile spectaculoase se fac insa din tranzactiile mari, care acum sunt 2-3 in piata, nu mai sunt 20", mai spune Filipescu. Printre clientii "traditionali" ai firmei se numara companii precum BelRom, Mediplus sau Kronospan, precum si institutii financiare precum AIG sau Generali.

In aceste conditii, nici asteptarile financiare pentru acest an nu sunt foarte optimiste. "Ar fi o stare de multumire daca vom obtine anul acesta veniturile din 2009, cand am mai avut restante incasate de la unii clienti", spune Voicu, care ia in calcul o extindere a gamei de servicii oferite printr-o posibila alianta sau fuziune, cum firme precum NNDKP sau Popovici Nitu au facut in prima parte a acestui an.

"Este greu sa dezvolti ceva de la zero, astfel ca, daca m-as gandii la ce am mai putea face pentru a ne completa gama de servicii, ar fi tot o fuziune, deoarece este foarte greu sa recrutezi oameni buni care sa si vina cu un portofoliu important de clienti", considera Voicu.

Unde s-au blocat tranzactiile?

In scaderea apetitului investitorilor straini pentru piete considerate inca riscante, precum Romania, dar si in asteptarile uneori nerealiste ale antreprenorilor locali.

"La sfarsitul lui 2008 aveam trei tranzactii mari in curs, fiecare de circa 150-200 de milioane de euro, care s-au oprit in noiembrie. A mai fost apoi un semn de revenire, dar ulterior s-au oprit din nou", spune Filipescu. Filmul ar trebui dat acum inapoi, iar pretentiile reajustate pe criterii mai obiective astfel incat toate partile sa poata pleca multumite de la masa negocierilor.

"Pentru piata de consultanta ne gandim ca in partea a doua a anului ar putea creste apetitul strainilor pentru achizitii in Romania, conditionat insa de decenta antreprenorilor locali. Daca acestia vor astepta aceiasi multipli de EBITDA ca acum doi-trei ani, nu se va intampla nimic", considera Filipescu.

Avocatii de afaceri se bat pentru onorarii anuale de aproximativ 200 de milioane de euro, o piata din care primii zece jucatori castiga aproape jumatate din bani.