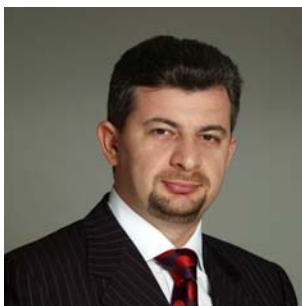




Daniel Voicu, V&F: Estimam o cifra de afaceri de 6 mil euro in 2008



Interviu cu Daniel Voicu, Managing Partner Voicu & Filipescu

BizLawyer: Ati anuntat ca fuziunea prin care ati preluat practic firma “Stefanica si Asociatii” s-a incheiat. Cati avocati ati preluat de la Stefanica si ce volum de afaceri v-a adus firma cu care ati fuzionat? Care au fost costurile fuziunii?

Daniel Voicu: Voicu & Filipescu functioneaza in noua formula de la inceputul lunii martie, cand echipei existente la acel moment i s-au adaugat 14 dintre avocatii Stefanica Dutu & Partners, inclusiv doi parteneri – Daniel Stefanica si Florin Dutu.

E greu de apreciat volumul de afaceri suplimentar la nici trei luni de la preluare, criteriul numarului de clienti adusi nefiind unul relevant – de la un anumit nivel, nu numarul clientilor conteaza, ci dimensiunea lor si forta pe piata in care actioneaza. Avand in vedere ritmul de crestere pe care Voicu & Filipescu l-a avut in ultimii ani, precum si cifrele de afaceri inregistrate de cele doua firme anul trecut, estimarile noastre pentru acest an vizeaza o rata a profitabilitatii de aproximativ 50%.

Fuziunea nu a avut o componenta financiara, resursele investite fiind de alta natura – timp, rabdare, disponibilitate.

BizLawyer: In urma fuziunii, Daniel Stefanica a devenit partener la Voicu & Filipescu. Vor mai fi numiti si alti parteneri pana la sfarsitul anului (eventual dintre partenerii “Stefanica si Asociatii”)?

Daniel Voicu: Fuziunea a avut ca obiectiv cresterea echipei Voicu & Filipescu prin aducerea unui numar de 14 profesionisti experimentati, deja obisnuiti sa lucreze impreuna si care ne impartasesc valorile. Selectati in baza unor interviuri, avocatii din fosta echipa Stefanica Dutu & Partners au la dispozitie aceleasi cai de dezvoltare in cadrul firmei ca cei veniti inaintea lor. Vorbesc de posibilitati reale, dovedite deja in istoria firmei, prin numirea a doi parteneri asociati in 2006 si a altor patru in ianuarie 2008. Exista inca loc de crestere, insa deocamdata urmarim efectele fuziunii in structura actuala.[newpage]

BizLawyer: Pe piata avocaturii de business locale sunt cateva firme mari care au inceput sa deschida birouri in teritoriu (NNDKP, Tuca Zbarcea & Asociatii, Bostina fiind cateva dintre ele). A inceput sa fie business-ul “de provincie” atat de atractiv? Dupa fuziunea cu “Stefanica si Asociatii” veti deschide reprezentante si in alte regiuni ale tarii? Cand planificati o astfel de “mutare”: anul acesta, anii urmatori?

Daniel Voicu: Dezvoltarea oraselor din tara aduce cu sine potential de afaceri pentru firmele mari de avocatura, care intra pe pietele locale cu nume deja consacrate in avocatura de business, ceea ce le face mai atractive pentru clienti.

Luam in considerare deschiderea unui birou local, cel mai probabil in centrul sau vestul tarii, insa pana acum nu am intreprins nimic concret in acest sens. Decizia de a deschide un birou local trebuie gandita cu atentie, putand avea rezultate pozitive doar in situatia in care firma are deja clienti in zona si intentioneaza sa fie mai aproape de acestia, sau in cazul in care piata respectiva este prospectata temeinic in vederea identificarii de clienti potentiali.

Trebuie avut in vedere si ca acest gen de miscare aduce cu sine un considerabil capital de imagine, in conditiile in care firmele de avocatura din Romania invata sa foloseasca din ce in ce mai mult componenta comunicationala in dezvoltarea afacerii.

BizLawyer: Mai mult, o casa de avocatura romaneasca a anuntat ca se extinde in Balcani... E un moment propice expansiunii regionale? Vizati o extindere a afacerilor in tarile din regiune (Republica Moldova poate fi o tinta)?

Daniel Voicu: Privim posibilitatea deschiderii unui birou local drept o modalitate de a reduce cat se poate de mult timpul de reactie la solicitarile clientilor nostri, dar nu consideram ca este momentul pentru dezvoltarea unei retele de birouri. Dezvoltarea teritoriala de amploare poate avea efecte pozitive doar in faza de maturitate a unei afaceri, iar Voicu & Filipescu este inca in faza de crestere. Avand in vedere ritmul alert de crestere a pietei romanesti de avocatura, suntem interesati sa facem fata in continuare mediului extrem de competitiv si sa ne asiguram un ritm constant de crestere si o cota

de piata semnificativa, inainte de a explora pietele externe.

BizLawyer: Aveti o relatie speciala cu Squire, Sanders & Dempsey L.L.P. Ce inseamna o astfel de asociere pentru o firma locala de avocatura? Nu va ingradeste accesul la alte deal-uri cu firme de avocatura internationale?

Daniel Voicu: Decizia asocierii cu Squire, Sanders & Dempsey L.L.P. a fost luata in baza relatiei de lunga durata pe care eu si Mugur Filipescu, asociatul meu, o dezvoltasem cu partenerii firmei americane. Este o asociere de valori si viziuni similare, care consideram ca ne-a adus doar avantaje de-a lungul timpului, asigurand accesul Voicu & Filipescu la resursele si know-how-ul retelei internationale, in conditiile pastrarii independentei financiare si profesionale a firmei romanesti. [newpage]

BizLawyer: De-a lungul timpului, ati primit probabil si alte oferte, V & F a fost curtata si de alte firme internationale... De ce nu s-a concretizat nimic? Este mai convenabila situatia actuala (si de ce)?

Daniel Voicu: Asocierea cu Squire, Sanders & Dempsey L.L.P. dateaza din anul infiintarii firmei, reprezentand o constanta in dezvoltarea Voicu & Filipescu. Intrarea anuntata a unor firme mari de avocatura pe piata romaneasca a pus firmele romanesti in fata unei intrebari careia noi i-am raspuns inca de la inceput: independenta, sau acceptarea preluarii de catre o firma straina? Asa cum spuneam, noi am ales calea de mijloc: Voicu & Filipescu este o firma independenta, beneficiind totodata si de avantajele asocierii cu o firma cu peste 100 de ani de experienta, ce numara in prezent 850 de avocati in 30 de birouri din intreaga lume.

BizLawyer: Care sunt principalele cauze pentru care firmele romanesti din avocatura de business nu pot fi convinse foarte usor sa devina birouri locale ale firmelor mari: faptul ca managing partner-ul, fondatorul, oamenii importanti din firma nu primesc un rol esential in societatea rezultata dupa fuziune, ca nu mai au ultimul cuvânt de spus in noua firma, ca trebuie sa genereze venituri dupa un plan prestabilit, poate chiar ca se reduce nivelul veniturilor personale?

Daniel Voicu: Firmele internationale vin cu astfel de propuneri pentru firmele romanesti mari, pe care le recomanda deja clientilor lor, companii multinationale, si care au ajuns la nivelul la care pot investi in comunicare suficient cat sa devina vizibile in exterior. Cred ca atunci cand se vorbeste in piata de firme care refuza oferte de preluare e vorba de jucatori majori, care au avut ocazia sa-si dea seama ca au un anumit ritm de crestere, o rata de profitabilitate buna, ca se pot descurca independent. E o decizie bazata pe evolutia din ultimii ani a pietei de avocatura, care s-ar putea schimba in situatia in care ar interveni schimbari majore in structura acesteia. [newpage]

BizLawyer: Aproape toate casele de avocatura se plang ca nu gasesc suficient de multi (si de buni) avocati pentru a-i angaja. Dumneavoastra cum va descurcati? Aveti schema de personal completa, va uitati dupa alti avocati? Cum ii recrutati si de unde (de la alte case de avocatura, din facultati)?

Daniel Voicu: Aspectul fortei de munca insuficiente e intr-adevar o problema pe piata. Un avocat bun se formeaza in ani de experienta, iar evolutia din ultimii ani a pietei nu a lasat timpul necesar „cresterii” de noi specialisti. În plus, dat fiind nivelul concurentei, firmele cauta oameni deja formati, fara a fi dispuse sa investeasca in dezvoltarea tinerilor fara experienta.

Voicu & Filipescu este in permanenta in cautare de oameni, decizia de preluare a Stefanica Dutu & Partners fiind dictata inclusiv de dorinta de a ne dezvolta resursele umane prin adaugarea unui numar semnificativ de profesionisti experimentati si consolidati intr-o echipa de succes. Procesul de selectare si recrutare a avocailor, si nu numai a avocailor, este continuu: utilizam un sistem complex ce implica firme de recrutare, contacte personale, programe de sponsorizare si educatie in colaborare cu institutii de invatamant, etc.

Principala noastra investitie este in pastrarea oamenilor, prin oferirea de pachete motivationale complexe, incluzand printre altele posibilitati de dezvoltare profesionala, cai de evolutie in structura interna, structuri de participare la profit pentru parteneri.

BizLawyer: Cati avocati aveti in acest moment si cati va propuneti sa aveti la sfarsitul anului?

Daniel Voicu: În acest moment, Voicu & Filipescu numara 50 de avocati, dintre care 8 parteneri. Nu ne-am stabilit un obiectiv de atins pana la sfarsitul anului – avocatii buni se gasesc greu si e nevoie de un anumit ritm pentru a asigura integrarea nou venitorilor in echipa.

BizLawyer: Ce onorarii primesc stagiarii, la angajare? Cat primesc mai apoi, cand devin colaboratori?

Daniel Voicu: Onorariile avocailor, chiar si stagiari, depind foarte mult de experienta, capacitatea de adaptare si invatare,

feed-back-ul pozitiv al echipei si al clientilor. Sumele pot pleca de la cateva sute de euro si pot trece de o mie. Exista avocati (neparteneri) valorosi care pot castiga anual peste 75.000 Euro, cu tot cu bonusuri si alte avantaje.

BizLawyer: Care sunt tarifele orare pe care le practicati, in cazul colaboratorilor? Cum urca ele la seniori si parteneri?

Daniel Voicu: Ratele orare practicate variaza intre 100 si 400 EUR, in functie de nivelul de senioritate, specializare si pozitia ierarhica in firma.[newpage]

BizLawyer: Toate casele de avocatura isi fac un titlu de glorie spunand ca nu reprezinta statul. Neaga legaturile, contractele cu statul. Dumneavoastra cum stati la acest capitol? Cat la suta dintre contractele anului trecut au fost de reprezentare a statului roman?

Daniel Voicu: Într-adevar, din pacate prestarea de servicii catre statul roman nu are o reputatie buna si cel mai adesea este rezultatul contractelor mai putin profesionale si mai mult politice ori chiar ilicite. Înca nu s-a dovedit pe deplin caracterul ilicit. Nu cred ca depasim 3% din cifra de afaceri furnizata de catre organizatii de stat, restul clientilor sunt organizatii multinationale private.

BizLawyer: Care au fost principalele trei tranzactii consiliate de societatea dumneavoastra in 2007? Cu cat au contribuit ele, in procente, la businessul total al V & F?

Daniel Voicu:

Vanzarea European Retail Park Targu Mures catre Ixis, o tranzactie de 92 milioane EUR (client Bel Rom/ avocat Voicu & Filipescu).

Vanzarea Promenada Mall Sibiu catre fondul de investitii imobiliare North Reof, o tranzactie de 82 milioane EUR (client Bel Rom/ avocat Voicu & Filipescu).

Cumpararea a 75% din retailerul Domo de catre Equest Investments Balkan (prin subsidiara Lynx Property), o tranzactie de 62,5 milioane EUR (avocat Stefanica Dutu & Partners).

Vanzarea Coifer catre Polimex – Mostostal, o tranzactie de 25 milioane EUR (client asociatii Grupului Coifer/ avocat Voicu & Filipescu).

Onorariile incasate sunt confidentiale, la fel si proportia lor in cifra totala de afaceri.

BizLawyer: Care a fost cea mai complexa tranzactie in care ati fost implicati anul trecut? Cate ore ati tarifat in acest caz?

Daniel Voicu: Asistarea Bel Rom in vanzarea European Retail Park Targu Mures catre Ixis, o tranzactie de 92 milioane EUR. Tranzactia a fost intr-adevar complexa: initial terenul a fost comasat din 40 de parcele distincte cu proprietari distincti, parcele ce au trebuit sa fie verificate din toate punctele de vedere. Adeseori procurarea documentelor probatoare (ex. contracte, documente cadastrale, certificate de mostenitor, procuri, confirmari de la autoritati, etc) a creat dificultati, fara sa fie vinovat cineva ca tergiverseaza ori ascunde ceva. Acesta este un efort intens, de durata si distinct de cel purtat in negocierile cu banca finantatoare, constructori, chiriasi ori cumparatorul proiectului. Ca volum de munca cred ca s-au consumat circa 800 de ore, iar proiectul a fost realizat in stransa colaborare cu managementul firmei Bel Rom, dar si cu consultantii sai internationali.[newpage]

BizLawyer: Ce sectoare (fuziuni si achizitii, real estate, piata financiar-bancara, piata de capital, energie, comunicatii, etc.) au contribuit cel mai mult la realizarea veniturilor V & F in 2007 (si in ce procente)?

Daniel Voicu: Fuziuni si achizitii – 20%, real estate – 20%, financiar-bancar – 20%, litigii – 15%, restul impartindu-se intre energie, comunicatii, infrastructura, piata de capital, concurenta si altele.

BizLawyer: In general, avocatii au privit cu reticenta demersul presei de a publica datele financiare ale firmelor din avocatura de business. Cele mai multe case de avocati carora li s-a solicitat sa-si dezvaluie cifra de afaceri si profitul au preferat sa creioneze evolutia financiara a firmei in procente . Ne puteti spune care a fost cifra de afaceri pe anul trecut si cat estimati ca vor fi veniturile anul acesta ?

Daniel Voicu: 2007: Voicu & Filipescu - 12.750.334 lei + Stefanica Dutu & Partners – 3.000.000 lei

TOTAL - 15.750.334 lei

Pentru 2008 estimam o cifra de afaceri de aproximativ 6 milioane EUR, bazat si pe incasarile din primul trimestru, care au atins aproximativ 1,5 milioane EUR.

BizLawyer: Care a fost venitul pe partener in 2007?

Daniel Voicu: În 2007 am avut 4 parteneri; impartind cifra de afaceri a Voicu & Filipescu de 12.750.334 lei, rezulta 3.187.583 lei pe partener.[newpage]

BizLawyer: In ultimii ani s-a creat o presiune foarte mare la varful topului avocaturii de business din Romania. Sunt cateva case de avocatura locale care anunta venituri mari si o alonja a businessului care le-ar recomanda pentru primul palier al ierarhiei. Considerati acele cifre reale? Imi puteti spune cum este "stratificata", in opinia dumneavoastra, piata avocaturii? Sunt doua paliere, trei, mai multe? Cate firme sunt pe fiecare palier si ce modificari sunt de asteptat in viitorul apropiat?

Daniel Voicu: Mult timp firmele de avocatura au fost reticene in a-si dezvalui datele financiare in presa. Abia relativ recent au inceput sa apara topuri intocmite in functie de cifra de afaceri, de numarul de avocati, de cele mai mari tranzactii. Pentru a crea o imagine relevanta asupra pietei, e nevoie de aplicarea unor criterii unitare, clar definite.

Cred ca e nevoie ca piata avocaturii de business sa fie supusa unei studii complexe, care sa-i evidentieze structura si tendintele. În acest moment, perceptia asupra pietei este determinata in primul rand de notorietatea firmelor de avocatura, cele mai cunoscute aflandu-se de altfel pe primul palier, cu cele mai mari venituri.

BizLawyer: In Romania, firmele de avocatura nu au dreptul de a-si face reclama. Dar am vazut f multe banere publicitare ale caselor de avocatura autohtone pe site-urile straine de specialitate, acolo unde periodic se emit rapoarte, recomandari referitoare la piata noastra. "Fenteaza" legea avocatii? De ce nu au dreptul de a-si face reclama si in Romania?

Daniel Voicu: Avocatilor le este interzis sa-si vanda serviciile prin instrumentele standard de marketing si comunicare, situatie ce ingradeste accesul potentialului client la informatiile de care are nevoie pentru a lua o decizie corecta privind achizitia serviciului juridic. Comunicarea este esentiala pentru succesul oricarei afaceri, iar restrictiile impuse avocatilor referitor la promovare limiteaza posibilitatile acestora de a se diferentia de competitori, de a-si asigura vizibilitatea. Pe de alta parte, nu trebuie pierdute din vedere particularitatile pietei avocaturii – înainte de a fi competitori, avocatii sunt colegi, uniti printr-o solidaritate profesionala neintalnita pe alte piete, iar acest aspect sta la baza reglementarilor actuale si este vizibil inclusiv in lipsa de agresivitate a modalitatilor de promovare aalese. Aparitia cu bannere sau machete in publicatii straine reprezinta mai degraba o manifestare a prezentei, menita sa informeze, decat un mesaj promotional impotriva legii sau a colegilor avocati.

BizLawyer: Multe firme din avocatura de business si-au facut firme de insolventa, exista societati de pe aceasta piata care au afaceri in domeniul consultantei (fiscale, dar nu numai)? Ce alte "extensii" mai au firmele de avocatura? In ce fel de firme mai sunt asociati partenerii V & F?

Daniel Voicu: Din cauza restrictiilor impuse de Camera Consilierilor de Proprietate Intelectuala, am fost nevoiti sa cream o societate distincta ce ofera servicii specializate.

BizLawyer: In ce va investiti banii (dumneavoastra)? Jucati pe burse (BVB sau straine), cumparati proprietati? Investiti in strainatate?

Daniel Voicu: Cred intr-un triunghi solid al investitiilor. În sensul ca la baza triunghiului trebuie sa stea ce este mai solid si mai putin riscant (ex. imobiliare, certificate de trezorerie), urcand spre varf sa se ridice si riscul instrumentelor financiare (depozite, fonduri, arta), iar in varf unde riscul este cel mai mare aloc bani actiunilor, futures, etc. Asa exista sansa sa nu se darama esafodajul investitiilor si sa reziste diferitelor furtuni.