

Daniel Voicu: Am putea asista la fuziuni determinate de amenințări de piață, ca de pildă nevoia de oameni

IOANA DAVID

Firma de avocat **Voicu&Filipescu** a înregistrat în primele trei luni ale acestui an o cifră de afaceri de circa 1,5 mil. euro, cu 35% mai mult comparativ cu perioada similară a anului trecut. În acest interval, principalul proiect a fost fuziunea cu **Stefanica, Dutu & Asociații**, finalizată la începutul lunii martie.

„Discuția a început în luna februarie, ei fiind cei care au avut inițiativa și ne-au contactat. Din cifrele de afaceri, din clienți pe care îi aveau ne-am dat seama că putem face același lucru cu o echipă mai concentrată. În primul rând, noi am luat în considerare un cost de administrare al echipei de la **Stefanica, Dutu & Asociații** pe care îl puteam suporta. Intern, între partenerii **Voicu&Filipescu**, am luat decizia în unanimitate foarte rapid. Întregul proces de discuții, analize și decizii a durat circa o lună”, a spus Daniel Voicu, unul dintre partenerii fondatori ai **Voicu&Filipescu**.

Noua entitate formată vizează în acest an depășirea pragului de 6 mil. euro cifră de afaceri, iar în prezent numărul avocaților din firmă a ajuns la 48, iar numărul partenerilor la opt.

„O fuziune clasică între două companii, presupune un due-diligence reciproc, în care fiecare se uită la ce obligații are cealaltă parte, ce drepturi, ce putere financiară, ce piață. În urma due-diligence-ului se evidențiază aspectele în care fiecare companie are avantaje și dezavantaje, respectiv produsele vedetă, oamenii cu cele mai bune rezultate, rețelele de distribuție cele mai dezvoltate. Urmează apoi proiectul de fuziune de implementare a viitoarei entități”, a explicat Daniel Voicu.

În cazul fuziunii dintre două companii urmează o perioadă de tranziție în care se integrează echipele, procedurile de lucru, se armonizează raportările, se reasează structurile interne, atât cele oficiale, cât și cele neoficiale.

„E o perioadă destul de stresantă, în care, cel mai adesea, afacerile scad, ca urmare a concentrării pe

aspectele organizatorice ale fuziunii. Acest lucru este valabil și pentru achiziții. Concurenții de obicei știu acest lucru și speculează momentul. În cele mai multe dintre cazuri există echipe specializate care fac integrările”, spune Voicu.

Particularitatea în cazul fuziunii dintre cele două firme de avocatură a fost faptul că nu a existat un due-diligence clasic pentru că „din start nu am dorit să prelucram toată firma, ci doar o echipă foarte bine integrată”.

Cu toate acestea, a continuat Voicu, fiecare dintre părți s-a uitat la cifrele celeilalte, dar și la clienți, la unii dintre ei trebuind să renunțe din cauza posibilor conflicte de interes.

„Partea cea mai consistentă a due diligence-ului a constat în interviuri și analize de CV-uri, experiențe, proiecte. Având în vedere că avocații de la **Stefanica, Dutu & Asociații** aveau deja reputație de profesioniști nu au dat teste, deși la noi aceasta este procedura standard înainte de a începe lucrul”, a continuat Voicu.

În ceea ce privește alte fuziuni pe piața de profil, Voicu spune că acestea ar mai putea exista determinate „de amenințări de piață, ca de pildă nevoia de oameni”.

„Noi suntem deschis și avem deja experiență”. Piața locală de avocatură este estimată pentru acest an la aproximativ 200 de milioane de euro, onorarii disputate atât de firme puternice locale, cât și de jucători internaționali, din Anglia, Austria sau Franța.

Voicu&Filipescu a asistat dezvoltatorului imobiliar **BelRom** în achiziția a 9 ha de teren în București (tranzacție de 60 milioane euro), precum și în achiziția de aproximativ 1,5 ha de teren în Bolosani (în vederea dezvoltării unui parc retail). De asemenea a fost de partea **Bel Rom** în procesul de vânzare a parcului retail din Târgu Mureș pentru suma de aproximativ 90 mil. euro. Firma a fost de partea asociaților grupului **Coifer**, specializat în construcții metalice, în vânzarea către liderul pieței poloneze de profil, **Polmex-Mostostal** (tranzacție de 25 milioane euro) și a fondului de investiții **RC2** în achiziția unui hotel pe litoral.

ioana.david@z.ro



Daniel Voicu, unul dintre partenerii fondatori ai **Voicu&Filipescu**, despre fuziunea cu **Stefanica, Dutu & Asociații**. Nu am dorit să prelucram toată firma, ci doar o echipă foarte bine integrată

FOTO: SILVIU MOTI

Producătorul de mobilă Sortilemn și-a bugetat afaceri de 35 mil. euro

LAURENTIU COTU - ZF TRANSILVANIA

COMPANIA **Sortilemn** din Gherla, unul dintre principalii producători de mobilier de pe piața locală, a anunțat că intenționează să investească în acest an 2 mil. euro în tehnologie și automatizare.

„Ne-am propus să rămânem în continuare competitivi pe segmentul de piață pe care activăm, și nu intenționăm să ne extindem afacerea în alte direcții sau ramuri de producție”, a declarat pentru **ZF Transilvania** Michael Brandhuber, manager general **Sortilemn**.

Producătorul estimează că va realiza în acest an o cifră de afaceri de 35 mil. euro, nivel similar în euro celui raportat în 2007. **Sortilemn** a încheiat anul 2007 cu vânzări totale de aproximativ 35 mil. euro, realizând astfel o

creștere cu 30% față de anul precedent, când cifra de afaceri a companiei clujene a atins valoarea de 27 mil. euro.

Pondere exportului reprezintă în prezent 99% din totalul cifrei de afaceri al companiei din Gherla, **Sortilemn** fiind și unul dintre furnizorii tradiționali ai firmei suedeze **IKEA**.

„Piața de mobilier în momentul de față este stabilă, dar potrivit estimărilor noastre în a doua jumătate a anului în care se va simți o ușoară descreștere a acesteia, astfel că pentru 2008 preconizăm menținerea cifrei de afaceri realizată anul trecut”, a afirmat Michael Brandhuber.

În prezent peste 70% din totalul producției **Sortilemn** este contractată de furnizorul suedez **IKEA**, printre clienții companiei din Gherla numărându-se și firmele **Stokke** din Norvegia, **Bio** și **Elfa** din Suedia, dar și alte

companii din Europa, SUA, Canada și Japonia. Activitatea de producție a companiei clujene se desfășoară în cadrul fabricii din Gherla, compania nu deține puncte de desfacere proprii, vânzările pe piața românească realizându-se prin intermediul distribuitorilor din țară.

Acționarul majoritar al **Sortilemn** este omul de afaceri Michael Brandhuber din Austria cu o participație de 65%, restul de 35% din acțiuni aparținând lui Ghișa Ludovic. Numărul mediu de angajați al companiei este de 1.200 persoane.

Piața de mobilă și decorațiuni din România este estimată la aproximativ 1,1 miliarde euro, potrivit datelor din piață. Principalii producători de mobilă sunt **Mobexpert**, **Elvita**, **Italsola**, **Stær** sau **Alprom**. Competitorii companiei **Sortilemn** sunt diverși producători de mobilier din China.

Știri ZF

Sase noi magazine Motor Jeans până la sfârșitul anului

Paradis Star, master francizor al brandului de confecții din denim **Motor Jeans**, intenționează să deschidă anul acesta alte șase magazine în urma unei investiții de 300.000 de euro. „Deschiderea unei unități **Motor Jeans** implică o investiție cuprinsă între 40.000 de euro și 60.000 de euro și include amenajarea spațiului și marfa. De curând am deschis un magazin în Capitală, în **Băneasa Shopping City**, iar următoarele orașe vizate, pe lângă București, sunt **Arad**, unde vom deschide un magazin la sfârșitul lunii, **Constanța**, **Piatra Neamț**, **Suceava** și **Zalău**”, a declarat pentru **ZF** **Angela Utescu**, director general al **Paradis Star**. Prezent pe piața locală din 2000, brandul **Motor Jeans** este reprezentat prin intermediul a 30 de magazine, 15 dintre acestea fiind deschise în sistem de franciză. Extinderea lanțului de magazine de anul acesta ridică vânzările companiei la aproximativ 780.000 de euro. „Anul trecut am rulat afaceri de 600.000 de euro, iar pentru anul acesta ne-am bugetat o cifră de afaceri în creștere cu 30%”, a adăugat Utescu. Localitățile vizate pentru deschiderea unui magazin **Motor Jeans** sunt centrele comerciale datorită marelui nivel de branduri existente acolo. Pe piața confecțiilor din denim, **Motor Jeans** concurează direct cu branduri ca **Lee Cooper**, **Little Big**, **Diesel** sau **Levi's**. **Cristina Stefan**

Vânzările Peugeot au crescut cu 3,7% în primele patru luni, la peste 4.600 de unități

Vânzările de autoturisme și vehicule comerciale **Peugeot** pe piața românească au crescut cu 3,7% în primele patru luni, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, la 4.608 unități, potrivit datelor importatorului, compania **Trust Motors**. Anul trecut, **Trust Motors** a comercializat 16.959 unități, turisme și utilitare, ceea ce reprezintă o creștere de 29% față de 2006, an în care compania a livrat 13.119 unități. Pentru 2008, **Trust Motors** a fixat o țintă de 18.500 autoturisme, respectiv un avans de circa 9% față de



nivelul de anul trecut, determinat de lansarea de noi modele. Cel mai nou automobil lansat de importatorul **Peugeot** pe piața locală este **Sport Utility Vehicle-ul (SUV) 4007**, pentru care importatorul mizează pe vânzări de 400 de unități. Compania **Trust Motors**, importatorul mărcii **Peugeot** pe piața locală, este controlată de omul de afaceri **Gheorghe Dolofan**, care deține și dealul **Peugeot Eural Invest**, afacerile cumulate ale celor două companii fiind estimate la 500 de milioane de euro în 2008. Rețeaua de distribuție **Peugeot** este formată din 21 de concessionari care acoperă 42 de orașe iar ținta de vânzări pentru anul în curs a fost fixată la 21.000 de unități. **Medias**

PUBLICITATE

Noua colecție de lămpi de birou

A apărut noul catalog de mobilier de birou 2008

244 pagini de mobilier de birou și colectivități

0-8008-expert
office@mobexpert.ro www.mobexpert.ro/office