

Popovici Nițu & Asociații: proiecte de peste 10 miliarde € în 15 ani de activitate

12 Iunie 2010 | George Stoica pentru Bizlawyer

La o analiza atentă, se poate observa că 5 din primele 10 societăți de avocați ale momentului sunt înființate în 1995. Popovici Nițu & Asociații este una din aceste firme.

În interviul acordat de domnul Ernest Virgil Popovici, Senior Partner "Popovici Nițu & Asociații", domnia sa ne-a spus : "Dacă ar fi să rezum cei 15 ani în câteva cuvinte, atunci acestea ar fi: 15 Ani, peste 100 de proiecte majore, peste 10 miliarde de Euro valoare cumulată, într-o filozofie de business marcată de Competență și Caracter, Inovație și Adaptabilitate"



Ernest Virgil Popovici, Senior Partner "Popovici Nițu & Asociații"
Sursa: BizLawyer

Bizlawyer: Domnule Ernest Popovici, anul acesta firma Popovici Nițu & Asociații

aniversează 15 ani de la înființare. Dacă ar fi să rezumați cei 15 ani în câteva cuvinte, care ar fi acestea?

Dacă ar fi să rezum cei 15 ani în câteva cuvinte, atunci acestea ar fi: 15 Ani, peste 100 de proiecte majore, peste 10 miliarde de Euro valoare cumulată, într-o filozofie de business marcată de Competență și Caracter, Inovație și Adaptabilitate.

RECOMANDA ARTICOL

PRINTEAZA ARTICOL

SCRIE UN COMENTARIU

Bizlawyer: Cum a fost la început?

Aș putea spune că mă număr printre puținii avocați care și-au împărțit cariera aproape matematic egal între perioada anterioară Revoluției din Decembrie și cea de după aceasta. Am experimentat așadar atât

SALVEAZA ARTICOL (PDF)

Ernest Virgil Popovici: Puterea unei case de avocați stă în echipele pe care le are, în oameni
Foto: BizLawyer

neajunsurile majore ale „Epocii de Aur”, cât și procesul de „reînvățare” inerent anilor 90. După aproape 30 de profesie în două lumi complet diferite, găsesc că activitatea noastră profesională de dinainte de 1989 nu ne face mai puțin avocați, ci doar diferiți. Țin să fac această precizare de la început, ca răspuns al unei tendințe de dezicere, de „arhivare” a acelor vremuri.

Nu am să insist asupra acelei perioade în care, între altele, am fost nevoit să plec din țară, a trebuit să suport regimul muncii la comun, efectele „echitații socialiste” asupra portofoliului, cât și veniturilor, în fine, filajul, turnatoria, etc. Să vorbim așadar despre noua economie și, prin aceasta, noua avocatură.

Pariul pe care l-am făcut și noi în 1995, împreună cu alți câțiva avocați fondatori de societăți civile profesionale, s-a dovedit unul câștigător. La o analiza atentă, se poate observa că 5 din primele 10 societăți de avocați ale momentului sunt înființate în 1995. Popovici Nițu & Asociații este una din aceste firme.

Bizlawyer: Care sunt valorile în care credeți?

Încrederea în valori comune și principialitatea a făcut din noi o opțiune reală și de lungă durată pentru clienți, dincolo de expertiză. De altfel, întotdeauna alături de numele firmei a stat deviza noastră: „More than just expertise”, ceea ce include: solidaritate și înțelegere, nu de puține ori prietenie și întotdeauna disponibilitate fără limitări, toate pentru client și cauza ori obiectivele acestuia. Nu este cazul să detaliem tocmai în aceasta chestiune, însă vă pot spune că exista cazuri, și nu puține, în care valorile noastre au făcut posibile proiecte, asocieri, în alte cuvinte, afaceri de succes sau, în unele cazuri, evitarea unor catastrofe.

Bizlawyer: Care a fost prima lecție de business pe care ați învățat-o?

Cred că am mai spus public această istorie personală. Merită însă repetată. Profesia de avocat păstrează încă un puternic caracter "intuitu personae". Chiar dacă s-au conturat mari case de avocatură locale, ele sunt adesea apreciate după profilul avocaților care le compun. Puterea unei case de avocați stă în echipele pe care le are, în oameni. Avocatul este adesea pentru mulți clienți persoana cărei aceștia îi acordă toată încrederea lor, o firmă este încă în mare măsură un brand și atât. În anii '92-'93, o mare companie europeană dorea să demareze o investiție în România în sectorul producției și distribuției berii. În domeniul lor, găsiseră și parteneri locali, cu care negociau mai multe tranzacții simultane. După mai multe runde de întâlniri, cu nopți pierdute și cu inerentele greutăți ale negocierilor acelor timpuri, am participat la o întâlnire la sediul companiei unde, alături de general counsel și de Secretarul General al grupului – doi juriști eminenți – am prezentat Consiliului

de Administrației trei proiecte pentru România. Toți membrii Consiliului au ascultat cu mare atenție, unii au cerut anumite lămuriri, după care s-au retras spre deliberare.

În seara respectivă, mai precis în acea noapte, în jurul orei 1, a venit Secretarul General al grupului și mi-a comunicat că dintre cele trei proiecte, două au rămas în discuție. Dintre acestea, mi-a cerut să-i spun care este, în opinia mea, cel pe care, dacă aş avea puterea de a decide, l-aş face primul și de ce. Mi-am expus punctul de vedere, cu explicațiile aferente și, în jurul orei 4 dimineața, mi-a transmis că până ajung la aeroport – avionul fiind la ora 7 – voi avea un răspuns. Răspunsul a fost scurt și concis: "Dragă Ernest, avem încredere în tine, dar nu uita că alegerea ta costă x milioane de dolari." Pentru mine a fost o mare satisfacție că am permis, în primul rând, investiția în România, dar totodată și o mare provocare fiindcă puteam să mă înșel asupra alegerii făcute. Tranzacția s-a realizat și a fost una de succes, au urmat firesc și celelalte. Încrederea în analiza mea mi-a dat curaj și nu am uitat niciodată că o relație foarte bună cu un client te ajută să-l susții în demersurile sale sau să-i argumentezi de ce ar fi sau nu bine să facă o anumită tranzacție.

Bizlawyer: Tatăl dumneavoastră a fost avocat, practic continuați tradiția...

Intr-adevăr, tatăl meu a fost și el avocat. Cu peste 50 de ani de activitate. Vedeți, la rândul meu, am și eu aproape 30 de ani de profesie în spate și în tot acest timp nu am fost decât avocat. Avocatura pe care am învățat-o și am practicat-o o bună perioadă de timp a fost avocatura de bară. De la tatăl meu și de la colegii lui de generație am învățat multe lucruri care niciodată nu pot fi obținute prin lectura cărților de specialitate sau a beletristicii. Toate aceste învățăminte practice, precum și o anumită ținută și educație în profesie, mi-au fost de mare folos.

Bizlawyer: O perioada ați lucrat ca avocat la firme din străinătate, la Paris... A fost un privilegiu, cred, pentru un avocat din România...Când a fost asta și cum ați ajuns acolo?

Am avut privilegiul, într-adevăr, să lucrez în cadrul unor cabinete de renume internațional în Franța și Anglia. Am ajuns să lucrez printr-un concurs de împrejurări favorabile. În viață sunt necesare și astfel de momente.

Bizlawyer: Cum ați devenit una din cele mai mari firme de avocatura din piața?

Aș sublinia, cu precădere echipa de avocați care lucrează în firmă. Este vorba, pe de o parte, de un grup de lucru în care relațiile de muncă au fost construite în ani buni, iar pe de altă parte, de faptul că aproape fiecare dintre avocații care formează aceasta echipă beneficiază de o largă reputație într-un anumit domeniu.

Adăugăm la asta faptul că mai mult de jumătate din cei 60 de avocați au urmat cursuri de specializare în străinătate în cele mai variate domenii și în unele din cele mai prestigioase universități (de la Roma la Haga, de la Paris la Washington).

Nu intru în detalii, dar o analiză a profilului celor 10 avocați asociați și a celor 50 colaboratori seniori arată participarea noastră virtuală în toată aria consultanței legale și în majoritatea proiectelor de afaceri ale ultimilor 15 ani.

Derivând din cele de mai sus, se cuvine menționată fidelitatea clienților noștri care ne-au urmat în noua structură cu efect imediat și aproape fără excepție, pe fondul unei atitudini deschise, flexibile și mai presus decât orice, personalizate, din partea noastră.

În fine, expertiza noastră în domeniile în care cu precădere se dezvoltă economia națională și deopotrivă strategia noastră de a ne concentra pe aceste domenii - Infrastructură, Investiții directe, Achiziții și Fuziuni, Instrumente financiare, IT & Telecomunicații, Gestiunea raporturilor de muncă - ne-au adus o dată în plus în prim plan.

Bizlawyer: Considerați ca evoluția activității vă va permite menținerea numărului actual de avocați?

Estimarea noastră pe următorii 2 ani este în sensul creșterii cu 20-30% a activității. Cred că astăzi dimensiunea ideală a unei firme de top, raportată la dinamica pieței, este de 60 – 70 de avocați (nu includ aici avocații stagiași care, după experiența noastră, timp de 2-3 ani doar învață).

Ce sectoare ale economiei vor aduce în următorii ani cei mai mulți bani pentru avocatura de afaceri?

În principiu investițiile directe care sunt de așteptat în mai toate domeniile și cu precădere în sectorul Energetic, în Tehnologia Informațiilor și Telecomunicații, Reabilitarea infrastructurii de utilități, Fuziuni și Achiziții, Instrumente financiare.

Bizlawyer: Credeți ca următorii ani vor aduce creșterea numărului cabinetelor de avocatura sau mai degrabă consolidarea pieței? Vor fi cabinetele românești preluate de cele străine (sau se vor asocia cu acestea)?

Cred că piața s-a consolidat deja prin concentrarea marilor proiecte de asistență, consultanță și reprezentare legală la nivelul a 7-8 cabinete de avocați, considerate „mari”. Mai cred că în linia a doua, a firmelor „medii”, situația va rămâne schimbătoare, cu apariții meteorice, cu preluări și fuziuni. În plus, au început să se evidențieze și la noi firmele tip „nișă de practică”, specializate într-un domeniu, care vor dobândi acces inclusiv la proiectele complexe, pentru servicii aferente ariei de specializare.

+++++

Popovici Nițu & Asociații: Principalele repere ale celor 15 ani de activitate

1995

* Ernest Virgil Popovici constituie societatea civilă profesională de avocați Popovici & Asociații. Fondator Virgil Popovici, căruia i s-au alăturat Ilinca Popovici și Flavia Teodosiu.

1996/1997

* Se pun bazele colaborării cu Jeantet & Associés, Paris. Popovici & Asociații devine prima opțiune în materie de servicii avocațiale în România pentru clientela de limbă franceză.

1997 - 2000

* Popovici & Asociații este implicată în majoritatea proiectelor instituționale ale noii economii românești (instituțiile pieței de capital, marile privatizări, mari proiecte de investiții străine, prima centrală nucleară, etc.).

2000 - 2002

* Perioada fuziunii cu Mușat & Asociații. Prin fuziune se formează cea mai mare firmă de avocați din România la acea dată.

2002 /2003

* Se reînființează Popovici & Asociații, fondatori fiind Ernest Virgil Popovici, Florian Nițu, Sorin Alăzăroaie și Anca Irena Tudorie.

2004/2005

* Popovici & Asociații reîntră în Top 5 Firme de Avocatură din România, potrivit majorității publicațiilor economice sau profesionale. Sunt cooptați ca asociați Bogdan Constantin Stoica și Vlad Neacșu.

2006/2007

* Florian Nițu, asociat fondator și Managing Partner, este numit asociat titular, iar denumirea firmei se schimbă în Popovici Nițu & Asociații.

* Popovici Nițu & Asociații este recunoscută pentru prima dată ca firma numărul 1 în România în materie de Fuziuni & Achiziții, după numărul și valoarea tranzacțiilor încheiate cu succes, pozitie pe care o re-confirma în fiecare an de atunci înainte.

2008/2009

* Popovici Nițu & Asociații este recunoscut ca leader de piață de către majoritatea directoarelor profesionale, în domeniile cele mai fierbinți ale momentului (Real Estate, Infrastructura,) precum și în arii de expertiză precum IT & Telecomunicatii, Employment, etc. Sunt cooptați doi noi asociați, Silviu Stoica și Valentin Creața.

2010

* Popovici Nițu & Asociații aniversează 15 ani de la înfiintare, sunt cooptați doi noi asociați, Alexandru Ambrozie și Ciprian Donțu, firma ajungând la o structură cu 10 avocați asociați si 60 avocați colaboratori.

+++++