

Boștină: Vreau să avem o firmă foarte mare, o industrie, să fim Renault, nu Ferrari

Autor: Cristi Moga



Doru Boștină
avocat coordonator al
Boștină și Asociații

Doru Boștină, avocatul coordonator al firmei Boștină & Asociații, spune că în acest an casa de avocatură pe care o conduce ar putea ajunge la venituri de peste 25 de milioane de euro, circa 65% din bani reprezentând încasările biroului din București, în timp ce restul banilor sunt atrași de cele 18 birouri din țară.

Atingerea acestor rezultate ar însemna o creștere a încasărilor de circa 60% pentru biroul din București, care a avut venituri de 9,6 milioane de euro în 2010, dar această evoluție nu se vede și în dimensiunile echipei.

Față de primăvara acestui an, numărul avocaților din cadrul biroului din București a scăzut de la 68 la 63, potrivit datelor de la Baroul București.

Boștină spune că are 80-85 de avocați în Capitală, la fel ca anul trecut, și între doi și patru oameni în fiecare dintre birourile din afara Capitalei. Avocatul pune majorarea încasărilor pe activitatea departamentului de litigii, care aduce în prezent peste 30% din încasări. În același timp, activitatea în dosare de fuziuni și achiziții, privatizări și concurență aduce aproape 25% din venituri, iar Boștină spune că a avut mai multe facturi din 2010 pe care a reușit să le încaseze în prima parte a acestui an.

"2011 este anul în care s-au văzut rezultatele restructurării din 2009. Am schimbat strategia de lucru cu clienții. Încercăm să discutăm cu ei nu un caz, ci bugetul de legal și îi abordăm de genul: spune-mi ce buget ai pentru

servicii juridice, îți preiau toate dosarele și îmi dai tot bugetul. Această metodă de lucru funcționează în special în cadrul companiilor cu multe dosare de litigii și de recuperare de creanțe. Avem oameni care ne permit să aplicăm o asemenea abordare, să luăm proiecte foarte mari, pachete de litigii răspândite în țară, pe care le gestionăm cu ajutorul birourilor teritoriale", spune Boștină.

Avocații, zilnic în instanță

Boștină are o abordare atipică în piața avocaturii de business, în care majoritatea firmelor medii și mari preferă să se implice doar în dosare majore, cu un nivel ridicat de complexitate, dar pentru care și productivitatea avocaților este mai ridicată.

Criza a adus și o altă modificare importantă în ceea ce privește avocatura de business, aducând litigiile în prim-plan, după o perioadă în care activitatea avocaților se concentra pe consultanța în dosare de fuziuni și achiziții, finanțări sau piețe de capital.

"Numărul de litigii a crescut foarte mult. Gestionăm peste 2.000 de dosare, iar în acest an nu am avut nici măcar o zi lucrătoare în care avocații noștri să nu fie în instanță", spune Boștină. În materie de fuziuni și achiziții avocatul

menționează asistarea acționarilor Alcedo la vânzarea firmei către grupul Sumitomo sau consultarea acționarilor Macromex în procesul de fuziune a celor 172 de societăți din cadrul grupului.

Volum, nu doar "frișcă"

Boștină spune că mai multe companii mari, atât private, cât și de stat, intenționează să renunțe la departamentele juridice interne sub presiunea restructurărilor, iar firma pe care o conduce este tentată de preluarea acestor avocați, dar și a contractelor de consultanță cu aceste firme, deși acestea nu conțin "frișca" pieței de consultanță juridică pe care cele mai multe firme o caută.

"O altă idee principală este să preluăm echipele de avocați ale clienților. Bănuiesc că în 2012 ne vom dubla sau tripla echipele preluate din externalizările de legal. Vrem să fim o firmă foarte mare, o industrie. Cu cât vom avea o echipă cât mai mare de avocați, cu atât ne-am atins obiectivul. Vrem să fim Renault sau Toyota, nu Ferrari." Boștină spune că în acest an încasările firmei din servicii prestate instituțiilor publice sau companiilor de stat s-au ridicat la circa 10-12%, în condițiile în care presiunea pe onorarii a crescut și din această zonă.

Cu toate acestea, Boștină spune că pe el îl avantajează actuala situație deoarece poate oferi prețuri mai scăzute decât o bună parte dintre competitori.

"De la stat bugetele au fost reduse drastic. Peste 50% din licitațiile statului au ajuns în 2011 să fie scoase având criteriu unic de selecție a avocaților prețul cel mai redus. A dispărut la multe licitații criteriul tehnico-economic. Pe noi ne avantajează prețul cel mai scăzut. Ne calculăm altfel costurile intern. N-am nici cea mai mică jenă să dau și 30 de euro pe oră pentru a prelua un dosar, dar și 300 de euro pe oră, dacă clientul acceptă. Consider că un onorariu mic nu înseamnă un lucru degradant."

Într-o piață în care fondatorii celor mai mari case de avocatură pot realiza venituri anuale de ordinul milioanei de euro, Boștină spune că anul acesta a "dus acasă" mult mai puțin. Firma s-a mutat de anul trecut într-un nou sediu de 4.000 mp din centrul Capitalei în care au fost investite aproximativ 6 mil. euro.

"2011 a fost un an cu cheltuieli foarte mari. Am dus acasă o sumă de ordinul sutelor de mii de euro. N-am avut nevoie de mai mult. În afară de avocatură nu fac nimic altceva. Nu investesc pe bursă, nu am luat terenuri, nu m-am asociat în alte afaceri", spune Boștină, care consideră din biroul său de la etajul unu al noului sediu că nu este mai presus decât ceilalți avocați din firmă. *"Și eu pontez la venire și la plecare ca restul lumii."* Va fi 2012 încă un an greu pentru mediul de business și pentru avocați? *"Eu nu văd lucrurile așa negre pentru 2012 cum se vorbește. Sunt sectoare care merg foarte bine. Sunt curios dacă statul va avea curajul politic de a duce până la capăt contractul cu managementul privat",* a punctat avocatul o miză importantă a economiei de anul viitor, reducerea pierderilor pentru companiile de stat, care poate reprezenta însă o sursă de contracte noi și pentru avocați.