



Doru Boștină: Avocații trebuie să caute clienții și nu invers

INTERVIU Partenerul coordonator al companiei cu cele mai mari încasări în 2011 crede că epoca avocatului-vedetă a apus și că orgoliile profesionale sunt mai degrabă un minus decât un atu

ȘERBAN BUȘCU

Capital: 2011 a început pe un ton optimist a continuat pe un ton mai rezervat și s-a încheiat cum nu se putea mai bine pentru Boștină și Asociații. De unde vine această evoluție sinuoasă?

Doru Boștină: Lucrul acesta nu s-a întâmplat doar în 2011. Mă uitam recent pe o analiză lunară a încasărilor și se vede clar că, cel puțin din 2004 până în prezent, există aceeași ciclicitate. Practic, majoritatea încasărilor vin la sfârșitul anului. Evoluția aceasta ține de comportamentul clienților noștri, lucrurile se mișcă mai greu în companii în luna ianuarie, dar și de vacanța judecătorească. În lunile de vară, în general încasările sunt mai mici pentru că instanțele nu lucrează. În plus am preferat să încasăm mai mult în luna decembrie și din raționamente de fiscalitate. Nu pot spune însă că nu a fost și o strategie a noastră. Am preferat să fim mai rezervați pentru a nu alerta concurența. Cred că și celelalte firme mari fac același lucru.

Capital: Până la urmă, 2011 a fost un an bun pentru întreaga piață, după cum arată estimările. Care credeți că a fost creșterea pe ansamblu? A fost 2011 o excepție sau vă așteptați la rezultate bune și anul acesta?

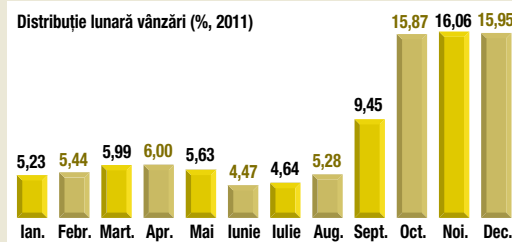
Doru Boștină: Toată lumea vorbește despre piața avocaturii însă cred că puțini



IARNA AVOCAȚILOR

48%

Din vânzările Boștină și Asociații, adică aproape 15 milioane de euro, au fost realizate în ultimele trei luni ale lui 2011 iar acest trend persistă încă din 2004.



au dimensiunea corectă a acestei piețe. Este imensă. Potențialul este imens doar că avocații trebuie să știe să îl exploateze. Vă dau un exemplu, vorbesc cu oameni din companii foarte mari care sunt prezente și în România. Când am întrebat cu ce casă de avocatură lucrează mulți au spus că au un departament intern populat cu juriști dar că nu lucrează cu avocați. Aceste companii reprezintă un potențial imens pentru domeniul în care activăm cu condiția de a le convinge să apeleze la serviciile noastre. Din acest punct de vedere avocații trebuie să treacă peste orgoliul (o caracteristică pregnantă pentru domeniul nostru) și să caute ei clienții nu să aștepte ca aceștia să vină la ei. Dacă mă întrebați ce se va întâmpla în 2012 eu cred că va fi încă un an de creștere tocmai din motivele pe care le-am expus.

Capital: Anul trecut ați avut o cifră de afaceri de peste 25 de milioane de euro, de peste două ori mai mult decât în 2010. De unde vine această creștere. S-a concretizat o tranzacție importantă?

Doru Boștină: Conform ultimelor rezultate, vânzările se apropie chiar de 30 de milioane de euro. Am avut și tranzacții substanțiale (achiziția Alcedo de către grupul Sumitomo este un

exemplu) însă cele mai mari satisfacții consider că au venit de la cele 18 birouri din țară. Am anticipat corect evoluția pieței și ne-am dezvoltat din timp în teritoriu. Acum, aceste birouri au atins maturitatea. Este esențial să fii aproape de client și de aceea colaboratorii noștri din țară au avut un rol foarte important chiar dacă în instanță merg de cele mai multe ori tot avocații din centrală. Colaboratorii din teritoriu ne ajută să fim permanent la curent cu evoluția firmelor pe care le reprezentăm fără a mai fi nevoie să trimitem oameni de la București. A trecut vremea marilor contracte și de aceea clienții din teritoriu sunt foarte importanți chiar dacă de multe ori aduc încasări mici. Creșterea de anul trecut mai are însă o cauză. Am decis să includem în rezultatele globale și vânzările pe care le-am facturat prin birourile

din străinătate. Oricum prin aceste birouri ne ocupăm exclusiv de afacerile din România ale clienților străini.

Capital: Vom asista la tranzacții importante în 2012? Credeți că statul va duce până la capăt procesul de privatizare din energie?

Doru Boștină: Cu siguranță Guvernul va merge până la capăt cu privatizările anunțate și o va face dintr-un motiv foarte simplu: nu își mai permite să piardă bani pentru susține companiile respective. În plus este și presiunea FMI care nu este neapărat presiunea unui organism <<imperialist>> ci are rațiuni economice clare. Vom asista sigur și la achiziții importante. De exemplu, pe piața asigurărilor vor fi câteva tranzacții substanțiale.

BOȘTINĂ ȘI ASOCIAȚII ÎN CIFRE

- ▶ 30 de milioane de euro vânzări în 2011. Această cifră de afaceri va plasa compania pe primul loc în topul firmelor de avocatură, potrivit unui calcul Capital.
- ▶ 18 birouri teritoriale și 4 birouri în străinătate în Austria, Elveția, Cipru și Republica Moldova.
- ▶ 80 de avocați din Baroul București și 40 de colaboratori în teritoriu.
- ▶ 30% din încasări din litigii și birouri teritoriale și 24% din zona M&A, privatizări și concurență. Contractele de infrastructură aduc 9,5% din vânzări.