



Aria de practică:

THE WINNER:

de Daniel Ion



Mihaela Bădescu,
Managing Partner

Bădescu și Asociații este un boutique de avocatură, care funcționează după regulile unei societăți comerciale, „pentru că asta e până la urmă avocatura de business de astăzi.

Ca să fii acum un avocat bun, nu e suficient să excelezi în plan profesional, ci e obligatoriu să ai și *skills*-uri manageriale, să faci bugete, proiecții financiare...”, spune managing partner în cadrul SCA Bădescu și Asociații. Ea are aceste abilități, din plin, dovadă și faptul că este pe piață din 2005 și că 2017 o găsește în plină dezvoltare.

„Ne-am înființat în 2005, în altă formă și altă asociere, iar din 2015, când fostul meu partener a ieșit din avocatură, m-am asociat cu Alina, actuala mea parteneră. Interesant este că Alina Mihaela Tucmeanu (*n.a.* - *partener senior*) mi-a fost colegă de facultate.

Ne-am derulat activitatea separat și ne-am regăsit după 19 ani, când am decis imediat să facem asocierea pe care ne-o imaginam din facultate”, spune Mihaela Bădescu.

Mihaela are ca principale domenii de expertiză dreptul comercial-corporatist, cu tot ceea ce cuprinde în extensie acest domeniu, insolvență, fuziuni și achiziții, PPP, litigii și arbitraj, iar Alina este specializată în principal pe *real estate*, revendicări, practic

tot ce înseamnă legea 10. „Acolo unde nu avem specializări, facem colaborări interne cu cei mai buni avocați specializați pe aria respectivă. În orice aria de practică, oricât de specializat ai fi, oricâtă experiență ai avea, tot mai există situații cu care te întâlnești pentru prima dată”, mărturisește Mihaela Bădescu.

Principalul obiectiv pentru Bădescu și Asociații îl reprezintă păstrarea serviciilor la standardele ridicate pe care le oferă, iar pentru asta progresul tehnologic reprezintă un pilon de susținere: „Cine nu face niște pași mari în față zi de zi, involuează.

Tehnologia e foarte importantă acum, poate chiar decisivă. Vă dau un exemplu, privind modul în care mă ajută direct. Am setat automat să fiu informată pe e-mail cu orice modificare apărută în dosarele societăților pe care le avem în portofoliu. Nici nu știu cum altfel aș putea ține totul sub control. Ar trebui să stau eu în fiecare dimineață, să rulez buletinul procedurilor insolvenței, să văd dacă în vreunul din dosare mi-a apărut vreun raport... Ar fi groaznic. Eu sunt dependentă oricum de telefon și tabletă”, spune Mihaela Bădescu.

Pe specializarea ei, proiectul depus de Bădescu și Asociații a impresionat juriul prin complexitatea speței și abordarea Mihaelei Bădescu în respectivul dosar, primind trofeul de firma anului în avocatura românească pe aria *Restructuring & Insolvency*.

Asta chiar dacă firma a avut în acest an și o performanță notabilă pe M&A, acordând asistență la achiziționarea de către Dante International SA (eMag) a unui pachet de 80% din acțiuni în cadrul firmei de curierat Delivery Solutions SA (titulara brandului „Sameday-yourway”), în urma căruia a avut loc exitul unuia dintre acționari și diminuarea pachetului de acțiuni deținut de cel de-al doilea. Aceasta a reprezentat tranzacția anului în piața de curierat. Bădescu & Asociații a reprezentat vânzătorii.

Drafturile documentelor ce au stat la baza tranzacției au fost propuse de cumpărător, inovația în cadrul acestei tranzacții intervenind cu privire la modalitatea de atenuare a condițiilor post-contractuale ce urmau să fie îndeplinite de vânzătorii, a garan-

Restructuring & Insolvency

Bădescu și Asociații

țiilor acordate, dar cu precădere în zona de protecție a drepturilor acționarului care a vândut doar parțial pachetul de acțiuni deținut.

Rămas minoritar în cadrul societății Delivery Solutions SA, acționarul-vanzător a fost pus în fața unor clauze contractuale riscante, în cadrul cărora au trebuit adaptate clauzele referitoare la dreptul de vot, la punctele de referință și algoritmi de calcul care să-i protejeze drepturile și să evite diminuarea discreționară a deținerilor acestuia, cu instituirea unor condiții și a unor praguri-limită până la care să se poată acționa de către acționarul majoritar.

În același pachet de documente au trebuit analizate și condițiile ulterioare de continuare a activității de administrare a societății de către acționarul minoritar, prin reordonarea limitelor inferioare și superioare ale puterilor acordate. ♦

TEZĂ de PREMIANT

„Speța pe care am propus-o în acest submission este absolut genială. Este vorba de o concurență între două proceduri de insolvență. În ambele se discută practic, din puncte de vedere diferite, pe obiecte diferite, aceeași treabă. Problema este că apar creanțe reciproce, situate față de momentele intrării în insolvență fiecare la alt moment. Unele sunt anterioare-posterioare unei proceduri, altele sunt anterioare-posterioare altei proceduri și sunt discutate în dosare în ambele proceduri. Problema ce trebuie dezlegată la acest moment este legată de cum se prioritizează, întrucât deși este vorba de aceeași creanță, obiectul dosarului este cu totul altul. Avem o înscriere la masa credală cu compensare pentru niște anterioare, avem o contestație la tabel preliminar pentru o altă procedură și mai avem și-o cerere de plată cu măsură de respingere care a fost acum contestată în instanță. Deci obiectele sunt total diferite și nu se pot conexe, nici suspenda, nici judeca împreună... Eu vreau să câștig pe toate părțile, fiind de partea celui care vrea să câștige creanța pe toate părțile. Este un exemplu de dosar care reprezintă o provocare juridică extraordinară, de practică judiciară chiar...“. Pare o problemă de șah, cu turn la turn la D5, cal la B3, nebunul bate la rege și... mai bine lăsăm pe Bădescu și Asociații să o descurce, pentru că ei s-au specializat în așa ceva.



21

de ani de experiență
pe piața de avocatură
românească
are Mihaela Bădescu