

Stoica: Am depășit situația în care firma se sprijinea pe un om și pe soția mea. Brandul de acum este legat de toți avocații

ieri, 23:30 Autor: [Cristian Hostiuc](#)



Valeriu Stoica, 57 de ani: Nu cred că sub aspectul pregătirii profesionale există diferențe între avocații noștri și ceilalți avocați de top. Dar ceilalți competitori ai noștri au avut un marketing mai agresiv, bazat mai mult pe criteriile economice

În 1995, când a pus bazele firmei de avocatură care-i poartă numele, conform noii legi de atunci care reglementa funcționarea caselor de avocatură, Valeriu Stoica avea un tarif orar de 50-75 dolari pe oră și i se părea mult.

Avea un plan ambițios pentru firma lui și pentru asociați, cu un profil de afacere bazat mai mult pe modelul anglo-saxon și pe o structură corporatistă care câștiga teren în întreaga lume în detrimentul avocaturii tradiționale.

Acum, după 15 ani, ceea ce considera el un plan ambițios pentru acele vremuri a fost depășit cu mult de realitatea care a urmat, iar tariful lui a crescut la 400 de euro pe oră (550 de dolari), adică de zece ori.

Dacă în 1996 cifra de afaceri se învârtea la circa 60.000-70.000 dolari pe an și erau câțiva avocați, în 2009 firma a avut 28,2 milioane de lei (6,6 mil. euro sau 8,5 milioane de dolari) și 40 de avocați. Iar marja de profit se situează în jurul a 30-40%, deci câteva milioane de euro pe an.

"Nu-mi imaginam în 1995 ce evoluție va avea economia și afacerile casei de avocatură. Investițiile străine au impus o dezvoltare a economiei pe care nu am gândit-o. Nu anticipam că piața românească de avocatură se va alinia la piața europeană și din lume atât de repede", spune Valeriu Stoica, 57 de ani, privind pe geamul mare din sticlă traficul de seară din Piața Operei.

Dar dezvoltarea a avut și un cost, continuă Stoica, ca un adevărat executiv atent la cheltuieli - chiria pe care o plătește pentru cele două etaje închiriate în Opera Center, una dintre primele clădiri de birouri din oțel și sticlă care a fost o revoluție la vremea respectivă pentru Capitală (clădirea a fost proiectată de arhitectul Dorin Ștefan, cel care tocmai a câștigat un proiect revoluționar în Taiwan), este de câteva sute de mii de euro pe an, față de 1.000 de dolari cât plătea în 1995 pentru un apartament de patru camere. Iar acum un avocat stagiar câștigă 50 de euro pe oră.

În 1995 Stoica & Asociații a fost printre primele firme de avocatură înființate pe noua lege și Stoica spune că nu era niciun decalaj de business și de servicii față de celelalte firme - Nestor sau Mușat.

Dar anul 1996 a adus schimbarea în politică, iar Valeriu Stoica, membru al Partidului Național Liberal, a devenit ministrul justiției timp de patru ani și unul dintre cei mai influenți politicieni ai acelor vremuri.

În 2001, când s-a reîntors la firmă, lucrurile în piața de avocatură s-au schimbat dramatic și nu mai era în top.

"Timp de patru ani soția mea a condus firma și, deși a făcut un lucru extraordinar, am constatat că între ce era în 1995 și ce era în 2001 în raport cu celelalte firme care se înființaseră după noi lucrurile evoluaseră foarte mult. Aveam un decalaj". Pentru mine, precizează apăsător Stoica, faptul că sunt în politică nu a fost un avantaj, așa putea spune chiar un handicap.

"Între 1997 și 2000 când au început să intre investițiile străine și au fost făcute primele privatizări, eram în politică, am refuzat contracte și nu am putut beneficia de acel trend, iar între 2001 și 2004, când s-au făcut alte mari privatizări, era premier Adrian Nastase (PSD, rival politic - n. red.) și vă dați seama că nu eram între favoriți. Cei care erau deja activi (case de avocatură - n. red.) erau în avantaj".

Din 2001 a început cursa de urmărire, iar Stoica spune că din punctul lui de vedere se află acum în top.

Conform datelor pe 2009, la cifra de afaceri Stoica & Asociații se află pe locul șapte, primul loc fiind ocupat de Țuca Zbârcea & Asociații, cu afaceri de 22 milioane de euro.

"Eu cred că pe proprietate intelectuală suntem printre primii, la fel și la concurență avem o echipă foarte bună, la fel pe partea de achiziții publice. Unde cred că nu suntem atât de prezenți este pe partea de fuziuni și achiziții. Nu am fost foarte preocupați de această zonă".

Primul client important pe care firma l-a avut a fost Shell, compania petrolieră britanică, iar cel mai longeviv este BRD. Primii 10 clienți aduc 25% din veniturile firmei. Litigiile aduc 60% din venituri, iar partea de consultanță 40%.

Valeriu Stoica este apreciat de piață ca fiind unul dintre cei mai cunoscuți avocați de litigii, cu o prezență foarte bună în instanță, "la bară" cum se spune.

Faptul că a fost ministru al justiției și are o influență în acest sector nu este motivul principal pentru care vin clienții la el? "Deși faima mea este de avocat de litigii, să știți că timpul mi-l petrec între litigii și consultanță. Și nu cred că clienții vin numai pentru litigii, ci pentru

încredere. Pentru relația pe care o avem. Noi încercăm să găsim un echilibru între integritatea profesională și eficiența soluțiilor oferite clienților noștri".

Producătorul de aluminiu Alro, deținut de un magnat rus, este unul dintre clienții lui Stoica, din 2004-2005, după privatizare. Numele lui Stoica a apărut în conversațiile dintre magnatul rus și unul dintre managerii Alro, discuții care au apărut în media, fiind extrase dintr-un dosar care a fost pe masa instanței și unde au mai fost implicați oameni politici.

Acele fragmente nu ar fi apărut dacă nu era vorba de numele meu, crede Stoica. "Alro este clientul nostru, avem o relație profesională foarte bună. Am susținut și susținem interesele legale ale societății Alro".

Piața de avocatură românească de business se învâрте în jurul a 200 de milioane de euro pe an și este foarte competitivă și orgolioasă. Dacă timp de 10 ani au fost aceleași nume în top - Nestor sau Mușat - în ultimii cinci ani mai mulți avocații s-au desprins formându-și propriile firme, la fel extrem de puternice, depășind chiar firmele de unde au plecat.

Stoica spune că el oferă avocaților parteneri, care sunt zece, un model de stabilitate și de business pe care puține societăți îl au și de aceea a avut o stabilitate mai mare a partenerilor și avocaților. "Nu am avut în 15 ani niciun fel de desprindere. Oferim beneficii partenerilor și avocaților în funcție de veniturile aduse, la care se adaugă confortul profesional".

Ce va face firma dacă Valeriu Stoica, fondatorul, poate nu va mai fi? "Am depășit situația în care firma se sprijinea pe un om și pe soția mea. Brandul de acum este legat de toți avocații. Sunt avocați aici care pledează foarte bine și se bucură de încrederea clienților. Eu sper că firma poate să se descurce și fără mine", răspunde el. Pe lângă soția lui, și fiica lui este avocat.

El menționează că de-a lungul timpului au fost discuții privind posibile asocieri cu alte firme atât românești, cât și străine, dar nu au ajuns nicăieri. "Dorim să ne păstrăm identitatea", replică avocatul Stoica.

Ce planuri are pentru următorii 5 ani? "Să ne menținem forța departamentului de litigii. Să creștem forța departamentului de consultanță și să creștem fidelitatea clienților. Nu dorim să facem preluări de firme, nici creșteri spectaculoase, nu dorim să racolăm oameni, noi îi formăm. Vrem să avem o creștere constantă bazată pe acumulări solide".

Ce i-a lipsit până acum? "Agresivitatea", răspunde rapid Stoica.

"Nu cred că sub aspectul pregătirii profesionale există diferențe între avocații noștri și ceilalți avocați de top. Dar ceilalți competitori ai noștri au avut un marketing mai agresiv, bazat mai mult pe criterii economice. Agresivitatea și bătălia pentru clienți sunt instrumente cu care poți avea mai mult succes. Este o lume în care trăim și pe care o înțelegem. Este nevoie ca în viitor ambalarea produsului nostru să fie comparabilă cu calitatea serviciilor pe care le oferim. Mai avem de lucrat aici, la marketing".

După 15 ani în care și-a petrecut timpul la firmă, la bară, în politică și în învățământ - este profesor la Facultatea de Drept -, societatea civilă, ce pune pe primul loc? Calitatea de profesor, apoi firma și după aia politica". Iar la 18.30, după interviu se grăbea să ajungă la Facultate la cursuri. O ultimă întrebare: cum este noua generație de studenți? "Mai slabă", răspunde Stoica.

Dar tot el a menționat la începutul interviului pentru cei care se gândesc să plece din țară, având în vedere vremurile de criză economică. "Am convingerea că poți să faci mai multe aici. Este adevărat că în străinătate găsești mai multă stabilitate, mai multă coerență, mai multă predictibilitate. Dar aici găsești mai multe oportunități". Așa cum el a decis să rămână în țară în 1989-1990, când după Revoluție și-a pus întrebarea ce face în continuare.