

O noua abordare pe piața avocaturii de business | Mihai Dudoiu și echipa Legal Ground construiesc o alternativa flexibila la marile case de avocatura, propunând un model colaborativ și antreprenorial. „Legal hub” inovator, ce ofera servicii specializate în finanțari, tranzacții și litigii printr-o structura circulara, în care profesioniștii lucreaza „la masa rotunda” pentru a oferi clienților soluții adaptate proiectelor lor



Pe o piața a consultanței juridice extrem de concurențială, dominată de firme mari și de branduri consacrate, doi avocați cu experiență de top au decis să construiască un proiect care să îi reprezinte mai bine atât profesional, cât și personal. Legal Ground este proiectul lor – o poveste despre curaj, viziune și redefinirea succesului în avocatura de business.

„*Legal Ground* este o societate de avocați de tip boutique, pe care am înființat-o împreună cu **Sergiu Negreanu**, în urma cu aproximativ un an și jumătate”, explică **Mihai Dudoiu**, unul dintre fondatorii firmei. „După o perioadă lungă de practică – 25 de ani în cazul meu, 11 ani în cazul lui Sergiu – în cadrul unor societăți de dimensiuni mari, am decis să facem acest pas înspre o structură antreprenorială, care să ne reprezinte mai bine, atât profesional, cât și personal”, adaugă el.

O echipă construită pe valori comune

Legal Ground operează ca o societate profesională de avocați cu răspundere limitată (SPARL), înregistrată la Baroul București sub denumirea **Dudoiu, Negreanu și Asociații**, dar utilizând brandul comercial „*Legal Ground*” pentru a sublinia filosofia colaborativă a firmei. „Am preferat să folosim un nume comercial pentru a sublinia abordarea colaborativă, într-o structură deschisă, flexibilă, fără ierarhii prestabilite”, punctează **Mihai Dudoiu**.

Echipa este formată din avocați cu specializări complementare, care împartășesc aceeași viziune profesională: abordare antreprenorială, implicare directă, participativă a fiecăruia, experiența profesională, calitățile personale. „Structura e mai degrabă circulară, nu piramidală. Lucrăm împreună la o masă rotundă, fiind colegi, parteneri de afaceri și prieteni.”

Alături de **Mihai Dudoiu**, la masa rotundă a *Legal Ground* se mai află **Sergiu Negreanu** (specialist în finanțări structurate și M&A), **Sorina Stefoni** (banking & finance), **Sabrina Necula** (real estate) și **Nisa Jecu** (energy). „În echipa extinsă, într-un sistem de legal hub colaborativ cu **Razvan Furdul** - specialist în pharma și dispute resolution - și cu colegii lui de la **Furdul & Asociații** - în principal **Alex Mitra** - dispute resolution - și **Luciana Pleșca** - corporate, M&A. De asemenea, alte prezențe importante în structura de legal hub sunt **Alex Bumbu** - real estate - și **Alex Rusu**, ex-CFO în diverse companii de top, specialist în guvernarea corporativă, structurare de investiții & transformare organizațională, fondator al platformei **patrimonia.ro**”, detaliază avocatul.

De asemenea, *Legal Ground* are parteneriate de tip „best friends” cu echipele coordonate de **Vlad Peligrad** și de **Adrian Ster** și **Raluca Maxim** de la 360 Competition.

Citește și

[→ Tranzacție rară pe piața românească | Cum au lucrat avocații Legal Ground în proiectul legat de achiziția unor obligațiuni ‘tokenizate’, înregistrate și tranzacționate prin sistemul blockchain. Mihai Dudoiu \(Partener\): ”Pe lângă aspectele comune unor proiecte de finanțare ‘clasice’, a fost necesară integrarea unei componente de fintech. Arhitectura juridică a trebuit adaptată unui cadru relativ nou și încă în formare din punct de vedere normativ”](#)

O decizie grea, dar necesară

Decizia de a părăsi o firmă mare precum *Țuca Zbârcea & Asociații*, unde a fost partener timp de 15 ani, nu a fost una ușoară pentru **Mihai Dudoiu**. „Cei 15 ani în care am fost parte din echipa *Țuca Zbârcea & Asociații* reprezintă o perioadă importantă din viața mea profesională și personală. A fost o decizie dificilă, dar totodată în acord cu dorința de a construi ceva antreprenorial, care să ne reprezinte cât mai bine ca profesioniști și ca persoane”, marturisește el. „Am păstrat legături de prietenie cu mulți dintre foștii colegi, ne vedem cu plăcere și stăm de povești”, adaugă zâmbind.

Boutique specializat și hub colaborativ

Legal Ground este poziționată ca un boutique specializat în banking & finance și M&A, domenii în care fondatorii au o vastă experiență, cu un interes predilect pentru tranzacții în anumite industrii-cheie. „Proiectele în care suntem implicați necesită specializări diverse, iar multe dintre proiectele noastre implică și arii de practică complementare, cum ar fi energie, real estate și concurență. În procesele de due diligence implicăm și avocați specializați în insolvență și litigii, protecția datelor personale, dreptul muncii etc. În paralel cu dezvoltarea *Legal Ground* - care va rămâne o firmă specializată în domeniile sus amintite - ne dorim să dezvoltăm structura de legal hub, prin care să aducem împreună avocați din domenii complementare, care au o abordare similară cu a noastră: specializați, antreprenoriali, implicați direct în practica profesională”, explică **Mihai Dudoiu**.

Un pas important în această direcție a fost mutarea birourilor într-un spațiu care încurajează colaborarea. „În acest moment, suntem 10 avocați care lucrăm în acest spațiu, în legal hub ca structură profesională colaborativă. Am convingerea că o astfel de structură este o alternativă interesantă atât pentru avocați, cât și pentru clienți, fiind mai flexibilă și mai eficientă operațional”, a adăugat avocatul intervievat de **BizLawyer**.

Arii de practică și clienți relevanți

Practica *Legal Ground* este concentrată pe proiecte de finanțare – fie că vorbim de finanțări structurate, în structuri de club sau de sindicat, de proiect finance, de finanțări prin emisiuni de bonuri, împrumuturi convertibile, acquisition finance sau orice alte variații din domeniu – dar și pe tranzacții de M&A. „Am participat la astfel de proiecte pe parcursul ultimilor 20 de ani, ceea ce ne-a adus o anumită recunoaștere printre profesioniștii care se ocupă de astfel de proiecte: bancheri, finanțatori din zona nebancară, consultanți și specialiști în administrarea resurselor financiare din companii”, precizează fondatorul.

În zona de M&A, practica pornită de fondatori acum mai bine de 10 ani prin participarea la cele mai mari tranzacții de pe piața locală cu portofolii de credite și alte active bancare, *Legal Ground* asistă atât banci, cât și companii sau fonduri de investiții, active în industrii precum energie, agricultură, industria alimentară și real estate. „Am avut ocazia să lucrăm în numeroase proiecte de M&A, fie că tranzacții cu active, tranzacții de achiziție a unor companii sau structuri hibride, precum achiziționarea unor poziții contractuale”, spune el.

În astfel de proiecte, *Legal Ground* asistă în mod constant cele mai active banci din România precum și companii

sau grupuri de companii care acceseaza astfel de credite cu un grad de complexitate ridicat. Totodata, colaboreaza cu investitori instituționali, fonduri de investiții, companii active în energie, agricultura, industria alimentara și real estate.

Citește și

[→ FrieslandCampina a apelat la Deloitte pentru a explora vânzarea afacerilor din România](#)

[→ MaxBet România, în proces avansat de vânzare prin Oakvale Capital | Doi jucatori strategici, listați la Londra, printre ofertanți](#)

Trei proiecte reprezentative

Înca de la înființare, avocații au avut în vedere sa se implice în proiecte complexe, în care experiența lor este relevanta . Din portofoliul recent al firmei se remarca trei tranzacții complexe:

▣ asistența acordata unui consorțiu de cinci banci (BCR, BRD, Banca Transilvania, Raiffeisen Bank, ING Bank) pentru creșterea unei facilități de tip club la 330 milioane EUR pentru MedLife;

▣ finanțarea sindicalizata de peste 112 milioane RON și 47 milioane EUR pentru grupul Aaylex One, unul dintre liderii pieței din industria alimentara din România. Avocații au asistat CEC Bank, Exim Banca Româneasca și Banca Transilvania în acest proiect;

▣ asistența acordata APS și EBRD pentru preluarea unor contracte de participare la risc, care asigura proprietatea economica asupra unor active financiare. Ulterior, au „elevat”, prin cesiuni de creanța sau cesiuni de contracte, proprietatea juridica asupra respectivelor active financiare.

O firma cu oameni, nu doar cu cifre

Legal Ground are în plan recrutarea a cel mult doi avocați juniori pe termen scurt, dar își propune sa ramâna la o dimensiune optima de aproximativ 15 avocați, cu diverse niveluri de experiența. „Vrem sa gasim persoanele potrivite, pe care sa le formam ca buni profesioniști”, explica **Mihai Dudoiu**.

Strategia firmei este mai degraba bazata pe reputație decât pe creștere agresiva. „Reputația se construiește în timp, printr-o abordare profesionista, responsabila. Pe lângă reputația profesionala, cred ca e foarte important modul în care interacționam cu cei cu care lucram, atât clienți, cât și colaboratori”, subliniaza el.

Citește și

[→ Superbet Group se va dezvolta prin achiziții înainte de a lansa IPO, în viitorul apropiat, cel mai probabil la Bursa din Londra](#)

[→ Fondul de private equity Trinity Investments Management are în vizor pentru achiziții două companii poloneze și una românească din domeniul alimentar](#)

Succesul înseamnă mai mult decât profit

Pentru fondatorul *Legal Ground*, succesul nu înseamnă doar profit și cifre. „Interesul meu, și totodată barometrul reușitei acestui proiect numit Legal Ground, privește calitatea experienței pe care o avem, ca persoane și ca echipă, zi de zi: vrem să facem proiecte relevante, să lucrăm cu plăcere, chiar dacă sunt perioade aglomerate și solicitante. Asta înseamnă să atragem atât colaboratori, cât și clienți care apreciază modul nostru de lucru și de gândire, să construim relații solide, profesionale și personale.”

Sfaturi pentru generația tânără

Întrebat ce sfaturi ar da tinerilor care aspiră la statutul de coordonator al unei firme de avocatură, **Mihai Dudoiu** răspunde cu modestie: „Sunt destul de reticent în a da sfaturi valoroase, mi se pare că spațiul public e aglomerat de pretenși înțelepți și gurus. Cel mult, pot spune ce a funcționat pentru mine: răbdarea în a acumula experiență, atât profesională, cât și de viață în general. Asta mi-a asigurat o gândire limpede când am luat decizii importante. Apoi, înființarea și creșterea unei firme presupune implicare și o anumită capacitate de adaptare. Și, desigur, ingredientul misterios numit «*noroc*».”