

bpv Grigorescu Ștefanica: tranzacțiile strategice și consolidările sectoriale definesc piața de fuziuni și achiziții | 2025 aduce structuri inovatoare, distressed M&A și o redefinire a noțiunii de succes, într-o piață în care avocații devin arhitecții echilibrului între reglementari stricte și interesele investitorilor. Catalin Grigorescu (managing partner): „Succesul în tranzacții nu se mai masoara doar în valoare, ci în capacitatea de a le finaliza într-un mediu juridic tot mai complex”



Piața de fuziuni și achiziții din România trece în 2025 printr-o etapă de maturizare vizibilă, marcată de tranzacții strategice, consolidări sectoriale și o creștere accentuată a complexității juridice. În acest context, bpv Grigorescu Ștefanica se poziționează ca un partener esențial pentru investitori și companii, gestionând proiecte de referință în domeniul tehnologic, sănătate, logistică și asigurări.

De la tranzacții cu impact regional la abordarea noilor reglementări europene și până la adaptarea structurilor contractuale, avocații bpv Grigorescu Ștefanica au fost implicați în dosare care reflectă direcțiile actuale ale pieței. În plus, echipa de M&A și-a consolidat reputația nu doar prin proiecte de amploare, ci și printr-o cultură profesională ce îmbină expertiza juridică, înțelegerea businessului și pragmatismul.

Cu tranzacții în care tehnologia, health-tech-ul sau energia curată dau tonul, piața se redefineste, iar avocații joacă un rol-cheie în transformarea unor provocări juridice în oportunități.

Tendințe majore în M&A

Piața de fuziuni și achiziții din România traversează în 2025 o perioadă de maturizare, în care dinamica tranzacțiilor este influențată de factori multipli – de la reglementările europene, la apetitul investitorilor și până la evoluțiile sectoriale. Pentru bpv Grigorescu Ștefanica, practica de M&A a cunoscut o intensificare vizibilă în ultimul an, ceea ce confirmă poziționarea firmei în rândul jucătorilor foarte bine cotați în această piață.

„Practica de M&A a bpv GRIGORESCU ȘTEFĂNICĂ s-a evidențiat în ultimul an printr-un ritm intens și o abordare inovatoare, confirmând poziția noastră ca partener de încredere în tranzacții complexe”, subliniază [Catalin Grigorescu](#), *managing partner* al firmei. Această traiectorie se reflectă în proiectele de referință derulate în domeniul tehnologic, dar și în alte sectoare cheie.

Printre mandatele recente se numără consilierea SE Ranking în achiziția Planable – tranzacție coordonată în România și Republica Moldova –, achiziția diviziei SAP a SkyConsult de către compania germană cbs, precum și investiția realizată de Footprints AI cu sprijinul Catalyst Romania Fund II. De asemenea, echipa a consiliat Sarmis Capital în integrarea Total Technologies pentru consolidarea Smart ID ca lider regional în piața de tehnologie și automatizări industriale, dar și grupul Autonom International în investiția în Eazy Asigurări.

Citește și

[→ bpv GRIGORESCU ȘTEFĂNICĂ și Andronic and Partners au gestionat juridic, în plan local,](#)

[achiziția startup-ului Planable, fondat în Moldova și România, de către SE Ranking. Firme de avocatura din SUA și Moldova, în tranzacție](#)

„Investiția Autonom International în Eazy Asigurari subliniază dinamica ascendentă a pieței de asigurări din România și confirmă tendința de diversificare a interesului investitorilor”, punctează Grigorescu. Astfel, paleta de mandate demonstrează adaptabilitatea echipei la diferite tipuri de tranzacții și confirmă interesul tot mai pronunțat pentru sectoare emergente.

• Achizițiile strategice domina piața

Rezumând peisajul general, achizițiile strategice rămân tipul de tranzacție predominant. Ele sunt urmate de consolidările sectoriale, care se remarcă în domenii precum bancar, auto, sanătate și logistică. Acestea contribuie la întărirea unor poziții competitive și la adaptarea companiilor la un context regional în schimbare.

„Dacă ne referim la piața din România, achizițiile strategice predomină în mod clar. Consolidările sectoriale sunt a doua tendință vizibilă”, arată managing partnerul bpv Grigorescu Ștefanica.

În privința investitorilor, distincția între capitalul românesc și cel străin rămâne una relevantă. Investitorii străini domina din perspectiva valorică, fiind cei care alimentează tranzacțiile majore din sanătate, logistică și imobiliară. Investitorii români, în schimb, sunt extrem de activi ca volum, prin numeroase tranzacții de dimensiuni mici și medii, în special în sectoarele tradiționale.

„Investitorii străini rămân dominanți ca valoare, fiind cei care au alimentat mega-tranzacțiile, în timp ce investitorii români continuă să fie foarte activi în volum, dar rar apar în mega-deal-uri”, explică Grigorescu. Totuși, aceștia din urmă manifestă o atenție tot mai mare la oportunitățile de consolidare și nu ezită să participe în achiziții care, pentru jucătorii financiari sau corporativi mari, nu sunt fezabile.

Citește și

[→ bpv GRIGORESCU ȘTEFĂNICĂ a oferit consultanța companiei germane de tehnologie cbs în achiziția diviziei SAP a SkyConsult | Cristina Daianu \(Partener\): "A fost o tranzacție deosebit de dificilă. Proiectul a combinat elemente brownfield și greenfield"](#)

• Redefinirea succesului în tranzacții

Contextul de reglementare mai complex și volatilitatea mediului de business au dus la o schimbare de paradigmă: succesul nu mai este măsurat doar prin dimensiunea sau valoarea tranzacției, ci prin finalizarea efectivă.

„O tranzacție de succes este în primul rând o tranzacție finalizată. Întrucât partea de conformare și reglementare a devenit mai stufoasă, iar mediul de business mai volatil, finalizarea tranzacțiilor a devenit mai dificilă decât acum câțiva ani”, spune Grigorescu.

Astfel, experiența echipei implicate, capacitatea de a structura tranzacția și pragmatismul negocierilor devin elemente decisive pentru atingerea obiectivului. „Este esențială experiența echipei implicate pentru a naviga cât mai lin – setarea, structurarea tranzacției, cât și flexibilitatea și competențele de bun negociator sunt factori-cheie”, adauga el.

• Reglementari europene și impactul asupra pieței

Anul 2025 a adus un val de reglementari europene cu efect direct asupra pieței M&A. Directiva *FDI, Digital Services Act* și *taxonomia ESG* sunt doar câteva dintre actele normative care au schimbat modul de lucru. România și-a consolidat mecanismele de screening pentru investițiile straine directe, după model european, ceea ce a generat procese mai lungi și mai birocratice. „Din păcate, felul în care reglementarea europeană a fost pusă în aplicare în România prin legislație națională reprezintă cel mai rău exemplu de legiferare și aplicare din toate câte au existat după 1990”, avertizează avocatul intervievat de **BizLawyer**.

În zona tehnologică, *Digital Services Act* a vizat companiile IT, platformele online și marketplace-urile, ceea ce a complicat considerabil due diligence-ul. Avocații au trebuit să extindă verificările la aspecte precum protecția datelor, transparența algoritmilor și conformitatea digitală.

În plus, *ESG*-ul începe să fie un filtru tot mai important pentru investitori. Deși nu a fost factor decisiv în tranzacțiile gestionate direct de bpv Grigorescu Ștefanica, semnalele din piață arată că acest criteriu va cântări din ce în ce mai mult în viitor.

Citește și

[→ bpv GRIGORESCU ȘTEFĂNICĂ a consiliat compania Autonom International în preluarea unui pachet de 20% din acțiunile Eazy Asigurari](#)

• Complexitatea sporită a tranzacțiilor

Pe fondul acestor evoluții, complexitatea juridică a crescut vizibil. „Nu mai e vorba doar de aprobări de concurență și due diligence clasic, ci de un mozaic de reglementări noi, fiecare cu impact direct asupra tranzacțiilor, indiferent de mărimea acestora”, subliniază Grigorescu.

Această realitate îi obligă pe investitori și pe consultanții lor să fie mai atenți la planificarea procesului, să aloce mai mult timp conformării și să aibă în vedere riscuri suplimentare.

În ceea ce privește sectoarele economice, tehnologia și sănătatea sunt câștigatoarele anului 2025. Dacă tehnologia a atras constant interes prin soluții de AI, software industrial și platforme digitale, surpriza a venit din zona healthcare, unde s-au derulat tranzacții de mare amploare, inclusiv preluarea rețelei Regina Maria.

„În 2025, sectoarele healthcare și tehnologie au devenit mai dinamice și au dominat piața M&A din România. Din

punct de vedere valoric, healthcare s-a impus ca o surpriza majora”, confirma managing partnerul firmei de avocați.

• Diferențe între strategici și private equity

O alta tendință notabilă este diferența de abordare între investitorii strategici și fondurile de private equity. În timp ce primii achiziționează pentru a integra direct în businessul lor, fondurile private equity caută evoluția companiei și o strategie clară de exit.

„Investitorii strategici sunt dispuși să își asume mai multe riscuri de business și operaționale, având confortul expertizei de sector ca pot ține lucrurile sub control și prin alte mijloace decât cele strict contractuale”, conchide Grigorescu.

Această diferență de perspectivă influențează negocierile, structura tranzacțiilor și modul în care companiile sunt evaluate și integrate.

Citește și

[→ League Tables of Legal Advisors \(H1 2025\) | Piața globală a fuziunilor și achizițiilor a atins 2 trilioane USD – cel mai bun semestru pentru mega-deal-uri din 2020, dar cu cel mai mic număr de tranzacții din ultimele două decenii. CMS și Clifford Chance, printre primele în clasamentul global. Schoenherr are un avans impresionant în Europa și a asistat cele mai multe tranzacții în CEE](#)

Proiecte atipice și structuri inovatoare: cum arată tranzacțiile anului 2025

Dinamica pieței de M&A în 2025 nu se rezumă doar la volume și valori, ci și la modul în care sunt structurate tranzacțiile, la inovația juridică și la particularitățile unor mandate cu totul speciale. Pentru bpv Grigorescu Ștefanica, anul a adus o diversificare semnificativă a tipologiilor de proiecte, de la tranzacții cu structuri hibride până la mandate atipice cu expunere internațională complexă.

Un prim fenomen vizibil este adoptarea pe scară largă a structurilor juridice inovatoare. „În 2025, rar mai vezi un deal ‘vanilla’ (cash up-front, share deal simplu). În schimb, earn-out-urile și alte formule hibride sunt norma”, arată **Catalin Grigorescu**.

Această tendință este deosebit de evidentă în sectorul tehnologic, unde aproximativ o treime dintre tranzacții includ o componentă de earn-out. Dar surpriza vine din zona non-tech, unde prevalența acestor structuri a ajuns să depășească chiar nivelul din tehnologie. „Cel mai mare avans al structurilor earn-out se remarcă în M&A din sectoarele non-tech, depășind prevalența din tech M&A. Este un semn clar că investitorii și vânzătorii caută echilibru între risc și evaluare, într-un cadru juridic tot mai complex”, explică managing partnerul firmei de avocați.

Această transformare a structurii contractuale arată maturizarea pieței, unde părțile implicate preferă soluții sofisticate, menite să atenueze riscurile și să asigure un echilibru sustenabil.

Deși în portofoliul recent al bpv Grigorescu Ștefanica nu s-au regăsit tranzacții în care criteriile ESG să fie decisive, tendința este vizibilă la nivel internațional. „Nu a fost cazul nostru, dar din experiența internațională,

exista societati de avocatura dedicate acestui subiect in alte tari", precizeaza Grigorescu.

Astfel, deși România se afla încă într-un stadiu incipient în integrarea ESG ca factor determinant în negocieri și due diligence, este clar ca acest criteriu va câștiga teren. Investitorii globali îl trateaza deja ca pe un filtru esențial, iar presiunea se va resimți și la nivel local.

• Proiecte atipice cu expunere regionala

Printre tranzacțiile recente cu caracter atipic, una se remarcă prin complexitate și diversitatea jurisdicțiilor implicate: achiziția start-up-ului moldovenesc Planable de către SE Ranking. „Cel mai atipic și recent proiect a fost consilierea SE Ranking, o companie fondată și condusă de antreprenori din Belarus, care are sediul central în statul american Delaware, o entitate legală în Londra și birouri în țări precum Ucraina sau Polonia, în achiziționarea start-up-ului moldovenesc Planable”, amintește Grigorescu.

Firma a coordonat procesul atât în România, cât și în Republica Moldova, ceea ce a presupus armonizarea unor sisteme juridice distincte și integrarea lor într-o strategie comună. Pentru avocați, acest tip de proiect reprezintă un exercițiu de adaptabilitate și o oportunitate de a testa flexibilitatea soluțiilor juridice în contexte transfrontaliere.

Citește și

[→ bpv GRIGORESCU ȘTEFĂNICĂ a consiliat platforma românească de retail media FOOTPRINTS AI în legătura cu investiția Catalyst Romania Fund II](#)

• Tranzacții tech, health-tech și clean energy

Dinamica sectoarelor este esențială pentru a înțelege direcția pieței. În 2025, tehnologia rămâne un pol de interes, dar entuziasmul pentru start-up-uri s-a temperat. „Tehnologia și start-up-urile nu mai beneficiază de entuziasmul de altădată, însă continuă să atragă interes prin soluții aplicate de AI, software industrial și platforme digitale scalabile”, explică Grigorescu. Acestea sunt adesea privite ca oportunități de exit pentru fondatorii lor, iar maturizarea pieței se vede în pragmatismul investitorilor.

Mult mai spectaculoasă a fost însă ascensiunea sectorului health-tech și a infrastructurii medicale, care s-au impus ca cele mai dinamice segmente ale anului. Tranzacțiile majore din sănătate au implicat atât achiziții de infrastructură, cât și digitalizarea serviciilor medicale, atragând investitori strategici și fonduri internaționale.

În zona de clean energy, interesul s-a menținut, dar cu o schimbare de abordare. Dacă 2024 a fost anul achizițiilor masive, în 2025 investitorii preferă proiecte de dimensiuni medii sau nișă, axate pe decarbonizare, eficiența energetică și inovații precum hidrogenul verde sau soluțiile de stocare. „Astfel, direcția principală a pieței este o maturizare vizibilă, unde calitatea activelor, conformitatea ESG și integrarea digitală cântăresc mai mult decât volumul brut al tranzacțiilor”, punctează Grigorescu.

• Distressed M&A – de la problema la oportunitate

Un capitol aparte îl constituie tranzacțiile cu companii aflate în dificultate. „În 2025, tranzacțiile distressed în România pot trece din faza de ‘problema’ în faza de oportunitate pentru investitori sofisticati”, arata managing partnerul bpv Grigorescu Ștefanica.

Aceste operațiuni devin motoare de consolidare în sectoarele cu presiune mare și ofera fondurilor de private equity sau investitorilor strategici bine capitalizați ocazia de a intra pe piața la discount.

Pentru a reuși însă, distressed M&A necesita o abordare integrata, în care echipele de tranzacții colaboreaza strâns cu cele de restructurare și insolvența. „Distressed M&A nu se poate face fara o echipa mixta de tranzacții și restructurare/insolvența. Colaborarea e diferita de un deal clasic, pentru ca trebuie gestionate atât partea de strategie M&A, cât și partea de criza juridica și financiara. Noi suntem eficienți și pregatiți pentru astfel de proiecte inclusiv prin colaborarea cu echipa Fractal Insolvența”, explica Grigorescu.

Un alt element ce complica tranzacțiile distressed este suprapunerea de reglementari. Insolvența, screeningul investițiilor straine, normele de concurența și reglementarile sectoriale trebuie toate respectate simultan, ceea ce face ca procesul sa fie mai riscant și mai dependent de aprobarile autoritaților.

„Distressed M&A în România în 2025 înseamna tranzacții rapide, dar cu o complexitate juridica sporita: suprapunerea regulilor de insolvența, FDI, concurența și reglementari sectoriale fac ca procesul sa fie mult mai riscant și mai dependent de aprobarile autoritaților”, detaliaza Grigorescu.

Din acest motiv, cumparatorii prefera structuri de tip asset deal, garanții extinse și clauze de reziliere. Aceasta reflecta o apetența crescuta pentru protejarea intereselor, dar și o schimbare culturala pe piața locala. „E nevoie de o apetența ridicata pentru risc, lucru atipic pentru investitorii din România”, conchide managing partnerul firmei de avocatura.

Citește și

[→ SARMIS Capital achiziționeaza Total Technologies. bpv Grigorescu Ștefanica, alaturi de cumparator, cu o echipa coordonata de Iulia Dragomir \(Partener\)](#)

O echipa construita pe expertiza, empatie și pragmatism

În spatele fiecărei tranzacții de succes sta o echipa bine structurata, cu roluri clar definite și competențe complementare. La bpv Grigorescu Ștefanica, practica de M&A este coordonata direct de partenerii firmei, ceea ce garanteaza implicare constanta la cel mai înalt nivel. „În acest moment, din echipa noastra de parteneri, sunt dedicati practicii M&A: **Catalin Grigorescu**, Managing Partner, **Iulia Dragomir**, Partner, și **Cristina Daianu**, Partner”, precizeaza coordonatorul firmei.

Dincolo de liderii consacrați, echipa reunește avocați seniori și juniori care participa activ la proiecte complexe și la tranzacții internaționale. Diversitatea de experiențe și implicarea multidisciplinara permit firmei sa gestioneze mandate sofisticate și sa își adapteze strategiile la specificul fiecarui client.

Un punct central al culturii profesionale este formarea noilor generații de avocați. „Formarea noilor avocați specializați în M&A implica astăzi provocări complexe, deoarece domeniul combina expertiza juridică clasică cu abilități strategice, financiare și de negociere într-un mediu din ce în ce mai reglementat și digitalizat”, subliniază Grigorescu.

În acest proces, calitățile soft devin la fel de importante ca expertiza tehnică. „Considerăm ca una dintre competențele de bază rămâne empatia, care în combinație cu abilitățile digitale pot face diferența în formarea unui avocat”, explică managing partnerul bpv Grigorescu Ștefanica.

În viziunea sa, succesul unei echipe de M&A nu poate fi obținut fără trei elemente fundamentale: „Expertiza juridică, înțelegerea specificului business-ului și pragmatismul sunt combinația care transformă o echipă de avocați M&A într-un partener strategic de top”.

Această cultură internă este, în esență, motorul care asigură consistența proiectelor și capacitatea de a răspunde provocărilor tot mai complexe ale pieței.

Viitorul pieței de M&A: între creștere accelerată și riscul încetinerii, avocații rămân pilonul de adaptabilitate

Privind spre viitor, practica de M&A se conturează ca un teren plin de oportunități, dar și de provocări tot mai complexe. Evoluțiile geopolitice, reglementările europene și schimbările tehnologice vor dicta ritmul tranzacțiilor, iar avocații vor trebui să găsească echilibrul între conformitate și pragmatism.

„În următorii 2–3 ani, succesul în practica de M&A va depinde de adaptabilitatea echipelor la reglementările în schimbare, capacitatea de a identifica tranzacții cu valoare strategică reală și agilitatea în structurarea și integrarea deal-urilor”, afirmă **Catalin Grigorescu**. Această triadă va separa echipele performante de cele care vor întâmpina dificultăți.

Scenariile posibile variază de la creștere accelerată la stagnare. „Scenariul optimist presupune creștere susținută și inovare digitală”, arată managing partnerul. În acest caz, piața românească ar putea atrage noi investitori strategici, iar sectoarele precum tehnologia, sănătatea și energia verde ar continua să fie motoare principale de dezvoltare.

Dar există și o variantă mai puțin favorabilă. „Scenariul pesimist anticipează încetinire și creșterea complexității, accentuând importanța planificării și a expertizei multidisciplinare”, subliniază Grigorescu. Într-un astfel de context, adaptabilitatea va fi cheia, iar echipele care pot integra rapid reglementările noi și pot gestiona structuri sofisticate vor avea avantaj competitiv.

De aceea, viitorul pieței de M&A va depinde în mod decisiv de modul în care avocații și investitorii își calibrează strategiile. „Succesul în practica de M&A va depinde de adaptabilitatea echipelor la reglementările în schimbare, capacitatea de a identifica tranzacții cu valoare strategică reală și agilitatea în structurarea și integrarea deal-urilor”, arată managing partnerul bpv Grigorescu Ștefanica.

Astfel, direcția pieței pentru următorii ani rămâne una dublă: între un scenariu optimist de creștere și inovare digitală și unul pesimist, de încetinire și complexitate sporită. În ambele cazuri, rolul echipelor de avocați va fi să aducă pragmatism, expertiză multidisciplinară și soluții flexibile într-un mediu tot mai reglementat.

Expertiza **bpv Grigorescu Ștefanica** este confirmată constant de ghidurile internaționale Chambers & Partners și Legal 500, unde practica de M&A figurează între cele mai bine cotate din România. Evaluările pun în valoare atât

experiența în tranzacții transfrontaliere complexe, cât și implicarea directă a partenerilor.

Clienții apreciază în mod special „capacitatea echipei de a combina expertiza juridică cu înțelegerea profundă a mediului de business” și „pragmatismul în structurarea tranzacțiilor”.

De asemenea, bpv Grigorescu Ștefanica este remarcată pentru abordarea sa hands-on, ceea ce o recomandă drept un partener strategic pentru investitori, antreprenori și fonduri de private equity care caută valoare adăugată în proiecte sofisticate de fuziuni și achiziții.