

Avocații PNSA au stat alături de compania locală Bit Soft în tranzacția prin care grupul canadian Volaris a intrat pe piața românească a tehnologiei pentru ospitalitate. Echipa pluridisciplinară a fost coordonată de partenerul Bogdan C. Stoica



Popovici Nițu Stoica & Asociații (PNSA) a asistat acționarii Bit Soft, o companie românească de tehnologie cu peste 30 de ani de experiență specializată în soluții software integrate pentru industria ospitalității, în tranzacția prin care aceasta a devenit parte din Volaris Group, parte din Constellation Software, firma listată la Toronto, reputată pentru preluarea de companii software specializate pe verticale de industrie și pentru strategia sa de investiții 'long-term, buy-and-hold'. Tranzacția marchează un reper pentru piața locală de software specializat și semnalează consolidarea segmentului de tehnologie pentru ospitalitate în Europa Centrală și de Est, confirmând totodată apetența investitorilor strategici pentru furnizori cu venituri recurente, implementări „în teren” la lanțuri mari, expertiza pe platforme consacrate și produse proprii scalabile. De asemenea, faptul că prima intrare a Volaris pe piața locală se produce în industria ospitalității indică încredere în reziliența consumului și în profesionalizarea lanțurilor regionale post-pandemie, unde soluțiile digitale sunt parte din infrastructura de bază.

Grupul Volaris derulează de ani buni o strategie de achiziții ținute în software pentru piețe verticale, cu accent pe companii cu fluxuri de venit stabile și reziliente și produse critice operațional. Contextul recent arată că Volaris își accelerează expunerea în Europa, iar intrarea în România prin Bit Soft este o mișcare logică în consolidarea verticalei de ospitalitate, unde portofoliul cuprinde deja furnizori din America de Nord și Europa. Compania a anunțat că Bit Soft va beneficia de „o rețea globală de companii software și de expertiza operațională”, păstrând cultura antreprenorială – o formulă de „integrare lejeră” ce a ajuns o formulă standard pentru Volaris în astfel de operațiuni.

M&A în software-ul de nișă: între IP, concurența și „contract value”

Popovici Nițu Stoica & Asociații a asistat acționarii Bit Soft de la primele scenarii de structurare, a coordonat analiza juridică (*due diligence*), a pregătit și negociat documentația tranzacției, asigurând parcursul până la semnare și finalizarea tranzacției. Echipa a fost coordonată de [Bogdan C. Stoica](#) (Avocat Asociat), cu implicarea [Ioanei Lazăr](#) (Avocat Colaborator Senior), [Crinei Stan](#) și [Alexiei Trofin](#) (Avocați Colaboratori). Pentru componentele de concurență, dosarul a fost acoperit de [Mihaela Ion](#) (Avocat Asociat), iar pe proprietate intelectuală de [Camelia Constantin](#) (Avocat Colaborator Coordonator). Aceasta arhitectura de proiect ilustrează abordarea PNSA în M&A: echipe compacte, multidisciplinare, capabile să acopere simultan chestiunile corporative, controlul concentrărilor, regimul licențelor de software, transferul de drepturi de autor și de baze de date, precum și regimul datelor personale în ecosistemul produselor Bit Soft.

De altfel, rolul PNSA în finalizarea cu succes a proiectului confirmă încă o dată că mandatul M&A în software nu este niciodată doar „corporate”, ci un puzzle în care piesele tehnice fac diferența. Dincolo de „mecanica”

corporativa, astfel de tranzacții presupun alinierea atentă a pachetelor de licențe (inclusiv sublicențe), a drepturilor de autor asupra codului și a bazelor de date, auditul regimului datelor cu caracter personal (mai ales în zonele POS, rezervări, programe de loialitate), precum și testarea compatibilității cu restricțiile contractuale față de furnizori globali (Oracle/Protel) și marii clienți corporativi, unde anexele tehnice și standardele de securitate fac adesea diferența. Componenta de concurență este, de regula, corelată cu cotele de piață din sub-segmentele vizate și pe caracterul non-orizantal al tranzacției, iar la proprietate intelectuală miza stă în trasabilitatea codului și a contribuțiilor istorice.

→ [Vezi aici](#) ce avocați au avut cumparatorii în această tranzacție

Bit Soft este o companie românească fondată în 1994, specializată în soluții integrate pentru hoteluri, restaurante și lanțuri din industria ospitalității. Portofoliul include sisteme de administrare hoteliera (PMS) Oracle și Protel, soluțiile de point-of-sale Symphony, dar și o suită proprie (Breeze) pentru administrarea integrală a restaurantului (kiosk, mobil, Kitchen Display System, POS). Compania deservește clienți din România și alte 9 piețe europene, printre care Ungaria, Franța și Bulgaria, având în portofoliu branduri precum Burger King, KFC, Subway, Pizza Hut, City Grill sau Ana Hotels.

PNSA în Legal 500 și Chambers: accent pe tranzacții majore

PNSA are o practică de M&A clasată constant în eșalonul fruntaș în Legal 500 – „*Commercial, corporate and M&A*” (Tier 1), unde ghidul juridic internațional evidențiază „*o cunoaștere excepțională*” a dreptului corporativ și comercial, cu expunere constantă pe tranzacții majore și orientare către investitori privați și fluxuri de investiții straine. În aceeași secțiune, Legal 500 reține, între testimonialele clienților: „*experiența semnificativă în M&A, profesionalism, atenție, ghidaj pas cu pas*” și „*focus, abilitați de negociere, abordare bazată pe risc, corectitudine și bun-simț*”. Sunt menționate, de asemenea, rolurile lui **Florian Nițu** (*Hall of Fame*), **Bogdan C. Stoica** („*un profesionist remarcabil*”) și **Silviu Stoica** (activ pe zona de fonduri), cu contribuții de real estate tranzacțional ale **Irinei Ivanciu**.

În Chambers Europe 2025, practica de Corporate/M&A a PNSA este clasată în Band 2. Evaluarea directorului internațional descrie firma ca „*reputată*”, cu un portofoliu ce acoperă tranzacții de la operațiuni de mare valoare în energie și sănătate, până la tranzacții antreprenoriale, cu expertiză în restructurări și asistență recurentă pentru investitori imobiliari străini și fonduri de capital. Clienții intervievați de Chambers notează că echipa „*se remarcă prin promptitudine și abilitatea de a rezolva probleme complexe într-un timp scurt*” și că oferă „*raspunsuri rapide și soluții foarte practice*”. În profilul practicii sunt menționate, ca referințe, mandatele pentru Orange, inclusiv achiziția pachetului majoritar la fosta Telekom Romania Communications și proiecte ulterioare de fuziune.

Pe dimensiunea individuală, Legal 500 îl listează pe **Bogdan Constantin Stoica** în categoria „*Leading Partners*”, a celor mai puternici profesioniști din domeniul lor, lideri în tranzacții de top pe piață și recomandați atât de colegi, cât și de clienți. El este evidențiat și în Chambers Europe pentru Corporate/M&A, ghidul juridic subliniind „*analiza riguroasă*”, „*comunicarea eficientă*” și „*capacitatea de a propune alternative*”, calități recunoscutibile în modul în care a fost orchestrată tranzacția Bit Soft.