

Avocații PNSA au stat alături de M Plus Croatia d.o.o, lider european în outsourcing-ul proceselor de afaceri și tehnologie, în tranzacția prin care a achiziționat Valoris Group - jucator local care deservește proiecte multilingve pentru clienți internaționali | Echipa pluridisciplinara a fost coordonata de partenerul Bogdan C. Stoica



Popovici Nițu Stoica & Asociații (PNSA) a asistat M Plus Croatia d.o.o., verticala de externalizare a proceselor de afaceri și a tehnologiei (BPTO) a grupului croat Bosqar, listat la Zagreb, în achiziția cu succes a Valoris Group, unul dintre actorii importanți în domeniul serviciilor de outsourcing din România și Serbia. Transferul marchează ieșirea completa a fondatorilor, la 20 de ani de la crearea unui furnizor românesc care a crescut constant, și vine pe fondul strategiei Mplus de extindere accelerata în Europa Centrala și de Est. Încheiata în a doua parte a lunii octombrie 2025, tranzacția confirma interesul strategic pentru România ca hub regional „near-shore” și marchează o maturizare firească a unui jucator local, scalat în doua decenii și validat în fața unui investitor european. Potrivit anunțurilor oficiale, toate aprobările și condițiile au fost îndeplinite, iar tranzacția este finalizata.

În plan juridic, cumparatorul a fost asistat de *Popovici Nițu Stoica & Asociații (PNSA)*, care a acoperit întregul traseu al achiziției – de la analiza juridica preliminară până la semnare și închidere, cu implicarea echipelor specializate în societar/Fuziuni & Achiziții, concurența, dreptul muncii, protecția datelor și litigii.

Echipa PNSA a fost coordonata de [Bogdan C. Stoica](#) (Partner), cu sprijinul colegilor din cadrul departamentului de [Drept Societar/Fuziuni & Achiziții](#) - [Claudia Salomia](#) (Managing Associate), [Crina Stan](#) (Associate), [Ramona Pentilescu](#) (Counsel), [Ioana Lazar](#) (Senior Associate), [Diana Toma](#) (Associate) și [Alexia Trofin](#) (Associate); [Concurența](#) - [Mihaela Ion](#) (Partner), [Laura Ambrozie](#) (Managing Associate) și [Vanessa Nistor](#) (Managing Associate); [Dreptul Muncii](#) - [Ioana Cazacu](#) (Managing Associate) și [Bianca Țarascu](#) (Senior Associate); [Protecția Datelor cu Caracter Personal](#) - [Luana Dragomirescu](#) (Counsel); [Litigii](#) - [Sorin Dinca](#) (Managing Associate).

În aceasta tranzacție, [vânzatorul a fost asistat de Bondoc & Asociații](#).

Citește și

→ [Lukoil pregătește vânzarea celor 5 firme deținute în România. Grupul rusesc evaluează ofertele potențialilor cumparatori](#) | Deși niciuna dintre cele cinci filiale românești ale Lukoil, deținute prin intermediul firmei elvețiene Litasco, nu se afla pe lista celor 30 de filiale supuse sancțiunilor, acestea ar trebui totuși vândute din cauza efectelor indirecte asupra bancilor locale.

→ **Kendrion vinde fabrica Sibiu Mobility Electronics din România către Knorr-Bremse.**

Operațiunea a intrat deja pe fluxul de control al concentrarilor în Germania | În plan concurențial, operațiunea a intrat deja pe fluxul de control al concentrarilor în Germania (Bundeskartellamt), unde a fost notificată pe 7 octombrie 2025 ca achiziție de active esențiale ale Kendrion Automotive (Sibiu) S.R.L., pe piețele de actuatoare electromagnetice și sisteme electronice de control pentru autovehicule.

→ **Brantner (Austria), cu afaceri de gestionare a deșeurilor în mai multe județe în România, caută cumparator. Rothschild, consultant pentru vânzare** | Grupul austriac Brantner, o afacere de familie înființată în 1936 și aflată la a treia generație, a angajat banca de investiții Rothschild cu intenția de a găsi un cumparator pentru business-ul sau derulat în cinci țări din Europa Centrală și de Est.

→ **Provectus Capital Partners a strâns 162,5 mil. € în prima etapă de închidere a fondului PCP SEE Fund II. Birou în București și posibile tranzacții, cu strategie de "Buy & Build"** | Pentru a-și consolida angajamentul față de regiunea mai largă a Europei de Sud-Est, Provectus a deschis recent birouri în București și Sofia, întărindu-și prezența locală și fluxul de oportunități în pipeline.

Pentru piața locală, profilul Valoris explică interesul strategic: compania fondată în 2006 a ajuns la circa 550 de angajați, operează o platformă multilingvă și acoperă peste 55 de proiecte în 12 industrii, cu venituri raportate de 7,3 milioane euro în 2024. În ultimii ani, Valoris a completat extinderea regională prin deschiderea unei filiale operaționale la Belgrad, în 2022, de unde deservește proiecte multilingve pentru clienți internaționali.

Din perspectiva poziționării strategice, preluarea Valoris se înscrie într-o secvență mai largă a grupului Bosqar/Mplus: în aprilie, cumparatorul finalizase deja tranzacția Conectart – liderul pieței de contact-center din Cehia, cu operațiuni în 22 de locații din Cehia, Slovacia și Polonia – și anunțase, în paralel, acordul pentru Valoris. Mesajul transmis a fost unul unitar: extindere, sinergii operaționale și intrarea, prin platformele existente, pe piețe noi cu ritm ridicat de creștere.

Pentru ecosistemul românesc de BPO, tranzacția are două semnificații. Pe de o parte, marchează maturizarea unei companii autohtone care a știut să scaleze în două decenii, să treacă la operațiuni multilingve și să deschidă un hub regional în Serbia, devenind o țintă credibilă pentru un consolidator european. Pe de altă parte, confirmă atractivitatea României ca piață de near-shore pentru grupurile cu portofolii mari de clienți, care caută capacitate, calitate și reziliență.

Contextul regional în care operează cumparatorul ajută la înțelegerea logicii economice. Bosqar, care a reunit sub același acoperiș verticalele de BPTO, HR, e-commerce și food, a accelerat în ultimii ani o strategie de tip „buy-and-build” în Europa Centrală și de Est. În aprilie 2025, Mplus opera deja în 13 țări și avea peste 12.800 de angajați, iar anunțul referitor la Valoris a făcut o trimitere explicită la creșterea capacității de livrare pentru piețele internaționale. În acest cadru, România rămâne o piesă de bază, prin masa critică de talente multilingve și costul competitiv al operațiunilor.

Mplus este un lider european în outsourcing-ul proceselor de afaceri și tehnologie (BPTO). Compania operează ca parte a grupului BOSQAR INVEST, reprezentând verticala BPTO a grupului, care include societatea-mamă, M Plus Croatia d.o.o., împreună cu filialele sale. Mplus integrează cu succes industriile dinamice ale centrelor de contact, tehnologiei informației și serviciilor de ocupare a forței de muncă pentru a răspunde provocărilor globale

în domeniul asistenței pentru clienți. Prin modelul sau de afaceri inovator, Mplus a construit un portofoliu divers de clienți, incluzând companii europene și globale de top din telecomunicații, servicii financiare, tehnologie, energie, logistica și bunuri de consum.

Practica de Corporate/M&A a PNSA, evidențiată în ghidurile juridice internaționale

Popovici Nițu Stoica & Asociații are o prezență solida a practicii de Corporate/M&A în ghidurile juridice internaționale Legal 500 și Chambers Europe, confirmând o linie de forță bazată pe proiecte mari, echipe rodante și feedback consecvent din partea clienților.

În Legal 500 EMEA, firma este poziționată în *Tier 1* la „Commercial, Corporate and M&A”, fiind evidențiată „*cunoștințe remarcabile*” și faptul că marile tranzacții fac parte din rutina echipei, cu un accent pronunțat pe investițiile straine și pe mandatul oferit de investitori instituționali și fonduri de private equity. Conducerea practicii este asigurată de [Florian Nițu](#) (*Hall of Fame*), **Bogdan C. Stoica** („*profesionist remarcabil*”) și [Silviu Stoica](#), cu aportul direct al **Irinei Ivanciu** pe tranzacții imobiliare și al lui **Vlad Ambrozic** în susținerea proiectelor. Aprecierile clienților vorbesc de la sine: „*experiența semnificativă în M&A, profesionalism, atenție, ghidarea clientului pas cu pas*” și „*cunoștințe remarcabile, focalizare, ghidarea clientului, abilități de negociere, abordare bazată pe risc, echilibru și bun-simț*.” Un alt testimonial personalizează profilul de leadership: „*Bogdan Stoica este un profesionist remarcabil pe care orice parte implicată într-o tranzacție de M&A și l-ar dori de partea sa*.”

La Chambers Europe 2025, PNSA este clasată *Band 2* la Corporate/M&A, cu o practică matură, obișnuită cu tranzacții de toate dimensiunile - de la proiecte de mare anvergură în energie și sănătate până la tranzacții antreprenoriale - și activă, de asemenea, în dosare cu investitori imobiliari străini și fonduri de private equity, inclusiv în restructurări corporative. Tonul evaluării este completat de aprecieri ale clienților privind execuția: „*echipa se remarcă prin capacitatea de a răspunde foarte repede și prin abilitatea de a rezolva probleme complexe într-un timp potrivit*” și „*sunt foarte buni în a ne înțelege nevoile și complexitatea tranzacției, oferind răspunsuri rapide și soluții foarte practice*.” În plan individual, Chambers notează poziționarea lui **Bogdan Constantin Stoica** în *Band 2*, cu o practică vizibilă în achiziții din telecom și agribusiness și cu aprecieri recurente pentru profunzimea analizei și capacitatea de a propune alternative: „*oferă consultanță juridică sofisticată, cu o înțelegere în profunzime a problemelor complexe... este mereu disponibil și foarte atent la detalii. Este creativ și capabil să ofere alternative*.”

Proiectele enumerate în aceste directoare conturează un tablou consistent al tipologiei de mandate. În Legal 500, „work highlights” includ asistența acordată Orange France pentru fuziunea post-achiziție dintre Orange Romania SA și Orange Romania Communications SA (fostul Telekom Romania Communications), un exercițiu complex de integrare corporativă; mandatul pentru PPC Rețele Electrice în fuziunea prin absorbție a celor trei operatori regionali – cel mai mare proces de fuziune din distribuția de energie electrică din România, cu ținta declarată de a forma un „campion” de circa un miliard de euro; și consilierea NTT Data privind acordul cu BMW Group pentru crearea unui joint venture la Cluj-Napoca, cu miza strategică în consolidarea competențelor software. Toate aceste referințe validează obișnuința firmei cu tranzacții multisectoriale, cu zone reglementate și cu calendare de implementare ambițioase.

Privind transversal, combinația dintre ceea ce consemnează Legal 500 și Chambers explică de ce practica de M&A a PNSA rămâne relevantă atât pentru investitori strategici, cât și pentru antreprenori locali care au ajuns la o masă critică. Legal 500 insistă pe densitatea portofoliului - de la telecom la energie, retail și servicii medicale - și pe calitățile operaționale ale echipei, în timp ce Chambers promovează ideea de „*consistență în execuție*”, cu accent pe promptitudine, soluții aplicate și calibrare la nevoile comerciale ale clientului. În substrat, aceeași idee revine în aprecierea clienților: disponibilitate, claritate în soluții, orientare pragmatică și capacitatea de a conduce procesul,

nu doar de a-l documenta.

Într-o piața în care atât investitorii instituționali, cât și antreprenorii caută parteneri juridici capabili să transforme complexitatea în decizii executabile, poziționarea PNSA în ghidurile 2025 pare să confirme că această combinație - expertiza tehnică profundă și aplicare rapidă - rămâne unul dintre cele mai puternice atuuri ale firmei.