

# UMA ENORME EXIGÊNCIA

*Very demanding*

异常苛刻

Exigência. Esta é a palavra que conta no relacionamento com investidores alemães. O Sócio, Coordenador da German Desk, Vasco Ataíde Marques, explica como é que a Equipa PLMJ responde com eficácia e “com uma disciplina verdadeiramente germânica” a todas as solicitações.

*Demanding. This is the key word in any relationship with German investors. The partner who heads the German Desk, Vasco Ataíde Marques, explains how the PLMJ team responds efficiently and “with truly German discipline” to all its clients’ demands.*

VASCO ATAÍDE MARQUES  
Sócio, Coordenador da German Desk  
*Partner, Head of the German Desk*  
[vasco.ataidemarques@plmj.pt](mailto:vasco.ataidemarques@plmj.pt)



## QUAL A ABORDAGEM QUE PLMJ FAZ A ESTE MERCADO?

O mercado das empresas de língua alemã que procuram uma prestação de serviços jurídicos no mesmo idioma é exigentíssimo. Tal exigência resulta do facto de, ao encontrarem interlocutores capazes de discutir assuntos jurídicos, na própria língua, passam a tratar-nos exactamente como membros das Equipas que lideram, com as quais em geral são de facto muito exigentes e muito rigorosos. Por outro lado é altamente compensador. A nossa experiência diz-nos que tais Clientes sabem como ninguém reconhecer o trabalho bem feito e são em geral absolutamente fiéis. Tenho vários Clientes com quem comecei a trabalhar há quase vinte anos quando era ainda estagiário. A abordagem a este mercado é portanto feita como se fossemos um verdadeiro escritório de Advogados de um desses países a operar a partir de Portugal ou seja no destino dos investimentos dessas empresas.

## WHAT IS PLMJ'S APPROACH TO THIS MARKET?

*The market of German-speaking companies and, within these companies, the respective decision makers, who seek legal services in German, is a very demanding one. The reason the decision makers are so demanding is that, once they find lawyers who can discuss generally very complex legal matters in their own language, they treat us exactly like members of the teams they lead, and they are very demanding and strict with these teams. However, the work is very rewarding. Our experience tells us that these clients are second to none in recognising a job well done and, in general, they are absolutely loyal. I still have a number of clients who I started to work for around 20 years ago when I was a trainee lawyer. The approach to this market is that we work as if we were actually a law firm from one of these countries operating in Portugal, in other words, in the target country for the investments of these companies.*

苛刻，是对与我们合作的德国投资者的最恰当的描述。合伙人兼德国事务部的主任 Vasco Ataíde Marques 描述了，PLMJ 的团队是怎样高效的解决德国客户的问题，满足他们的要求，并要完全遵守德国的办事原则。



### O QUE ESTÁ IN LOCAIS

Esplanadas ao longo do Reno, em Colónia ou Düsseldorf  
**RESTAURANTES**  
 Borchardt - Restaurant am Gendarmenmarkt  
**HOTEL**  
 Hotel Adlon Kempinski



### WHAT'S IN PLACES

Terraces along the Rhine in Cologne and Düsseldorf  
**RESTAURANT**  
 Borchardt - Restaurant am Gendarmenmarkt  
**HOTEL**  
 Hotel Adlon Kempinski

### QUAL A VANTAGEM DE UMA DESK ESPECIALIZADA NUM MERCADO?

As vantagens são imensas. Por um lado evitam-se equívocos linguísticos, uma vez que todos os membros da German Desk são bilingues em Alemão e Português. Por outro lado, uma vez que a maior parte da Equipa trabalha há muitos anos neste mercado, conhece perfeitamente inúmeras diferenças entre os sistemas que podem parecer ser corriqueiras mas que não são de forma alguma.

### QUE PARTICULARIDADES ENCONTRAMOS NOS INVESTIDORES PROVENIENTES DOS PAÍSES DE LÍNGUA ALEMÃ?

A principal particularidade que encontro nos investidores Alemães, bem como nos Austríacos e Suíços, é uma enorme exigência. Exigência com a síntese e a clareza das respostas às perguntas que nos colocam, exigência com o cumprimento dos prazos e dos horários, exigência com a nossa disponibilidade. Respondemos com uma disciplina verdadeiramente Germânica. Começamos desde logo a trabalhar muito mais cedo do que aquilo que é regra no mercado da advocacia em Portugal.

### QUE TIPO DE CLIENTES ASSESSORAMOS?

Assessoramos Clientes de todos os tipos mas na esmagadora maioria dos casos empresas Alemãs, Austríacas e Suíças que investem em Portugal mas também em África e até no Brasil. Assessoramos ainda cidadãos destes países que vivem cá e ainda algumas empresas Portuguesas com investimentos naqueles países mas infelizmente em muito menor número do que o inverso.

### WHAT IS THE ADVANTAGE OF A DESK THAT SPECIALISES IN A PARTICULAR MARKET?

*The advantages are huge. On the one hand, we avoid linguistic misunderstandings as all the members of our German desk are bilingual in German and Portuguese. On the other hand, as most of the team has been working in this market for many years, they are perfectly aware of the innumerable differences between the systems that may seem run-of-the-mill but certainly are not.*

### WHAT SPECIFIC CHARACTERISTICS DO YOU FIND IN INVESTORS FROM GERMAN-SPEAKING COUNTRIES?

*The main characteristic I find in German investors, as well as those from Austria and Switzerland, is that they are very demanding. They demand concise and clear answers to the questions they raise. They are very demanding when it comes to meeting deadlines and following timetables and they insist on our availability. We respond with truly Germanic discipline and we start work much earlier in the day than is the rule for the Portuguese lawyers.*

### WHAT TYPE OF CLIENTS DO YOU ADVISE?

*We advise all types of clients but the overwhelming majority of them are companies from Germany, Austria and Switzerland that invest in Portugal but also in Africa and even Brazil. We also advise citizens from these countries who live here and also some Portuguese companies with investments in those German-speaking countries but, unfortunately, the number of them is much lower than those coming the other way.*

**O QUE É QUE UMA SOCIEDADE COMO PLMJ TEM PARA OFERECER ÀS EMPRESAS E INVESTIDORES DESTES PAÍSES?**

PLMJ tem várias virtudes, a meu ver, únicas na prestação de serviços às empresas desses países. É a única sociedade de Advogados em Portugal que tem uma German Desk com dimensão e que portanto pode acompanhar desde pequenas transacções a operações que obriguem ao envolvimento de um número alargado de Advogados, todos com capacidade para trabalhar os assuntos em Alemão e em Português com o mesmo grau de eficiência. Por outro lado, tem também a grande virtude de ser, de entre as grandes sociedades de Advogados Portuguesas, das poucas a ser e a assumir-se perante os Clientes como um escritório absolutamente *full service*. Isto é essencial para o acompanhamento dos Clientes destes países que gostam de concentrar a totalidade da assessoria jurídica num único escritório.

**WHAT DOES A FIRM LIKE PLMJ HAVE TO OFFER TO COMPANIES AND INVESTORS FROM THESE COUNTRIES?**

*PLMJ has a number of virtues that are unique when it comes to providing services to companies from these countries. It is the only law firm in Portugal with a German Desk of our size with the capacity to handle anything from small transactions to major operations that require the involvement of a large number of lawyers, all of whom are able to work on the matters in German and in Portuguese with the same degree of efficiency. On the other hand, we also have the great virtue of being, among the leading Portuguese law firms, one of the few that is and is seen by the clients as a truly full-service firm. This is essential when acting for clients from these countries who like to concentrate all legal work in a single firm.*

**É a única sociedade de Advogados em Portugal que tem uma German Desk com dimensão.**

*It is the only law firm in Portugal with a German Desk of our size.*

**VALOR ACRESCENTADO**

Venda de uma cadeia de supermercados de uma marca alemã a um grupo português, líder do sector da distribuição.

**ADDED VALUE**

*The sale of a chain of German brand supermarkets to a Portuguese group that is leader in the distribution sector.*