

Proiectele de M & A și consultanța day-to-day acordată clienților au generat anul trecut cea mai intensă activitate și cele mai mari încasări pentru Mitel & Asociații | Sorin Mitel, managing partner: Cu toate că presiunea pe ratele orare continuă, în 2023 am folosit cel mai des onorariile orare blended, dublate de estimări. Îngrijorarea majoră pentru 2024 este generată de modul în care perioada electorală ar putea afecta echilibrul macro-economic



### Mitel & Asociații

ATTORNEYS AT LAW

Specialiștii din domeniul avocaturii caracterizează anul care tocmai s-a încheiat ca fiind o perioadă care a marcat, pentru firmele de profil, o revenire la o stare de echilibru și normalitate, în care profesioniștii au putut să-și desfășoare activitatea avocațială în niște parametri gestionabili. Chiar dacă pe parcursul anului 2023 problemele cu resursa umană s-au menținut, mai ales în anumite specializări, se observă și aici un trend spre normalizare.

Echipele **Mitel & Asociații** au avut o agendă foarte încărcată, iar bilanțul indică faptul că cea mai intensă activitate, dar și cele mai multe încasări au rezultat din proiectele de M & A și consultanța day-to-day acordată clienților pe diverse domenii (*Corporate, Employment, Procurement* etc). De asemenea, o pondere importantă din veniturile firmei provine din domeniul *Real Estate* și *Litigation*.

#### Asistența în prima tranzacție făcută în România în domeniul medical cu banii din PNRR

Pe parcursul anului 2023, pe masa de lucru a echipei *Mitel & Asociații* s-au aflat multe proiecte cu impact major în economia locală și regională. Mandatele complexe au fost coordonate de partenerii **Sorin Mitel**, **Madalina Mitel** și **Șerban Suchea**.

Dintre dosarele în care avocații au fost implicați se detașează asistarea Grupului Medlife pentru finalizarea achiziției pachetului de control al Grupului Provita (redenumit Grupul Medical Nord), unul dintre cei mai mari furnizori privați de servicii de sănătate din București, care operează în prezent un spital multidisciplinar, cinci clinici și două centre de imagistică. De asemenea, are în structura sa singurul centru de instruire în terapia durerii din Europa Centrală și de Est, aprobat de *European Society of Regional Anaesthesia and Pain Therapy*.

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

Totodata, profesioniștii *Mitel & Asociații* au oferit suport juridic în prima tranzacție făcută în România în domeniul medical cu banii din PNRR, prin asistarea fondului AMC V (al cincilea fond al ACP Grup – singurul fond de mezzanine activ în România, cu un buget de peste 300 milioane de euro). „Tranzacția a vizat capitalizarea Grupului Medicales, un jucător important pe piața serviciilor de imagistică, atât sub forma investiției în equity cât și sub forma unei datorii subordonate de tip mezanin”, explică **Sorin Mitel**, *Senior Partner al firmei Mitel & Asociații*.

Un alt proiect complex a urmărit asistarea fondului spaniol de investiții GED Esatern Fund II la vânzarea participației deținute în Infopress, cea mai mare tipografie din Europa de sud-est, către compania olandeză Keesing Media Group.

„Cu toate că presiunea pe ratele orare continuă, în 2023 am folosit cel mai des onorariile orare blended, dublate de estimări (mai ales în cazul unor proiecte mai mari). Nu au lipsit proiectele în care am practicat onorarii fixe sau am agreeat un cap. În cazul litigiilor însă, am practicat preponderent onorariile fixe de preluare, dublate de onorarii pe termen și onorarii de succes”, menționează **Sorin Mitel**.

### **Creșterea calității echipei și obținerea de noi mandate rămân prioritare**

Interlocutorul *BizLawyer* subliniază faptul că așteptările clienților nu s-au schimbat. „Ca întotdeauna, clienții așteaptă servicii cât mai bune și rapide, la un cost corect, iar noi suntem în continuare gata să răspundem acestor deziderate”, punctează avocatul.

În ceea ce privește anul care tocmai a început, liderul *Mitel & Asociații* amintește că firma pe care o coordonează rămâne cu cele două preocupări constante: creșterea calității echipei (prin îmbunătățirea performanței avocaților existenți și începerea de noi colaborări), pentru a putea oferi servicii mai bune și a confirma încrederea clienților, și obținerea de noi mandate, în care avocații să-și poată pune în valoare atuurile.

De altfel, în acest moment, se observă un interes semnificativ din partea clienților *Mitel & Asociații* pentru investiții noi.

„Îngrijorarea majoră pentru 2024 este despre cum anume va afecta perioada electorală echilibrul macro-economic. Dacă programele de investiții deja pornite sunt încurajatoare, nu putem spune la fel despre presiunile de majorare a salariilor/veniturilor, fără corelarea acestora cu creșteri de productivitate”, conchide **Sorin Mitel**.