

Avocații Mitel & Asociații sunt implicați în discuții care privesc tranzacții noi, estimate a se finaliza în T1-2020. Sorin Mitel (Managing Partner): Avocatura rămâne esențialmente o profesie și mai puțin o „afacere” în care prețurile să dicteze competitivitatea



Agitația de pe scena politică din România provoacă îngrijorare în mediul economic. Pe acest fond, avocaților le este destul de greu să facă predicții fundamentate legate de modul în care vor evolua lucrurile. Sorin Mitel, Senior Partner Mitel & Asociații, se aștepta ca anul 2020 să fie unul de expectativă, în care fiecare va încerca să înțeleagă ce se întâmplă și dacă este cazul să-și asume anumite riscuri.

În cazul firmelor de avocatură, provocările rămân aceleași ca în fiecare an: consolidarea unor echipe de profesioniști care să vină în întâmpinarea problemelor ridicate de clienți cu soluții complexe. De asemenea, casele de avocatură vor trebui să facă față volumelor de muncă semnificative, în condițiile presiunii constante pe onorarii.

„În activitatea de zi cu zi, folosim instrumente uzuale, tipice, pentru piața avocaturii. Nu credem că instrumentele avansate de *LegalTech* au ajuns la un nivel de maturitate suficient pentru a satisface exigențele unei case de avocatură, însă analizăm posibilitatea de a testa și de a implementa astfel de instrumente pe viitor în activitatea curentă”, precizează liderul Mitel & Asociații.

Avocatura este o profesie și mai puțin o „afacere”

Semnalele din piață nu indică modificări semnificative în zona avocaturii de business. În ceea ce privește ariile de practică, Sorin Mitel speră ca cele din zona de investiții, M&A se vor menține la același nivel ca în 2019, în timp ce segmentul disputelor se preconizează ca va cunoaște o ușoară creștere.

„În 2020 vom continua procesul de consolidare al ariilor de practică existente, urmărind o creștere organică pe termen mediu. Nu avem planuri concrete de expansiune la acest moment, însă monitorizăm cu atenție orașele emergente care s-au făcut remarcate în ultimii ani în zona de business: Cluj-Napoca, Timișoara, Iași sau Brașov. Planuri de extindere există pentru majoritatea clienților, în principal pentru consolidarea prezenței locale, la nivelul țării. Suntem implicați în discuții care privesc noi tranzacții estimate a se finaliza în primul trimestru al anului 2020. Vom vedea dacă va exista un impact (pozitiv/negativ) al ultimelor schimbări politice”, declară Sorin Mitel.

În 2019, firma Mitel & Asociații a participat la pitch-uri pentru servicii avocațiale. Totuși, Sorin Mitel este de părere că „avocatura rămâne esențialmente o profesie și mai puțin o „afacere” în care prețurile să dicteze competitivitatea”. Avocatul crede cu tărie că majoritatea proiectelor în care merita să investească timpul și resursele firmei sunt câștigate datorită plusului de valoare pe care Mitel & Asociații îl poate aduce clienților printr-un cumul de factori în care intra și experiența și pregătirea profesională a avocaților implicați.

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

2019 - Un an bun, cu proiecte în care au fost implicați toți cei 30 de avocați din echipa

2019 a fost un an bun pentru firma **Mitel & Asociații**, rezultatele pozitive fiind datorate muncii susținute în care au fost implicați toți cei 30 de avocați din echipa. „Credem ca toți partenerii firmei au împărțit prim-planul unui an 2019 de consolidare a activității noastre”, punctează Sorin Mitel.

În ultimele 12 luni, echipa de avocați a fost implicată în foarte multe proiecte importante. De exemplu, a oferit asistența de specialitate în proiecte care au vizat achiziția de către liderul pieței serviciilor medicale din România a mai multor jucatori importanți la nivel regional din domeniul medical. În aceste tranzacții, avocații **Mitel & Asociații** s-au întâlnit, printre alții, cu colegii de la *Reff & Asociații* și *D&B David și Baias*.