

Mitel & Partners a fost implicata anul trecut în aproape 20 de fuziuni și achiziții, dintre care 5-6 tranzacții se îndreapta spre etapa de finalizare. Sorin Mitel, Senior Partner: Suntem optimiști, fara a pierde totuși din vedere provocarile esențiale care vor influența activitatea de M&A, printre care instabilitatea geo-politica, efectele reziduale ale crizei economice generate de pandemie, previziunile de inflație sau crizele lanțurilor de producție

**Mitel & Asociatii**

ATTORNEYS AT LAW

Publicațiile de specialitate au prezentat 2021 ca fiind cel mai bun an înregistrat vreodata pentru piața globală de fuziuni și achiziții. În acest context, așteptările pentru 2022 erau uriașe, la începutul anului. [Sorin Mitel](#), Senior Partner Mitel & Partners, apreciaza ca este greu de anticipat apetitul investitorilor pentru anul în curs, dar datele deținute până acum indica faptul ca domeniul medical și IT & tehnologie vor pastra în continuare o pondere semnificativa în piața de M&A locala.

Dupa un an 2021 bogat în fuziuni și achiziții, 2022 a pornit la drum cu așteptari mari în ceea ce privește numărul tranzacțiilor care s-ar putea încheia, dar mai ales legat de revenirea la valorile pre-pandemie. „Împartașim aceasta viziune optimista, fara a pierde totuși din vedere provocarile esențiale care vor influența activitatea de M&A, printre care instabilitatea geo-politica, efectele reziduale ale crizei economice generate de pandemie, previziunile de inflație sau crizele lanțurilor de producție”, puncteaza **Sorin Mitel**.

Avocatul mai spune ca exista tatonari regionale (Polonia, Ungaria, Spania sau chiar și Suedia) din partea unor clienți cu profil mixt (fonduri sau strategici). „Însa nu avem suficiente semnale din piața pentru a putea aprecia, la acest moment, daca ne vom confrunta cu o cerere de achiziții pentru ținte din România peste media perioadei 2015-2019”, precizeaza expertul.

Mandate în industria auto și domeniul medical

Firma **Mitel & Partners** a intrat cu dreptul în 2022, la început de an avocații având pe masa de lucru proiecte importante de tip M&A, care vizeaza industria auto și medicala și care implica echipe diferite de trei-zece avocati, coordonate de **Sorin Mitel**, **Madalina Mitel** sau **Șerban Sucheș**, Parteneri în cadrul acestei arii de practica.

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

Profesioniștii casei de avocatura estimează ca toate aceste tranzacții vor fi finalizate în primul semestru al anului în curs.

„Anul 2021 a continuat trendul de revenire al tranzacțiilor, început la finalul lui 2020, majoritatea mandatelor fiind înghețate din rațiuni prudentiale în perioada de incertitudine generată de pandemie. Principalele mandate de M&A în care au fost implicați avocații **Mitel și Asociații** în 2021 au venit din industria auto, medicală (expansiunea locală a Grupului Medlife) sau comerț (investiții strategice ale fondului de mezzanine AMC). Anumite elemente ale tranzacțiilor nu au fost finalizate în întregime, astfel încât nu putem oferi detalii cu privire la ținte sau valoarea investițiilor. Principalele provocări au venit din cauza caracterului multi-jurisdicțional al unor tranzacții care a presupus alinierea intereselor unor echipe diferite din zone orare variate”, explică liderul **Mitel & Partners**.

În acest proiecte au fost implicate echipe formate din șase-șapte avocați, coordonate de **Sorin Mitel, Madalina Mitel și Șerban Sucheș**.

De asemenea, în proiectele care presupun exerciții intense de due diligence se alocă, în general, echipe de unu-doi avocați pentru ariile mari de interes (de exemplu corporate, real estate, regulatory & permits, financing, litigii). Mai mult, există avocați seniori care supervizează două-trei astfel de arii de practică înrudite și unu-doi parteneri care asigură coordonarea globală a proiectului. În funcție de necesități se poate ajunge la echipe multi-disciplinare de 10-12 avocați.

Pe parcursul anului trecut, firma de avocatura a fost implicată în aproximativ 20 de tranzacții de tip M&A, dintre care cinci-șase tranzacții se îndreaptă spre etapa de finalizare în prima parte a acestui an. Valoarea cumulată a acestora depășește 100 de milioane de euro.

Opiniile unor profesioniști care ocupă poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma www.in-houselegal.ro. Urmărește temele dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

„Majoritatea mandatelor de M&A în 2021 au venit din partea investitorilor strategici care au dorit expansiunea afacerilor lor în România sau la nivel regional. O parte semnificativă a fost asigurată totuși și de clienți de tipul fondurilor de investiții. Portofoliul de clienți în materie de M&A este generat aproape exclusiv de mandatele directe primite din partea clienților, ponderea colaborărilor cu firme din străinătate fiind relativ redusă. Onorariile pentru proiectele de M&A, ca și onorariile pieței de avocatura în general, au fost afectate de criza provocată de pandemie, punând o presiune suplimentară pe profesie”, susține **Sorin Mitel**.

Nici anul în curs nu este lipsit de provocări, iar cele mai mari dintre ele vor fi generate direct sau indirect de (in)stabilitatea economică și predictibilitatea pe termen scurt și mediu a climatului economic global și regional, astfel încât clienții să își poată contura în mod realist planurile de investiții în 2022.

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locală](#)