

Într-un an dominat de pragmatism, Mitel & Asociații menține ritmul în M&A: echipa compacta, coordonare directă a partenerilor, continuitate și seriozitate în dosarele complexe, proiecte din industrii cu cerere solidă și un mod de lucru centrat pe integrare, calendar și echilibru între părți | Avocații spun că procedurile pentru investiții străine impun răbdare, dar nu schimbă cursul, într-o piață care rămâne activă, dar mai atentă la detalii



Mitel & Asociații traversează anul 2025 cu M&A drept pilon strategic, menținând un ritm susținut pe mandate buy-side și sell-side în industrii diverse. Piața favorizează pragmatismul: procese mai bine structurate, focus pe integrare și pe controlul timpilor de execuție. Investitorii strategici dictează direcția, iar jucătorii din mid-market folosesc fuziuni fără cash-out pentru a-și crește masa critică și opțiunile de exit. Capitalul rămâne mixt (local și internațional), cu interes ridicat în sănătate, energie, IT și agricultură. Screeningul investițiilor străine rareori blochează fondul tranzacțiilor, însă extinde calendarele și obligă la planificare riguroasă. Complexitatea juridică crește (concurența, ESG, AI, GDPR), iar documentația migrează către un design adaptiv: ajustări de preț pe baze tehnice, earn-out-uri legate de tracțiune comercială, garanții pe IP și scheme de retenție. Avantajul competitiv al firmei rezidă în orchestrarea multidisciplinară, viteza de execuție și în calibrarea fină a riscurilor. Reputația este consolidată de un portofoliu recurent, validare în directoare internaționale și capacitatea de a livra pe dosare multi-jurisdicționale.

La Mitel & Asociații, M&A rămâne coloana vertebrală a practicii, iar dinamica ultimelor luni confirmă această poziționare. „Practica de M&A a fost întotdeauna unul dintre pilonii centrali de activitate ai societății noastre de avocați”, subliniază [Madalina Mitel](#) (Partener). În această cheie, ultimul an nu a adus un viraj de fond, ci o continuitate matură: activitatea s-a menținut constantă, cu mandate pe buy-side și sell-side în industrii variate, iar echipele au calibrat, tranzacție cu tranzacție, același standard de rigoare.

Cât despre „noutățile” anului 2025, liderii practicii nu indică apariția unor direcții complet noi - semn că piața, deși vie, se așază pe tendințe consolidate, nu pe impulsuri conjuncturale. În locul spectacularului, iese în față pragmatismul: investitori care știu ce caută, procese mai bine structurate, o atenție fină la integrare și la timpii de execuție.

Un prim reper: cine cumpără. „Ca și în anii precedenți, un apetit mai mare pentru achiziții l-au avut investitorii strategici, care au stat la baza celor mai multe tranzacții în care a fost implicată firma noastră de avocatură”, spune [Sorin Mitel](#) (Managing Partner). Tiparul este recognoscibil: strategicul urmărește fit-ul operațional, poziționarea competitivă și sinergiile post-deal. În paralel, se mișcă tot mai inteligent și zona de mid-market: „Jucătorii mici au început de asemenea să ia în considerare și fuziunile între ei (fără cash-out), ceea ce s-a dovedit a fi în multe cazuri o strategie eficientă de dezvoltare, targetând consolidarea unei cote de piață mai bune și un eventual exit la o evaluare îmbunătățită”, punctează [Serban Suchea](#) (Partener). Altfel spus, când lichiditatea e limitată, acționarii își consolidează masa critică prin equity, nu prin cash, pentru a-și lărgi opțiunile la momentul oportun.

Citește și

[→ O gama variata de mandate pentru avocații de Employment de la Mitel & Asociații | Schimbarile din zona legislației muncii și noile tendințe în politica de personal, analizate de Madalina Mitel \(Partener\) și Cristina Dan \(Counsel\)](#)

Piața 2025: pragmatism, disciplina și integrare post-deal

Pe originea capitalului, tabloul este echilibrat. Avocații Mitel & Asociații, intervievați de **BizLawyer**, spun ca achizițiile în România sunt derulate în continuare atât de jucatori locali, cât și de investitori din regiunile „clasice” care au o buna reprezentare aici - Polonia, Spania, SUA. În același timp, trendul investițiilor din Asia continua, iar pe harta recenta apar și investitori din Bulgaria. Domeniile de interes ramân variate, de la agricultura, healthcare și IT pâna la energie sau industrii cu profil tehnic mai pronunțat. Acest mix geografic și sectorial valideaza ideea unei piețe atractive în termeni de creștere și evaluari, cu „feliile” potrivite pentru mai toate profilurile de cumparator.

Pe zona de reglementare, un dosar aparte îl reprezinta screeningul investițiilor straine. „Pâna acum au fost foarte puține tranzacții refuzate de CEISD, impactul pe fond nefiind unul substanțial”, arata **Sorin Mitel**. Daca substanța ramâne, așadar, în favoarea investitorilor, calendarul cere însa marje de siguranță: formalitățile de autorizare adauga, constant, câteva luni fiecarui proiect. În tranzacțiile presate de timp, aceasta frâna administrativa devine o proba de rezistență pentru toate echipele - consultant, banca, vânzator, cumparator - care trebuie sa armonizeze execuția cu pașii procedurali fara a dilua momentum-ul negocierii, spun avocații.

La fel de vizibila este și creșterea complexității în fazele de due diligence și contractare, alimentata de straturi noi de conformare (concurența, ESG, AI, GDPR). „Atât așteptările clienților, cât și complexitatea juridica a tranzacțiilor au crescut, avocații de M&A fiind în permanența obligați sa se adapteze la noile realități economice și legislative, astfel încât tranzacțiile și mai ales așteptările clienților sa nu fie afectate în mod negativ”, explica **Madalina Mitel**. În practica, asta înseamna matrici de riscuri mai fine, clauze de remedii și indemnizații mai sofisticate, precum și un accent suplimentar pe governance post-closing.

Din perspectiva sectoarelor care au „tras” piața în 2025, registrul firmei confirma nuanțele de mai sus: medical, agricultura, energie și IT ramân nucleele cu cea mai mare viteza de rotație. Aceste arii reunesc, pe de o parte, capital strategic în cautare de sinergii operaționale, și pe de alta parte, capital de oportunitate care mizeaza pe cicluri investiționale scurte-medii, pe fundamente solide de cerere.

Diferența de abordare între investitorii strategici și fondurile de private equity se vede, în consecința, la tot pasul. „Investitorii strategici au obiective diferite față de fondurile de private equity, și atunci este normal ca fiecare tip de investitor sa se concentreze, în realizarea tranzacției, pe aspectele care sa îi permita maximizarea obiectivelor sale”, observa **Șerban Suchea**. În concret, strategicul își optimizeaza harta de integrare: „Investitorii strategici vizeaza mai mult obiective pe termen lung și sunt preocupati de integrarea ulterioara a target-urilor și a sinergiilor pe care le pot dezvolta cu celelalte elemente ale Grupului, pe când jucatorii de private-equity au o abordare mai oportunistă, axata pe maximizarea profiturilor într-un termen mediu-scurt”, completeaza același partener. Dualitatea se materializeaza în indicatori contractuali diverși, condiții suspensive calibrate separat și mecanisme de earn-out și de ajustare a prețului adaptate fiecarui tip de investitor.

Din perspectiva volumelor și a tipologiei de mandate, practica de M&A a Mitel & Asociații a traversat anul trecut

cu aceeași intensitate pe care clienții o asociază brandului. S-a lucrat constant pe ambele laturi ale mesei, iar portofoliul a reflectat fidel bogăția sectorială a economiei locale. Dacă nu se pot inventaria „direcții noi” în 2025, se poate însă vorbi despre disciplină și maturizare: mai multă planificare în fața screeningului, mai mult design de integrare în strategice, mai multă agilitate în consolidările între jucători mici, cu ochii pe evaluările viitoare.

Privind înainte, mesajul comun al coordonatorilor practicii este unul de continuitate atentă. Pe fond, fluxul investițional rămâne sanatos; pe formă, jocul devine mai fin și mai tehnic. În cuvintele **Madalinei Mitel**, „practica de M&A” își păstrează statutul de pilon, dar cere azi avocaților o versatilitate pe măsura „noilor realități economice și legislative”. Iar, după cum remarcă **Sorin Mitel**, direcția rămâne trasată de strategici, în timp ce **Șerban Sucnea** indică rețeta câștigătoare pentru jucătorii mai mici: fuziuni inteligente, fără cash-out, însoțite de o execuție juridică fără sincope — astfel încât momentul potrivit al exitului să găsească afacerea mai mare, mai eficientă și mai bine evaluată.

Citește și

[→ LadyLawyer | Doamnele avocat dau forța echipei Mitel & Asociații, firma în care competența, capacitatea de gândire creativă, abilitățile analitice și atenția la detalii clădesc cariere solide. De vorba cu avocatele firmei despre avocatura de business devenită un mediu accesibil avocaților care vor să facă performanța, indiferent de gen](#)

Calibrare pragmatică între bancabilitate, conformare și obiective operaționale

Dacă ne uităm la dinamica ultimilor ani, standardizarea a ieșit definitiv din peisaj. „În ultima perioadă nu se mai poate vorbi de tranzacții de M&A care urmează un șablon clasic”, subliniază **Madalina Mitel**. Nu e doar o impresie, ci o realitate operațională: chiar și atunci când elementele par cunoscute, execuția se joacă pe terenul fine-tuning-ului juridic și financiar. „Majoritatea tranzacțiilor ar putea fi considerate atipice dacă ne uităm cu 10–15 ani în urmă”, completează **Sorin Mitel**, iar asta obligă la o arhitectură contractuală mult mai nuanțată.

În practică, creativitatea avocaților face diferența. „Avocații de M&A sunt din ce în ce mai creativi în alegerea mecanismelor/structurilor prin care clienții să poată implementa tranzacția”, punctează din nou **Madalina Mitel**. De la SPV-uri gândite pentru izolarea riscului, la earn-out-uri folosite ca pod peste diferențele de evaluare și până la formule hibride care combină equity și instrumente quasi-debt, paleta de instrumente a devenit, de fapt, un meniu modular. „Mecanismele și structurile trebuie ajustate la profilul afacerii și la constrângerile de calendar”, adaugă **Sorin Mitel**, accentuând că execuția e, azi, o negociere între flexibilitate și guvernanță.

Spre ce zone se uita acum capitalul? Răspunsul scurt: pe tehnologie cu tracțiune reală. „Zona de tehnologie este din ce în ce mai atractivă pentru investitori”, notează **Șerban Sucnea**, ceea ce rezonează cu due diligence-ul pe verticale precum proprietatea intelectuală, securitatea datelor și scalabilitatea produsului. „Target-urile sunt de multe ori selectate din sfera societăților inovatoare, ideal cele care dețin sau dezvoltă proprietate intelectuală”, precizează **Sorin Mitel**, pentru că aici mulțimi de evaluare au o logică strategică, nu doar financiară. Iar integrarea cu business-uri tradiționale devine un criteriu în sine: „Tehnologii care pot fi asociate unor domenii de business” - de la sănătate la energie - cresc șansa de sinergie tangibile, întărește **Șerban Sucnea**.

Prin urmare, documentația de tranzacție trece de la rigiditate la o arhitectură flexibilă: clauze de ajustare a prețului ancorate în etape tehnice, earn-out-uri corelate cu tracțiunea comercială, garanții calibrate pe IP și mecanisme de retenție pentru echipele-cheie. „Nu mai este vorba despre a bifa un cadru predefinit, ci despre a construi o soluție pentru cazul concret”, rezumă **Madalina Mitel**. Iar aceasta „soluție” înseamnă calibrare pragmatică între

bancabilitate, conformare și obiective operaționale — exact locul unde o echipa de M&A experimentată își dovedește valoarea.

Echipa ca diferențiator: orchestrare, viteza și controlul riscurilor

Motorul din spatele acestor execuții este formatul echipei. „În prezent, practica M&A din firma se bazează pe o echipă de 10 avocați”, spune **Madalina Mitel**, oferind o imagine clară a capacității interne. „Proiectele individuale sunt coordonate de cei trei Parteneri din cadrul acestei arii de practică (Sorin Mitel, Madalina Mitel și Șerban Suchea)”, completează **Sorin Mitel**, ceea ce asigură atât mentoring direct, cât și consistența metodologică de la un dosar la altul.

Pe zona de formare, accentul cade pe competențe care depășesc litera legii. „Cu siguranță, competențele soft pot îmbunătăți cariera unui avocat de business, în orice domeniu activează”, afirmă **Madalina Mitel**. În M&A, asta devine rapid diferențiator. „Complexitatea proiectelor presupune întotdeauna o cooperare, deseori multi-disciplinară”, spune **Sorin Mitel**, iar asta cere „capacitate de lucru eficient în echipă, inteligența emoțională și adaptabilitate”, întărește **Madalina Mitel**. Doar astfel tinerii avocați pot „înțelege particularitățile fiecărei tranzacții și pot contribui în mod activ la finalizarea acestora cu succes”, explică **Sorin Mitel**.

Definiția unei echipe de top se vede în organizare și reflexe. „O echipă de avocați M&A de succes ar trebui să aibă roluri bine definite pentru fiecare membru”, punctează **Șerban Suchea**, pentru ca fluxul să permită „atât funcționarea independentă, cât și colaborarea eficientă acolo unde condițiile tranzacției o impun”. Dincolo de structură, presiunea timpului e o constantă: „Sunt definitorii și capacitatea de lucru eficient și sub presiunea timpului, precum și profilul analitic al membrilor echipei”, adaugă **Șerban Suchea**. Iar baza tehnică, deși mereu prezentă, e tratată ca premisa, nu ca diferențiator: „Nu am menționat și buna pregătire teoretică, deoarece am pornit de la premisa că aceasta este o bază comună a tuturor profesioniștilor care doresc o carieră în acest domeniu”, subliniază același partener.

Privind înainte, planificarea e lucidă. „Este greu de estimat apetitul investitorilor pentru următorii 2–3 ani”, recunoaște **Șerban Suchea**, dar fără alarmism. „Departamentul M&A va păstra în continuare o pondere semnificativă în activitatea Mitel & Asociații”, întărește **Sorin Mitel**, mizând pe continuitatea cererii sofisticate. Iar busola internă este setată pe pragmatism și reziliență: „Așteptările noastre realiste sunt în sensul unei creșteri organice a echipei și a numărului de tranzacții”, conchide **Madalina Mitel** - un semnal că firma pariază pe consolidare sanatoasă, prin proiecte bine alese, execuții precise și un ritm de recrutare care urmărește, nu forțează, curba pieței.

Notorietate confirmată: validare internațională și track-record pe sectoare cheie

Mitel & Asociații își consolidează în 2025 reputația unei practici de M&A cu tracțiune reală, într-un an volatil, dar activ pentru piața locală. Datele raportate de firmele din BIG4 arată 51 de tranzacții în T1 2025 (≈1 mld. USD), iar la jumătatea anului, volumul anunțurilor depășește 120 de deal-uri și 2,7 mld. EUR, semn că „pipeline-ul” rămâne sanatos, chiar dacă mixul se repositionează spre proiecte medii și multi-jurisdicționale.

În acest tablou, poziționarea firmei se sprijină pe un portofoliu recurent de mandate pe ambele laturi ale mesei - cumparator și vânzător - și pe capacitatea de a folosi o paletă completă de instrumente de structurare: de la achiziții și fuziuni la LBO/MBO, recapitalizări, intrări minoritare/majoritare, desprinderi (spin-off), finanțare de achiziție și pregătiri de oferte publice. Aceasta versatilitate explică ușurința cu care echipa adaptează mecanismele de preț (earn-out), guvernanta post-closing sau regimul garanțiilor la specificul fiecărui dosar.

Pe sectoare, 2025 confirma atracția pentru medical, energie, IT și agricultura - zone în care firma a operat constant în ultimii ani. Chiar dacă multe mandate din 2025 nu sunt publice (confidențialitate asumată la nivelul pieței), istoricul recent arată anvergura tipică a proiectelor susținute de Mitel & Asociații: serii de tranzacții de consolidare în healthcare și dosare multi-jurisdicționale coordonate din România, cu valori ce urcă spre pragul de 100 mil. EUR. Aceste repere conturează un standard operațional ridicat - echipe mixte, ritm accelerat și integrarea firească a finanțarilor complexe alături de componentele de M&A.

În esență, notorietatea Mitel & Asociații în M&A în 2025 se sprijină pe trei piloni: acoperirea integrală a tipologiilor de tranzacții și a instrumentelor de structurare, ceea ce permite arhitecturi „la cheie” într-un mediu procedural mai laborios, experiența repetată în sectoare cu ciclu intens - medical, energie, IT, agricultura - unde integrarea și finanțarea merg mână în mână, nu în ultimul rând, validarea prin directoarele globale și track-recordul recent vizibil în surse editoriale de încredere.

Din această combinație rezultă o practică matură, conectată la ritmul pieței și aptă să livreze pe mandate cu grad ridicat de complexitate, inclusiv cross-border.