

Mitel & Asociații gestionează mandate de M&A de înaltă complexitate în sectorul Healthcare & Pharma, oferind soluții juridice integrate pentru marile grupuri medicale în procese de consolidare strategică. De vorba cu Madalina Mitel și Șerban Suchea despre efervescența din Sanatate și capacitatea echipei de a oferi soluții juridice adaptate noilor realități economice



Piața serviciilor de sănătate din România traversează un proces de maturizare fără precedent, marcat de o consolidare agresivă și de o sofisticare tehnologică ce atrage privirile marilor investitori regionali. Într-un peisaj definit de achiziții record și de integrarea roboticii în actul medical, firma de avocați [Mitel & Asociații](#) joacă un rol relevant în facilitarea proiectelor de tip M&A, oferind suport juridic în tranzacții cu un grad ridicat de complexitate. Anul 2026 se conturează astfel sub semnul efervescenței, dar și al unei prudențe strategice, unde rolul avocatului devine decisiv nu doar în semnarea contractelor, ci și în integrarea post-achiziție și navigarea printr-un cadru de reglementare tot mai dens.

O regiune în plină transformare: Între investiții private și avans tehnologic

Evoluția sistemului de sănătate românesc nu poate fi privită izolat, ea fiind parte integrantă a unui curent regional de modernizare care a transformat Europa Centrală și de Est într-un pol de atracție pentru capitalul strategic. Aceasta dinamică este alimentată de o combinație între nevoia de infrastructură medicală de ultimă oră și o creștere a puterii de cumpărare a pacienților, care caută alternative în sectorul privat.

”România face parte dintr-o regiune marcată de creșterea investițiilor private în domeniul healthcare, modernizarea și digitalizarea serviciilor medicale, migrarea spre noi tehnologii și robotica și nu în ultimul rând creșterea constantă a sumelor guvernamentale alocate acestui sector”, a explicat **Madalina Mitel**, *Partener la Mitel & Asociații*. Aceasta tendința subliniază o schimbare de paradigmă în care succesul unui operator medical nu mai depinde doar de volumul de pacienți, ci de capacitatea de a integra soluții digitale și tehnologii de ultimă generație.

Pe de altă parte, investițiile guvernamentale prin PNRR sau fonduri europene funcționează adesea ca un catalizator pentru parteneriatele public-private, forțând sectorul privat să ridice constant ștacheta calității. Astfel, pentru a răspunde exigențelor acestor proiecte de anvergură, companiile private sunt nevoite să își ridice constant nivelul de expertiză și calitatea actului medical. În acest context eferescent, ”există o piață în continuă creștere a tranzacțiilor - investiții, M&A sau dezvoltări organice”, a adăugat **Madalina Mitel**. Dezvoltarea nu mai este doar un obiectiv, ci o necesitate de supraviețuire într-un ecosistem unde dimensiunea business-ului oferă pârghiile necesare pentru a susține costurile imense ale digitalizării și echipamentelor robotice.

Evoluția locală a urmat fidel traiectoria regională, confirmând faptul că piața românească are capacitatea de a absorbi atât jucători noi, cât și de a genera consolidări interne de anvergură. ”România a avut până acum o evoluție în trendul regional, marcată atât de apariția unor noi jucători, consolidări prin dezvoltări interne, achiziții de nivel mediu, precum și unele dintre cele mai mari tranzacții pe piața de profil”, a subliniat **Madalina Mitel**. Aceasta maturizare a pieței este vizibilă în special în modul în care marile grupuri au început să își extindă amprenta

teritoriala prin achiziții strategice de clinici multidisciplinare și spitale private, transformând consultanța juridică într-un pilon de stabilitate operațională.

Citește și

[→ Mitel & Asociații dezvoltă o practică de litigii construită în jurul unui nucleu de avocați cu mare experiență, capabili să ducă la capăt mandate complexe cu impact financiar și reputațional major, într-o piață în care disputele devin tot mai tehnice și mai dure | De vorba cu Magda Dima \(Partener\) despre cum se construiește strategia, se evaluează riscurile și se formează generația nouă de litigatori](#)

Mandate sub semnul M&A și al parteneriatelor de cursă lungă

Dacă anii anteriori au fost dedicați expansiunii teritoriale brute, anul 2026 pune accentul pe calitatea integrării și pe forța parteneriatelor strategice. Sub coordonarea partenerilor **Șerban Sucnea** și **Madalina Mitel**, echipa firmei a consolidat o practică specializată în gestionarea mandatelor cu un grad ridicat de complexitate, oferind investitorilor o perspectivă integrată asupra întregului parcurs tranzacțional. Această abordare cuprinzătoare permite monitorizarea atentă a fiecărei etape a procesului investițional, asigurând consultanța de specialitate de la fazele incipiente de negociere și structurare juridică, trecând prin procesul riguros de analiză a riscurilor (due diligence) și până la finalizarea detaliată a formalităților de după încheierea tranzacției (post-closing).

”Mandatele primite de Mitel și Asociații în ultimii ani au vizat preponderent consolidarea cotelor de piață a unor importanți jucători naționali/regionali”, a declarat **Șerban Sucnea**, *Partener* în cadrul firmei. Această focalizare pe consolidare explică de ce firma este implicată constant în asistența curentă și în proiectele de expansiune ale unor giganți precum grupul MedLife, unde expertiza juridică trebuie să acopere nu doar tranzacția în sine, ci și conformarea continuă a tuturor entităților din grup.

În spatele acestor succese se află o structură de lucru agilă, capabilă să se adapteze rapid la dimensiunea și dificultatea fiecărui proiect. ”Dimensiunea echipelor de avocați a variat în funcție de complexitatea proiectelor, în general fiind implicați între 3-7 avocați”, a precizat **Șerban Sucnea**. Această alocare eficientă a resurselor permite o atenție microscopică la detalii, esențială într-un domeniu precum sănătatea, unde reglementările sunt adesea imprevizibile și extrem de tehnice.

Coordonarea generală a acestor eforturi colective rămâne în sarcina partenerilor cu cea mai mare experiență în domeniu, asigurând o linie strategică unitară. În proiectele incredintate către Mitel & Asociații, rolul avocaților specializați devine esențial în armonizarea intereselor comerciale ale clienților cu rigorile legislative, mai ales în mandatele care implică entități sofisticate precum Brain Institute din cadrul Spitalului Monza, unde complexitatea serviciilor medicale de nișă adaugă un strat suplimentar de dificultate juridică.

Citește și

[→ Piața imobiliară recompensează proiectele bine fundamentate juridic și urbanistic și penalizează](#)

[improvizația, spun avocații de Real Estate de la Mitel & Asociații. Din aceasta perspectiva, ajustarea actuala nu este o resetare, ci un pas necesar către maturizarea pieței și consolidarea încrederii între dezvoltatori, finanțatori și beneficiari | De vorba cu Ioana Negrea \(Partener\) despre disciplina due-diligence-ului, presiunea urbanismului în marile orașe și modul în care echipa gestionează mandatele](#)

Anatomia unui mandat de succes: De la Due Diligence la integrare post-tranzacție

Succesul în sectorul *Healthcare & Pharma* nu se rezuma doar în semnarea unui contract de vânzare-cumpărare, ci se raportează, mai degrabă, la viabilitatea pe termen lung a noii entități create. Procesul juridic este unul laborios, începând cu o radiografie atentă a riscurilor și terminându-se cu alinierea procedurilor interne ale companiilor ținta la standardele cumparatorului.

”Am fost implicați în multe proiecte care au vizat o consolidare a cotei de piață a principalilor jucători regionali/naționali și au targetat atât spitale private, clinici multidisciplinare și/sau pentru servicii medicale de nișă, cât și lanțuri de clinici stomatologice sau centre de imagistica sau farmacii”, a aratat **Madalina Mitel**. Aceasta diversitate a portofoliului de proiecte demonstrează că procesul de consolidare atinge toate ramurile medicinei private, de la stomatologie la imagistica avansată.

Complexitatea acestor mandate deriva din necesitatea de a acoperi multiple paliere juridice simultan, asigurând o tranziție fără sincope pentru pacienți și personalul medical. ”Mandatele au fost complexe și au acoperit atât partea de structurare, verificarea targeturilor printr-o analiză de tip due diligence, documentația de achiziție, precum și asistența pentru formalitățile post-tranzacție - reconfigurarea autorizațiilor, a procedurilor interne și/sau integrarea în grupul cumparatorului”, a detaliat **Șerban Sucnea**.

Faza de post-tranzacție este, poate, cea mai delicată, deoarece implică reautorizarea facilităților și armonizarea protocoalelor medicale într-un mediu puternic reglementat. Deși detaliile specifice ale proiectelor în derulare rămân sub sigiliul confidențialității, activitatea firmei în cursul acestui an a urmat aceeași linie de excelență în zona privată. ”Ca și în anii precedenți, principalele mandate gestionate de Mitel și Asociații în cursul acestui an vin din zona privată, axate pe parteneriate, investiții și achiziții de tip M&A pe piața serviciilor medicale”, a reamintit **Șerban Sucnea**. Aceasta consecvență în abordare a contribuit la menținerea unei poziții relevante în piață, firma fiind cooptată frecvent în mandate de anvergură.

Citește și

[→ Mitel & Asociații se remarcă în practica de Concurență prin rigoare și sincronizare, oferind clienților remedii țintite, viteza procedurală și certitudine în calendarul de closing | Sub coordonarea partenerului Șerban Sucnea, firma asigură trasee clare de conformare, maximizează predictibilitatea autorizațiilor și păstrează direcția tranzacțiilor într-un peisaj normativ exigent și bine articulat](#)

Orizont 2026: Optimism moderat și nevoia de precauție strategică

Privind spre viitor, anul 2026 promite sa ramâna unul intens, însa investitorii par sa fi adoptat un filtru mai riguros de selecție a țintelor. Într-un climat economic marcat de inflație și costuri de finanțare mai ridicate, calitatea activelor medicale și predictibilitatea cadrului de reglementare devin prioritare.

”Anul 2026 arata în continuare semne de efervescentă pe piața tranzacțiilor și sunt destule motive pentru optimism însa contextul economic actual a generat cu siguranța o mai mare nevoie de precauție pentru investitori”, a punctat **Madalina Mitel**. Aceasta prudența nu înseamna un blocaj al investițiilor, ci o așezare a acestora pe baze mult mai solide, unde analiza de tip due diligence nu ramâne doar o formalitate procedurala, ci devine un instrument de management al riscului.

Modificarile în contextul macro-economic vor recalibra fara îndoiala modul în care marile grupuri își aleg partenerii de drum sau companiile pe care doresc sa le achiziționeze. ”Acest lucru va influența în mod cert criteriile pentru alegerea targeturilor însa procesul investițional va continua cu siguranța”, a concluzionat **Madalina Mitel**.

Activitatea Mitel & Asociații reflecta o adaptare matura la noile exigențe ale pieței de *Healthcare & Pharma*, firma menținându-și un rol bine definit în rândul consultanților de profil din România. Prin gestionarea unor mandate strategice pentru operatori de top și o atenție sporita acordata detaliilor tehnice de reglementare și integrarii post-achiziție, echipa Mitel & Asociații confirma o expertiza consolidata, capabila sa raspunda nevoilor complexe ale investitorilor într-un climat economic care îndeamna la vigilența. Aceasta prezența constanta în proiectele de referința din acest domeniu reitereaza stabilitatea practicii firmei, poziționând Mitel & Asociații ca un partener de încredere în procesul continuu de consolidare și modernizare a sistemului medical privat.