

Avocații firmei Mitel & Asociații au lucrat în 15 proiecte M&A care vizează sectorul medical, după declanșarea pandemiei. Șerban Sucheș, Partener: Războiul din Ucraina a generat un val de precauție la nivel decizional, însă numărul proiectelor puse pe hold nu a fost semnificativ. Clienții s-au reorientat spre identificarea noilor oportunități locale și regionale

**Mitel & Asociații**

ATTORNEYS AT LAW

Experiența Mitel & Asociații în practica *Healthcare, Pharma & Life Sciences (HPh & LS)* a crescut semnificativ în ultimii doi ani, datorită faptului că pe masa de lucru a avocaților din echipă s-au aflat peste 15 proiecte M&A care vizează sectorul medical. Unele dintre aceste tranzacții s-au finalizat cu succes, iar altele sunt în curs de finalizare. „Implicarea noastră a continuat de multe ori și după etapa de tranzacționare, oferind asistența de specialitate pentru aspecte curente care țin de guvernarea corporatistă sau structurarea grupului achizitorilor și integrarea target-urilor”, menționează [Șerban Sucheș, Partener Mitel & Asociații](#).

Analizând dinamica înregistrată de activitatea Mitel & Asociații se observă faptul că sectorul HPh & LS și-a menținut, în principiu, tipul mandatelor, cu un focus evident pe partea de dezvoltare/expansiune prin achiziții locale sau regionale.

Avocații sunt optimiști și cred că trendul acesta va continua și în viitor. „Războiul din Ucraina a generat, cu siguranță, un val de precauție la nivel decizional, în special cu privire la investiții. Sectorul *HPh & LS* nu a făcut nici el excepție, însă numărul proiectelor puse pe hold nu a fost semnificativ, iar clienții noștri s-au reorientat mai degrabă spre identificarea noilor oportunități locale și regionale și adaptarea condițiilor de tranzacționare la noile realități geo-politice și economice”, susține **Șerban Sucheș**.

Proiecte relevante pentru industria medicală

Portofoliul de proiecte deținut de Mitel & Asociații include foarte multe afaceri relevante pentru industria medicală.

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

De exemplu, în perioada pandemiei și imediat după, avocații firmei au sîstat cel mai mare furnizor de servicii de sanatare privata din România în proiectele derulate pentru consolidarea poziției sale pe piața. Este vorba despre o serie de investiții strategice, atît în clinici și spitale private, cît și în sectorul de distribuție produse farmaceutice sau lanțuri de clinici stomatologice. „Numarul tranzacțiilor a fost semnificativ, fiind vorba despre aproximativ 15 achiziții finalizate sau în curs de finalizare, în perioada pandemiei și pîna în prezent”, puncteaza Partenerul **Mitel & Asociații**.

Astfel, experții **Mitel & Asociații** au fost alaturi de Grupul Medlife într-o serie numeroasa de achiziții pe plan local, acordînd asistența pe toate etapele tranzacțiilor (inclusiv procesul de due diligence legal, documentarea tranzacției sau obținerea aprobarilor regulatory de la Consiliul Concurenței).

Printre cele mai importante proiecte se numara transformarea Brașovului într-un hub regional de sanatare prin achiziția Centrului Medical OncoCard sau consolidarea sectorului pharma din Grupul Medlife prin achiziția unor importante lanțuri de farmacii din București sau a unui distribuitor cu acoperire naționala de produse farmaceutice. În funcție de complexitatea proiectelor, au fost implicați trei - cinci avocați, coordonați de **Șerban Suchea**.

Și în acest moment avocații au în lucru multe mandate care vizeaza practica de *HPh & LS*, iar ele ele vizeaza sectorul de M&A, atît pe plan local cît și regional.

De altfel, practica **Mitel & Asociații** în sectorul *HPs & LS* s-a concentrat pe zona de M&A, sub coordonarea lui **Șerban Suchea** (Partener). În funcție de necesitățile fiecarui proiect în parte, s-au format echipe de trei-cinci avocați pentru a acorda asistența prompt în toate fazele proiectelor.

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