

Practicile de M & A și Corporate, precum și consultanța day-to-day acordată clienților, au adus cele mai mari încasări pentru Mitel & Asociații în 2022 | Sorin Mitel, Senior Partner: În ciuda climatului destul de incert, clienții par ca nu așteaptă o stabilizare care nu se vede la orizont și tratează acest mediu ca pe noua normalitate. Inflația post-pandemică nu se manifestă în onorarii, ci mai curând în costurile pe care le suportă firmele de avocatura, iar o creștere reală de doi digiți este mai greu de atins



Dupa o perioada dificila în care măsurile necesare combaterii crizei COVID au avut un cuvânt greu de spus pentru economiile lumii, anul 2022 a fost unul în care jucătorii din zona de business au parcurs o parte importantă din drumul către revenirea la normalitatea post-pandemică. [Sorin Mitel](#), Senior Partner al firmei *Mitel & Asociații*, caracterizează anul care tocmai s-a încheiat ca fiind o perioadă în care economia a încercat să absoarbă efectele măsurilor (inclusiv monetare) din pandemie, în condițiile războiului din vecinătate. „Prin urmare, a fost o perioadă de observare a efectelor negative provocate de aceste elemente și de încercare de contracarare a acestora, cu mijloacele inegale pe care le avem la dispoziție”, punctează avocatul.

Într-o perioadă delicată pentru majoritatea sectoarelor economice, avocații de la **Mitel & Asociații** și-au desfășurat activitatea în linia specifică firmei, iar grosul încasărilor au venit din ariile de practică *M & A* și *Corporate*, precum și din consultanța day-to-day acordată clienților pe diverse alte domenii (Employment, Procurement etc). De asemenea, o pondere importantă din veniturile firmei provin în continuare din domeniul *Real Estate* și *Litigation*.

Obiectivul principal al casei de avocatura în anul 2022 a fost acela de a veni în întâmpinarea clienților cu servicii multate perfect pe problemele specifice contextului actual.

Proiectele care i-au ținut ocupați pe avocați

Iar această abordare a fost una câștigătoare, echipa de experți **Mitel & Asociații** fiind implicată într-un număr important de proiecte relevante pentru economia regională.

De exemplu, [avocații Mitel & Asociații au asistat grupul american Lear Corporation](#), lider mondial în domeniul tehnologiei auto, în tranzacția prin care a preluat integral participația deținută de acționarii români în firma Thagora Technology, specializată în soluții de automatizare pentru fabricarea tapițeriei și interioarelor auto din piele.

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

De asemenea, printre cele mai importante proiecte gestionate de avocații Mitel & Asociații s-a numarat și [finanțarea sindicalizata de 228 milioane euro obținuta de Grupul MedLife](#) de la un club format din șase banci, sub coordonarea Bancii Comerciale Române. În plus, pe întreg parcursul anului 2022, **Mitel & Asociații** a continuat sa asiste Grupul Medlife în expansiunea sa pe piața, prin achiziția Medici's, Onco Card, Muntenia Hospital, Life Med, Sano Pass, Sweat Concept, Opticristal, Pro Life.

În anul 2022, activitatea *Departamentului de Real Estate* fost concentrata atât pe finalizarea procesului de restructurare a land-bank-ului Immofinanz AG, cât și pe proiecte noi de achiziții și dezvoltari în segmentul rezidențial, retail și agricol.

De asemenea, casa de avocatura a asistat dezvoltatorul ONE în achiziția unei importante cladiri de birouri în zona de nord a Capitalei și a început negocierile unei tranzacții imobiliare semnificative pentru un proiect major în zona de nord a Bucureștiului, cu o valoarea de peste 500 milioane de euro.

Și [Departamentul de litigii s-a remarcat prin închiderea cu succes, în anul care tocmai s-a încheiat, a unor proceduri litigioase](#) cu impact de zeci de milioane euro în patrimoniul respectivilor clienți.

Rata de retenție de aproximativ 85%, anul trecut.

În aceasta perioada instabila, **Mitel & Asociații** a continuat sa foloseasca, în multe cazuri, sistemul ratelor orare mixte. Totuși, ponderea ratelor blended a crescut simțitor. De asemenea, pentru unele dosare în care se poate defini suficient de clar volumul de munca, casa de avocatura a folosit și onorarii fixe. „Am practicat sistemul onorariilor de succes mai ales în cazul unor dosare litigioase specifice (dublate de onorarii de preluare)”, arata **Sorin Mitel**.

În ceea ce privește cerințele clienților, liderul **Mitel & Asociații** spune ca nu a sesizat o diferență în 2022. „În continuare clienții doresc sa obțină oferte cât mai avantajoase, respectiv onorarii cât mai competitive, pentru avocați experimentați în domeniul relevant. Simpla oferire de onorarii mici nu este considerata suficienta/determinanta pentru clienții care au nevoie de tipul de servicii juridice pe care îl oferim”, susține interlocutorul **BizLawyer**.

Mitel & Asociații este o firma care bazeaza pe echipa, de aceea a implementat, înca de la înființarea casei de avocatura, o politica organizaționala menita sa mețină stabilitatea acesteia. „În 2022 am avut o rata de retenție de aproximativ 85%, pe care dorim sa o conservam/sa o îmbunătățim în acest an. Firma are 30 de avocați și la acest moment suntem în echilibru. Intenționam așadar sa pastram aceeași talie în 2023. Daca ne vom despartii de cineva, vom încerca sa recrutam pentru a acoperi pozițiile vacante. Preocuparea noastra este ca toți cei care își desfașoara activitatea în firma noastra, ca avocați sau în alte poziții, sa aiba venituri cât mai bune, raportat la activitatea depusa, sa aiba confortul ca sunt într-o colaborare pe termen lung, alaturi de oameni care se preocupa de viitor, care sa le confere condițiile necesare pentru a-și desfașura activitatea și a-și împlini nevoile și dorințele. Criteriile de evaluare în cazul avocaților difera în funcție de senioritatea și poziția acestora în profesie/firma. De exemplu,

unui proaspat stagiar i se cere sa dea dovada de o buna baza teoretica, însușirea competențelor de baza, dorința de a progresa și putere de munca, în vreme ce de la un avocat senior se așteapta, dupa caz, sa înțeleaga foarte bine așteptările clienților, precum și ale colegilor cu care lucreaza în echipa, sa poata sa analizeze eficient o speța pentru care trebuie sa decida strategia propusa clientului etc. Recrutarea/începerea unei colaborari este un proces simplu atunci când cele doua părți au aceeași viziune despre profesie și au așteptari comune de la viitoarea conlucrare. Încercam ca, de regula, sa cooptam astfel de oameni – și de cele mai multe ori reușim. Când nu, încercam în continuare”, precizeaza avocatul.

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

Atenție pe valorificarea tuturor oportunităților care apar

Pentru 2023, **Mitel & Asociații** și-a propus sa continue în aceeași linie, obiectivul principal al firmei fiind acela de valorificare optima a tuturor oportunităților care apar. „Aceasta va fi garanția obținerii celui mai bun posibil rezultat. Dincolo de acest țel, vom pastra în continuare atenția asupra stabilității echipei și asupra controlului costurilor. Credem ca economia României (respectiv profesia noastra) a ajuns la o oarecare maturitate, care face ca o creștere reala de doi digiți sa fie mai greu de atins (desigur, daca dam deoparte inflația post-pandemica, care nu se manifesta și în onorariile avocațiale, ci mai curând în costurile pe care le suportam)”, este de parere **Sorin Mitel**.

Fondatorul **Mitel & Asociații** subliniaza faptul ca se observa în piața o mobilitate destul de mare a clienților. „În ciuda climatului destul de incert, aceștia par ca nu așteapta o stabilizare care nu se vede la orizont, astfel încât trateaza acest mediu ca pe noua normalitate. Credem ca, odata stabilizata problema prețului utilitaților, firmele nu au alternativa și trebuie sa faca afaceri în acest mediu de echilibru instabil. Prin urmare, credem ca oportunitățile de afaceri vor exista – nu la nivelul pre-pandemic, dar aceea apare acum ca o alta era – astfel încât ce va face diferența este cine va fi mai concentrat și mai dispus sa lucreze pentru a valorifica acele oportunități”, a conchis avocatul intervievat de **BizLawyer**.

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locala](http://www.ladylawyer.ro)