

Avocații firmei Mitel & Asociații au lucrat anul trecut în 10 tranzacții de M&A, principalele mandate venind din sectorul medical, domeniul securității și managementul riscului și energie | Interesul pentru ținte de achiziții din România se menține ridicat din partea unor investitori cu profil mixt – fonduri de investiții/private equity și investitori strategici. Sorin Mitel, Senior Partner: Se poate remarca și un interes crescut din partea companiilor din Asia, care își fac tot mai mult simțita prezența în România



### Mitel & Asociații

**Instabilitatea geo-politica va genera, în continuare, provocari pe piața locala de fuziuni și achiziții. Totodata, vor exista influențe ca urmare a faptului ca suntem într-un an electoral, cu alegeri atât la nivel național, cât și european. De asemenea, previziunile referitoare la inflație, dar și instabilitatea legislativa vor avea impact și ar putea temporiza apetitul de investiții al unor jucatori regionali/globali.**

Avocații *Mitel & Asociații* apreciază ca anul 2024 a debutat pe fondul unui optimism temperat, justificat în mare parte de evoluția buna a pieței locale din 2023, precum și de tranzacțiile care se regaseau în stadiu incipient la sfârșitul anului trecut și care își vor urma cursul în acest an.

De altfel, după primul trimestru al anului în curs, se poate observa ca interesul pentru ținte de achiziții din România se menține ridicat din partea unor investitori cu profil mixt (atât fonduri de investiții/private equity, cât și investitori strategici), majoritatea acestora provenind din regiuni clasice pentru piața locala (Polonia, Spania, SUA, Germania). „Totuși, se poate remarca și un interes crescut din partea companiilor din Asia (China sau Singapore), care își fac tot mai mult simțita prezența în România”, punctează [Sorin Mitel](#), *Senior Partner al firmei Mitel & Asociații*.

La nivelul firmei de avocatura, portofoliul de clienți în materie de M&A este generat atât de mandatele directe primite din partea partenerilor tradiționali pe care avocații îi au, cât și de colaborari cu firme din strainatate.

În acest moment, Departamentul de M&A din cadrul *Mitel & Asociații* include zece colaboratori, avocați cu o vasta experiență în aceasta arie de practica.

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

## Cele mai multe mandate vizeaza industria auto, sanatatea și distribuția

Echipa de avocați din cadrul firmei *Mitel & Asociații*, dedicata practicii de M&A, este implicata într-un numar semnificativ de proiecte. Cele mai importante mandate de fuziuni și achiziții, aflate în derulare, vizeaza industria auto, segmentul healthcare și lanțuri distribuție.

Fiecare dintre aceste dosare implica echipe formate din trei până la zece avocați, coordonate de **Sorin Mitel**, **Madalina Mitel** sau **Șerban Suchea**, parteneri în cadrul acestei arii de practica. Consultanții anticipeaza ca tranzacțiile acestea vor fi finalizate în a doua jumătate a anului curent.

Firma de avocatura a lucrat, pe parcursul anului trecut, într-un numar de zece tranzacții de tip M&A, principalele mandate venind din domeniul medical (expansiunea locala a Grupului Medlife sau investițiile strategice ale fondului de tip mezzanine AMC Capital), domeniul securității și managementul riscului (intrarea grupului Avante în acționariatul NSSG România) sau energie. „Am acordat, de asemenea, asistența la vânzarea participației deținute de GED Eastern Fund II în Infopress, cea mai mare tipografie din Europa de sud-est, catre compania olandeza Keesing Media Group. Anumite elemente ale tranzacțiilor nu au fost finalizate în întregime, astfel încât nu putem oferi detalii cu privire la ținte sau valoarea investițiilor”, menționeaza **Sorin Mitel**.

Pentru fiecare dintre aceste tranzacții, onorariile au fost negociate în mod flexibil pentru a raspunde cerințelor și particularităților fiecărui client/proiect.

## Aspectele fiscale sunt în vizorul investitorilor

Atunci când este luata decizia de implicare într-o tranzacție, cumparatorii (companii sau fonduri de investiții urmaresc) sunt atenți la mai multe aspecte relevante pentru ei. Aceste aspecte difera în funcție de industria în care este realizata investiția, de structura afacerii, dar și de riscul pe care investitorul este dispus sa și-l asume. Exista însă o zona catre care se uita toți cu mare interes, și anume cea care vizeaza aspectele fiscale.

„Considerentele cheie difera relativ semnificativ de la un proiect la altul, în funcție de domeniul de activitate al societății ținta, de natura tranzacției și de profilul (inclusiv apetitul de risc) al investitorului. Totuși, în majoritatea tranzacțiilor se poate remarca o importanța sporita acordata aspectelor fiscale”, subliniaza coordonatorul *Mitel & Asociații*.

Avocatul mai spune faptul ca nu exista o „rețeta” fixa pentru clauzele unei tranzacții, iar importanța oricaror tipuri de clauze este relativa, în funcție de rolul fiecărei părți (investitor, vânzator etc). „Cu titlu de generalitate, se menține interesul părților pentru clauze tip MAC, pentru aspecte fiscale, limitarea raspunderii vânzătorilor/fondatorilor sau limitari convenționale ale termenelor de prescripție pentru raspundere”, nuanțeaza **Sorin Mitel**.

Analizând evoluția pe care piața de fuziuni și achiziții a avut-o la acest început de an, reprezentanții *Mitel & Asociații* sunt de parere ca este de estimat apetitul investitorilor pentru 2024. „Totuși, credem ca domeniul medical și IT & tehnologie vor pastra în continuare o pondere semnificativa în piața de M&A locala”, a conchis interlocutorul **BizLawyer**.