

Consultanța acopera 70% din volumul de activitate al firmei Mitel & Asociații. Sorin Mitel, Managing Partner: Percepem un sentiment optimist al clienților pentru 2019, dincolo de preocupările generate de ultimele modificări intempestive în reglementările economice/fiscale



În activitatea echipei Mitel & Asociații, proiectele de consultanță au fost în prim-plan în 2018. Avocații au avut un volum ridicat de muncă pe dosare care au implicat atât arii consacrate de practica, cât și domenii care au capatat recent amploare datorită modificărilor legislative. Un exemplu în acest sens îl constituie implementarea GDPR.

Societatea a continuat colaborarea cu clienți importanți angrenați în extinderea sau consolidarea afacerilor în România (grupul *Airbus*, *Lear Corporation*, *Arabesque* sau fondul de investiții *GED*, pentru a enumera doar câțiva). De asemenea, în 2018 au fost duse la bun sfârșit câteva proiecte cheie, cum ar fi [achiziția grupului Halewood de către grupul Alexandrion](#), vânzarea a doua centre medicale cu importanța regională strategică (din [București](#) și [Pitești](#)) către grupul *MedLife*, sau [restructurarea portofoliului de terenuri a investitorului austriac Immofinanz](#).

“Proiecte cheie au fost dezvoltate și în zona implementării GDPR unde volumele de muncă au fost remarcabile ținând cont de domeniile variate și dimensiunile clienților asistați (printre care *Airbus*, *Lear Corporation*, grupul *Alexandrion*, hotelurile *Continental*)”, declara [Sorin Mitel](#), *Managing Partner Mitel & Asociații*.

În general, consultanța acopera 70% din volumul de activitate al **Mitel & Asociații**, dominante fiind mandatele care vizează asistența pe achiziții, fuziuni, HR, finanțari, imobiliar și construcții, achiziții publice și asistența curentă corporată. Restul de 30% rezulta din serviciile pentru situații litigioase și pre-litigioase.

Consolidare a practicilor curente

Pentru anul în curs, **Mitel & Asociații** nu anticipează multe schimbări în stuctura firmei. “Nu avem în vedere să luăm astfel de decizii majore în 2019 în ceea ce privește firma noastră. Urmare a recrutărilor din 2018, echipa este la o dimensiune optimă pentru această etapă în dezvoltarea firmei, anul acesta urmând să ne concentra pe integrarea noilor avocați și consolidarea practicilor curente. Am perceput un sentiment optimist al clienților pentru 2019, dincolo de preocupările generate de ultimele modificări intempestive în reglementările economice/fiscale de la sfârșitul lui 2018, iar noi suntem aici să îi asistăm pentru finalizarea proiectelor demarate deja, precum și pentru cele care vor începe anul acesta”, explică **Sorin Mitel**.

“Loialitatea clienților se câștiga și se pastreaza greu, și credem ca ea va juca încă un rol important atunci când ne referim la servicii cu valoare adaugata intelectuala ridicata. În cazul noii generații de antreprenori, aceasta loialitate se obține încă și mai greu, dar principiul ramâne același, lumea este mereu în schimbare și trebuie sa ne adaptam.”

Sorin Mitel, Managing Partner Mitel & Asociații

Referitor la bugetul firmei pe 2019, liderul casei de avocatura precizeaza ca **Mitel & Asociații** a reușit sa ajunga la o stabilitate bugetara, pe care și-a propus sa o pastreze în 2019, în condițiile pregatirii și integrarii ultimilor avocați recrutați. ”Anticipam o creștere de câteva procente, care sa ne permita sa conservam echilibrele și sa pregatim creșterile viitoare. În prezent avem 28 de avocați (5 parteneri și 23 de asociați) cu care facem fața cu succes volumelor și provocarilor profesionale întâlnite. Mizam însa pe o creștere a numarului avocaților în anii urmatori, pe masura creșterii anticipate a volumelor”, mai spune avocatul.

Pentru asigurarea succesului pe termen lung, **Mitel & Asociații** mizeaza dintotdeauna pe consolidarea unei echipe cu un înalt nivel profesional și o organizare impecabila. Coordonatorul firmei de avocatura știe ca toți clienții doresc rezultate, iar în domeniul consultanței juridice acestea nu se pot obține altfel.

“Întotdeauna clienții au dorit eficiența, acum însa sunt mult mai atenți la acest aspect. Presiunea pe onorarii a existat și va exista, important este sa existe forța necesara pentru a-i rezista și a pastra un echilibru. Iar acest lucru rezulta din calitatea serviciilor oferite și capacitatea de a convinge clientul ca platește un onorariu corect pentru ceea ce primește”, nuanțeaza avocatul.

Referindu-se la pitch-uri pentru servicii avocațiale, **Sorin Mitel** arata faptul ca experiențele sunt diferite, în funcție de tipul de client. Pentru dosarele importante, cu miza mare, nivelul onorariilor propuse este considerat în secundar, în vreme ce experiența, soluțiile propuse și încrederea clientului ca va beneficia de cea mai buna asistența sunt determinante. În dosarele în care se cere gestionarea unor volume mari, cu o activitate repetitiva, capacitatea de a propune cele mai reduse onorarii face de cele mai multe ori diferența.