

Avocații firmei Mitel & Asociații au lucrat în 15 proiecte M&A care vizează sectorul medical, după declanșarea pandemiei. Șerban Suchea, Partener: Razboiul 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



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 Suchea](#), 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. „Razboiul 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 Suchea.

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 sistat cel mai mare furnizor de servicii de sănătate privată din România în proiectele derulate pentru consolidarea poziției sale pe piață. Este vorba despre o serie de investiții strategice, atât în clinici și spitale private, cât 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 până în prezent”, punctează Partenerul **Mitel & Asociații**.

Astfel, experții **Mitel & Asociații** au fost alături de Grupul Medlife într-o serie numeroasă de achiziții pe plan local, acordând asistență 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 numără transformarea Brașovului într-un hub regional de sănătate 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 națională 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 vizează practica de *HPh & LS*, iar ele vizează sectorul de M&A, atât pe plan local cât 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 fiecărui proiect în parte, s-au format echipe de trei-cinci avocați pentru a acorda asistență prompt în toate fazele proiectelor.

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