

Mitel & Asociații a asistat vânzătorii în tranzacția prin care Grupul Monza Ares, susținut de Highlander Partners, a preluat centrul privat de neurochirurgie Brain Institute | Madalina Mitel, coordonatoarea echipei de proiect: "Pentru noi, un mandat de M&A reușit este acela în care soluția juridică susține logica economică a tranzacției și permite părților să meargă mai departe cu un proiect viabil"



Mitel & Asociații

Grupul Monza Ares, parte din portofoliul fondului american de private equity Highlander Partners, a achiziționat Brain Institute, cel mai important centru privat de neurochirurgie din România. Tranzacția va conduce la integrarea operațiunilor Brain Institute în Grupul Monza Ares, fuziunea propriu-zisă a acestora urmând să marcheze etapa următoare a proiectului.

Din perspectiva vânzătorilor, asistența juridică a fost acordată de [Mitel & Asociații](#), firma fiind implicată în toate fazele relevante ale tranzacției, de la analiza și structurarea inițială până la negocierea documentației și finalizarea operațiunii. Mandatul a fost coordonat de **Madalina Mitel**, *Partener*, alături de care au lucrat **Andrei Botoș**, *Managing Associate*, și **Iulia Peleş**, *Associate*.

„Tranzacțiile din Healthcare au o complexitate aparte, pentru că nu presupun doar transferul unui business, ci integrarea unor echipe medicale, a unor autorizații, proceduri, standarde operaționale și relații construite în timp cu pacienții. În proiectul Brain Institute – Monza Ares, rolul nostru a fost să asigurăm, pentru acționarii-vânzători, o structură juridică solidă, un proces coerent și o execuție atent calibrată, de la primele etape de structurare până la closing. Pentru noi, un mandat de M&A reușit este acela în care soluția juridică susține logica economică a tranzacției și permite părților să meargă mai departe cu un proiect viabil, integrabil și pregătit pentru dezvoltare”, a declarat pentru *BizLawyer* **Madalina Mitel**, *Partener*, *Mitel & Asociații*.

Mai mulți medici din echipele reunite au ales să devină acționari în cadrul noii structuri

Operațiunea are o semnificație importantă pentru piața serviciilor medicale private, într-un moment în care sectorul sănătății continuă să atragă interesul investitorilor financiari și strategici. Prin integrarea Brain Institute, Grupul Monza Ares își extinde profilul dincolo de zona cardiologiei și chirurgiei cardiovasculare, consolidând o platformă dedicată procedurilor chirurgicale complexe, cu focus pe cardiologie, neurochirurgie, ORL, ortopedie, chirurgie toracică, chirurgie generală, ginecologie și specialități conexe.

Grupul rezultat va urmări dezvoltarea unei platforme medicale de înaltă performanță, ancorată într-o rețea națională care deservește pacienți cu afecțiuni cronice și complexe. Pe lângă Spitalul Monza din București, grupul operează unități în Cluj-Napoca, Constanța, Tulcea, Onești și Târgu Jiu și are în vedere extinderea rețelei de spitale, policlinici și clinici stomatologice.

Pentru Brain Institute, tranzacția reprezintă intrarea într-o structură mai amplă, cu resurse investiționale și

operaționale care pot accelera dezvoltarea serviciilor medicale specializate. Centrul a fost înființat în 2013, în parteneriat cu Spitalul Monza, sub coordonarea dr. Sergiu Stoica, medic primar neurochirurg și a dezvoltat o echipa de medici specializați în neurologie, neurochirurgie, ORL și ortopedie pediatrică, cu activitate în intervenții complexe și minim invazive.

Un element relevant al tranzacției este și componenta de aliniere între medic și investitor. Mai mulți medici din echipele reunite au ales să devină acționari în cadrul noii structuri, ceea ce indică un model de dezvoltare în care expertiza medicală rămâne direct conectată la direcția strategică a grupului.

Citește și

[→ Mitel & Asociații gestionează mandate de M&A de înaltă complexitate în sectorul Healthcare & Pharma, oferind soluții juridice integrate pentru marile grupuri medicale în procese de consolidare strategică. De vorba cu Madalina Mitel și Șerban Sucu despre eforturile din Sanatate și capacitatea echipei de a oferi soluții juridice adaptate noilor realități economice](#)

Ce consultanți au mai lucrat în tranzacție

Din punct de vedere juridic, implicarea Mitel & Asociații pe sell side a acoperit întregul traseu al tranzacției. În astfel de mandate, asistența acordată vânzătorilor presupune, în mod tipic, nu doar negocierea documentelor de transfer, ci și calibrarea mecanismelor comerciale, gestionarea condițiilor de closing, coordonarea fluxului de informații, analiza riscurilor și armonizarea intereselor mai multor categorii de părți implicate. În cazul Brain Institute, complexitatea proiectului a fost amplificată de specificul sectorului medical, de componenta de integrare operațională și de relevanța rolului medicilor-acționari în arhitectura viitoare a grupului.

Tranzacția confirmă, totodată, interesul investitorilor financiari pentru active medicale specializate, cu echipe repute, brand profesional solid și potențial de integrare într-o platformă națională. În ultimii ani, sănătatea privată a devenit unul dintre sectoarele cele mai atractive pentru consolidare, pe fondul cererii crescute pentru servicii medicale complexe, al presiunii pentru investiții în tehnologie și al nevoii de scalare a operatorilor capabili să ofere servicii integrate.

În această tranzacție, Grupul Monza Ares a fost asistat de **RTPR**, în calitate de consultant juridic, *TS Partners*, consultant financiar, *Contradiction*, consultant fiscal, și *Quest Partners*, consultant pentru evaluare. Brain Institute a beneficiat, pe lângă asistența juridică acordată de **Mitel & Asociații**, de sprijinul *Ancai Romoșan*, consultant financiar, și *Tax House*, consultant fiscal. [*Raiffeisen Bank, banca finanțatoare a Grupului Monza Ares, a asigurat finanțarea tranzacției cu suportul NNDKP*](#), în calitate de consultant juridic.

Citește și

[→ Mitel & Asociații se remarcă în practica de Concurență prin rigoare și sincronizare, oferind clienților](#)

[remedii ținute, viteza procedurală și certitudine în calendarul de closing | Sub coordonarea partenerului Șerban Suchea, firma asigură trasee clare de conformare, maximizează predictibilitatea autorizațiilor și păstrează direcția tranzacțiilor într-un peisaj normativ exigent și bine articulat](#)

Mitel & Asociații: practica solida de M&A și o experiență relevantă în proiectele din Healthcare

Practica de M&A a Mitel & Asociații s-a construit în ultimii ani ca una dintre ariile centrale ale firmei, cu o poziționare tot mai vizibilă în tranzacții care cer nu doar execuție juridică rapidă, ci și o înțelegere aprofundată a logicii comerciale, financiare și operaționale din spatele fiecărui deal. Într-o piață în care tranzacțiile clasice, liniare, devin tot mai rare, iar mecanismele contractuale devin tot mai sofisticate, echipa coordonată de partenerii Sorin Mitel, Madalina Mitel și Șerban Suchea acoperă întregul traseu al unei operațiuni de M&A: structurare, negociere, due diligence, documentație de achiziție, condiții suspensive, closing și formalități post-tranzacție. „Practica de M&A a fost întotdeauna unul dintre pilonii centrali de activitate ai societății noastre de avocați”, arată Madalina Mitel, într-o formulare care explică nu doar ponderea acestei arii în activitatea firmei, ci și constanța cu care Mitel & Asociații apare în mandate buy-side și sell-side, în industrii variate, de la healthcare, IT și energie până la agricultura sau industrii cu profil tehnic.

Această practică se remarcă printr-o abordare pragmatică, adaptată unei piețe în care investitorii sunt mai atenți la integrare, la termenele de execuție și la controlul riscurilor. Avocații firmei observă ca apetitul cel mai ridicat pentru achiziții vine, în continuare, din partea investitorilor strategici, interesați de sinergii, extindere operațională și consolidarea pozițiilor de piață. În paralel, zona de mid-market se mișcă într-o logică proprie, în care fuziunile între jucători de dimensiuni mai mici, uneori fără cash-out imediat, devin instrumente eficiente pentru creșterea masei critice și pregătirea unor exituri viitoare la evaluări mai bune. Din acest punct de vedere, rolul avocatului de M&A nu mai este limitat la redactarea și negocierea contractului de vânzare-cumpărare, ci se extinde către arhitectura întregului proiect: alegerea structurii juridice, definirea mecanismelor de preț, stabilirea garanțiilor, construirea unor earn-out-uri credibile, integrarea condițiilor de reglementare și pregătirea guvernantei post-closing. Într-o piață în care screeningul investițiilor straine, analiza de concurență, cerințele ESG, GDPR sau componentele de proprietate intelectuală pot influența calendarul și bancabilitatea unei tranzacții, avantajul unei echipe precum Mitel & Asociații stă în capacitatea de a orchestra multidisciplinar dosarul și de a păstra direcția comercială a proiectului fără a subestima riscurile juridice.

Un capitol aparte în profilul practicii îl reprezintă proiectele din Healthcare, sector în care Mitel & Asociații a acumulat o experiență relevantă, mai ales în mandate de consolidare, achiziții și parteneriate strategice. Piața serviciilor medicale private traversează o etapă de maturizare accelerată, alimentată de investiții private, digitalizare, tehnologii medicale avansate și presiunea tot mai mare pentru servicii integrate. Madalina Mitel descrie România ca parte a unei regiuni marcate de creșterea investițiilor private în healthcare, modernizarea și digitalizarea serviciilor medicale, migrarea către tehnologii noi și robotica, dar și de creșterea sumelor publice alocate sectorului. În acest context, tranzacțiile din sănătate nu mai sunt simple achiziții de clinici sau spitale, ci proiecte complexe de integrare a unor echipe medicale, autorizații, fluxuri operaționale, protocoale interne, branduri profesionale și relații cu pacienții.

Citește și

[→ Mitel & Asociații dezvoltă o practică de litigii construită în jurul unui nucleu de avocați cu mare](#)

experiența, capabila sa duca la capat mandate complexe cu impact financiar și reputațional major, într-o piața în care disputele devin tot mai tehnice și mai dure | De vorba cu Magda Dima (Partener) despre cum se construiește strategia, se evalueaza riscurile și se formeaza generația noua de litigatori

Experiența firmei în Healthcare acopera o gama larga de active medicale: spitale private, clinici multidisciplinare, centre specializate pe servicii medicale de nișa, lanțuri de clinici stomatologice, centre de imagistica și farmacii. Madalina Mitel arata ca echipa a fost implicata în numeroase proiecte care au vizat consolidarea cotelor de piața ale principalilor jucatori regionali sau naționali, mandatele acoperind atât partea de structurare, cât și zona de due diligence, întocmirea documentației de achiziție și formalitățile post-tranzacție, inclusiv reconfigurarea autorizațiilor, procedurilor interne și integrarea în grupul cumparatorului.

Într-un climat în care investitorii rămân activi, dar mai prudenți, iar criteriile de selecție a targeturilor devin mai riguroase, Mitel & Asociații își consolideaza profilul de consultant capabil sa gestioneze tranzacții complexe, sa anticipeze blocajele de parcurs și sa ofere clienților nu doar documente, ci soluții de structurare și integrare.