

**EXCLUSIV | Doi foști parteneri din Big4 lansează o nouă firmă de Tax&Legal. Artenie Secrieru & Partners pleacă la drum cu 5 avocați cu experiența și propune o construcție de parteneriat exclusiv cu avocați sau consultanți de referință**



**Andreea Artenie și Cristi Secrieru, profesioniști din prima linie a avocaturii de business, cu experiența de 20 de ani dobândită în firme de avocatura de prestigiu și corporații globale de audit și consultanță, și-au unit forțele și au lansat Artenie Secrieru & Partners, un nou jucător pe piața locală de consultanță juridică, ce își propune să ofere clienților soluții integrate de *Tax&Legal*. Lor li s-au alăturat în noul proiect, încă de la început, în poziții de counsel, parteneri experimentați cu un background similar. Echipa integrează încă de la înființare 5 avocați cu expertiză în domeniul litigiilor administrative și fiscale, alături de care fondatorii au făcut și în trecut performanța într-un domeniu de excelență și pe o piață foarte competitivă. Potrivit fondatorilor Artenie, Secrieru & Partners SCA, conceptul în sine are în vedere o construcție de parteneriat exclusiv cu avocați sau consultanți de referință, formați în corporații cu anvergura internațională, alianța care aduce ca premisa excelența în fiecare domeniu în care au ales să performeze.”Integrarea acestor competențe va face cu siguranță diferența atât în ceea ce privește calitatea serviciilor oferite, dar și în privința eficienței cu care reușim să răspundem nevoilor clienților noștri, dat fiind nivelul înalt de senioritate, de specializare și a experienței profesionale pe care o aducem împreună”, au arătat avocații intervievați de <sup>Biz</sup>Lawyer.**

*Mai multe despre noul proiect, noutatea modelului de business, domeniile de specializare și clienții vizați, în discuția purtata de redactorii <sup>Biz</sup>Lawyer cu Andreea Artenie și Cristi Secrieru, parteneri fondatori ai firmei Artenie, Secrieru & Partners SCA.*

<sup>Biz</sup>Lawyer: Ați înființat o nouă societate de avocați, pe o piață extrem de concurențială, în vremuri tulburi. Va rugăm să ne dați câteva detalii referitoare la noua entitate: cum se numește firma, cu câți avocați pornește la drum, cine sunt coordonatorii?

**Andreea Artenie și Cristi Secrieru:** Proiectul nostru poartă numele fondatorilor săi – **Andreea Artenie și Cristi Secrieru** – și reunește experiența de aproape 20 ani a fiecăruia dintre noi, dobândită în firme de avocatura de prestigiu și corporații globale de audit și consultanță.

Ni se alătură, încă de la început, în poziții de counsel, parteneri experimentați cu un background similar nouă, adăugând proiectului competențe esențiale, din dorința de a oferi clienților noștri soluții integrate de *tax&legal*.

Echipa noastră integrează încă de la înființare 5 avocați cu expertiză în domeniul litigiilor administrative și fiscale, alături de care am făcut și în trecut performanța într-un domeniu de excelență și pe o piață într-adevăr foarte competitivă.

Conceptul în sine are în vedere o construcție de parteneriat exclusiv cu avocați sau consultanți de referință, formați în corporații cu anvergura internațională, alianța care aduce ca premisa excelența în fiecare domeniu în care am ales să performăm. Integrarea acestor competențe va face cu siguranță diferența atât în ceea ce privește calitatea serviciilor oferite, dar și în privința eficienței cu care reușim să răspundem nevoilor clienților noștri, dat fiind nivelul înalt de senioritate, de specializare și a experienței profesionale pe care o aducem împreună.

---

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

---

**<sup>Biz</sup>Lawyer: V-ați despartit de Deloitte Romania după mulți ani de colaborare, firma în care aveți statut de partener regional. Ce condiții au fost îndeplinite, care a fost mecanismul care v-a propulsat spre acest proiect propriu?**

**Andreea Artenie:** Așa este. Am deținut până în vara acestui an poziția de partener regional în cadrul Deloitte Central Europe, Partener coordonator al departamentului de Litigii la nivelul României și coordonator al practicii de Dispute Resolution în Deloitte Central Europe. Ultimul an și mai ales contextul recent mi-au adus roluri suplimentare în cadrul organizației și implicit responsabilități crescute. Privesc cu plăcere parcursul profesional în cadrul organizațiilor Big4 în care am activat în buna parte din cariera, întrucât au contribuit din plin la formarea mea ca avocat de business.

Grație acestei experiențe, putem astăzi să oferim consultanța jucătorilor din toate industriile și, totodată, să integram profesii dintre cele mai diferite în proiecte transfrontaliere sau de complexitate ridicată.

Privind spre viitor, personal consider gestul de a pune bazele acestui proiect ca fiind un act de maturitate atât profesională, cât și personală. Nu pot să vorbesc despre acest moment ca fiind mai dificil decât altele, întrucât, ca avocați pledanți, prin însăși natura meseriei, suntem pregătiți să facem față în general momentelor de criză. Orice dispută presupune un moment de cumpănă în viața unei entități, punct cheie ce necesită strategie adecvată pe termen mediu și lung care să izoleze incidentul și să protejeze compania.

**<sup>Biz</sup>Lawyer: Care ar fi principalele ”lecții” învățate în anii de Big4? Ce greșeli ați făcut, care au fost deciziile ”de aur”?**

**Andreea Artenie:** Firmele Big4 sunt un conglomerat de profesii și tocmai asta este frumusețea lor. Ar putea fi comparate cu o metropolă extrem de cosmopolită. Am învățat în cadrul lor că, pentru a avea o privire completă,

specialiști din mai multe domenii trebuie să-și aducă contribuția în cadrul oricărui proiect, însă aceasta multidisciplinaritate trebuie integrată corespunzător pentru un rezultat valoros.

**Cristi Secrieru:** Aș mai adăuga valoarea cifrelor în construirea unei structuri de business sanatoase. Pentru succesul oricărui demers antreprenorial, trebuie să fii nu doar elitist din punct de vedere profesional, ci și un campion al disciplinei financiare. Astfel, urmărirea și optimizarea proceselor reprezintă ingrediente esențiale în orice proiect.

**Andreea Artenie și Cristi Secrieru:** Cât despre greșeli, acestea desigur există, însă important este să ne oprim o clipă asupra lor, să le recunoaștem, să învățăm din ele și să mergem mai departe.

**BizLawyer: Care sunt valorile pe care le respectați în cariera?**

**Andreea Artenie:** Aparțin unei profesii liberale, cu rădăcini adânci și cu predecesori importanți. Am avut parte în cariera de mentori care și-au pus amprenta în privința valorilor și principiilor care îmi guvernează conduita și acțiunile și mi-am dorit să pot pune acești piloni în slujba unui proiect care îmi poartă numele, a echipei noastre, selectată cu grijă și deosebită atenție, și, desigur, a clienților noștri.

De altfel, am avut bucuria că, la acest început de drum, pe de o parte, să primesc sfatul, căldura și grija celor care au pus în timp bazele formării mele, și, pe de altă parte, să asist la dezvoltarea unei comunități încheșată în jurul acelorași valori.

**Andreea Artenie și Cristi Secrieru:** Credem cu tărie în verticalitate și integritate profesională și umană. Credem totodată în excelență și exigență profesională, însă acestea trebuie însoțite de toleranță, răbdare și respect arătate diferențelor dintre noi. Aceștia sunt în buna parte pilonii ce vor fi așezați ca fundament în acest proiect de suflet.

[Intra pe portalul de concurență pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din această arie de practică](#)

**BizLawyer: Va fi un ”boutique law firm”, specializat în anumite arii de practică, sau veți dezvolta, în timp, o firmă full service? Cum va veți poziționa?**

**Cristi Secrieru:** Avocații noștri au ca primă specializare dreptul administrativ și fiscal. **Artenie, Secrieru & Partners** oferă, astfel, asistență pe parcursul procedurilor de control desfășurate de autorități, fie că vorbim de autorități fiscale sau alte tipuri de autorități cu competența de control, cât și în cadrul procedurilor de contestare până la ultimul grad de jurisdicție în fața instanțelor de judecată.

De asemenea, continuăm să ajutăm clienții noștri în procedurile și litigiile specifice raporturilor de muncă. Companiile pun accent în această perioadă pe o corectă așezare a structurilor de personal față de planurile de dezvoltare pe termen mediu. În cadrul proceselor de elaborare și implementare a strategiilor, suntem alături de clienții noștri în echipa multidisciplinară.

Totodată, valorificând experiența dobândită în zona fondurilor europene, a facilităților fiscale și a ajutoarelor de stat, continuăm să ne susținem clienții în vederea securizării accesării diverselor facilități, menținerii acestora sau, unde este cazul, apărării în justiție a drepturilor dobândite.

**Andreea Artenie:** La fel de important de menționat este faptul că, atât eu, cât și Cristi, avem o bogată experiență

în zona litigiilor de concurență și a celor de achiziții publice, unde zona de drept substanțial este asigurată prin intermediul alianțelor anterioare amintite, de profesioniști de calibrul în disciplinele incidente.

**BizLawyer: Ce tip de clienți/proiecte aveți în vizor pentru primul an de activitate?**

**Cristi Secieru:** Portofoliul nostru ca, de altfel, al oricărei firme de avocatură, este unul divers atât din punct de vedere al clienților, cât și cel al serviciilor oferite. De aceea, consider că identificarea corectă și stăpânirea problematicilor proprii fiecărei industrii este cheia unei creșteri sustenabile.

Permanent urmărim dezvoltarea și consolidarea portofoliului prin valorificarea oportunităților de business pe care piața le oferă. Valul de măsuri și noutăți legislative adus de perioadă pe care o traversăm a impus o nevoie crescută de înțelegere și de corelare a noilor reglementări cu cadrul normativ existent, pentru a asigura ulterior o corectă implementare.

Susținem mediul de business în depășirea dificultăților inerente și cautăm implicarea noastră activă în găsirea și transpunerea în practică a celor mai bune soluții pentru clienții noștri.

**BizLawyer: Câți avocați va propuneți să aveți după primul an de activitate? Ce anume ar susține creșterea efectivelor? Ce tip de avocați aveți în vizor?**

**Andreea Arteni:** În sine, noutatea modelului de business despre care v-am vorbit mai sus se bazează pe flexibilitatea structurii de personal și nu are în vedere ancorarea în structuri interne rigide care își pierd, din cauza marimii și anvergurii corporatiste necesare gestionării flotelor mari, două atribute care, în mod cumulativ, sunt extrem de importante: agilitatea de a răspunde prompt solicitărilor din partea clienților și eficiența din punct de vedere cost.

De altfel, acest proiect se dorește a fi subordonat unui deziderat, acela de a întreține personal, la nivel de partener, relațiile cu toți clienții noștri. În opinia mea, acest lucru poate fi gestionat optim, cu o structură de avocați care nu depășește mai mult de 5/7 avocați per partener, indiferent de senioritatea echipei din subordine.

La acest moment, suntem în proces de recrutare de noi avocați, însă cu respectarea principiilor enunțate mai sus, care vor governa business-ul nostru. Cautăm în primul rând oameni care au o solidă bază tehnică, iar apoi ne dorim să găsim în aceștia valori și principii comune cu ale noastre, care să-i ajute să se adapteze rapid în echipă.

Ca regulă, investim continuu în avocații noștri și construim relații pe termen lung, echipa beneficiind întotdeauna de o atenție sporită din partea noastră și de transparența în ceea ce privește construcția de business, deziderate și evoluție, dar și așteptări din partea fiecărui membru al echipei. Ne raportăm la acest proiect ca fiind unul de echipă, în care fiecare membru este la fel de important, prețuit și respectat.

**BizLawyer: Care sunt principalele linii strategice ale firmei în primul an de activitate?**

**Andreea Arteni:** După anii petrecuți în organizații complexe, momentan cred că ne dorim lucruri care, cel puțin în aparență, sunt simple. Ne propunem să consolidăm echipa, să continuăm să atragem avocați valoroși și să susținem atmosfera plăcută și prietenia frumoasă care ne-au adus împreună în acest proiect.

De asemenea, ne dorim să fim alături de clienții noștri și să putem să ne bucurăm împreună de rezultate frumoase în proiectele pe care ni le-au încredințat sau în cele pe care ni le rezervă anul în curs.

Mi-aș dori ca la finalul acestui prim an, raspunzând din nou la aceasta întrebare, cuvintele care sa defineasca acest nou început sa nu fie strategie, ci poate satisfacție, bucurie sau prietenie. Satisfacție pentru fiecare proiect în care am gasit o soluție inovatoare care în final a dus la un rezultat bun. Bucuria de a fi alaturi de clienții noștri, fie ca vorbim, ca și pâna acum, de un sfat, de consultare în orice problematica de business care-i preocupa, fie de o întâlnire de brainstorming în care întoarcem pe toate fețele strategia proiectului, încercând sa gasim împreuna cele mai potrivite unghiuri pentru a intra mai apoi în implementare. Prietenie pentru cei ce ne sunt aproape deja de multa vreme sau pentru cei ce ni se vor alatura pe parcurs.

**BizLawyer: Exista un moment anume în care un tânar avocat poate pleca din firma în care a lucrat și poate alege sa-și construiasca propria societate? Ce sfaturi aveți pentru colegii care aspira la acest statut, de coordonator al propriei firme de avocați?**

**Andreea Artenie și Cristi Secrieru:** Amândoi consideram ca avocatura este una dintre profesiile nobile care presupune un parcurs relativ îndelungat pâna la consolidare și reputație. De altfel, ridicam ștacheta spunând ca, în opinia noastra, reputația se construiește pe întreaga perioada a carierei. Drept urmare, recomandam formarea tinerilor avocați într-un mediu elitist, pentru a pune ulterior bazele unui proiect propriu.

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