

INTERVIU | De vorba cu fondatorii firmei Artenie, Secrieru & Partners, după primul an de activitate, despre funcționarea construcției de parteneriat exclusiv cu avocați sau consultanți de elită, cu referiri la portofoliul de clienți, proiecte, onorarii și atuurile firmei pe piața serviciilor avocațiale. Acest an ne-a depășit cu siguranța toate așteptările, spun Andreea Artenie și Cristi Secrieru



Artenie, Secrieru & Partners este firma înființată anul trecut de Andreea Artenie și Cristi Secrieru, profesioniști din prima linie a avocaturii de business, cu experiența de peste 20 de ani dobândită în firme de avocatură de prestigiu și servicii globale de audit și consultanță — funcționează azi cu o echipă de 12 avocați, ce va fi extinsă în perioada următoare. „Portofoliul de clienți dominat de firme internaționale și concurează, de multe ori, cu marii jucători ai pieței, ofertele fiind comparabile.” *”Ne aflăm în acest moment într-o etapă de creștere și dezvoltare, ceea ce impune o atenție sporită la detalii tehnice și planificare. Latura umană a proiectului nostru va reprezenta întotdeauna elementul definitoriu. Prețuim mediul în care lucrăm și atmosfera extraordinară de la birou, dominată de prietenie, susținere și respect reciproc”*, au precizat fondatorii firmei, intervievați de *BizLawyer* după primul an de activitate.

Potrivit interlocutorilor noștri, aria de drept administrativ și fiscal reprezintă ‘nava amiral’, data fiind supra-specializarea coordonatorilor firmei în această zonă, practica generând cele mai multe proiecte și, desigur, cele cu complexitatea cea mai ridicată, unele dintre acestea cu componente transnaționale.

”Acest an ne-a depășit cu siguranța toate așteptările. Putem gândi totul în acest moment într-o evoluție de la simplu la dublu. Putem spune că ne-am depășit obiectivele în acest an, atât din perspectiva echipei, cât și a numărului de mandate pentru care am fost selectați”, au aratat avocații, în discuția cu *BizLawyer*.

Mai multe despre activitatea firmei, avocați, proiecte, onorarii și planuri de viitor, în interviul acordat de **Andreea Artenie (A. A.) și Cristi Secrieru (C. S.)** publicației noastre.



BizLawyer: Prima zi a lunii Septembrie are o semnificație specială pentru Artenie, Secrieru & Partners...

A.A. și C.S.: Da, este o zi aniversară pentru noi. Sărbătorim un an de la înființare. Lansăm cu această ocazie site-ul **ASP Advisors** disponibil la adresa www.asp-advisors.com.

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

***Biz* Lawyer a scris, anul trecut, despre înființarea noii firme și aspirațiile fondatorilor în primul an de activitate. Cum arata tabloul general acum, după un an de activitate în condiții de criza sanitară și contracție a economiei? Sunteți mulțumiți de activitatea firmei, considerați ca v-ați atins obiectivele?**

A.A. și C.S.: Acest an ne-a depășit cu siguranță toate așteptările. Putem gândi totul în acest moment într-o evoluție de la simplu la dublu. Astăzi functionăm cu o echipă de 12 avocați pe care cautăm să o extindem pentru a acoperi cât mai bine volumul de activitate curent și pentru a asigura acel atât de mult dorit *work/life balance*.

Intram în noul an financiar, cu o echipă de management extinsă, numărând doi Counsel(i), în regim de conlucrare profesională, trei Managing Associates, un Avocat Senior coordonator și 4 Associates alături de noi. Am consolidat parteneriate cu firme de Tax & Accounting, atât în București, cât și în orașele mari din țară, dezvoltând împreună soluții complexe pentru clienții noștri.

Putem spune că ne-am depășit obiectivele în acest an, atât din perspectiva echipei, cât și a numărului de mandate pentru care am fost selectați.

Citește și

[→ EXCLUSIV | Doi foști parteneri din Big4 lansează o nouă firmă de Tax&Legal. Artenie Secrieru & Partners pleacă la drum cu 5 avocați cu experiență și propune o construcție de parteneriat exclusiv cu avocați sau consultanți de referință](#)

Cum a fost activitatea în primul an? Ați conceput Artenie, Secrieru & Partners ca o firmă de Tax & Legal, o construcție de parteneriat exclusiv cu avocați sau consultanți de referință. A funcționat acest model?

A.A.: Raspund fara rezerve, cu siguranta, da. Nivelul ridicat de senioritate, implicarea directa, gradul inalt de specializare au fost elementele cheie apreciate pe deplin de clientii nostri, aspect demonstrat de faptul ca am primit din ce in ce mai multe solicitari din partea acestora, chiar pana la exclusivitate in cazul unora dintre ei. Cu titlu de exemplu, pot spune ca avem astazi parteneri in randul clientilor nostri care deleaga catre noi intreg spectrul de problematice din zona prelitigioasa si litigioasa, inclusiv asezarea strategica a contractelor pentru a preintampina riscuri ce vin din zona noastra de expertiza, dar si chestiuni din viata de zi cu zi a companiei.

Ce arii de practica au asigurat în aceasta perioada cel mai mare volum de activitate al firmei? Estimativ, ce procente din totalul activității au acoperit aceste arii de practica? Din ce tip de proiecte au venit cele mai mari venituri în primul an?

A.A. și C.S.: Aria de drept administrativ si fiscal reprezinta nava amiral data fiind supra-specializarea noastra in aceasta zona si ea este si cea care a generat cele mai multe proiecte si, desigur, cele cu complexitatea cea mai ridicata, unele dintre acestea cu componente transnationale. Avem insa o pondere in crestere a proiectelor din zona comerciala, atat prin volum, cat si prin prisma problematicilor intalnite.

Lor li se adauga aria de dreptul muncii cu zonele adiacente - extrem de efervescenta in contextul socio-economic generat de criza Covid - in care ne-au fost incredintate proiecte complexe pentru care am folosit expertiza avocatilor nostri in drept national si international, si in cadrul carora am colaborat indeaproape si cu avocati specializati din alte state.

Totodata, am fost cooptati in proiecte desfasurate alaturi de avocati specializati si personal tehnic desemnat, cu componente de GDPR, IT si securitate a sistemelor in industrii considerate esentiale sau de interes strategic.

Cât de greu este pentru o firma de avocatura aflata la început de drum sa concureze cu firmele ”full service” care au echipe sudate și sunt de mai mult timp pe piața? Câți clienți aveți în primele 2-3 luni de activitate și cu ce procent s-a marit numarul acestora, astazi? Care credeți ca au fost atuurile dumneavoastra în primul an de activitate?

A.A.: Fac o precizare pentru a adresa contextul acestei intrebari, asa cum il inteleg eu. In opinia mea, o firma full service nu poate in mod rezonabil asigura acelasi nivel de excelenta in toate ariile pe care le integreaza, iar companiile din piata, care apeleaza cu regularitate la servicii juridice si fiscale externe, stiu asta. Rafinamentul vine din imbinarea celor mai buni specialisti in derularea proiectelor integrate, iar acestia nu se gasesc toti in acelasi loc. De aceea, parteneriatele intre specialisti, mai ales in proiectele cu dificultate ridicata, sunt esentiale.

In anii de crestere economica naturala, clientii cu anvergura mare acceptau chiar si mai putin decât excelența in anumite zone si, pe alocuri, senioritate scazuta, intr-o solutie de tip one stop shop, din nevoia de a acoperi zone extinse (multe dintre acestea fiind servicii de tip compliance) si de a avea mai putini interlocutori sau onorarii rezonabile.

Acest lucru s-a schimbat in anii de pandemie. Restrictiile propriilor bugete si nevoia de a identifica resurse externe supra-specializate care sa raspunda de o maniera eficienta cost/timp problemelor punctuale complexe au condus aceiasi clienti catre solutii de nisa, ceea ce pentru noi reprezinta un avantaj care si-a dovedit importanta si eficienta pe parcursul acestui an.

Si ca sa revin la intrebarea dumneavoastra, numarul de clienti s-a triplat prin raportare la cifrele primului trimestru din acest an, insa poate mai important pentru noi este ca numarul de proiecte alocate noua de fiecare client in parte s-a marit, ceea ce reprezinta un indicator obiectiv cu privire la gradul lor de satisfactie si de multumire.

[Intra pe portalul de concurența pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din aceasta arie de pra](#)

Ne puteti spune câteva proiecte reprezentative și clienții pe care i-ați asistat în mai multe arii de practica?

C.S.: Fiind mandate in curs si tinand cont de natura lor (contencioasa), nu putem dezvalui numele clientilor sau informatii despre proiectele in desfasurare.

Pot spune inasa ca in cursul acestui an, am asistat o serie de actori foarte importanti din industriile de *Energy, Pharma, Agricultura & FMCG* sau *Logistica & Transport*.

În contextul în care firma este jucator nou pe piața serviciilor avocațiale și probabil are în vedere sa concureze cu societățile de avocați de talie medie și mare de pe piața, care este politica în privința onorariilor ? Ați reușit sa țineți sus ștacheta onorariilor - în linie cu firmele în care ați lucrat - sau ați coborât strategic pe bugete mai mici, pentru a coagula portofoliul de clienți? Ne puteți spune care este azi plaja onorariilor percepute de avocații firmei?

A.A. și C.S.: Data fiind experienta noastra de-a lungul intregii cariere, ne-am bucurat sa intram in piata cu un capital reputational foarte bun, ceea ce a atras colegi talentati alaturi de noi si clienti importanti. Am concurat de multe ori alaturi de marii jucatori ai pietei, iar ofertele noastre au fost de cele mai multe ori comparabile.

Structura noastra de onorarii sau nivelul acestora nu au suportat modificari semnificative, ele reflectand calitatea ridicata a serviciilor pe care noi le oferim.

In privinta onorariilor acordate avocatilor, acestea sunt peste media pietei si in linie cu marile firme de avocatura, intrucat ne pretuim colaboratorii, iar echipa ASP reprezinta pentru noi cel mai de pret capital.

Care ar fi dimensiunile ideale pentru firma pe care o coordonați?

C.S.: Nu cred ca putem sa vorbim despre dimensiuni ideale, ci mai degraba de eficienta in structuri si procese. Ne aflam in acest moment intr-o etapa de crestere si dezvoltare ceea ce impune o atentie sporita la detalii tehnice si planificare. Latura umana a proiectului nostru va reprezenta inasa, intotdeauna, elementul definitoriu. Pretuim mediul in care lucram si atmosfera extraordinara de la birou, dominata de prietenie, sustinere si respect reciproc.

Intorcandu-ne inasa si la cifre, fata de planul financiar aprobat la nivelul echipei de management pentru un nou an financiar, ne propunem sa functionam in FY22 cu un numar de 14 avocati, si aceasta fara a lua in considerare parteneriatele sau proiectele in conlucrare profesionala, sub coordonarea **ASP Advisors**, aflate in crestere.

Ce tip de clienți aveți azi în portofoliu, care este profilul acestora? Care este raportul clienți straini/ clienți români? Va adresați mai degraba clienților mari, corporații și multinaționale, banci, fonduri de investiții și firme de private-equity, sau aveți în portofoliu și firme de talie medie, care au proiecte ce necesita asistența unor avocați cu experiența?

A.A.: Ne aflam in fata unui portofoliu dominat de firme internationale, inasa raspundem si solicitarilor in crestere venite din partea firmelor cu capital exclusiv local. Problematicile intalnite sunt in buna parte diferite. In timp ce companiile mari ni se adreseaza de regula dupa identificarea nevoii, companiilor de talie medie le stam alaturi chiar si pentru identificarea problematicilor si implementarea unor solutii riguroase, pe termen lung, care sa aduca imbunatatiri structurale.

Le multumim pe aceasta cale tuturor clientilor nostri pentru increderea acordata si ii asiguram de tot suportul

nostru pe viitor.

Citește și:

[→ Cele mai mari tranzacții din S1 2021 și echipele de avocați care au gestionat proiectele. Wolf Theiss, în primele doua cele mai mari tranzacții, NNDKP și PeliPartners - prezente în mai multe M&A-uri cu valori mari, CMS, Bondoc, RTPR, TZA și Schoenherr - printre consultanții remarcați în prima jumătate a anului](#)

Care au fost neîmplinirile primului an de activitate? Unde mai aveți de lucrat, ce va propuneți sa îmbunătățiți anul viitor?

A.A.: Nu cred ca putem vorbi despre neimpliniri... Eventual de anumite nevoi. Personal, simt nevoia unui al doilea an de consolidare, in care intram frumos, cu o echipa pe deplin coagulata, ceea ce face ca sinergiile profunde dintre noi sa se simta in fiecare dintre proiectele noastre.

Care credeți ca sunt acum atuurile firmei Artenie, Secieru & Partners pe o piața concurențială cum este cea a avocaturii de business? Ați atins maturitatea?

A.A.: In primul rand, consideram ca specializarea in domeniul dreptului administrativ si fiscal si munca efectiva depusa in aceasta zona in ultimii 20 ani ne recomanda ca fiind un jucator esential in piata serviciilor de acest tip. De altfel, directoarele de profil ne-au confirmat recunoasterea si pentru acest an la doua categorii, "Highly regarded in Tax Controversy" si, in cazul meu, si „Highly regarded Women in Tax”.

A.A. și C.S.: In al doilea rand, asa cum am aratat mai sus, consideram ca modelul nostru de business, care implica aliante cu specialisti foarte seniori in domenii diferite ale dreptului pentru a acoperi fiecare fateta a unui proiect, este unul de succes si si-a dovedit eficienta pe parcursul acestui an.

Nu putem vorbi de maturitate deocamdata si cred ca nici nu ne dorim sa vorbim despre asta, pentru ca inca pretuim efervescenta proiectului de inceput si apartenenta la valorile noastre si ne dorim ca acest spirit sa mai dainuie o vreme inainte sa se aseze natural.

Care sunt principalele linii strategice ale firmei în 2021/2022? Vor exista modificari in structura de conducere a firmei? Vor fi evenimente notabile, planuite înca de pe acum?

A.A. și C.S.: Ne propunem sa dezvoltam o noua linie de business, apropiata zonei noastre de interes, in parteneriat cu o alta firma din piata cu capacitati exclusiv tehnice, inasa am dori sa vorbim pe indelete despre aceste planuri la momentul materializarii lor. Momentan, ne aflam in discutii, ce-i drept avansate.

Nu planuim schimbari in structura de conducere a firmei, inasa suntem deschisi oricarei oportunitati in masura in

care vorbim de oameni care ne impartasesc valorile si dorinta de dezvoltare, chiar si personala.

Cum s-a schimbat viața dumnevoastră - în plan personal, dar și profesional - într-un an de antreprenoriat pornit într-o perioada dificila din punct de vedere economic?

A.A.: Am constatat cu surprindere o asezare mai buna, la nivel personal. Chiar daca timpul dedicat business-ului a fost, fara doar si poate, consistent, am avut ocazia sa-mi dedic timpul liber fie familiei sau celor dragi, fie diverselor pasiuni si, in continuare, aceasta este o prioritate pentru noi, ca firma, anume sa asiguram un regim de munca echilibrat.

La nivel profesional, experienta ultimului an a fost o noua confirmare a intregii cariere si ma bucur ca am primit-o in proiectul ce-mi poarta numele.

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