

Ghid pentru clienții sofisticati | Activitatea firmelor regionale de avocați pe piața românească, reflectata de ghidurile juridice Legal 500 și Chambers Europe, edițiile 2026 | Cum se configureaza raportul de forțe dintre Schoenherr, Kinstellar și Wolf Theiss, care sunt avantajele competitive specifice fiecărei firme și prin ce se diferențiază atât din perspectiva consistenței de ansamblu, cât și a excelenței confirmate în anumite arii de practica



În raportarea oferită de ghidurile juridice internaționale Chambers Europe și Legal 500 în edițiile din 2026 pentru piața de avocatură în România, în cele trei firme regionale cu prezența locală se conturează precum la vârful dintr-o piramidă, pe locurile doi și trei. Cele două directoare evidențiază nu doar frecvența cu care o firmă sau un avocat este menționat, ci și poziția ierarhică ocupată în clasamente, amploarea resurselor profesionale de care dispune, reflectată în structura și soliditatea echipei, arătând și cine reușește să-și impună numele în ariile care contează cel mai mult pentru piața locală.

Schoenherr ocupa relaxat prima poziție, pentru că reușește să reunească cea mai extinsă acoperire a ariilor de practica cu cea mai solida concentrare de poziționari de vârf.

Wolf Theiss pare a se așeza pe locul al doilea, sprijinită de câteva nuclee foarte puternice, în special în zona tranzacțională.

Kinstellar urca pe podium cu un profil remarcabil de consistent în palierul secund al clasamentelor și susținut de câteva nume grele la nivel individual.

În analiza realizată de *BizLawyer*, benzile din Chambers și tier-urile din Legal 500 sunt puse în oglinda exclusiv ca instrument de comparație editorială, fără a le trata ca sisteme metodologice identice. Miza exercițiului nu este să forțeze o echivalare artificială între două directoare diferite, ci să vadă care dintre cele trei firme are cea mai puternică amprentă în România atunci când sunt analizate împreună toate ariile locale de practica și rankingurile individuale relevante.

Citește și

→ [Ghid pentru clienții sofisticati | Cum arata, în 2026, ierarhia firmelor internaționale de avocatură din România, creionată de Chambers Europe și Legal 500: CMS se detașează ca lider prin amploarea și diversitatea platformei sale, iar Clifford Chance își conserva profilul de firma de referință în domeniul finanțarilor. Mai jos în clasament, dar pe podium, DLA Piper Dinu și Dentons își confirmă forța în câteva arii de practica, iar Eversheds are o prezență modestă](#)

Schoenherr se profileaza clar ca lider al regionalelor care opereaza local

Biroul local Schoenherr se detașează cu claritate, conturând profilul celui mai puternic actor din aceasta comparație. În Legal 500 România 2026, firma are 13 poziționari ale practicilor locale: trei în *Tier 1*, la Commercial, corporate and M&A, EU and competition și Real estate and construction, șase în *Tier 2* și patru în *Tier 3*. În Chambers Europe 2026, profilul local al firmei indica opt departamente evidențiate în România și 11 avocați clasati individual, cu un *Band 1* la Competition/Antitrust, trei poziționari ale unor practici în *Band 2* și încă patru în benzile următoare.

Tot Schoenherr *este singura dintre cele trei firme* care apare în Legal 500, pentru România, în Capital markets și PPP and procurement, iar în Chambers este singura prezenta, în acest comparator, în Tax: Non-contentious. Aici se vede primul mare avantaj competitiv: Schoenherr nu doar punctează mult, ci punctează sus și într-o plajă mai largă de practici decât rivalele sale regionale.

Forța Schoenherr nu se limitează la amploarea prezenței sale în clasamentele dedicate firmelor. Aceasta este susținută, în egala măsură, de vizibilitatea și greutatea profesională a unor avocați care ocupa poziții relevante în ambele directoare, consolidând impresia unei firme care nu mizează doar pe anvergura instituțională, ci și pe autoritatea individuală a unor practicieni recunoscuți la cel mai înalt nivel. Chambers o plasează pe **Georgiana Badescu** în *Band 1* la Competition/Antitrust, pe **Matei Victor Florea** în *Band 1* la Banking & Finance, pe **Narcisa Oprea** în *Band 1* la Capital Markets și pe **Sebastian Guțiu** la nivel de Eminent Practitioner în Real Estate. În Legal 500, **Georgiana Badescu** apare și ca *Leading Partner* în EU and competition, ceea ce îi întărește statutul de vârf incontestabil al firmei pe această linie de practică. De aici rezulta și o concluzie importantă: Schoenherr nu se distinge doar prin amploarea prezenței sale în clasamente, ci mai ales prin concentrarea unor lideri autentici în ariile de practică esențiale ale pieței, ceea ce îi conferă o poziție dominantă nu doar ca vizibilitate, ci și ca substanța profesională.

Dacă ar fi să identifici trei nume care exprima cel mai convingător profilul Schoenherr în această analiză, ele ar fi **Sebastian Guțiu**, **Georgiana Badescu** și **Matei Florea**, cu **Narcisa Oprea** foarte aproape de acest trio. Sebastian Guțiu da firmei un vârf incontestabil în real estate, Georgiana Badescu este unul dintre cele mai puternice nume locale din concurență, iar Matei Florea fixează un reper foarte solid în banking. Faptul că aceeași firmă reușește să ocupe, în același timp, poziții atât de înalte în arii precum real estate, concurența, banking și piețe de capital este, în sine, un indicator aproape complet al distanței care o desparte, în 2026, de celelalte două firme regionale incluse în această comparație. O asemenea distribuție a excelenței în mai multe practici majore nu reflectă doar performanțe punctuale, ci capacitatea de a susține un nivel superior de competitivitate pe segmentele esențiale ale pieței.

Citește și

[→ ANALIZĂ DETALIATĂ - România în Chambers Europe 2026: lideri, campioni de nișă și firmele cel mai bine cotate ale pieței | NNDKP domina prezența în Band 1, Filip & Company și RTPR își consolidează statutul în practicile esențiale ale avocaturii de business. Piața reflectă o competiție tot mai intensă între liderii tradiționali și firmele specializate care câștiga teren în ariile de nișă](#)

Wolf Theiss: locul doi, cu un profil tranzacțional bine conturat

Wolf Theiss ocupa, în această analiză, locul al doilea. În Legal 500 România 2026, firma are 10 clasări locale, dintre care una în *Tier 1*, la Commercial, corporate and M&A, cinci în *Tier 2* și patru în *Tier 3*. În Chambers Europe 2026, profilul sau local arată șapte departamente clasate în România și noua avocați evidențiați individual. Diferența față de Schoenherr nu este, așadar, una de lipsa de vizibilitate, ci una de altitudine și de întindere: Wolf Theiss își menține un profil competitiv solid în câteva arii în care performează convingător, însă nu atinge același nivel de extindere în ansamblul practicilor relevante și nici aceeași concentrare de poziționari de vârf în primul eșalon al clasamentelor. Cu alte cuvinte, forța sa este una vizibilă și credibilă în zone bine definite, dar mai puțin uniform distribuită la nivelul tuturor ariilor de practică, ceea ce o plasează sub liderul comparației din perspectiva anvergurii și a consistenței.

Punctul forte al Wolf Theiss este că are un vârf foarte bine conturat: M&A-ul. Legal 500 plasează această practică în *Tier 1* în aria Commercial, corporate and M&A și o prezintă drept una dintre componentele esențiale ale capacității tranzacționale pe care firma o proiectează la nivel regional, subliniind astfel rolul central al biroului în arhitectura mandatului corporativ și de fuziuni și achiziții, cu o bază de clienți care include fonduri de private equity și multinaționale mari. Pe lângă aceasta, Chambers confirmă un profil bun în Banking & Finance și Competition/Antitrust, unde Wolf Theiss este *Band 3* în România. Firma are o vizibilitate regională puternică în mandatele cross-border, în special în banking, M&A și restructuring. Este, în esență, o firmă care nu își afirmă supremația printr-o distribuție uniformă a performanței în toate ariile majore ale pieței, ci prin capacitatea de a-și valorifica foarte eficient practicile cele mai puternice, aducându-le în prim-plan cu vizibilitate, coerență și forță competitivă. Cu alte cuvinte, profilul sau distinct nu rezultă dintr-o prezență dominantă pe întregul spectru, ci din felul în care reușește să transforme câteva nuclee de excelență în veritabile puncte de referință.

La nivel individual, Wolf Theiss își consolidează profilul competitiv prin contribuția unor avocați cu o vizibilitate profesională puternică și cu o autoritate bine conturată în ariile lor de practică, ale caror nume susțin, în mod constant, percepția de soliditate și relevanța a firmei în piață. **Ileana Glodeanu** este *Leading Partner* în Legal 500 pentru Commercial, corporate and M&A și rămâne figura centrală a practicii tranzacționale a firmei. **Anca Jurcovan** este *Leading Partner* în EU and competition, ceea ce confirmă soliditatea unei zone în care Wolf Theiss rămâne competitivă. În white-collar crime, **Bogdan Lamatic** apare ca *Next Generation Partner*. Aceste trei nume exprimă, în fond, modul în care Wolf Theiss este percepută pe piața din România: o firmă ale cărei puncte de maximă forță sunt clar definite și susținute de lideri credibili, capabili să își pastreze relevanța în ariile cele mai expuse și mai competitive ale pieței, chiar dacă prezența sa nu se manifestă cu aceeași intensitate pe întregul ansamblu al practicilor.

Citește și

[→ ANALIZĂ DETALIATĂ - The Legal 500 EMEA, ediția 2026 | Cele mai bune firme de avocatură din România, în 15 arii de practică. ȚZA se menține în fruntea ierarhiei, NNDKP și Filip & Company sunt pe podium, iar PNSA, Schoenherr, RTPR, CMS și ZRVP sunt în prima bandă în mai multe arii de practică. Avocați noi în toate categoriile de recunoaștere](#)

Kinstellar: o forță în palierul secund, consistența remarcabilă și câteva ancore individuale de prim rang

Kinstellar ocupa a treia poziție în această analiză, datele din directoare conturând imaginea unei firme solid poziționate în nucleul liderilor regionali, cu o prezență credibilă și bine consolidată în segmentul firmelor care contează în mod real în competiția locală. Chiar dacă nu domina ierarhia, Kinstellar își afirmă clar statutul de actor relevant, cu resurse, vizibilitate și capacitatea de a performa constant în arii importante.

În Legal 500 România 2026, Kinstellar are 11 rankinguri locale, dintre care șapte în *Tier 2* și patru în *Tier 3*. Nu are nicio poziționare, ca firmă, în *Tier 1*, dar exact această concentrare în *Tier 2* este cheia profilului său: o amprentă coerentă și solidă în banking, corporate/M&A, employment, energy, EU and competition, real estate și TMT. În Chambers Europe 2026, Kinstellar figurează în România cu cinci practici evidențiate la nivel de firmă și cu opt avocați recunoscuți individual. Profilul care se desprinde nu este acela al unui lider dominant, ci al unui actor matur și bine consolidat, capabil să mențină un nivel relevant de performanță și vizibilitate în mod susținut.

Ceea ce îi lipsește în număr de poziționări de *Tier 1* la nivel de firmă este compensat, parțial, de câteva repere individuale foarte solide. Victor Constantinescu apare în Legal 500 ca Hall of Fame în Real estate and construction, iar Chambers îl confirmă drept unul dintre numele cele mai vizibile din piață în această zonă, în contextul unei prezențe puternice a Kinstellar în real estate. **Iustinian Captariu** este *Leading Partner* în Legal 500 pentru Energy and natural resources, într-o practică pe care ghidul o descrie ca activă pe întreg lanțul sectorului, de la regenerabile și stocare până la proiecte nucleare și infrastructura majoră. **Theodor Arteni** apare ca *Next Generation Partner* în Tax în Legal 500, iar Chambers îl plasează în Band 2 la Tax: Consultants. Acest trio surprinde cu fidelitate profilul Kinstellar: o firmă cu o prezență mai redusă în segmentul superior al clasamentelor dedicate firmelor, dar cu suficientă consistență la nivel individual pentru a-și păstra statutul de actor serios, credibil și imposibil de trecut cu vederea în ecuația competitivă a pieței. Cu alte cuvinte, chiar dacă nu concentrează aceeași forță de vârf la nivel instituțional precum competitorii plasați mai sus, firma compensează prin resursa profesională a unor avocați care îi susțin vizibilitatea și relevanța.

Kinstellar are, astfel, o densitate de poziționări în palierul median-superior al clasamentelor pe care puține firme o pot afișa, ceea ce indică un model de prezență stabilă, coerentă și credibilă. Tocmai de aceea, directoarele creionază mai degrabă profilul unei firme care a acumulat suficientă consistență, disciplină profesională și credibilitate instituțională pentru revendicarea legitimă a unui statut de prim rang.

Citește și

[→ ANALIZĂ DETALIATĂ - România în Chambers Europe 2026: lideri, campioni de nișă și firmele cel mai bine cotate ale pieței | NNDKP domina prezența în Band 1, Filip & Company și RTPR își consolidează statutul în practicile esențiale ale avocaturii de business. Piața reflectă o competiție tot mai intensă între liderii tradiționali și firmele specializate care câștiga teren în ariile de nișă](#)

Unde se face diferența

Analiza atentă a directoarelor permite desprinderea a trei concluzii esențiale.

Prima: Schoenherr se impune prin anvergura prezenței sale și prin nivelul superior al performanței confirmate în

clasamente. Firma acopera cel mai amplu spectru de arii de practica dintre cele analizate, concentreaza cele mai multe poziționari în primul eșalon și beneficiaza de cea mai consistenta prezența individuala la nivel de vârf, prin avocați care îi consolideaza autoritatea profesionala în mod vizibil și repetat.

A doua: Wolf Theiss se distinge prin claritatea și forța cu care se impune în anumite arii de practica esențiale, acolo unde reușește sa construiasca repere profesionale puternice și ușor de identificat în piața. Avantajul sau competitiv nu deriva atât din distribuția uniforma a performanței pe întregul spectru, cât din capacitatea de a afirma, în mod convingator, zone de excelența bine definite, care îi susțin profilul și relevanța în competiția de top. M&A-ul îi da forța și identitate, iar câteva nume-cheie îi susțin profilul în mod convingator.

A treia: Kinstellar câștiga la consistența. Nu dispune de aceeași capacitate de a se instala constant în segmentul superior al clasamentelor, însă compenseaza printr-o prezența consistenta în zonele competitive ale ierarhiilor și prin aportul unor avocați cu autoritate profesionala solida, care confera firmei stabilitate, credibilitate și greutate în evaluarea de ansamblu.

Asta înseamna ca, daca ordonarea se face strict prin prisma reflectarii activității din România în Chambers Europe 2026 și Legal 500 2026, Schoenherr ocupa prima poziție, Wolf Theiss - a doua, iar Kinstellar - a treia. Schoenherr se detașeaza prin amplitudine și greutate specifica. Wolf Theiss se menține foarte aproape de nucleul superior al pieței prin câteva practici de forța și prin vizibilitatea unor parteneri-cheie. Kinstellar confirma ca este una dintre cele mai solide regionale din București, chiar daca, în aceasta ediție a directoarelor, profilul sau ramâne mai degraba unul de consistența în benzile superioare-intermediare decât de dominație în primul eșalon.

Citește și

→ [Achiziții-Publice.ro](#) | România în ariile Projects și Projects & Energy din Chambers Europe 2026: NNDKP este liderul prezenței în vârful ierarhiei, iar Țuca Zbârcea & Asociații are o vizibilitate transversala foarte puternica. Filip & Company are una dintre cele mai bune formule de senioritate, iar CMS beneficiaza pe profilul foarte puternic al Variniei Radu
