

Recunoaștere regională pentru o expertiză fiscală matură | De vorba cu Theodor Artenie, Partener Kinstellar, nominalizat pentru distincția „Tax Next Generation Partner of the Year” la Legal 500 Central and Eastern Europe Awards 2026, despre fiscalitatea devenită componenta strategică a deciziei de business, mandatele care depășesc consultanța „tradițională”, integrarea practicii de taxe într-o platformă regională și despre calitățile care fac diferența într-un mediu fiscal greu de anticipat

**KINSTELLAR**

Într-o profesie în care recunoașterea individuală se construiește, de regulă, în ani de mandate complexe, pe măsura ce fiscalitatea depășește zona conformării și intra în centrul deciziei strategice de business, distincția „Next Generation Partner” surprinde etapa în care un consultant din noua generație este recunoscut de piața și de clienți drept un partener pe deplin format. Nominalizarea lui [Theodor Artenie](#), Partener Kinstellar, pe lista scurtă pentru titlul „Tax Next Generation Partner of the Year” la Legal 500 Central and Eastern Europe Awards 2026 reflectă nu doar parcursul unui avocat de taxe cu vizibilitate regională, ci și transformarea consultanței fiscale din România și din Europa Centrală și de Est într-un domeniu tot mai sofisticat, în care mandatele complexe cer expertiză dedicată, înțelegerea profundă a businessului și capacitatea de a integra fiscalitatea în decizii strategice. Gala de premiere este programată pentru 15 octombrie 2026, la The Westin Warsaw, în Varșovia.

Pentru Theodor Artenie, nominalizarea confirmă un parcurs profesional modelat cu atenție și construit cu consecvență. „Această nominalizare este, înainte de toate, o recunoaștere a unui parcurs construit în timp, într-o arie de practică care a devenit din ce în ce mai sofisticată și mai conectată la deciziile strategice de business”, spune el într-un interviu acordat **BizLawyer**.

Confirmarea unui parcurs construit în timp

Întrebat cum privește includerea pe lista scurtă și ce spune această recunoaștere despre ultimii ani ai carierei sale, Theodor Artenie face distincția între validarea de moment și semnificația mai profundă a nominalizării. „O vad nu atât ca pe o validare punctuală, cât ca pe o confirmare a direcției în care am ales să îmi dezvolt practica în ultimii ani, respectiv o combinație între rigoare tehnică, înțelegerea contextului de business al clienților și implicarea în proiecte cu un grad ridicat de complexitate, de multe ori multidisciplinare sau multi-jurisdicționale”, explică partenerul Kinstellar.

Fără a-și atribui meritul în mod exclusiv, interlocutorul **BizLawyer** leagă nominalizarea de echipele alături de care a lucrat și de proiectele care i-au definit parcursul profesional. „Echipele din care am făcut parte și proiectele în care am fost implicat au avut un rol esențial în dezvoltarea mea profesională și în expunerea regională”, adaugă el. Este o interpretare care pune în prim-plan parcursul profesional, dincolo de recunoașterea individuală. Distincția „Next Generation Partner” acordată de Legal 500 vizează tocmai partenerii din noua generație care, la câțiva ani de la promovare, au ajuns să coordoneze mandate importante și să câștige încrederea pieței și a clienților..

Dincolo de consultanța „tradițională”. Trei tipuri de mandate

Întrebat ce proiecte și ce tipuri de mandate i-au definit parcursul profesional și i-au adus vizibilitate regională, expertul intervievat de **BizLawyer** pornește de la o observație despre natura muncii prin care se construiește, în timp, o reputație solidă în fiscalitate. „Vizibilitatea în zona de taxare se construiește în special prin implicarea în mandate care depășesc granița unei consultanțe fiscale «tradiționale»”, arată Theodor Arteni.

În experiența sa, trei categorii de proiecte au cântărit cel mai mult. Primele sunt mandatele complexe, multidisciplinare, în care componenta fiscală a fost integrată în tranzacții, reorganizări sau proiecte de finanțare – situații în care, subliniază el, „rolul consultantului fiscal nu este doar de a valida o structură, ci de a contribui efectiv la modelarea acesteia”. Urmează „dispute și controale fiscale, unde miza este ridicată și unde interacțiunea cu autoritățile necesită o combinație de expertiză tehnică, strategie și capacitate de adaptare”. În fine, acestora li se adaugă „proiecte regionale, inclusiv dezvoltarea unei abordări coordonate la nivelul mai multor jurisdicții, ceea ce aduce o altă dimensiune, cea de consecvență și aliniere”.

Tocmai astfel de mandate, observă consultantul fiscal, formează un profesionist dincolo de acumularea de competențe tehnice. Ele consolidează „o reputație bazată pe capacitatea de a gestiona situații complexe, cu impact real în business”, adică exact criteriul după care se măsoară maturitatea unui partener din noua generație.

◆ De la conformare la partener în decizie. Cum s-a schimbat rolul avocatului de taxe

Privind dincolo de propria evoluție profesională, Theodor Arteni surprinde o transformare profundă a modului în care este înțeles și exercitat acest rol. „Rolul consultantului fiscal a evoluat semnificativ în ultimii ani, de la un rol mai degrabă reactiv, orientat spre conformare, la unul mult mai integrat și anticipativ”, afirmă el. Fiscalitatea nu mai intervine la final, pentru a verifica o decizie deja luată, ci de la început: componenta fiscală este prezentă „înca din fazele incipiente ale deciziilor de business – fie că vorbim de tranzacții, restructurări sau investiții”.

Schimbarea ține și de ceea ce așteaptă clientul. „Clientul nu mai caută doar un răspuns corect din punct de vedere tehnic, ci o soluție aplicabilă, care țină cont de bunele practici, de riscuri, de dimensiunea temporală, dar și de obiectivele comerciale”, detaliază partenerul Kinstellar. Concluzia lui descrie o redefinire a rolului în trei trepte: consultantul fiscal nu mai este un tehnician care răspunde la o întrebare, ci un profesionist care înțelege afacerea, evaluează consecințele în timp și se așază la masa deciziei. „Rolul nostru este din ce în ce mai apropiat de cel de partener în decizie, implicat în definirea structurii și nu doar în validarea ei”, conchide el.

◆ Despre integrarea reală între fiscal, juridic și financiar, pe o platformă regională

O nominalizare individuală spune, de regulă, și ceva despre soliditatea echipei care o susține. Întrebat ce diferențiază practica de Taxe a Kinstellar în România și în regiune, Theodor Arteni indică, în primul rând, modul în care fiscalitatea este conectată cu celelalte practici ale firmei. „Unul dintre elementele care diferențiază practica de Taxe/Fiscalitate a Kinstellar este integrarea reală cu celelalte arii de practică juridică și financiară”, spune el. În mandatele complexe, „fiscalitatea nu este abordată izolat, ci ca parte a unei soluții mai largi, care implică avocați din Corporate, M&A, Real Estate, Dreptul Muncii sau Litigii, dar și alți consultanți financiari și experți contabili”, descrie partenerul Kinstellar. Această integrare, spune expertul, permite o aliniere mai bună și o execuție mai eficientă a proiectelor.

Al doilea diferențiator este amprenta regională. „Kinstellar are avantajul unei prezențe consolidate în CEE, ceea ce facilitează gestionarea mandatelor multi-jurisdicționale într-un mod coerent și coordonat”, arată Partenerul firmei – o firmă prezentă în douăsprezece jurisdicții din Europa Centrală și de Est. Pe acest fundal, accentul pe servicii integrate (juridic, fiscal și financiar) răspunde, în opinia lui, unei nevoi tot mai evidente a clienților „de a lucra cu

echipe care pot acoperi întregul spectru al unui proiect”.

♦ **Ce face diferența în proiectele sensibile. De la opinia asumată la predictibilitatea gestionată**

Întrebat care sunt calitățile care fac diferența pentru un consultant fiscal implicat în proiecte sensibile sau cu grad ridicat de incertitudine, Theodor Artenie pornește de la premisa că expertiza tehnică este doar punctul de plecare. Dincolo de ea, punctează el, factorul de diferențiere rezultă din convergența mai multor elemente.

Primul este „capacitatea de a înțelege rapid contextul de business și obiectivele clientului”. Urmează „abordarea pragmatică, orientată spre soluții, nu doar identificarea riscurilor” și „claritatea în comunicare, în special în situații de incertitudine”, la care se adaugă „capacitatea de a gestiona presiunea și ambiguitatea, mai ales în proiecte sensibile”. Dincolo de toate aceste coordonate, expertul pune în prim-plan o calitate care nu ține de tehnică, ci de asumarea profesională: „disponibilitatea de a ne exprima, și implicit de a ne asuma, o opinie chiar și atunci când ne confruntăm cu incertitudinea legislativă sau cu lipsa de coerență a autorităților fiscale.” Pentru că, observă el, în proiectele complexe „clienții apreciază foarte mult predictibilitatea și capacitatea de a transforma o problemă tehnică într-un plan de acțiune concret”.

Tocmai predictibilitatea este, într-un mediu fiscal marcat de schimbări legislative frecvente și de o aplicare uneori neuniformă a legislației, cea mai greu de oferit. Theodor Artenie nu prezintă predictibilitatea ca pe o certitudine, ci ca pe o variabilă care poate fi administrată realist: „Predictibilitatea nu poate fi întotdeauna garantată, dar poate fi gestionată.” Pentru a o ține sub control, explică el, sunt folosite câteva instrumente concrete: „analiza anticipativă - ce se poate întâmpla într-un control sau litigiu, modelare de scenarii și evaluarea riscurilor, documentare riguroasă a pozițiilor fiscale, și o comunicare constantă cu clientul”. Iar aici revine în prim-plan avantajul unei echipe integrate: „integrarea cu echipele de litigii ne permite să construim strategii care iau în calcul nu doar faza de consultanță, ci și eventualele etape ulterioare”, spune partenerul Kinstellar – o abordare în care consultanța fiscală este gândită de la bun început împreună cu eventuala ei apărare în fața autorităților.

Cine este Theodor Artenie, Partener în practica de Taxe a Kinstellar

Theodor Artenie este Partener și consultant fiscal în biroul din București al Kinstellar, unde co-coordonează linia de servicii de Taxe la nivel regional și conduce practica de Taxe din România. Are peste 20 de ani de experiență în consultanța fiscală, acumulată inclusiv în poziții de management la firme de consultanță din România.

Specializarea sa de bază este în zona TVA, dar consiliază deopotrivă pe impozitul pe profit și pe venit, impozitul cu reținere la sursă (withholding tax), prețurile de transfer și structurile cross-border, pentru clienți din sectoare precum IT&C, real estate, produse industriale, bunuri de larg consum, automotive și life sciences.

A absolvit Academia de Studii Economice din București în 2006 și este membru al Camerei Consultanților Fiscali, fiind activ în grupuri de lucru dedicate îmbunătățirii mediului fiscal românesc. Este evidențiat în Legal 500 și în Chambers Europe, ediția 2026. Profilul său profesional s-a conturat în jurul mandatelor care depășesc consultanța fiscală curentă, de la tranzacții și reorganizări la dispute cu autoritățile și proiecte regionale multi-jurisdicționale.

Despre Legal 500 CEE Awards 2026 și distincția „Next Generation Partner”

Legal 500 Central and Eastern Europe Awards 2026 premiază excelența profesioniștilor din regiunea Europei Centrale și de Est, câștigătorii fiind selectați pe baza cercetării independente realizate de directorul anual Legal 500. Ediția din acest an culminează cu o gală programată pentru 15 octombrie 2026, la The Westin Warsaw, în Varșovia, sub coordonarea editorului pentru regiunea CEE, Mike De Luca.

Distincția „Next Generation Partner”, în metodologia Legal 500, recunoaște partenerii aflați la început de drum în acest rol – de regulă în primii ani de la promovare – care au condus deja mandate importante și se bucură de

recomandarea pieței și a clienților. Categoria se situează între „Rising Stars”, rezervată profesioniștilor de sub nivelul de partener, și „Leading Partners”, dedicată numelor consacrate. Pentru un consultant de Taxe, prezența pe lista scurtă semnalează trecerea către recunoașterea regională a unei expertize ajunse la maturitate.