



Interview with Raul Miha on due diligence, Bucharest Lawyer, October 2007

R : Ce cuprinde procesul de due diligence in general (etape)?

Raul Miha : Procesul poate debuta cu studierea memorandum-ului de prezentare (in masura in care acesta exista) si pregatirea (si circularea intre membrii echipei) a unui memorandum care detaliaza legislatia incidenta si zonele de interes ale investigatiei. Odata semnat acordul de confidentialitate (acolo unde este cazul) se trece in etapa de studiere a documentelor. Subsecvent acestei etape (dar in unele cazuri chiar simultan) se procedeaza la redactarea sectiunilor de raport, acestea urmand a fi reunite si revizuite de catre coordonatorul de proiect, iar apoi trimise catre client. In unele situatii mai poate exista o faza subsecventa, de completare a raportului sau de furnizare de explicatii suplimentare, in masura in care acest lucru este solicitat de catre client sau consultantii acestuia.

R : Care sunt momentele cheie ale acestui proces, de ce sunt importante, care sunt momentele/etapele sensibile si de ce?

Raul Miha : Una dintre etapele cele mai importante este cea a studierii documentelor, indeosebi in situatia in care aceasta etapa este limitata in timp prin organizarea unei camere de date (fie fizica, in general la sediul companiei, fie virtuala, prin internet). In aceste situatii, studierea documentelor trebuie facuta cu maxima atentie (de multe ori prin conspectarea lor), intrucat odata finalizata perioada alocata camerei de date, accesul la documente nu va mai fi posibil.

R : Cat dureaza in genere un proces de due diligence (perioada minima si maxima), care a fost cel mai lung due diligence la care ati lucrat (cateva detalii- macar industria si momentul cand s-a intamplat + de ce a durat asa de mult)?

Raul Miha : Durata procesului due diligence este data de complexitatea activitatilor desfasurate de societatea respectiva. In multe situatii, etapa de investigatie documentara („accesul in camera de date”) este limitata in timp. Din pacate, obligatiile de confidentialitate asumate fata de client si partea adversa ne impiedica sa furnizam mai multe informatii.

R : Ce due diligences mai importante ati lucrat? Mentionati, va rog, la cateva dintre ele, ce probleme ati intampinat, de ce au fost mai complexe sau mai simple, dupa caz.

Raul Miha : Investigatii due diligence mai importante includ: Banca Agricola, Banca Turco Romana, Casa de Economii si Consemnatiuni, Kronospan Sebes si Kronospan Sepal., TBI Leasing si TBI Credit. Din pacate, obligatiile de confidentialitate asumate fata de client si partea adversa ne impiedica sa furnizam mai multe informatii.

R : Cati avocati sunt de obicei necesari pentru un due diligence, care a fost numarul cel mai mare de avocati pe care firma a trebuit sa ii directioneze spre un due diligence?

Raul Miha : Numarul de avocati alocati proiectului variaza odata cu complexitatea investigatiei due diligence. Cel mai complex raport a implicat aproximativ cincisprezece dintre avocatii societatii noastre.

R : In ce zone de business sunt in general due diligence-urile mai intalnite? Dar pt Romania, pe ce segmente sunt mai frecvente due diligence-urile in acest moment?

Raul Mihiu : La nivel mondial, investigatiile due diligence sunt efectuate in aproape orice domeniu. In Romania, toate achizitiile efectuate de companii straine se bazeaza pe un raport due diligence, in mod similar procedand si companiile locale mai importante. Un domeniu marcat de o dezvoltare semnificativa a investigatiei due diligence este cel imobiliar.

R : Cu ce tip de companii ati lucrat pana acum pt due diligence si cate din cazuri s-au finalizat cu o achizitie?

Raul Mihiu : Procesele due-diligence in care a fost implicata societatea noastra au vizat companii din ramuri variate ale industriei: financiar-bancar (o parte substantiala), servicii, si industrie. Marea majoritate a tranzactiilor au fost finalizate, iar in experienta noastra niciun raport due diligence nu a rezultat in esecul unei tranzactii (aceste situatii avand in general alte cauze decat raportul due diligence).

In masura in care apar concluzii negative pe un raport due diligence, acestea se transforma fie in conditii suspensive pe contract (tranzactia fiind finalizata doar subsecvent indeplinirii acestora – de exemplu obtinerea unor autorizatii), sau in instituirea anumitor garantii suplimentare (de exemplu escrow hold-back sau scrisoare de garantie bancara).

R : Care este domeniul in care procesul de due diligence este mai anevoios, ce probleme pot aparea?

Raul Mihiu : Procesul este mai dificil in situatia in care societatea respectiva activeaza intr-un domeniu foarte specializat, si cu o activitate minutios reglementata din punct de vedere legislativ (exista un regulator al pietei, sunt impuse obligatii de raportare, sau sunt necesare foarte multe autorizatii datorita specificului activitatii). In aceste situatii, sectiunea de „compliance” (conformarea la dispozitiile legale) devine una esentiala pentru proces.

R : Comparativ cu Europa de Vest (sau cu oricare alta regiune a carei dezvoltare pe acest segment este reprezentativa pt o comparatie), cat de dese sunt due diligence-urile in Romania? Cum credeti ca va evolua cererea pe acest segment?

Raul Mihiu : Remarcam o cresterea a incidentei rapoartelor due diligence, indeosebi in domeniul imobiliar. Anticipam ca acest segment se va dezvolta puternic in continuare, indeosebi in conditiile in care achizitiile se efectueaza prin finantari (in aceste situatii institutia finantatoare dorind sa efectueze o evaluare a riscurilor asociate finantarii si achizitiei).

R : Cum se calculeaza fee-urile pentru serviciile legate de procesul de due diligence?

Raul Mihiu : In general, fee-urile sunt limitate la o valoare maxima (capped fee), intrucat in procesele due-diligence mai complexe volumul de munca este substantial, iar fee-urile orare ar putea rezulta intr-un onorariu total semnificativ. In unele cazuri, in masura in care suma determinata pe baza ratelor orare depaseste capped fee-ul, aceasta poate fi suplimentat (de exemplu daca se depaseste capped fee-ul cu mai mult de 30%, capped fee-ul va fi suplimentat fie cu intreaga valoare, fie cu ce depaseste 30%).