

Semneaza cu ochii *deschisi*

Ghidul omului de afaceri roman care nu vrea sa fie pacalit

Oana-Elena Sotir

Semneaza cu ochii deschisi

Ghidul omului de afaceri roman care nu vrea sa fie pacalit

Autor: **Oana-Elena Sotir**

Valthera Advisory · Romania · 2026

Copyright © 2026 Oana-Elena Sotir. Toate drepturile rezervate. Nicio parte a acestei carti nu poate fi reprodusa, distribuita sau transmisa in nicio forma fara acordul scris al autorului.

Informatiile din aceasta carte au caracter exclusiv informativ. Nu constituie consultanta juridica, financiara sau de investigatii.

Cuprins

- Nota autorului
- Prefata: De ce am scris aceasta carte
- 1. Parteneriatul care te-a costat
- 2. Ce nu stii despre cel cu care semnezi
- 3. Cele 7 semnale de pericol pe care le ignori
- 4. Fuziunile si achizitiile — cel mai scump pariu
- 5. Cand parteneriatul de ieri devine problema ta de maine
- 6. Oamenii din spatele firmelor
- 7. Ce inseamna un raport profesional
- 8. Cat costa neverificarea
- 9. Intrebari frecvente
- 10. Industrii cu risc ridicat in Romania
- 11. Cum te protejezi contractual
- 12. De ce ai nevoie de un specialist
- 13. Trei studii de caz complete
- Concluzie
- Glosar de termeni
- Despre autoare

Nota autorului

Ma numesc Oana-Elena Sotir si lucrez in domeniul Open Source Intelligence si due diligence corporativ. Am studiat Criminology and Criminal Justice in Marea Britanie si finalizez un Master in Cybercrime, tot in Marea Britanie — o combinatie care m-a ajutat sa inteleg nu doar cum functioneaza riscul, ci si cum poate fi identificat inainte sa devina o pierdere.

Am scris aceasta carte pentru oamenii de afaceri romani care semneaza contracte, incheie parteneriate, fac investitii sau angajeaza manageri — fara sa stie cu adevarat cu cine au de-a face.

Nu am scris-o ca sa explic metode de investigatie. Am scris-o ca sa iti arat ce consecinte reale are lipsa unei investigatii profesionale — si de ce decizia de a apela la un specialist poate fi cea mai buna decizie de afaceri pe care o iei.

Fiecare capitol porneste de la o situatie reala sau un scenariu care s-ar fi putut intampla oricui. Numele sunt schimbate, dar situatiile nu.

“Informatia corecta la momentul potrivit nu este un lux. Este cel mai bun acord de afaceri pe care il vei incheia vreodata.”

— Oana-Elena Sotir

Lectura placuta. Si mai ales — verificata.

Prefata

De ce am scris aceasta carte

In Romania, oamenii de afaceri isi verifica masinile second-hand mai atent decat isi verifica partenerii de afaceri. Un autoturism de 15.000 de euro trece printr-o inspectie tehnica, o verificare de istoric, uneori si un mecanic de incredere. Un contract de 100.000 de euro cu o firma pe care nu ai mai vazut-o niciodata? Semnezi pe baza increderii si a unui site web care arata bine.

Aceasta nu este o critica — este o realitate. Nu oamenii de afaceri sunt de vina. Problema este ca nimeni nu i-a invatat ce se poate afla despre un partener inainte de a semna si ce consecinte are lipsa acestei informatii.

In tara asta, informatia corporativa exista. Ea este colectata, analizata si interpretata de specialisti care stiu ce sa caute, cum sa conecteze datele si cum sa traduca constatarile intr-un verdict clar pe care tu sa il poti folosi. Aceasta carte iti arata de ce ai nevoie de acea informatie — si ce se intampla cand nu o ai.

Dupa ce termini aceasta carte, vei intelege de ce due diligence nu este ceva ce fac doar bancile si fondurile de investitii — este ceva ce ar trebui sa faca orice om de afaceri care vrea sa doarma noaptea linistit.

Capitolul 1

Parteneriatul care te-a costat

Andrei conducea o firma de constructii de zece ani. Nu mare, dar stabila — 15 angajati, clienti fideli, reputatie curata. In primavara lui 2023 a primit o oferta de subcontractare de la o firma din Bucuresti pe care nu o cunostea. Valoarea contractului: 380.000 de lei pentru lucrari de finisaje intr-un complex rezidential.

Firma arata bine. Site modern, fotografiile profesionale, testimoniale. L-a sunat pe reprezentantul lor, a vorbit o ora, omul parea serios. A semnat contractul in aceeasi saptamana.

In prima luna, Andrei a investit 95.000 de lei in materiale si manopera. In a doua luna, platile s-au intarziat cu justificari plauzibile. In a treia luna, firma din Bucuresti nu mai raspundea la telefon. Cand a trimis pe cineva la sediul lor social, a gasit adresa unui cabinet de avocatura fara nicio legatura cu firma.

Firma fusese infiintata cu 8 luni inainte de contract. Administratorul ei condusese alte doua firme intrate in insolventa in ultimii 5 ani. Toate aceste detalii existau intr-o forma sau alta in informatiile oficiale despre acea firma — dar nimeni nu le cautase. Nimeni nu fusese platit sa le caute.

DE RETINUT

Cea mai costisitoare greseala in afaceri nu este cea pe care o faci — este cea pe care ai fi putut sa o previi daca ai fi stiut ce sa cauti.

Ce ar fi schimbat un raport profesional

Un specialist angajat inainte de semnarea contractului ar fi identificat semnalele de risc din profilul acelei firme si ar fi pus un verdict clar pe masa lui Andrei: risc critic, parteneriat nerecomandat. Andrei ar fi putut alege alt subcontractor. Ar fi salvat 95.000 de lei si luni de stres.

Costul unui raport de investigatie pentru acel contract ar fi fost de 350 de lei. Pierderea efectiva: 95.000 de lei. Aceasta este matematica lipsei unui specialist.

SCENARIU REAL**Furnizorul de IT care a disparut**

O firma de servicii medicale contracteaza o companie de IT pentru digitalizarea sistemului de programari — un proiect de 220.000 lei. Platesc un avans de 40% la semnarea contractului. Dupa 3 saptamani, firma de IT nu mai livreaza nimic si nu mai raspunde. La o investigatie facuta dupa incident, s-a descoperit ca firma avusese dosar activ de executare silita, capitaluri proprii negative si un administrator care conducea simultan 12 alte firme. Un raport de due diligence inainte de semnare ar fi pus toate aceste informatii intr-un document clar, cu un verdict la fel de clar: nu semnati.

Capitolul 2

Ce nu stii despre cel cu care semnezi

Cand intalnesti un potential partener de afaceri, stii ce iti spune el despre sine. Stii ce prezinta el, ce alege sa evidentieze, ce prefera sa omita. Stii cat de convingator este la telefon si cat de profesionist arata site-ul lui.

Nu stii ce spun despre el documentele oficiale. Nu stii ce arata istoricul firmelor pe care le-a condus. Nu stii daca are dosare judiciare active sau datorii la stat. Nu stii daca a mai lasat alti parteneri fara bani inainte sa te cunoasca pe tine.

Diferenta dintre imaginea prezentata si realitatea documentata

Un specialist in investigatii corporative lucreaza cu o categorie de informatii pe care negociatorul de vanzari nu o mentioneaza niciodata: informatiile pe care le-a inregistrat statul despre acea firma de-a lungul timpului. Istoricul complet al modificarilor pe care le-a facut firma. Situatia reala a activitatii sale. Conexiunile cu alte firme si cu alti oameni.

Aceste informatii nu se vad la prima intalnire. Nu se vad nici la a doua. Le vede cineva care stie unde sa se uite si cum sa interpreteze ce gaseste — cineva care a facut asta de sute de ori si recunoaste tiparele.

Ce inseamna un profil de risc

Fiecare firma are un profil de risc — o combinatie de factori care, interpretati impreuna, spun o poveste despre cat de sigura este o relatie comerciala cu acea firma. Sanatatea financiara reala, nu cea prezentata in negociere. Istoricul juridic complet, nu cel declarat voluntar. Structura de proprietate adevarata, nu cea de suprafata. Reputatia construita in timp, nu imaginea de pe site.

Un raport profesional de due diligence cuantifica acest profil de risc pe o scala clara si iti pune in mana un verdict pe care poti lua o decizie. Nu instincte. Nu impresii. Informatii verificate.

Informatia pe care nu o vei obtine singur

Investigatia corporativa profesionala merge dincolo de ce se vede la suprafata. Un specialist identifica legaturile dintre firme care nu sunt evidente, istoricul complet al persoanelor implicate, semnalele din surse internationale, conexiunile cu jurisdicții de risc. Este o munca care necesita expertiza, experienta si acces la instrumente specializate — nu este ceva ce se improvizeaza.

DE RETINUT

Parteneriatul de afaceri se bazeaza pe incredere. Increderea se construiește pe informatii reale, nu pe prezentari de vanzare. Un specialist iti aduce informatiile reale.

Capitolul 3

Cele 7 semnale de pericol pe care le ignori

Exista indicatori de risc care apar constant in profilele firmelor cu care parteneriatul se incheie prost. Nu sunt secrete. Sunt informatii care exista in documentele oficiale ale fiecarei firme. Problema este ca fara un ochi format, fie nu le observi, fie nu stii ce inseamna.

Un specialist in investigatii corporative stie sa le identifice, sa le puna in context si sa explice ce risc concret reprezinta fiecare pentru afacerea ta.

1. Schimbari recente de conducere

O firma care si-a schimbat administratorul in ultimele luni, mai ales in contextul unor datorii sau litigii active, trimite un semnal pe care un specialist il recunoaste imediat. Nu orice schimbare de administrator este problematica — dar combinata cu alti factori, poate indica o situatie in care conducerea reala a parasit firma inainte ca problemele sa devina publice.

2. Discrepanta intre rulaj si substanta firmei

O firma cu cifra de afaceri mare dar fara angajati declarati, fara un sediu real de activitate si fara un capital social proportional nu are substanta economica reala. Este un tipar pe care un specialist il recunoaste si il semnaleaza — si care, neidentificat, poate duce la parteneriate cu entitati care nu au capacitatea de a-si onora obligatiile.

3. Sediu social fara activitate reala

Adresa la care este inregistrata o firma spune ceva despre seriozitatea ei. Un sediu social la o adresa fara activitate comerciala reala, combinat cu alti factori de risc, este un semnal pe care un specialist il noteaza si il interpreteaza in contextul intregului profil.

4. Absenta situatiilor financiare

Orice firma are obligatia legala de a depune anual situatii financiare. Absenta acestora pentru mai multi ani consecutivi este un semnal clar de risc — o firma care nu a raportat financiar nu poate fi evaluata in mod serios. Un specialist identifica aceasta situatie si o semnaleaza cu gravitatea corecta.

SCENARIU

Firma invizibila din punct de vedere financiar

Un producator de mobilier semneaza un contract de furnizare cu o firma de distributie care promite volume mari si plati la termen. Firma arata bine pe hartie — site profesional, comunicare rapida. Un raport de investigatie ar fi aratat ca firma nu depusese situatii financiare in ultimii trei ani si avea conturile blocate de executori. Contractul a fost semnat fara investigatie, produsele livrate, plata nu a mai venit. Suma pierduta: 87.000 lei.

5. Administrator cu istoricul problematic

Oamenii lasa urme. Un administrator care a condus firme intrate in insolventa, care apare in dosare judiciare sau care a administrat un numar neobisnuit de mare de firme in sectoare diverse are un profil pe care un specialist il construiesc si il interpreteaza. Nu orice trecut problematic descalifica — dar contextul conteaza, si un specialist stie sa il citeasca.

6. Firma infiintata recent pentru un contract mare

O firma fara istoricul verificabil care propune un contract de valoare mare prezinta un risc specific: nu exista date pe care sa se construiasca o evaluare a capacitatii sale de a livra. Un specialist identifica aceasta situatie si recomanda masuri de protectie proportionale cu riscul.

7. Absenta unui profil verificabil

Orice firma serioasa lasa urme verificabile — relatii comerciale documentate, reputatie construita in timp, un profil consistent. Absenta acestor urme este in sine un semnal pe care un specialist il semnaleaza si care ar trebui sa ridice intrebari serioase inainte de orice angajament financiar.

DE RETINUT

Semnalele de risc nu dispar pentru ca nu le cauti. Raman acolo si isi produc efectele. Un specialist le identifica inainte ca tu sa platesti pretul ignorarii lor.

Capitolul 4

Fuziunile si achizitiile — cel mai scump pariu

Daca un parteneriat commercial esuat poate costa zeci sau sute de mii de lei, o fuziune sau achizitie neverificata profesional poate costa milioane. Si poate afecta o afacere pentru ani de zile dupa semnarea actelor.

Aceasta este tranzactia in care investigatia profesionala nu este o optiune — este o conditie minima de prudenta.

Ce cumperi de fapt

Cand cumperi o firma, nu cumperi doar ce iti prezinta vanzatorul. Cumperi intregul ei trecut — inclusiv partile pe care vanzatorul nu le-a mentionat, le-a minimizat sau pur si simplu nu le cunoaste. Datorii nedeclarate. Litigii pe rol neamintite in negociere. Contracte cu clauze care nu iti convin. Relatii cu parteneri problematici. Angajati cu procese in curs.

Fara o investigatie profesionala independenta, cumperi o cutie ale carei surprize le descoperi dupa ce ai platit.

CAZ REAL (ANONIMIZAT)

Achizitia cu datorii ascunse

Un investitor roman cumpara 70% dintr-o firma de logistica. Pretul negociat: 1,2 milioane de euro.

Vanzatorul prezentase situatii financiare curate. Dupa preluare, investitorul descopera: datorii la furnizori de 340.000 euro neinregistrate in bilantul prezentat, doua dosare de litigiu cu fosti angajati aflate pe rol — nedeclarate, si un contract exclusiv cu un singur client care reprezenta 80% din cifra de afaceri si care expira in sase luni fara posibilitate de reinnoire in conditii favorabile. O investigatie profesionala inainte de semnare ar fi identificat cel putin doua dintre aceste probleme si ar fi schimbat fundamental termenii negocierii.

Investigatia financiara si investigatia OSINT — doua lucruri diferite

In orice tranzactie de achizitie, auditorul financiar verifica registrele contabile si confirma cifrele. Dar auditorul nu investigheaza reputatia persoanelor implicate, nu identifica dosarele judiciare nedeclarete, nu mapeaza relatiile firmei cu alte entitati potential problematice, nu verifica istoricul administratorilor.

Specialistul in investigatii corporative face tocmai aceasta parte — si cele doua tipuri de investigatie sunt complementare. O achizitie fara ambele este o achizitie facuta pe jumătate.

Puterea de negociere pe care ti-o da informatia

Un raport de investigatie care identifica probleme nu inseamna ca tranzactia nu se face. Inseamna ca intri in negociere cu informatii pe care vanzatorul nu se astepta sa le ai. Datorii nedeclarete? Le incluzi in pretul de negociere. Litigii pe rol? Soliciti garantii. Contract problematic? Ceri clauze de protectie. Informatia corecta transforma o tranzactie riscanta intr-una gestionabila.

DE RETINUT

In orice achizitie, cel mai scump lucru nu este raportul de investigatie. Este ceea ce descoperi dupa ce ai semnat fara sa il fi comandat.

Capitolul 5

Cand parteneriatul de ieri devine problema ta de maine

Investigatia inainte de semnare este necesara. Dar nu este suficienta. Situatia unui partener se poate schimba dramatic dupa ce contractul a fost semnat — si tu poti fi ultimul care afla.

Cum arata deteriorarea unui partener de afaceri

Un furnizor cu care lucrezi de ani de zile acumuleaza datorii treptat. Schimba administratorul fara sa te anunte. Primeste un dosar de executare silita. Pierde un client major. Fiecare dintre aceste evenimente este un semnal — dar daca nu ai un sistem care sa le capteze, ajungi sa afli despre ele in momentul in care furnizorul nu mai poate onora contractul. Dupa ce ai platit avansul.

SCENARIU PREVENTIV

Monitorizarea care a salvat un contract

O firma de distributie lucreaza cu un furnizor principal de patru ani fara incidente. La recomandarea unui specialist, seteaza monitorizare continua. In luna a saptea, specialistul identifica schimbari semnificative in profilul furnizorului: aparitia pe lista de rau-platnici si o schimbare de administrator in aceeasi saptamana. Firma primeste aceasta informatie la timp, reduce expunerea si amana urmatoarea plata cerind clarificari. Sase saptamani mai tarziu, furnizorul intra in insolventa. Suma potentiala pierduta fara monitorizare: 180.000 lei. Cu monitorizare: zero.

Ce inseamna monitorizarea profesionala continua

Monitorizarea continua inseamna ca un specialist urmareste in permanenta profilul public al firmelor cu care lucrezi si te alerteaza cand apare ceva semnificativ. O schimbare de conducere. Un dosar judiciar nou. O datorie fiscala. Un articol negativ in presa. Tu primesti o notificare si un context — nu un volum de informatii brute pe care sa le interpretezi singur.

Pentru firmele cu care ai contracte active sau relatii comerciale importante, monitorizarea continua este o extensie naturala a investigatiei initiale. Riscul nu dispare dupa semnatura — evolueaza. Iar tu trebuie sa fii primul care stie cand evolueaza in directia gresita.

DE RETINUT

A verifica un partener o singura data, la inceput, este ca si cum ai verifica o data pe an daca masina ta are ulei. Riscul exista in fiecare zi, nu doar la semnarea contractului.

Capitolul 6

Oamenii din spatele firmelor

Firmele sunt conduse de oameni. Si oamenii au un trecut — un trecut care spune mai mult despre ce vor face in viitor decat orice prezentare de business.

Investigatia persoanelor cheie dintr-o relatie de afaceri — administratori, asociati, actionari principali — este o componenta esentiala a oricarui due diligence serios.

Asociatul pe care nu il cunosti cu adevarat

Cand iti iei un asociat, nu iti iei doar un partener de afaceri. Iti iei si istoricul lui: firmele pe care le-a condus, modul in care le-a gestionat, relatiile pe care le-a lasat in urma. Un specialist construieste acest profil din informatii oficiale si iti pune in mana o imagine completa a omului cu care urmeaza sa imparti firma — inainte de a semna actele de asociere.

SCENARIU REAL

Asociatul cu 8 insolventari in spate

Un antreprenor doreste sa deschida un restaurant impreuna cu un om pe care l-a cunoscut la un eveniment de networking. Omul pare serios, are experienta declarata, vorbeste convingator despre proiect. Un specialist angajat sa faca investigatia prealabila construieste profilul viitorului asociat si gaseste: 12 firme administrate in ultimii 10 ani, 8 dintre ele intrate in insolventa, fiecare parasita de el cu cateva luni inainte de declansarea procedurii. Nu a mai existat asociere.

Managerul pe care il angajezi in pozitia cheie

Un director financiar, un director general sau orice alta pozitie cu acces la resursele si deciziile critice ale firmei tale merita o investigatie profesionala inainte de angajare. Nu pentru ca toti candidatii au ceva de ascuns — ci pentru ca cei care au ceva de ascuns nu ti-o vor spune singuri.

O investigatie pre-angajare pentru pozitii de conducere este practica standard in companiile serioase din Europa occidentala. In Romania este inca o exceptie. Ar trebui sa fie o regula.

Investigatia persoanelor — legala si necesara

Investigatia corporativa profesionala a persoanelor fizice implicate intr-o relatie de afaceri este permisa de legislatia europeana atunci cand exista un motiv de afaceri documentat. Un specialist stie cum sa desfasoare aceasta investigatie in limitele stricte ale legii — bazandu-se exclusiv pe informatii oficial inregistrate, fara a incalca viata privata sau normele privind protectia datelor.

DE RETINUT

Firmele sunt entitati juridice. Dar deciziile care conteaza le iau oamenii din spatele lor. Investigatia profesionala a acestor oameni este la fel de importanta ca investigatia firmelor pe care le conduc.

Capitolul 7

Ce inseamna un raport profesional

Un raport de investigatie corporativa nu este o lista de linkuri sau o colectie de date brute. Este un document structurat, cu un verdict clar si o recomandare pe care poti lua o decizie de afaceri.

Structura unui raport complet

Un raport profesional incepe cu un sumar executiv — maximum o pagina, cu verdictul si cele mai importante constatari. Urmeaza sectiunile de analiza detaliata: identitatea corporativa a subiectului, situatia sa financiara reala, profilul juridic complet, reputatia construita in timp si structura de proprietate. La final, un sistem de scoring si o recomandare clara.

Fiecare constatare este documentata cu sursa si data. Nu opinii. Nu impresii. Fapte verificabile.

Sistemul de scoring — verdictul in cifre

Rapoartele profesionale cuantifica riscul pe o scala de la 0 la 100, calculat pe patru dimensiuni: sanatatea financiara, profilul juridic, reputatia si structura de proprietate. Aceasta cuantificare iti permite sa compari riscul mai multor parteneri si sa prioritizezi unde ai nevoie de mai multa atentie.

Scor total	Ce inseamna pentru tine
0 – 20	Risc scazut — parteneriat recomandat
21 – 40	Risc moderat — recomandat cu clauze de protectie suplimentare
41 – 60	Risc ridicat — nerecomandat fara investigatii suplimentare
61 – 80	Risc critic — evitati parteneriatul
81 – 100	Risc maxim — opriti orice negociere

Verdictul nu este o sentinta

Un raport cu un scor de risc moderat nu inseamna ca nu poti lucra cu acea firma. Inseamna ca un specialist ti-a identificat punctele de vulnerabilitate si iti recomanda masuri de protectie specifice: clauze contractuale suplimentare, garantii, plati esalonate, monitorizare continua. Informatia iti da optiuni. Lipsa informatiei nu iti lasa decat noroc.

DE RETINUT

Un raport profesional nu iti ia decizia. Iti ofera baza pe care sa o iei corect — cu toate informatiile relevante pe masa, nu doar cu cele pe care a ales sa ti le prezinte celalalt.

Capitolul 8

Cat costa neverificarea

Aceasta este intrebarea pe care ar trebui sa ti-o pui inainte de orice contract important. Nu: cat costa un raport de investigatie? Ci: cat ma costa daca nu il comand?

Calculul unei decizii neinformate

Un avans platit si nerecuperat: intre 40.000 si 200.000 lei. Marfa sau servicii livrate si neplatite: intre 50.000 si 500.000 lei. Costuri de recuperare in instanta: intre 5.000 si 30.000 lei si unul pana la trei ani de asteptare. Impact reputational: greu de cuantificat, imposibil de ignorat. Dintr-un singur parteneriat esuat care putea fi evitat, pierderile pot depasi cu usurinta 150.000 de lei.

Tip investigatie	Cost / Termen de livrare
Verificare rapida	350 – 450 RON / 24 – 48 de ore
Due Diligence Standard	De la 900 RON / 3 – 5 zile
Due Diligence Complet	2.500 – 4.500 RON / 5 – 8 zile
Investigatie Extinsa	De la 5.000 RON / 8 – 14 zile
Monitorizare lunara	500 RON / luna per firma monitorizata
Profil Persoana Fizica	600 – 1.000 RON / 2 – 4 zile
Investigatie Cyber	1.500 – 2.500 RON / 3 – 5 zile
Fuziuni & Achizitii	De la 8.000 RON / 2 – 4 saptamani

Un raport de 900 lei care te-ar fi ferit de o pierdere de 150.000 lei nu este un cost. Este cea mai buna investitie pe care o poti face inainte de a semna un contract important.

Cand merita o investigatie mai complexa

Valoarea investigatiei trebuie sa fie proportionala cu miza tranzactiei. Pentru un contract mic si o prima colaborare de testare, o verificare rapida este suficienta. Pentru contracte de peste 100.000 lei, pentru parteneriate pe termen lung sau pentru orice asociere de afaceri, o investigatie mai profunda este nu doar recomandata — este prudenta minima pe care o poti exercita.

Nicio firma serioasa de private equity sau fond de investitii nu semneaza o achizitie fara due diligence complet. Logica este aceeaasi indiferent de dimensiunea tranzactiei: cu cat miza este mai mare, cu atat nevoia de informatie verificata este mai acuta.

DE RETINUT

Intreaba-te nu cat costa raportul, ci cat ai putea pierde daca nu il comanzi. Raspunsul la a doua intrebare este aproape intotdeauna mai mare decat iti imaginezi.

Capitolul 9

Intrebari frecvente

Este legal sa investighez un potential partener de afaceri?

Da, complet legal. Investigatia corporativa profesionala este permisa de legislatia europeana atunci cand exista un motiv de afaceri documentat — ceea ce specialistii numesc interes legitim. Verificarea unui potential partener inainte de a semna un contract este un interes legitim clar. Un specialist desfasoara aceasta investigatie in limitele stricte ale legii, bazandu-se exclusiv pe informatii oficial inregistrate.

Nu cumva incalc intimitatea partenerului meu?

Nu. Investigatia corporativa profesionala se bazeaza pe informatii inregistrate oficial — informatii care exista tocmai pentru a oferi transparenta in mediul de afaceri. Este o practica standard in orice mediu de afaceri profesionist din Europa. Partenerul tau nu este investigat — este evaluat profesional, la fel cum si el te-ar putea evalua pe tine.

Cat dureaza un raport de investigatie?

O verificare rapida se livreaza in 24-48 de ore. Un raport standard in trei-cinci zile lucratoare. Un raport complet sau o investigatie extinsa — intre cinci si paisprezece zile, in functie de complexitate. Exista si optiunea de urgenta, cu livrare in 24 de ore pentru pachetele de verificare rapida si standard.

Ce se intampla cu informatiile pe care le furnizez?

Un specialist serios lucreaza sub acord de confidentialitate. Informatiile despre cazul tau, despre subiectul investigat si despre constatările raportului nu ajung la terte parti. La cerere, se semneaza un acord de confidentialitate formal inainte de inceperea oricarei investigatii.

Ce fac daca raportul identifica probleme grave?

Depinde de gravitate si de stadiul in care esti. Daca nu ai semnat inca nimic, ai optiunea cea mai valoroasa: sa nu semnezi. Daca esti in mijlocul unei negocieri, informatiile din raport iti dau puterea de a renegocia termenii sau de a te retrage. Daca ai platit deja un avans, un avocat trebuie implicat imediat. Un raport care identifica probleme grave nu este o veste proasta — este o veste la timp.

Care este diferenta dintre un raport ieftin si unul scump?

Nu este vorba de pret — este vorba de profunzime. O verificare rapida de 350 lei raspunde la intrebarile de baza si este potrivita pentru decizii de valoare mica. Un raport complet de 3.000-4.000 lei mapeaza relatiile firmei, analizeaza istoricul complet, verifica conexiunile internationale si ofera o imagine pe care nu o dai la o verificare superficiala. Alegerea depinde de miza deciziei pe care o ai de luat.

Capitolul 10

Industrii cu risc ridicat in Romania

Nu toate sectoarele de activitate prezinta acelasi nivel de risc in relatiile de afaceri. Anumite industrii concentreaza un numar disproportionat de situatii problematice — nu pentru ca toti cei care activeaza in ele sunt rau-intentionati, ci pentru ca structura lor creeaza conditii care favorizeaza comportamente problematice.

Constructiile si lucrarile publice

Constructiile sunt industria cu cel mai mare numar de situatii problematice identificate in investigatii corporative. Ciclurile lungi de plata, dependenta de subcontractori si expunerea la contracte publice cu decontari intarziate creeza un teren fertil pentru firme care colecteaza avansuri fara sa livreze. Un specialist in investigatii corporative cunoaste tiparele specifice acestui sector si stie ce sa caute.

IT si servicii digitale

Succesul industriei IT romanesti a atras si actori care vand competente pe care nu le au sau proiecte pe care nu le pot livra. Riscul specific: platesti un avans substantial pentru un proiect care nu se finalizeaza niciodata. O investigatie profesionala a firmei si a echipei de conducere poate identifica semnalele de risc inainte ca tu sa platesti.

Importul si distributia de marfuri

Lanturile de distributie creeaza riscuri la fiecare veriga: importatorul care vinde marfa pe care nu o are, distribuitorul care colecteaza comenzi fara sa onoreze platile catre furnizori. Investigatia profesionala a unui distribuitor include verificarea capacitatii sale reale de a livra — nu doar a promisiunilor din oferta comerciala.

DE RETINUT

In industrii cu risc ridicat, o investigatie superficiala nu este suficienta. Este nevoie de o analiza a relatiilor firmei, a istoricului sau operational complet si a contextului specific sectorului.

Capitolul 11

Cum te protejezi contractual

Un raport de investigatie iti ofera informatia. Dar informatia trebuie transformata in masuri concrete de protectie. Raportul si contractul lucreaza impreuna — unul fara celalalt nu este suficient.

Ce iti spune raportul despre cum sa structurezi contractul

Un specialist in investigatii corporative nu redacteaza contracte — asta e treaba avocatului tau. Dar iti ofera informatiile pe baza carora avocatul tau stie ce clauze sa includa. Daca raportul identifica fragilitate financiara, contractul trebuie sa prevada plati esalonate si penalitati clare. Daca exista risc de schimbare de conducere, trebuie inclusa o clauza de notificare obligatorie. Daca profilul de risc este moderat, garantiile sunt o masura de protectie proportionala.

Clauze de protectie recomandate in contextul unui raport de risc moderat

Plata legata de livrare. Evita platile integrale in avans. Structureaza plata in transe legate de jaloane verificabile — o masura simpla care reduce dramatic expunerea in cazul in care celalalt nu isi onoreaza obligatiile.

Clauza de reziliere pentru cauza. Dreptul de a iesi din contract daca situatia partenerului se deterioreaza semnificativ dupa semnare — intrare in insolventa, schimbare de conducere neanuntata, aparitia unor datorii fiscale majore.

Garantii proportionale cu miza. Pentru contracte de valoare mare, o garantie bancara sau o garantie personala din partea conducerii firmei sunt instrumente standard de protectie in tranzactiile serioase.

DE RETINUT

Informatia din raportul de investigatie si protectia din contract sunt doua straturi de aparare complementare. Cu amandoua, intri intr-o relatie de afaceri cu ochii deschisi si cu pozitia protejata.

Capitolul 12

De ce ai nevoie de un specialist

O intrebare pe care o aud frecvent este: de ce nu pot face eu aceasta verificare? Raspunsul nu este simplu — si merita explicat corect.

Nu este vorba de acces — este vorba de interpretare

Investigatia corporativa profesionala nu se reduce la a gasi informatii. Informatiile exista in diverse forme oficiale. Problema este ce faci cu ele. Un administrator care a condus 12 firme in 10 ani — este un antreprenor prolific sau un risc serios? Depinde de ce firme, in ce sectoare, cu ce rezultate, in ce contexte. Raspunsul corect il da cineva care a vazut sute de profiluri similare si stie sa distinga.

Aceiasi valoare a unui indicator financiar poate fi un semnal de sanatate intr-un sector si un semnal de risc in altul. Acelasi tip de modificare intr-un dosar judiciar poate fi irelevanta intr-un context si critica in altul. Expertiza nu este in gasirea datelor — este in interpretarea lor corecta.

Conexiunile pe care nu le vezi

Un specialist nu analizeaza o firma in izolare. Mapeaza reseaua de relatii din jurul ei — alte firme ale aceleiasi persoane, legaturi cu entitati internationale, relatii comerciale care nu sunt declarate direct dar care se vad in profilul corporativ. Aceasta viziune de ansamblu este ceea ce transforma o colectie de date intr-un portret real.

Discretia pe care nu ti-o poti asigura singur

Cand apelezi la un specialist, investigatia se desfasoara fara ca subiectul sa afle. Nu exista intrebari stangace, nu exista semnale care sa alerteze partenerul ca esti in evaluare. Raportul ajunge exclusiv la tine, sub acord de confidentialitate. Este o discretie pe care nu ti-o poti asigura daca incerci sa faci singur investigatia prin intrebari directe sau prin contactarea referintelor lui.

Responsabilitatea profesionala

Un specialist isi asuma responsabilitatea pentru constatarile din raport. Fiecare afirmatie este documentata si verificabila. Daca un fapt este incert, este marcat ca atare. Daca o concluzie necesita investigatii suplimentare, aceasta recomandare este inclusa explicit. Este un nivel de rigoare pe care o evaluare improvizata nu il poate oferi.

DE RETINUT

Diferenta dintre o verificare superficiala si un raport profesional nu este de cantitate — ci de calitate. Este diferenta dintre a vedea datele si a le intelege. Dintre a le colecta si a le transforma intr-o decizie.

Capitolul 13

Trei studii de caz complete

Urmatoarele trei studii de caz sunt bazate pe situatii reale din practica de investigatii corporative. Detaliile identificatorii au fost modificate. Structura situatiilor este fidela realitatii.

Cazul 1: Firma de paza care nu pazea nimic

O retea de malluri din Romania cauta un furnizor de servicii de paza pentru 12 locatii. Primeste trei oferte. Cea mai ieftina vine de la o firma necunoscuta — cu 30% sub competitie. Semnatura parea iminenta — dar inainte de a fi pusa pe hartie, un specialist este angajat sa faca o investigatie rapida.

Raportul identifica: firma infiintata cu patru luni inainte de oferta, un singur angajat declarat si administratorul — aceeasi persoana cu administratorul unei firme de paza intrate in insolventa opt luni in urma, care lasase fara plata 45 de agenti de paza timp de trei luni.

Contractul nu s-a semnat. Firma cu oferta ieftina a disparut din piata trei luni mai tarziu, dupa ce obtinuse totusi contracte cu alte doua companii care nu comandaseră o investigatie. Costul raportului care a oprit semnatura: 350 lei.

Cazul 2: Achizitia cu datorii ascunse

Un antreprenor din industria alimentara vrea sa achizitioneze o fabrica de productie din provincie. Pretul negociat: 2,3 milioane de euro. Vanzatorul prezinta situatii financiare curate si un tablou optimist. Cumparatorul angajeaza un specialist pentru o investigatie pre-achizitie.

Raportul identifica: datorii la furnizori de aproximativ 380.000 euro absente din bilantul prezentat, un litigiu de munca colectiv cu 23 de angajati pe rolul instantei locale — nedeclarat in negociere, si contracte de inchiriere pentru echipamentele principale care expirau in 14 luni fara posibilitate de reinnoire favorabila.

Achizitia a fost renegociata cu o reducere de pret de 420.000 euro si clauze de garantie speciale. Costul investigatiei: 7.500 RON. Economia directa: 420.000 euro.

Cazul 3: Monitorizarea care a salvat un contract

O firma de distributie de materiale de constructii lucreaza cu un furnizor principal de patru ani fara incidente. La recomandarea unui specialist, seteaza monitorizare continua profesionala pentru acest furnizor.

In luna a saptea, specialistul identifica si raporteaza: aparitia furnizorului pe lista de rau-platnici cu datorii de 340.000 lei si o schimbare de administrator in aceeasi saptamana. Firma primeste aceasta informatie la timp, reduce comenzile si amana urmatoarea plata de 180.000 lei cerind clarificari. Sase saptamani mai tarziu, furnizorul intra in insolventa.

Firma de distributie nu pierde nimic. Costul monitorizarii lunare: 500 RON. Suma potentiala pierduta fara monitorizare: 180.000 lei. Return on investment: de 360 de ori costul serviciului.

DE RETINUT

Investigatia corporativa nu este pentru cazurile extreme. Este pentru fiecare contract important, fiecare furnizor major, fiecare asociere de afaceri. Riscul nu se anunta — il identifici tu inainte, sau il suporti tu dupa.

Concluzie

Informatia corecta la momentul potrivit

Am inceput aceasta carte cu povestea lui Andrei si a celor 95.000 de lei pierduti intr-un parteneriat care ar fi putut fi evitat. Am terminat-o cu trei studii de caz care arata, in cifre concrete, ce face diferenta dintre a sti si a nu sti.

In tot acest timp, un singur lucru s-a repetat: informatia corecta, obtinuta la momentul potrivit, schimba deciziile. Nu le garanteaza. Nu elimina orice risc. Dar transforma o decizie luata in necunostinta de cauza intr-una luata cu ochii deschisi.

Due diligence-ul profesional nu este un lux rezervat bancilor si fondurilor de investitii. Este un instrument pe care orice om de afaceri il poate accesa si care, in raport cu miza oricarui contract important, costa o fractie din ceea ce poate salva.

“In afaceri, ca si in viata, cel mai scump lucru nu este ce stii. Este ce nu stii ca nu stii.”

— Oana-Elena Sotir

Semneaza cu ochii deschisi.

— *Oana-Elena Sotir*

Valthera Advisory · contact@valtheraadvisory.com · valtheraadvisory.com

Prima consultatie — gratuita — 30 de minute — fara obligatii