



Checklist M&A Due Diligence

Ghid practic pentru evaluarea companiilor/business-urilor țintă

86 de întrebări structurate pe cei trei piloni: rațiune strategică, reducerea riscurilor și structurarea tranzacției

Consulting. Supportively. Agilely.

Cum se folosește acest checklist

Procesul de due diligence (DD) este o investigație în profunzime menită să răspundă la întrebarea fundamentală: este această achiziție decizia corectă, la prețul corect, în condițiile corecte? Acest checklist este organizat pe cei trei piloni clasici ai DD și acoperă șapte arii funcționale plus structurarea tranzacției.

Nu fiecare întrebare se aplică fiecărei tranzacții. Pentru un asset deal scopul DD-ului poate fi mai restrâns; pentru un share deal trebuie acoperite toate ariile, deoarece cumpărătorul preia integral pasivele cunoscute și necunoscute.

Recomandări practice de utilizare:

- Adaptați întrebările la dimensiunea și complexitatea țintei – un IMM nu are aceeași profunzime de raportare ca o corporație.
- Folosiți coloana "Status" pentru a marca progresul (Da = răspuns satisfăcător, Nu = problemă identificată, N/A = nu se aplică).
- Marcați clar deal-breakers (probleme fundamentale care ar opri tranzacția) vs. deal-amenders (probleme care duc la ajustări de preț sau termeni).
- Documentați sursa fiecărui răspuns – interviu management, document din data room, vizită la fața locului, verificare independentă.
- Reuniți echipa de DD zilnic pentru a împărtăși descoperirile și pentru a nu pierde imaginea de ansamblu.

Pilonul 1 – Rațiunea strategică

Această secțiune răspunde la întrebarea: de ce facem această achiziție și are sens economic? Înainte de a investiga detaliile operaționale, trebuie validate fundamentele strategice.

1.1 Strategie, piață și creare de valoare

#	Întrebare	Status
S1	Care este rațiunea strategică principală a achiziției (extindere geografică, integrare verticală, eliminare concurent, acces la tehnologie/clienti)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
S2	Cum se aliază ținta cu strategia pe termen lung a cumpărătorului (3-5 ani)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
S3	Care este atractivitatea pieței în care operează ținta (dimensiune, rată de creștere, ciclul de viață)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
S4	Există tendințe macroeconomice sau de reglementare care pot afecta sectorul în următorii 3-5 ani?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
S5	Care este poziția competitivă a țintei și ce avantaje sustenabile are față de concurenți?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A

#	Întrebare	Status
S6	Există bariere reale de intrare în piață care protejează poziția țintei?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
S7	Ce sinergii concrete (cost și venit) sunt așteptate și pot fi cuantificate?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
S8	Există factori care pot facilita sau bloca integrarea operațională post-achiziție?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
S9	Cum se compară prețul cerut cu tranzacții comparabile în sector (multipli EBITDA, P/E)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
S10	Care este planul de creare a valorii post-achiziție (value creation plan) și orizontul său?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A

Pilonul 2 – Reducerea riscurilor

Această secțiune este nucleul DD-ului: identificarea sistematică a tot ce ar putea reduce valoarea afacerii, de la probleme financiare ascunse până la pasive juridice și de mediu.

2.1 Due diligence financiar

Reconstrucția structurii reale de venituri, costuri și fluxuri de numerar — esențial mai ales pe piețe cu transparență redusă unde decalajul între raportat și real poate fi semnificativ.

#	Întrebare	Status
F1	Reflectă situațiile financiare auditate (ultimii 3-5 ani) realitatea afacerii sau există decalaj raportat vs. real?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
F2	Care este calitatea veniturilor — ce procent este recurent/contractat vs. one-off?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
F3	Există concentrare a veniturilor pe top 5/10 clienți și care este acest procent?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
F4	Care sunt marjele istorice (brută, EBITDA, netă) și cum au evoluat în ultimii 3-5 ani?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
F5	Cum se compară performanța cu reperele sectoriale (benchmarks)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
F6	Care este structura de costuri și ce procent este fix vs. variabil?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
F7	Cât de realiste sunt proiecțiile financiare prezentate de vânzător (sensitivity analysis)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
F8	Care este structura activelor și pasivelor în bilanț (composition, quality)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A

#	Întrebare	Status
F9	Există active sau pasive nerecunoscute (off-balance sheet) – leasing-uri, garanții, litigii?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
F10	Cum arată cash flow-ul operațional pe ultimii 3 ani și care este conversia EBITDA în cash?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
F11	Care este nivelul fondului de rulment net (working capital) necesar și cum a fluctuat istoric?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
F12	Care este nivelul datoriei totale, structura acesteia și covenant-urile asociate?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
F13	Există datorii intragrup sau cu părți afiliate care vor trebui regularizate?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
F14	Cum este calitatea raportării manageriale (lunar/trimestrial) și a controalelor interne?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
F15	Care este politica contabilă pe zone-cheie (recunoaștere venituri, provizioane, amortizare)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A

2.2 Due diligence fiscal

Conformitatea fiscală istorică și expunerile latente sunt printre cele mai frecvente surse de surprize post-tranzacție.

#	Întrebare	Status
T1	Există conformitate istorică completă cu obligațiile fiscale (impozit pe profit, TVA, contribuții sociale)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
T2	Au existat controale fiscale în ultimii 5 ani și care au fost concluziile lor?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
T3	Există datorii fiscale restante, dobânzi sau penalități în curs?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
T4	Există tranzacții cu părți afiliate care ridică riscuri de transfer pricing?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
T5	Care este structura fiscală optimă pentru tranzacție (asset deal vs. share deal) din perspectiva ambelor părți?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
T6	Există beneficii fiscale (pierderi fiscale reportate, credite) care s-ar pierde după achiziție?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
T7	Există expuneri fiscale latente care ar trebui acoperite prin indemnități specifice?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A

2.3 Due diligence comercial

Evaluarea poziționării reale a țintei pe piață, a sustenabilității relațiilor cu clienții și furnizorii, și a credibilității planului de afaceri.

#	Întrebare	Status
C1	Care este dimensiunea totală a pieței (TAM) și cota de piață a țintei?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
C2	Care sunt principalii concurenți și cum se diferențiază ținta față de ei?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
C3	Există legislație sectorială specifică (existentă sau în pregătire) care poate impacta afacerea?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
C4	Care este durata medie a relațiilor cu clienții top și ratele de retenție?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
C5	Există contracte cu clauze de schimbare a controlului (change of control) care s-ar declanșa la achiziție?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
C6	Care este Net Promoter Score sau echivalent al satisfacției clienților?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
C7	Cât de credibil este planul de afaceri prezentat și ce factori l-ar putea limita?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
C8	Care sunt principalele canale de vânzare și cât de dependentă este afacerea de fiecare?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
C9	Există dependențe critice de furnizori unici și care sunt alternativele?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
C10	Care este pipeline-ul comercial actual și probabilitatea de conversie?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A

2.4 Due diligence operațional

Aspectele non-financiare – sisteme, procese, oameni – care determină dacă afacerea poate fi efectiv operată și integrată după achiziție.

#	Întrebare	Status
O1	Cum sunt sistemele și procesele operaționale (ERP, CRM, sisteme de producție) – moderne sau învechite?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
O2	Care este maturitatea controalelor interne și a politicilor de risc?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
O3	Există documentație clară a proceselor cheie sau cunoștințele sunt în mintea câtorva oameni?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A

#	Întrebare	Status
04	Care este compoziția echipei manageriale cheie și cât de dependentă este afacerea de persoane individuale (key man risk)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
05	Există un succession plan pentru pozițiile critice?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
06	Care sunt nivelurile de personal și ratele de turnover pe ultimii 3 ani?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
07	Există asigurări adecvate (răspundere civilă, D&O, cyber) și care sunt sumele asigurate vs. expunerea?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
08	Au existat incidente operaționale majore (recall-uri, opriri de producție, breșe IT) în ultimii 5 ani?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
09	Care este capacitatea de producție/livrare actuală vs. cererea proiectată?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A

2.5 Due diligence juridic

Investigarea drepturilor și obligațiilor legale ale țintei. Esențial pentru identificarea pasivelor ascunse și a constrângerilor contractuale.

#	Întrebare	Status
L1	Care este structura juridică și de proprietate completă (UBO – Ultimate Beneficial Owners)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
L2	Există acționari minoritari cu drepturi speciale (drag-along, tag-along, drept de veto)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
L3	Sunt corecte și actualizate documentele de incorporare și înregistrările statutare?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
L4	Cine deține titlul de proprietate asupra activelor cheie (imobile, echipamente, vehicule)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
L5	Care este situația proprietății intelectuale (mărci, brevete, drepturi de autor, know-how) – înregistrată corect?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
L6	Există împrumuturi, ipoteci sau garanții reale care grevează activele?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
L7	Care sunt contractele materiale (clienți top, furnizori cheie, distribuție) și termenii lor?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
L8	Există clauze de exclusivitate, non-compete sau alte restricții care ar limita acțiunile post-achiziție?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
L9	Care este situația conformității cu reglementările aplicabile (industrie-specifice, GDPR, AML)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A

#	Întrebare	Status
L10	Există litigii în curs, dispute cu clienți/furnizori sau procese fiscale active?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
L11	Au existat încălcări istorice de reglementări care ar putea genera pasive viitoare?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
L12	Sunt necesare aprobări de la autorități de concurență (Consiliul Concurenței) pentru tranzacție?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A

2.6 Due diligence resurse umane

Conformitatea cu legislația muncii, pasivele de personal și – la fel de important – fit-ul cultural și retenția talentelor cheie.

#	Întrebare	Status
H1	Există conformitate cu legislația muncii (contracte individuale, regulament intern, fișe de post)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
H2	Care este situația contribuțiilor sociale și a obligațiilor către salariați (bonusuri, prime, restanțe)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
H3	Există pasive ascunse legate de personal – concedieri viitoare, plăți compensatorii, scheme de pensii?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
H4	Cine sunt angajații cheie creatori de valoare și care este probabilitatea reținerii post-achiziție?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
H5	Există clauze de non-concurență și non-solicitare valide pentru personalul cheie?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
H6	Care este structura de compensare (salarii, bonusuri, beneficii) și cum se compară cu piața?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
H7	Există un sindicat sau acorduri colective de muncă active?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
H8	Care este cultura organizațională și cât de compatibilă este cu cea a cumpărătorului?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
H9	Există dispute de muncă active sau plângeri istorice de discriminare/hărțuire?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A

2.7 Due diligence de mediu

Pasivele de mediu pot fi substanțiale și greu de descoperit, dar consecințele financiare pot depăși uneori valoarea totală a tranzacției.

#	Întrebare	Status
E1	Există autorizații de mediu valide pentru toate operațiunile?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A

#	Întrebare	Status
E2	Au existat incidente de poluare a solului sau apei pe terenurile deținute sau folosite?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
E3	Există pasive de mediu nerecunoscute – costuri de remediere, decontaminare?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
E4	Care este expunerea la reglementări viitoare ESG/climă (taxa carbon, raportare CSRD)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
E5	Sunt practicile operaționale conforme cu standardele de sănătate și siguranță în muncă?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A

Pilonul 3 – Structurarea tranzacției

Această secțiune transformă descoperirile DD-ului în decizii concrete: ajustarea prețului, protecții contractuale (warranty-uri și indemnizații), structura optimă a tranzacției și planul post-închidere.

3.1 Structura tranzacției și protecții contractuale

#	Întrebare	Status
D1	Tranzacția este structurată ca asset deal sau share deal și de ce?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
D2	Care sunt warranty-urile (declarațiile și garanțiile) cerute de la vânzător și care este plafonul (cap) lor?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
D3	Care sunt indemnizațiile specifice solicitate pentru riscuri identificate (litigii, fiscal, mediu)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
D4	Este nevoie de un escrow sau garanție bancară pentru a acoperi obligațiile post-închidere?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
D5	Există mecanisme de ajustare a prețului post-închidere (closing accounts, locked-box, earn-out)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
D6	Care este perioada de supraviețuire a warranty-urilor și a indemnizațiilor (de obicei 18-24 luni pentru generale, mai lungă pentru fiscal)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
D7	Există condiții suspensive (consimțământ regulator, finanțare, aprobări terțe) care trebuie îndeplinite înainte de închidere?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
D8	Cine suportă costurile de tranzacție (consultanți, juriști, taxe de transfer)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A
D9	Există obligații post-închidere ale vânzătorului (non-compete, tranziție, training)?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu <input type="checkbox"/> N/A

Semnale de alarmă comune (red flags)

Lista următoare adună semnale care, individual sau combinate, ar trebui să declanșeze investigații suplimentare sau, în cazuri grave, să justifice retragerea din tranzacție.

Financiar:

- Discrepanțe între situațiile financiare și fluxurile reale de numerar.
- Marje în scădere fără explicație clară sau marje atipic de mari față de sector.
- Concentrare extremă a veniturilor pe 1-2 clienți.
- Tranzacții semnificative cu părți afiliate la prețuri non-piață.
- Schimbări recente de politici contabile care îmbunătățesc rezultatele raportate.

Operațional și HR:

- Dependență critică de fondator sau 1-2 manageri fără succession plan.
- Turnover ridicat în pozițiile cheie în ultimii 12-24 luni.
- Procese nedocumentate, totul "trăiește" în mintea câtorva oameni.
- Sisteme IT învechite sau lipsă de controale interne de bază.

Juridic și reglementar:

- Litigii multiple sau dispute repetate cu aceleași tipuri de contraparte.
- Drepturi de proprietate intelectuală neînregistrate sau în dispută.
- Lipsa autorizațiilor sau autorizații expirate.
- Refuzul vânzătorului de a oferi warranty-uri rezonabile.

Comportamentale (semnale soft, dar reale):

- Vânzător evaziv la întrebări specifice sau refuză accesul la documente cheie.
- Termene comprimate artificial pentru închiderea tranzacției.
- Inconsistențe între ce spun managementul, documentele și verificările independente.
- Întrebări care primesc răspunsuri "rezolvăm asta după închidere".

Greșeli frecvente de evitat

- Echipa de DD se concentrează pe ariile individuale și pierde imaginea de ansamblu.
- Aspectele "soft" – cultură, fit managerial – sunt ignorate în favoarea celor cuantificabile.
- Sinergiile așteptate sunt dezvăluite vânzătorului, care le folosește pentru a urca prețul.
- DD se face exclusiv virtual, fără vizite la fața locului și interviuri directe.
- Echipa se concentrează doar pe riscuri și ratează oportunitățile (de exemplu, pasive de mediu supraevaluate).
- Dorința de a încheia tranzacția duce la ignorarea unor red flags clare – "deal fever".
- Lipsa coordonării între consultanții externi (juridic, financiar, fiscal) duce la goluri sau suprapuneri.

Lista finală de verificare înainte de decizie

Înainte de a semna SPA-ul, asigură-te că ai răspuns clar la următoarele întrebări:

1. Înțeleg exact ce cumpăr – active, acțiuni, contracte, obligații?
2. Evaluarea este susținută de evidență obiectivă din DD, nu doar de proiecțiile vânzătorului?
3. Am identificat toate deal-breakers potențiale și am decis că niciunul nu se aplică?
4. Am acoperit riscurile materiale prin warranty-uri, indemnizații sau ajustare de preț?
5. Am un plan concret de retenție a personalului cheie?
6. Am un plan de integrare credibil cu obiective și termene clare?
7. Sunt pregătit să mă retrag dacă apar probleme majore în ultima fază a negocierii?

Termeni cheie

Warranty (declarație și garanție)

Afirmații făcute de vânzător despre starea țintei (financiară, legală, operațională). Servesc două scopuri: oferă cumpărătorului un remediu (despăgubire) dacă afirmațiile se dovedesc false post-tranzacție și încurajează vânzătorul să dezvăluie problemele cunoscute (deoarece dezvăluirea adecvată elimină răspunderea).

Indemnitate

Promisiunea vânzătorului de a rambursa cumpărătorul pentru o pasivă specifică, dolar pentru dolar. Folosită pentru riscuri identificate concret – de exemplu, rezultatul unui litigiu în curs sau o expunere fiscală cunoscută.

Asset deal vs. share deal

La asset deal, cumpărătorul achiziționează doar activele specificate și pasivele asumate explicit. La share deal, cumpărătorul preia compania integral, cu toate activele și pasivele, inclusiv cele nedezvăluite. Asset deal-urile sunt de obicei mai favorabile cumpărătorului din punct de vedere al riscului, dar mai complexe de executat.

Letter of Intent (LOI)

Document semnat înainte de DD care stabilește termenii preliminari și de obicei conține clauza "subject to due diligence" – adică oferta poate fi revizuită în funcție de descoperirile DD-ului.

SPA – Share Purchase Agreement

Contractul final de vânzare-cumpărare, care încorporează rezultatele negocierii post-DD: prețul ajustat, warranty-urile, indemnizațiile, condițiile suspensive și obligațiile post-închidere.

Deal-breaker vs. deal-amender

Deal-breaker = problemă fundamentală care duce la abandonarea tranzacției. Deal-amender = problemă care duce la ajustarea prețului, structurii sau termenilor, dar nu oprește tranzacția.