

طلب تغيير

طلب تغيير

الاستشارات المالية لجانب البائع في عمليات الاندماج والاستحواذ

إلى
CORVEN MATERIALS GROUP
COLEMAN STREET, LONDON, 1 EC2R 5AA, UNITED KINGDOM

من
ASHFIELD RADCLIFFE LLP
ST MARY AXE, LONDON, 30 ENGLAND EC3A 8BF, UNITED KINGDOM

يعدّل طلب التغيير هذا نطاق العمل المُشار إليه أدناه. ولا يسري مفعوله إلا بعد توقيع الطرفين عليه.

يعدّل
SOW-2026-O301

تاريخ السريان
30 مارس 2026

طلب تغيير رقم
CR-2026-O388

تاريخ الإصدار
16 مارس 2026

Ashfield Radcliffe LLP

سرّي — أُعدّ من أجل Corven Materials Group. لا يجوز تداوله خارج نطاق الأطراف المذكورة.

ملخص التغيير

دخل مزايد استراتيجي ثان العملية بعد أن أصبح العرض غير الرسمي معلناً، ما استدعى مساراً تفاوضياً موازياً ومُدّد التعاقد ثلاثة أسابيع، ليصل الإجمالي الفرعي المعدّل إلى 312,600 جنيه إسترليني (بالإضافة إلى ضريبة القيمة المضافة المطبقة).

المبررات

كان قسم الطلاءات التابع لـ Corven Materials Group أداءً قوياً بشكل مستقل، إلا أنه يقع خارج استراتيجية المواد المتخصصة الأساسية للمجموعة، وقرر مجلس الإدارة تصفيته في ظل استمرار ظروف تداول مواتية. وقد تقدّم مشتر استراتيجي بالفعل بعرض غير رسمي للمجموعة، ما يخلق فرصة ومخاطرة في آن معاً — فالتسرع دون إدارة العملية بشكل سليم قد يترك قيمة على الطاولة.

تقترح Ashfield Radcliffe تعاقدًا لجانب البائع مدته ستة عشر أسبوعاً يشمل هيكلة الفصل، وإدارة العناية الواجبة، والتفاوض على مستندات الصفقة، وآليات الإتمام، بما يحمي موقف Corven سواء تحوّل العرض غير الرسمي إلى صفقة أو استلزم الأمر عملية تنافسية. توضح الأقسام التالية المنهجية والنطاق والجدول الزمني والاستثمار.

منهجيتنا

نقوم بهيكلة الفصل أولاً — بفصل الملكية الفكرية والعقود والوظائف الإدارية المشتركة — قبل التفاوض على أي شرط مع المشتري، بحيث تكون الأصول المباعة نظيفة وحزمة الضمانات قابلة للدفاع عنها.

يسير التفاوض والعناية الواجبة بالتوازي وفق جدول زمني منضبط، مع التعامل مع العرض الاستراتيجي الحالي كخيار حي واحد لا كمسار وحيد، بحيث تحتفظ Corven بنفوذ حقيقي حتى التوقيع.

التحدي

يشارك قسم الطلاءات في الوظائف الإدارية والملكية الفكرية وبعض عقود التوريد مع بقية المجموعة، لذا يتطلب الفصل النظيف هيكلة دقيقة قبل المضي في أي محادثة مع المشتري — وأي خطأ في ذلك يرفع مخاطر الإتمام بشكل حاد.

تقدّم مشتر استراتيجي مهتم بالفعل بعرض غير رسمي، ما يخلق ضغطاً للتحرك بسرعة. والتحرك دون عملية منظمة بشكل سليم يحمل مخاطر شروط غير مفاوض عليها بشكل كافٍ وتعرض لضمانات يستمر بعد الإتمام.