

Verkauf der Beschichtungssparte

ASHFIELD RADCLIFFE LLP · SELL-SIDE-M&A-BERATUNG

Sell-Side-Rechtsberatung bei der Veräußerung der Beschichtungssparte der Corven Materials Group an einen strategischen Erwerber.



01

DIE CHANCE

Corven Materials Groups Beschichtungssparte passt nicht mehr in die langfristige Industriestrategie, und ein strategischer Käufer hat bereits ernsthaftes Interesse signalisiert. Dies ist der Plan, einen sauberen, gut strukturierten Verkaufsprozess vom Mandat bis zum Abschluss durchzuführen.

WARUM JETZT

Die Beschichtungssparte der Corven Materials Group hat sich eigenständig stark entwickelt, passt aber nicht zur Kernstrategie der Gruppe im Bereich Spezialmaterialien, und der Vorstand hat entschieden, sie zu veräußern, solange die Marktbedingungen günstig bleiben. Ein strategischer Erwerber hat die Gruppe bereits informell angesprochen, was sowohl eine Chance als auch ein Risiko darstellt – ein zu schnelles Vorgehen ohne ordentlich geführten Prozess kann Wert auf dem Tisch liegen lassen.

Ashfield Radcliffe schlägt ein sechzehnwöchiges Sell-Side-Engagement vor, das die Strukturierung der Ausgliederung, das Management der Due Diligence, die Verhandlung der Transaktionsdokumente und die Abschlussmechanik umfasst, um Corvens Position zu schützen – unabhängig davon, ob die informelle Anfrage zum Abschluss führt oder ein konkurrierender Prozess erforderlich wird. Die folgenden Abschnitte beschreiben den Ansatz, den Leistungsumfang, den Zeitplan und die Investition.

01

85+

BERATENE MID-
MARKET-
TRANSAKTIONEN

02

1,4 Mrd. £

AGGREGIERTES
TRANSAKTIONSVOLUMEN,
LETZTE 3 JAHRE

03

16
Wochen

VOM MANDAT BIS ZUM
ABSCHLUSS

DIE HERAUSFORDERUNG

Die Beschichtungssparte teilt sich Backoffice-Funktionen, geistiges Eigentum und bestimmte Lieferverträge mit dem Rest der Gruppe, sodass eine saubere Ausgliederung eine sorgfältige Strukturierung erfordert, bevor ein Gespräch mit Käufern weiter fortschreitet – wird das falsch gemacht, steigt das Vollzugsrisiko erheblich.

Ein interessierter strategischer Käufer hat bereits informell angefragt, was Druck erzeugt, schnell zu handeln. Ein Vorgehen ohne sauber strukturierten Prozess birgt das Risiko unzureichend verhandelter Konditionen und einer Gewährleistungsexponierung, die über den Vollzug hinaus fortbesteht.

UNSER ANSATZ

Wir strukturieren zuerst die Ausgliederung – trennen gemeinsam genutztes geistiges Eigentum, Verträge und Backoffice-Funktionen –, bevor auch nur eine einzige Bedingung mit dem Käufer verhandelt wird, sodass der zu veräußernde Vermögenswert sauber und das Gewährleistungspaket vertretbar ist.

Verhandlung und Due Diligence laufen parallel nach einem disziplinierten Zeitplan, wobei der bestehende strategische Interessent als eine von mehreren realen Optionen behandelt wird und nicht als einziger Weg, sodass Corven bis zur Unterzeichnung echte Verhandlungsmacht behält.

01 STRUKTURIERUNG DER AUSGLIEDERUNG

Strukturierung der Beschichtungssparte als sauberes, eigenständiges Asset vor jeder Käuferverhandlung.

02 MANAGEMENT DER DUE DILIGENCE

Koordination des Datenraums und des Due-Diligence-Prozesses mit den Beratern des Käufers.

03 TRANSAKTIONSDO KUMENTATION

Verfassen und Verhandeln des Unternehmenskaufvertrags, des Disclosure Letter und der Nebenvereinbarungen.

04 VERHANDLUNG

Federführende Verhandlung der kommerziellen und rechtlichen Bedingungen bis zur Unterzeichnung.

05 ABSCHLUSSMECHA NIK

Steuerung der Vollzugsbedingungen, Closing-Leistungen und Zahlungsströme.

06 UNTERSTÜTZUNG NACH VOLLZUG

Rechtliche Unterstützung während der Übergangsdienstleistungsphase nach dem Abschluss.



Ashfield Radcliffe hat unsere Veräußerung geführt, als hätten sie das schon hundertmal getan. Wir haben zu unseren Bedingungen abgeschlossen, nicht zu denen des Käufers.

MIRIAM SOLBERG



STATUS

REGISTRIERUNGEN,
VERSICHERUNGSSCHUTZ
UND NACHWEISE

NACHWEIS	AUSSTELLENDE STELLE	REFERENZ	UMFANG	STATUS
Eingetragene Gesellschaft	Handelsregister , Vereinigtes Königreich	Ashfield Radcliffe LLP	Handelsnam e und Rechtsform	Aktiv

Steuerliche Registrierung	Finanzbehörd e, Vereinigtes Königreich	VAT GB35621480 9	Alle in Rechnung gestellten Leistungen	Aktiv
------------------------------	--	------------------------	---	-------

Berufshaftpfl ichtversiche rung	Gewerblicher Versicherer	Auf Anfrage erhältlich	Verkaufsseiti ge M&A- Beratung	Wird jährlich erneuert
---------------------------------------	-----------------------------	---------------------------	--------------------------------------	------------------------

Betriebshaftp flichtversiche rung	Gewerblicher Versicherer	Auf Anfrage erhältlich	Arbeiten vor Ort und in den Räumlichkeite n des Kunden	Wird jährlich erneuert
---	-----------------------------	---------------------------	---	------------------------

Mitgliedschaf t in einem Branchenverb and	Branchenverb and, Vereinigtes Königreich	Auf Anfrage erhältlich	Verhaltensko dex und Beschwerdev erfahren	In gutem Rechtsstand
--	---	---------------------------	--	----------------------

Zertifikate und Versicherungsnachweise werden auf Anfrage zur Verfügung gestellt und werden Corven Materials Group auf Anfrage jederzeit während des Auftrags erneut ausgestellt.

○ 01 WOCHEN 1-3 · STRUKTURIERUNG DER AUSGLIEDERUNG

Strukturierungsmemorandum fertiggestellt, gemeinsam genutztes geistiges Eigentum, Verträge und Funktionen getrennt.

○ 02 WOCHEN 4-7 · DUE DILIGENCE

Datenraum aktiv, Due-Diligence-Prozess des Käufers bis zum Abschluss begleitet.

○ 03 WOCHEN 8-11 · DOKUMENTATION & VERHANDLUNG

SPA und Disclosure Letter mit der Gegenanwaltschaft des Käufers entworfen und verhandelt.

○ 04 WOCHEN 12-14 · UNTERZEICHNUNG

Transaktionsbedingungen finalisiert und unterzeichnet.

01 TRANSAKTION <u>£273,000</u> – Vollständiges sechzehnwöchiges Sell-Side-Mandat – Carve-out, Due Diligence und Verhandlung – Unternehmenskaufvertrag Disclosure Letter und Closing – Vier Wochen Unterstützung nach Abschluss	02 TRANSAKTION + BERATUNG <u>£14,000/mo</u> – Alles aus „Transaktion“ – Unterstützung bei der Übergangsdienstleistungen – Monatliche rechtliche Prüfung nach Abschluss – Priorisierte SLA für Partnerreaktion	03 UNTERNEHMENSPARTNER <u>£28,000/mo</u> – Alles aus „Beratung“ – Laufende M&A-Pipeline-Beratung – Vierteljährliche Prüfung der Unternehmensstruktur – Eingebettete Partner- und Associate-Zeit
--	---	---



GESCHÄFTSMODELL

WIE SICH DIE DREI STUFEN VERGLEICHEN

	TRANSAKTION	TRANSAKTION + BERATUNG	UNTERNEHMENSPARTNER
Preis	£273,000	£14,000/mo	£28,000/mo
Kernumfang	Vollständiges sechzehnwöchiges Sell-Side-Mandat	Alles aus „Transaktion“	Alles aus „Beratung“

Was enthalten ist	Carve-out, Due Diligence und Verhandlung	Unterstützung bei der Übergangsdienstleistungsvereinbarung	Laufende M&A-Pipeline-Beratung
-------------------	--	--	--------------------------------

Lieferung	Unternehmenskaufvertrag, Disclosure Letter und Closing	Monatliche rechtliche Prüfung nach Abschluss	Vierteljährliche Prüfung der Unternehmensstruktur
-----------	--	--	---

Nachbetreuung	Vier Wochen Unterstützung nach Abschluss	Priorisierte SLA für Partnerreaktion	Eingebettete Partner- und Associate-Zeit
---------------	--	--------------------------------------	--

Die Preise verstehen sich in GBP zzgl. der Mehrwertsteuer (20%). Optionen können kombiniert oder gestaffelt werden; die Empfehlung für Corven Materials Group ist im Preisabschnitt hervorgehoben.



AN DER FINANZIERUNGSRUN DE TEILNEHMEN

Wir nehmen Kapital auf, um die auf der vorherigen Seite dargestellte Roadmap zu finanzieren. Ashfield Radcliffe LLP würde sich über ein Folgegespräch in diesem Quartal freuen.

Bestätigen Sie dieses Mandatsschreiben, und wir reservieren einen Mandatsstart für die Woche vom 30. März. Antworten Sie auf dieses Dokument oder schreiben Sie an partners@ashfieldradcliffe.com.

Ashfield Radcliffe LLP

partners@ashfieldradcliffe.com · +44 20 7183 0294 · ashfieldradcliffe.com ·

London, England EC3A 8BF