

ASHFIELD RADCLIFFE LLP –
VERKAUFSSEITIGE M&A-BERATUNG

Anforderungs

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

◆ INHALT

O1 DOKUMENTENKONTROLLE	2
O2 EINFÜHRUNG & UMFANG	3
O3 ZWECK & ZIELGRUPPE	3
O4 FUNKTIONALE ANFORDERUNGEN	3
O5 NICHT-FUNKTIONALE ANFORDERUNGEN	5
O6 PRODUKTMODULE	5
O7 KOMPONENTENSPEZIFIKATION	6
O8 ANNAHMEN, RAHMENBEDINGUNGEN & ABHÄNGIGKEITEN	8
O9 RELEASE-PHASEN	9

AUF EINEN BLICK

◆ DOKUMENTENKONTROLLE

SPEZIFIKATION REQ-2026-O3OI Ausgestellt am 16. März 2026	ERSTELLT VON Ashfield Radcliffe LLP London, England EC3A 8BF
INHABERIN Julian Pryce Leiter der Rechtsabteilung des Konzerns, Corven Materials Group	STATUS Zur Prüfung Baseline bei Genehmigung festgelegt
ANFORDERUNGEN 8 Funktional und nicht-funktional	



01

EINFÜHRUNG & UMFANG

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.

◆ ZWECK & ZIELGRUPPE

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.

◆ FUNKTIONALE ANFORDERUNGEN

ID

ANFORDERUNG

PRIORITÄT

R-O1	Der Carve-out-Umfang wird mit dem Finanzteam von Corven vor der Einbindung des Käufers festgelegt und vereinbart	MUSS
R-O2	Der Datenraum wird befüllt und auf Vertraulichkeit geprüft, bevor er für die Käufer-Due-Diligence geöffnet wird	MUSS
R-O3	Das SPA-Gewährleistungspaket ist auf die vereinbarte Haftungsobergrenze beschränkt	MUSS
R-O4	Der Offenlegungsbrief wird mit jeder SPA-Gewährleistung abgeglichen	MUSS
R-O5	Die Vollzugsmechanik ist vereinbart und gegen die Bankvereinbarungen der Gruppe getestet	MUSS
R-O6	Die Anforderungen an die behördliche Freigabe sind vor Unterzeichnung bestätigt	SOLLTE
R-O7	Eine Vereinbarung über Übergangsdienstleistungen wird vor Vollzug entworfen	SOLLTE
R-O8	Auftragsunterlagen werden mindestens 6 Jahre nach Vollzug aufbewahrt	KÖNNTE



ID	PRIORITÄT	ANFORDERUNG
R-01	Muss	Der Carve-out-Umfang wird mit dem Finanzteam von Corven vor der Einbindung des Käufers festgelegt und vereinbart
R-02	Muss	Der Datenraum wird befüllt und auf Vertraulichkeit geprüft, bevor er für die Käufer-Due-Diligence geöffnet wird
R-03	Muss	Das SPA-Gewährleistungspaket ist auf die vereinbarte Haftungsobergrenze beschränkt
R-04	Muss	Der Offenlegungsbrief wird mit jeder SPA-Gewährleistung abgeglichen
R-05	Muss	Die Vollzugsmechanik ist vereinbart und gegen die Bankvereinbarungen der Gruppe getestet

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.



SPEZIFIKATION

KOMPONENTENSPEZIFIK
ATION

REF.	POSITION	SPEZIFIKATION	EINHEITEN	VORLAUFZEIT	EINZELPREIS
------	----------	---------------	-----------	-------------	-------------

SPC-01	Strukturierung der Ausgliederung	Strukturierungsmemorandum, das gemeinsam genutztes geistiges Eigentum, Verträge und Funktionen trennt	3	3 Wo.	£9,800 / wk
SPC-02	Management der Due Diligence	Koordinations des Datenraums und Due-Diligence-Prozess des Käufers	4	4 Wo.	£11,200 / wk
SPC-03	Transaktionsdokumentation	Entwurf von SPA, Disclosure Letter und Nebenvereinbarungen	4	4 Wo.	£14,600 / wk

SPC-04	Verhandlung	Federführende Verhandlung der kommerziellen und rechtlichen Bedingungen	3	3 Wo.	£16,800 / wk
SPC-05	Abschlussmechanik	Vollzugsbedingungen, Closing-Leistungen und Zahlungsflüsse	2	2 Wo.	£15,000 / wk
SPC-06	Unterstützung nach Vollzug	Rechtliche Unterstützung während der Übergangsdienstleistungsphase	4	4 Wo.	£15,000 / wk

Die Spezifikationen werden mit der Abnahme festgelegt; jede Änderung wird über das in diesem Dokument beschriebene Änderungsverfahren abgewickelt.

01

**SAUBERER
CARVE-OUT**

Der Beschichtungsbereich wird als eigenständiges Asset strukturiert, bevor auch nur eine Bedingung mit einem Käufer verhandelt wird.

02

**DISZIPLINierter
PROZESS**

Due Diligence und Verhandlung laufen nach einem festen Zeitplan, sodass Corven bis zum Vertragsabschluss echte Verhandlungsmacht behält.

03

**SICHERHEIT
BEIM VOLLZUG**

Die Vollzugsmechanik wird weit vor dem Closing gegen die eigenen Bankvereinbarungen des Konzerns getestet.

○ 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.

◆ ASHFIELD RADCLIFFE LLP

30 St Mary Axe, London, England EC3A 8BF, United Kingdom

partners@ashfieldradcliffe.com · +44 20 7183 0294

· ashfieldradcliffe.com

Ashfield Radcliffe LLP · VAT GB356214809