



Consejo Editorial/*Editorial Board*: Gabriel Úrculo, Mark Fancett, Luis Afán de Ribera, Gonzalo Úrculo Álvarez-Ossorio, Severin Pesch y Bruno Pintó

-EDITORIAL-

UNA COMPRA CON ÉXITO

La transacción se había previsto para finales de Julio. Pero fue el primer viernes de Agosto cuando se firmó la escritura de compraventa.

Nueve meses antes, a finales de Octubre del año anterior, el Comprador, una empresa extranjera de transporte, dio un Mandato de Compra a su asesor especializado. Quería que este localizase una empresa complementaria a la suya, para fortalecer su presencia en la Península Ibérica. Desde hacía tiempo era el talón de Aquiles de su Organización y tenía que resolverlo. Sabía que la única forma de obtener un servicio correcto a un buen precio era mediante la compra de una compañía bien implantada y reconocida en el mercado nacional.

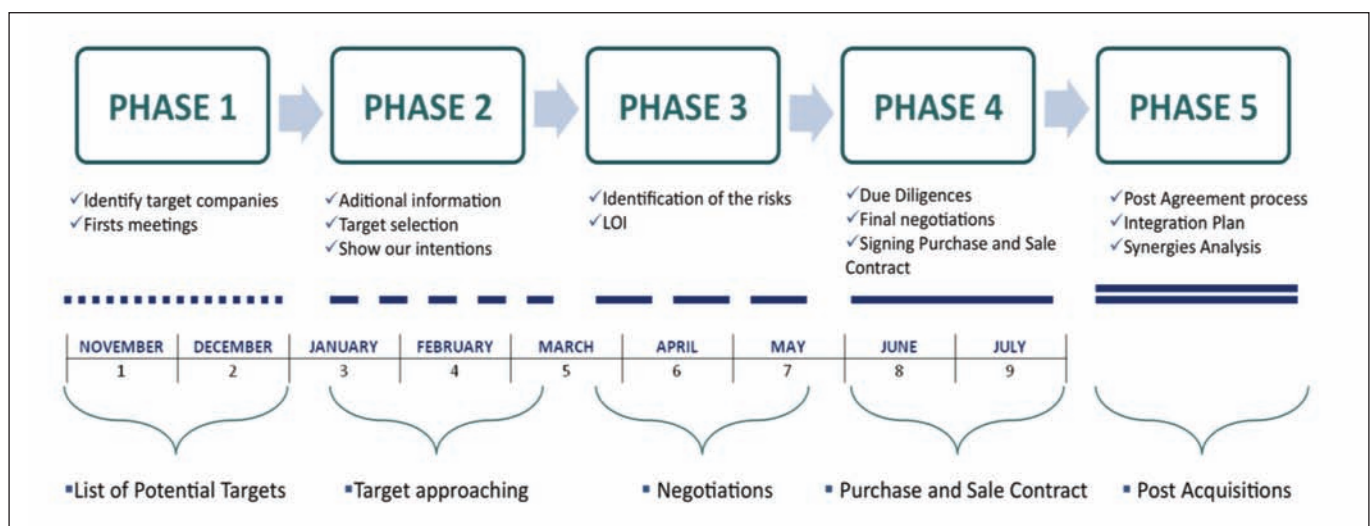
Tras un estudio pormenorizado, el asesor elaboró una primera lista con aquellas empresas que cumplían con el perfil ideal, junto con un análisis de sus puntos fuertes y débiles. El Comprador y su asesor analizaron y seleccionaron aquellos candidatos más adecuados, para posteriormente, durante el mes de Diciembre, organizar las primeras reuniones. Estos encuentros, protegidos por Compromisos de Confidencialidad, sirvieron para conocer más detalles de la actividad y

A SUCCESSFUL ACQUISITION

The business transaction was envisaged for the end of July. But it was the first Friday of August when the acquisition agreement was duly signed.

Nine months before, by the end of October of the previous year, the Buyer, a foreign transport company, gave a Buying Mandate to its specialist corporate advisor. They wanted to find a complementary company to strengthen their presence in the Iberian Peninsula. For some time it was the Achilles heel of the Organization and had to be sorted out. They knew that the only way to offer an appropriate service at a right price was through the acquisition of a long-standing player in the domestic market.

After a meticulous research, the advisor provided a first list with those companies that complied with the ideal target profile, along with a SWOT analysis. The Buyer and the advisor analysed and selected the most adequate candidates in a short list, before organizing the first meetings with them. Those sessions, protected under Non-Disclosure Agreements, served to learn more details about the activity and market positioning of the target companies, clear doubts and to check the readiness of the Seller to reach a "Collaboration Agreement".



posicionamiento de las empresas objetivo, despejar dudas y comprobar la disposición de los potenciales vendedores ante un “Acuerdo de Colaboración”.

A finales de Enero, se decidió avanzar con una de las empresas candidatas. Fueron varias las razones: el farmacéutico era su primer sector de actividad, contaba con instalaciones y red a temperatura controlada, un competente equipo directivo y una alta posibilidad de conseguir el tráfico internacional de sus clientes. Las dos primeras suponían dar un paso de gigante para el Comprador, por cuanto sus principales clientes eran laboratorios que le estaban reclamando disponer de cámaras refrigeradas para vacunas. Además, la fuerte implantación en la zona norte de España de la empresa candidata, le haría compensar su desequilibrio de tráfico y la facturación aportada, supondría posicionarse como uno de los líderes del mercado español, con una facturación consolidada por encima de los 180 MM€.

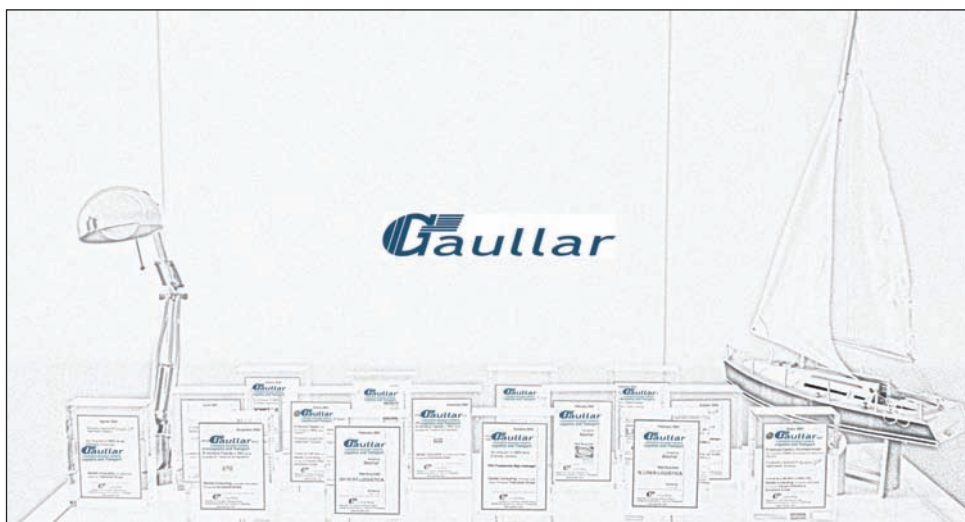
A mediados de Febrero tuvo lugar otra reunión con el Vendedor y su asesor, destapando ya las intenciones de compra y observando su disposición a la venta. Su respuesta no pudo ser más favorable, puesto que a sus 66 años, el Vendedor estaba pensando en retirarse y sus hijas, en otras ocupaciones, no estaban por la labor de continuar con el negocio familiar. El primer ejecutivo de la empresa compradora, que además era uno de los principales accionistas, no tardó en sintonizar con el Vendedor. Se propuso el primer rango de precio de la compañía. Un PER -multiplicador de los beneficios antes de intereses, amortizaciones, impuestos y extraordinarios- entre ocho y nueve veces sobre los recurrentes del año que acababa de terminar, resultaba, por aquel entonces, bastante razonable. Además, el Vendedor consciente de que la empresa compradora era la opción más conveniente en el mercado para dar continuidad a su proyecto, aceptó inicialmente aquel rango de valor.

Se pidió más detalle de información financiera y operativa. Los

By the end of January, the decision to go ahead with one of the candidates was taken. Various reasons for it: pharma was its first sector of activity; the company had temperature controlled facilities plus a distribution network and it was clear enough that the international traffic from current clients could be gained. The abovementioned first two points were big steps for the Buyer, as their main customers were pharmaceutical laboratories and were requiring refrigerated warehousing for vaccines. In addition, the strong implantation in northern Spain of the candidate, would balance the traffics and would increase sales, positioning the Buyer as one of the main players in the Spanish market, with a consolidated turnover above 180 MM€.

In mid-February, a new meeting took place uncovering the Buyer's acquisition intentions. The Seller's answer could not be more favourable for the deal since at age of 66, he was thinking about retiring and his two daughters were not willing to continue with the family business. The top executive of the buying company, which also was one of the main shareholders, empathized with the Seller. A first price range of the company was proposed. A PER - multiplier of the profit before interest, depreciation, taxes and extraordinary - between eight and nine times over last years' figures, which was, at that time, quite reasonable. In addition, the Seller, aware that the purchasing company was the best option on the market to give continuity to his project, initially accepted that value range.

More detailed financial and operational information was requested. The new data was delivered by the Seller during the last week of March. After long negotiations between the Buyer, the Seller's CEO and the advisors, a Letter of Intent (LOI) no longer than four pages was drafted, exposing the foundations of an agreement, subject to Due Diligence and the approval of the Board of Directors of the purchasing company. This document provided the key points for the deal: price, terms of payment, warranties, etc. And was related to the information delivered by the Seller. The LOI was signed between both parties by mid-May. Among other conditions, a period of three



nuevos datos fueron entregados por el Vendedor en la última semana de Marzo. Después de largas negociaciones entre el Comprador, el primer ejecutivo del Vendedor y los asesores de ambos, se redactó una Carta de Intenciones (LOI) de no más de cuatro folios, exponiendo las bases de un Acuerdo de Compraventa, sujeto a Due Diligence y a la aprobación del Consejo de Administración de la empresa compradora. Este documento contemplaba aquellos puntos clave para la Compraventa: precio, forma de pago, garantías, etc. Y relacionaba a estos con la información suministrada por el Vendedor. La LOI se firmó por ambas partes a mediados de Mayo. Entre otras condiciones, se establecía un periodo de tres meses (hasta finales de Agosto) para perfeccionar el contrato definitivo de Compraventa.

Las Due Diligences fueron confiadas por el comprador a una de las grandes compañías auditoras. Las contingencias que se detectaron fueron las habituales en una empresa familiar y los resultados económicos revisados no diferían más de un 5% en relación a los entregados por el vendedor. Con ello, la variación de los resultados de la compañía entraba en el rango aceptable entre vendedor y comprador fijada en la LOI, no debiendo alterar los principales parámetros (precio u otros) acordados en la LOI. El informe definitivo de la auditoría fue entregado el 17 de Julio. Las contingencias, en su mayoría de orden fiscal y laboral, sirvieron para negociar durante las siguientes semanas la magnitud y condiciones de las garantías que cubrirían parte de los riesgos del Comprador.

La última semana de negociación fue muy intensa. Los emails entre los abogados del Comprador y del Vendedor fueron numerosos, revisando las cláusulas del contrato de Compraventa y, por supuesto, la noche anterior a la de la firma, jueves 31 de Julio, se resistió sin dormir a base de café. A la mañana siguiente, viernes 1 de Agosto, estaba prevista la firma definitiva del Acuerdo.

Hubo un fleco no previsto que estuvo a punto de dar al traste con toda la operación. Los asesores estaban cansados y, en la madrugada del viernes pensaron que el comprador aceptaría que el propio vendedor se adjudicase el turismo que utilizaba habitualmente, a un valor simbólico. Se trataba de un Audi A8 con más de doscientos mil kilómetros y el asesor del vendedor no cayó hasta esa misma mañana en que su cliente no tendría coche para volver a casa desde el notario. El valor, a precio de mercado, de aquel vehículo suponía alrededor del 0,1% del Valor Total de la Transacción y estuvo a punto de convertirse en la causa de ruptura de la operación.

Un receso en las negociaciones, respirando aire puro, hizo que las partes se pusieran de acuerdo. El contrato de compraventa se firmó en la mañana de aquel viernes, siendo aceptada la transmisión del A8 en las condiciones pactadas con carácter previo por los asesores.

Existen ocasiones en las que un simple mal entendido o un olvido pueden terminar con una operación que se tarda más de nueve meses en planificar, negociar y acordar.

months (until end of August) was established to develop the definitive acquisition agreement.

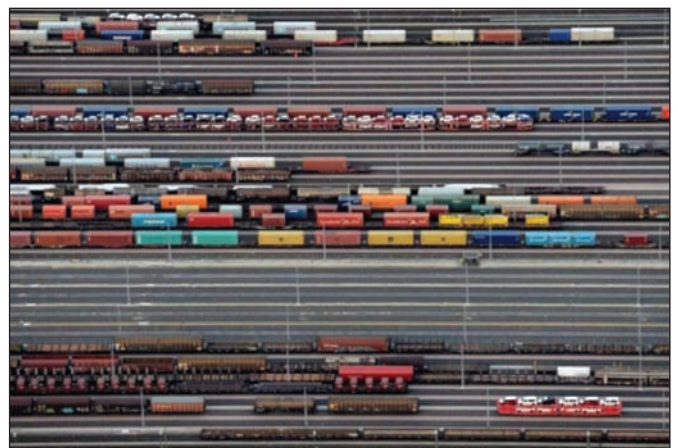
The Due Diligences were entrusted by the Buyer to one of the Big Four audit firms. Contingencies detected were those considered normal in a family business and the revised financial results did not differ more than 5% in relation to those delivered by the Seller. This variation in the results of the Company entered into the acceptable range defined by seller and buyer, set in the LOI, and did not alter the main parameters (price or others) agreed to in the LOI. The final audit report was delivered on July 17th. The contingencies, most of them related to fiscal and labour matters, were used to negotiate during the following weeks the extent and conditions of the guarantees that would cover part of the Buyer's risks.

Last week of negotiations was very intense. Emails between lawyers of the Buyer and the Seller were numerous, reviewing the terms of the contract and, of course, the night before the signing, Thursday, July 31st, went without sleep helped by dark coffee. Next morning, Friday, August 1st, everything was ready for the final signature.

There was a loose end that was about to end with the entire deal. Advisers were tired and early that Friday they thought that the Buyer would accept that the Seller could keep, at a symbolic value, the company car he usually drove. It was an Audi A8 with more than two hundred thousand kilometres and the Seller's advisor did not realize that his client would not have a car to return home from the meeting. The market value of that vehicle was around 0,1% of the total Transaction Value and was closed to become the reason of rupture of the deal.

A break in the negotiations, breathing pure air, made the parties reach an agreement. The final contract was signed that Friday morning and the transfer of the A8 in the conditions agreed upon beforehand by the advisers, was accepted.

There are times in which a simple misunderstanding or forgetfulness can kill an operation that takes more than nine months to plan, to negotiate and to agree on.



Resumen de las principales Operaciones en el sector entre Mayo y Octubre 2012.

Summary of the most significant transactions in the sector between May and October 2012.

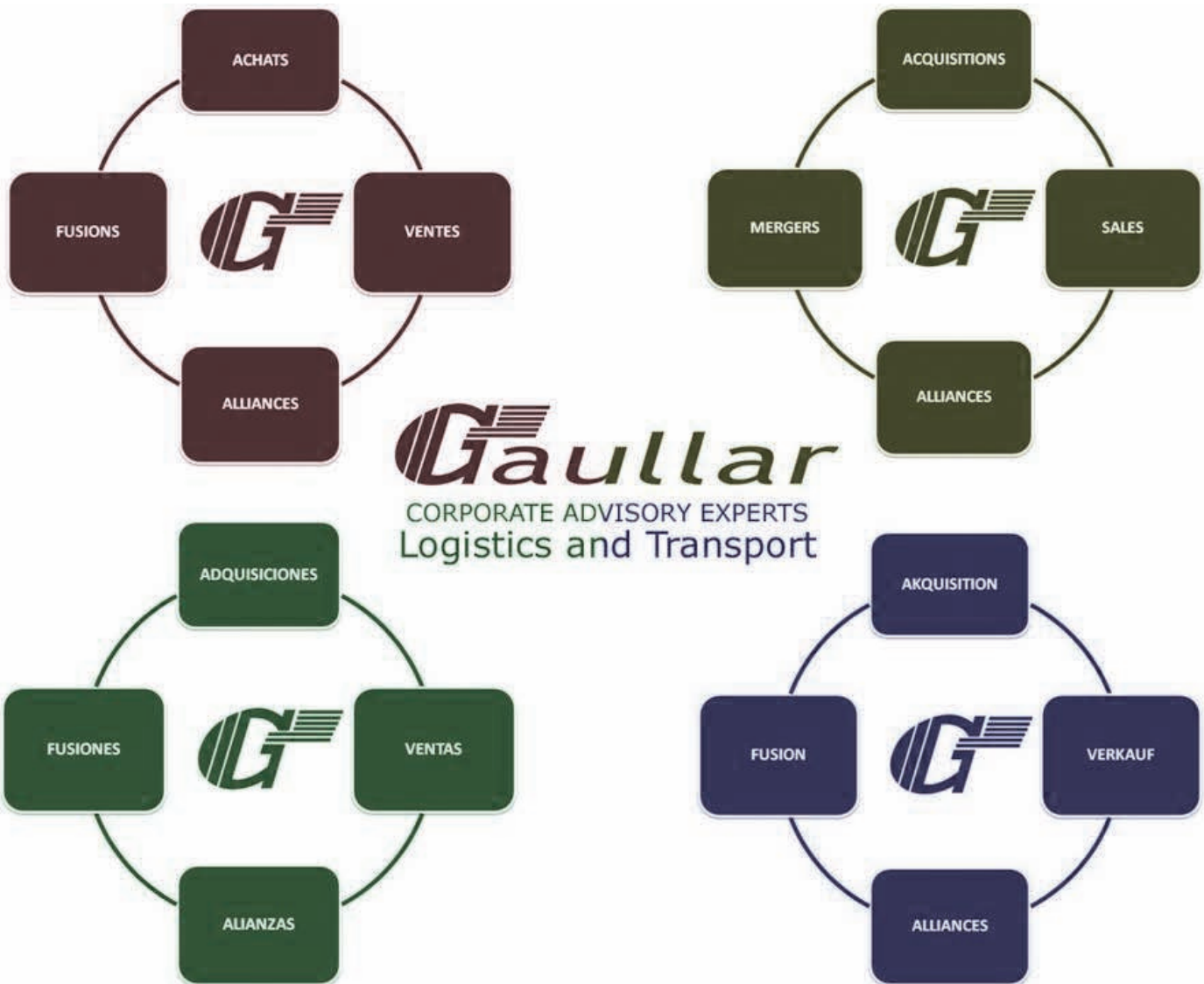
ESPAÑA		SPAIN	
4/5/2012	DHL Express Iberia se convierte en socio único de DHL Express Pontevedra	DHL Express Iberia becomes sole shareholder in DHL Express Pontevedra	4/5/2012
7/5/2012	Raminatrans establece una alianza global con ICG	Raminatrans establish a global alliance with ICG	7/5/2012
11/5/2012	FCC vende Flightcare por 135 MM€	FCC sales Flightcare for 135€	11/5/2012
21/5/2012	Fusión por absorción de sociedades participadas en Norbert Dentressangle Ibérica	Norbert Dentressangle Iberian merges its subsidiaries	21/5/2012
12/6/2012	Transfesa inicia una reorganización societaria	Transfesa starts a corporate reorganization	12/6/2012
14/6/2012	Acuerdo entre DSV y Transportes Aragonés	Collaboration Agreement between DSV and Transportes Aragonés	14/6/2012
14/6/2012	Isamar modifica su razón social y su accionariado	Isamar modifies its company name and its shareholders	14/6/2012
19/6/2012	Vasco Gallega entra en el capital de la india NTC Logistics	Vasco Gallega enters in the capital of NTC Logistics in India	19/6/2012
20/6/2012	ACS sale del accionariado de Logitren	ACS out of the shareholding of Logitren	20/6/2012
25/6/2012	La Sepi integra Correos y empieza a preparar su privatización	Sepi integrates Correos and begins to prepare its privatisation	25/6/2012
26/6/2012	Transportes Cruz reorganiza su entramado societario	Transportes Cruz reorganizes its shareholders	26/6/2012
28/6/2012	Reestructuración en el Grupo MRW	MRW Group restructures	28/6/2012
29/6/2012	Boluda Ships Agency & Forwarding representará a OHL en España	Boluda Ships Agency & Forwarding will represent OHL in Spain	29/6/2012
9/7/2012	SpainTir absorbe a Schenker España	SpainTir takes over Schenker Spain	9/7/2012
9/7/2012	Transfesa absorbe a Transportes Jouchox	Transfesa takes over Transportes Jouchox	9/7/2012
10/7/2012	Boluda alcanza un acuerdo con la compañía de remolque PB Towage Australia	Boluda reaches an agreement with PB Towage Australia	10/7/2012
16/7/2012	Geopost aumenta su posición accionarial en Seur	GeoPost increases its shareholding position in Seur	16/7/2012
17/7/2012	Vía Augusta simplifica su estructura	Vía Augusta reduces structure	17/7/2012
17/7/2012	Renfe Mercancías afronta el tercer rediseño de su estructura	Renfe Mercancías faces its third restructuring process	17/7/2012
18/7/2012	Pérez y Cia. se hace con su primera filial al 100% en el Estrecho	Perez y CIA. acquires its first 100% subsidiary in the Strait of Gibraltar	18/7/2012
20/7/2012	Autoterminal reduce sus activos en el exterior	Autoterminal reduces its assets abroad	20/7/2012
23/7/2012	DB Schenker Spain-Tir ya es una unidad	DB Schenker Spain-Tir is already a unit	23/7/2012
23/7/2012	Enagas compra la red de transporte de Naturgas por 241 MM€	Enagas buys Naturgas transport network for 241 MM€	23/7/2012
24/7/2012	Contren, Irion y Multi integrarán fusionadas la nueva sociedad de Renfe Mercancías	Contren, Irion and Multi will merge in the new Renfe Mercancías	24/7/2012
26/7/2012	Asthon Cargo Valencia absorbe la cartera comercial de Tráficos Pallarés	Asthon CargoValencia takes over the commercial portfolio of Tráficos Pallarés	26/7/2012
26/7/2012	Icontainers refuerza su accionariado	Icontainers refuerza su accionariado	26/7/2012
30/7/2012	UPS España aumenta capital en 100 MM€	UPS Spain increases capital in 100 MM€	30/7/2012
8/8/2012	La familia Corrales ocupa la Presidencia de MRW	Corrales family holds the chairmanship of MRW	8/8/2012
13/8/2012	Tracoesa Transport absorbe a Tracoesa Barcelona	Tracoesa Transport absorbe a Tracoesa Barcelona	13/8/2012
21/8/2012	Logística Algar amplía capital	Logística Algar increases capital	21/8/2012
29/8/2012	United Air Freight amplía capital	United Air Freight increases capital	29/8/2012
4/9/2012	Asociación estratégica de Primafrío con el grupo francés Olano	Strategic partnership of Primafrío with the French group Olano	4/9/2012
5/9/2012	Marmedsa Noatum Maritime adquiere la estibadora Codemar-Iberbulk	Marmedsa Noatum Maritime acquires Codemar-Iberbulk	5/9/2012
6/9/2012	SGEL compra Celeritas	SGEL buys Celeritas	6/9/2012
7/9/2012	Clasquin adquiere Intercargo en España	Clasquin acquires Intercargo in Spain	7/9/2012
13/9/2012	CAT compra el negocio de transporte de vehículos de Toquero	CAT buys Toquero vehicle transport business	13/9/2012
18/9/2012	El grupo Sesé desembarca en Estados Unidos	Grupo Sese lands in United States	18/9/2012
19/9/2012	Geopost eleva su participación en Seur al 55% y refuerza su apuesta internacional	GeoPost raises its participation in Seur to 55% and reinforces its international commitment	19/9/2012
27/9/2012	El Grupo Nogar toma el control de otra consignataria	Grupo Nogar takes control over another shipping agency	27/9/2012
2/10/2012	Vasco Catalana Group apuesta por la internacionalización	Vasco Catalana Group apuesta por la internacionalización	2/10/2012
3/10/2012	TDN completa la fusión de sus delegaciones y activos de Málaga y Algeciras	TDN completa la fusión de sus delegaciones y activos de Málaga y Algeciras	3/10/2012
15/10/2012	Galigrain compra a Bergé el 50% de Bernoport	Galigrain buys 50% of Bernoport from Berge	15/10/2012
26/10/2012	Un nuevo accionista tratará de levantar la mensajera Adys	A new shareholder will try to lift the courier Adys	26/10/2012

-FLASHES EUROPE-

EUROPA		EUROPE	
1/5/2012	Ethihad adquiere un 3% de Aer Lingus	<i>Ethihad takes 3% stake in Aer Lingus</i>	1/5/2012
1/5/2012	Transports Bonnand compra Transports Castello en Francia	<i>Transports Bonnand acquires Transports Castello in France</i>	1/5/2012
2/5/2012	DTL y Logwin acuerdan una colaboración en logística textil	<i>DTL and Logwin agree to close collaboration in textile logistics sector</i>	2/5/2012
4/5/2012	Raben Group agrupa sus empresas en Chequia	<i>Raben Group pooling firms in Czechia</i>	4/5/2012
10/5/2012	FedEx compra la empresa de mensajería francesa Tatex	<i>FedEx buys French express operator Tatex</i>	10/5/2012
11/5/2012	IAG vende BMI Regional por 8 MM€ en efectivo	<i>IAG sells BMI Regional for 8MME in cash</i>	11/5/2012
14/5/2012	Autologic compra los activos de Spirit Motortransport Ltd	<i>Autologic acquires assets of Spirit Motortransport Ltd.</i>	14/5/2012
17/5/2012	Potter Group compra House of James Transport	<i>Potter Group buys House of James Transport</i>	17/5/2012
22/5/2012	Flash Europe adquiere Roberts Europe	<i>Flash Europe takes over Roberts Europe</i>	22/5/2012
24/5/2012	Itella, socio de GLS para Lituania y Letonia	<i>Itella and GLS form partnership in Lithuania and Latvia</i>	24/5/2012
29/5/2012	Itella adquiere el negocio de grupaje de VR Transpoint	<i>Itella acquires groupage logistics business of VR Transpoint</i>	29/5/2012
31/5/2012	McArdle compra Skeath Refrigerated Transport en Irlanda	<i>McArdle buys Skeath Refrigerated Transport in Ireland</i>	31/5/2012
1/6/2012	Dos nuevos colaboradores de Intertrans en Escandinavia	<i>Two additional partners for Intertrans in Scandinavia</i>	1/6/2012
6/6/2012	DPD adquiere la húngara GTR Logistics	<i>DPD acquires Hungarian company GTR Logistics</i>	6/6/2012
6/6/2012	Hellmann UK hará su grupaje con Diehl Spedition	<i>Hellmann UK groupage service with Diehl Spedition</i>	6/6/2012
8/6/2012	CMA CGM agrupa a cinco de sus filiales multimodales en Greenmodal Transport	<i>CMA CGM merges five multimodal branches under Greenmodal Transport</i>	8/6/2012
14/6/2012	Barcos de Sea France vendidos a Eurotunnel	<i>Sea France ferries sold to Eurotunnel</i>	14/6/2012
19/6/2012	Stobart Group compra de Autologic por 12 MM€	<i>Stobart Group acquires Autologic for 12 MME</i>	19/6/2012
2/7/2012	Augustin Quehenberger unifica sus actividades bajo Quehenberger Logistics	<i>Augustin Quehenberger unifies activities under Quehenberger Logistics brand</i>	2/7/2012
2/7/2012	CitySprint compra Scarlet	<i>CitySprint buys Scarlet same-day businesses</i>	2/7/2012
2/7/2012	GM y PSA Peugeot Citroen anuncian acuerdo logístico	<i>GM and PSA Peugeot Citroen announce logistics agreement</i>	2/7/2012
3/7/2012	FedEx termina la adquisición de Tatex	<i>FedEx completes acquisition of Tatex</i>	3/7/2012
4/7/2012	MSC Bélgica y Bertschi Logistics toman una participación en un operador ferroviario	<i>MSC Belgium and Bertschi Logistics take stakes in rail operator</i>	4/7/2012
10/7/2012	Swiss Post y La Poste apuestan por el negocio internacional con Asendia	<i>Swiss Post and the post joint for international business with Asendia</i>	10/7/2012
12/7/2012	Haulier lanza una oferta por el operador Novatrans	<i>Haulier bids for ailing road-rail operator Novatrans</i>	12/7/2012
17/7/2012	Valedo invierte en Aditro Logistics	<i>Valedo invests in Aditro Logistics</i>	17/7/2012
20/7/2012	Empresa nueva compra activos de Partner Logistics	<i>New firm buys up Partner Logistics assets</i>	20/7/2012
23/7/2012	Owens & Minor anuncia compra Movianto for 130 MM€	<i>Owens & Minor to acquire Movianto for 130 MME</i>	23/7/2012
26/7/2012	United Drug adquiere Pharmexx de Celesio	<i>United Drug acquires Pharmexx from Celesio</i>	26/7/2012
31/7/2012	Hoyer une fuerzas con Fesco	<i>Hoyer joins forces with Fesco</i>	31/7/2012
31/7/2012	Itella and VR acuerdan adquisición	<i>Itella and VR agree logistics acquisition</i>	31/7/2012
2/8/2012	Ryder Europe adquiere el grupo británico Euroway	<i>Ryder acquires UK-based Euroway Group</i>	2/8/2012
22/8/2012	Royal Mail-owned GLS agrees partnership in China	<i>Royal Mail-owned GLS agrees partnership in China</i>	22/8/2012
23/8/2012	GeoPost takes stake in online delivery specialist	<i>GeoPost takes stake in online delivery specialist</i>	23/8/2012
30/8/2012	Priority Freight compra AWLI Group	<i>Priority Freight acquires AWLI Group</i>	30/8/2012
31/8/2012	New Heritage Capital invierte en ProTransport-1	<i>New Heritage Capital invests in ProTransport-1</i>	31/8/2012
31/8/2012	PostNord compra Distribution Services a ZimmerGroup	<i>PostNord acquires Distribution Services from ZimmerGroup</i>	31/8/2012
4/9/2012	In Time Express Logistik adquiere Kühllogistiker LTE Transport	<i>In Time Express Logistik acquires Kühllogistiker LTE Transport</i>	4/9/2012
10/9/2012	C.H.Robinson compra la empresa de transporte Apreo	<i>C.H.Robinson buys Apreo</i>	10/9/2012
10/9/2012	El banco estatal de inversión de Alemania reduce su participación en DP-DHL un 5%	<i>German State Bank sells 5% of Deutsche Post DHL</i>	10/9/2012
10/9/2012	Unifeeder compra Feederlink	<i>Unifeeder takes over Feederlink</i>	10/9/2012
11/9/2012	Maersk lanza una oferta por el 37,5% de Global Ports	<i>Maersk to take 37,5% stake in Global Ports</i>	11/9/2012
12/9/2012	Emons adquiere Mittelrhein Spedition Gith	<i>Emons takes over Mittelrhein Spedition Gith</i>	12/9/2012
14/9/2012	Grupo La Poste compra Orium para crecer en e-commerce	<i>La Poste Groupe buys Orium to develop in e-commerce</i>	14/9/2012
14/9/2012	Uniserve compra Portall Solutions	<i>Uniserve buys Portall Solutions</i>	14/9/2012
17/9/2012	SDV adquiere la mayoría en Getco	<i>SDV acquires majority stake in Getco</i>	17/9/2012
20/9/2012	PSA cede el 75% de Gefco a la estatal rusa de ferrocarriles RZD por 800 MM€	<i>PSA sells 75% of Gefco to the State Russian railways RZD for 800 MME</i>	20/9/2012
21/9/2012	Poste Italiane firma un acuerdo de cooperación con el grupo Alghanim en Kuwait	<i>Poste Italiane signs partnership deal with Alghanim Group in Kuwait</i>	21/9/2012

-FLASHES EUROPE-

EUROPA		EUROPE	
24/9/2012	Heppner pone la mano en KTrans	<i>Heppner enters in K Trans</i>	24/9/2012
26/9/2012	PostNL adquiere Valid Express	<i>PostNL acquires Valid Express</i>	26/9/2012
26/9/2012	SNCF Geodis cede Novatrans al Grupo Charles André	<i>SNCF Geodis transfers Novatrans group to Charles André</i>	26/9/2012
27/9/2012	DSV se hace con actividades de AWT Cechofracht en la República Checa	<i>DSV acquires activities from AWT Cechofracht in Czech Republic</i>	27/9/2012
27/9/2012	SNCF compra el 50% de Europool	<i>SNCF to acquire 50% of Europool</i>	27/9/2012
28/9/2012	CLX Logistics compra la consultora holandesa LHC Consulting	<i>CLX Logistics buys the Dutch consultant LHC Consulting</i>	28/9/2012
2/10/2012	TVS SCS adquiere Rico Logistics	<i>TVS SCS acquires Rico Logistics</i>	2/10/2012
2/10/2012	Steve Porter Transport Group y Meachers Global Logistics anuncian alianza estratégica	<i>Steve Porter Transport Group and Meachers Global Logistics announce strategic partnership</i>	2/10/2012
8/10/2012	Wallenius Wilhelmsen Logistics se hace con la mayoría de Abnormal Load Services	<i>Wallenius Wilhelmsen Logistics acquires a majority stake in Abnormal Load Services</i>	8/10/2012
16/10/2012	Hellmann UK y H. Essers anuncian una alianza estratégica	<i>Hellmann UK establishes road freight partnership with H. Essers</i>	16/10/2012
22/10/2012	Bomex compra AB Trans	<i>Bomex acquires AB Trans</i>	22/10/2012
23/10/2012	P&O Ferrymasters y Horizon establecen una alianza	<i>P&O Ferrymasters and Horizon form alliance</i>	23/10/2012
26/10/2012	DHL vende su empresa en Rumanía para centrarse en el mercado internacional	<i>DHL sells Romanian company to focus on international market</i>	26/10/2012
30/10/2012	El Grupo Malherbe adquiere la actividad de Transporte Axces	<i>Malherbe Group acquires Transporte Axces activities</i>	30/10/2012



-FLASHES REST OF THE WORLD-

RESTO DEL MUNDO		REST OF THE WORLD	
2/5/2012	Kerry Logistics adquiere Trustspeed Medicine Logistics en Taiwan	<i>Kerry Logistics acquires Trustspeed Medicine Logistics in Taiwan</i>	2/5/2012
4/5/2012	Globaltrans adquiere el 100% de Metalloinvesttrans	<i>Globaltrans acquires 100% of Metalloinvesttrans</i>	4/5/2012
4/5/2012	CEVA Logistics lanza una IPO para reducir su deuda	<i>CEVA Logistics files for IPO to pay down debt</i>	4/5/2012
7/5/2012	Kerry Logistics establece una joint venture con Mosskito Logistics en Australia	<i>Kerry Logistics sets up a joint venture with Mosskito Logistics in Australia</i>	7/5/2012
8/5/2012	Livingston International compra M.G. Maher & Company	<i>Livingston International acquires M.G. Maher & Company</i>	8/5/2012
9/5/2012	Imperial Logistics invierte en Le Grange Transport	<i>Imperial Logistics invests in Le Grange Transport</i>	9/5/2012
9/5/2012	Dockwise aumenta su participación en Fairstar hasta el 28%	<i>Dockwise increases ownership in Fairstar to 28%</i>	9/5/2012
11/5/2012	China Post Express lanza una IPO en la Bolsa de Shanghai	<i>China Post Express to IPO on Shanghai Stock Exchange</i>	11/5/2012
11/5/2012	Caterpillar acuerda la venta de la mayoría de CLS	<i>Caterpillar agrees sale of majority interest in CLS</i>	11/5/2012
14/5/2012	Quality Distribution adquiere Wylie Bice Trucking y RM Resources	<i>Quality Distribution agrees to acquire Wylie Bice Trucking and RM Resources</i>	14/5/2012
14/5/2012	AIT Worldwide Logistics anuncia un MBO	<i>AIT Worldwide Logistics Announces Management Buyout</i>	14/5/2012
15/5/2012	La JV entre DB Schenker Logistics y Khimji Ramdas comienza operaciones	<i>DB Schenker Logistics and Khimji Ramdas JV starts operations</i>	15/5/2012
16/5/2012	Toll vende parte de su división de Automoción en Australia	<i>Toll sells part of its Automotive business in Australia</i>	16/5/2012
17/5/2012	Amware Logistics adquiere ParcelPort	<i>Amware Logistics acquires high-volume fulfillment company, ParcelPort</i>	17/5/2012
23/5/2012	EcoRodovias adquiere una participación del 41% en el Complejo Tecondi	<i>EcoRodovias takes a 41% stake in Complejo Tecondi</i>	23/5/2012
24/5/2012	CHS Inc. ha comprado el 25% de TCN en Brasil	<i>CHS Inc. has purchased 25% ownership of TCN in Brazil</i>	24/5/2012
28/5/2012	Barloworld Logistics adquiere Ecosse Tankers	<i>Barloworld Logistics acquires Ecosse Tankers</i>	28/5/2012
29/5/2012	Fusión de Azul y Trip en Brasil	<i>Azul and Trip merge in Brazil</i>	29/5/2012
29/5/2012	FedEx compra Rapidão Cometa en Brasil	<i>FedEx acquires Rapidão Cometa in Brazil</i>	29/5/2012
1/6/2012	Suttons Group firma una joint venture en Arabia Saudi	<i>Suttons Group signs joint venture in Saudi Arabia</i>	1/6/2012
5/6/2012	Delta compra un 4% de Aeroméxico	<i>Delta acquires a 4% in Aeromexico</i>	5/6/2012
6/6/2012	CEVA completa la compra de CEVA Ground en China	<i>CEVA completes buyout of CEVA Ground in China</i>	6/6/2012
7/6/2012	Roadrunner compra CTW Transport	<i>Roadrunner acquires CTW Transport</i>	7/6/2012
7/6/2012	Echo Global Logistics compra Purple Plum Logistics	<i>Echo Global Logistics acquires Purple Plum Logistics</i>	7/6/2012
11/6/2012	Tallman Truck Centre adquiere activos de Western Toronto International Trucks	<i>Tallman Truck Centre acquires assets of Western Toronto International Trucks</i>	11/6/2012
14/6/2012	Celadon Trucking Services adquiere activos de Hiner Transport	<i>Celadon Trucking Services acquires assets from Hiner Transport</i>	14/6/2012
14/6/2012	Cargo Carriers adquiere BHL en Zambia	<i>Cargo Carriers buys Zambian BHL</i>	14/6/2012
18/6/2012	BTS Logistics compra Bekins Tradeshow Services	<i>BTS Logistics acquires Bekins Tradeshow Services</i>	18/6/2012
19/6/2012	Arkansas Best compra Panther Expedited Services por 180 MM\$	<i>Arkansas Best acquires Panther Expedited Services for 180 MM \$</i>	19/6/2012
19/6/2012	Nuevo Acuerdo de Colaboración entre Militzer & Münch y Pilot Freight Services	<i>New collaboration deal between Militzer & Münch and Pilot Freight Services</i>	19/6/2012
20/6/2012	El Gobierno de Nueva Zelanda invierte en KiwiRail's freight services	<i>New Zealand's government investing in KiwiRail's freight services</i>	20/6/2012
21/6/2012	FuelStream firma una JV logística en Sudáfrica	<i>FuelStream enters into fuel logistics JV in South Africa</i>	21/6/2012
27/6/2012	Correos de Nueva Zelanda compran la participación de DHL en su JV	<i>New Zealand Post buys out DHL joint venture stake</i>	27/6/2012
28/6/2012	Egis compra Aeroservice en Brasil	<i>Egis acquires Aeroservice in Brazil</i>	28/6/2012
28/6/2012	Imperial Logistics aumenta su inversión en Botswana	<i>Imperial Logistics increases investment in Botswana</i>	28/6/2012
2/7/2012	Nuevo joint venture para transporte de mercancías por tren entre China y Europa	<i>New joint venture for hauling rail freight in transit between China and Europe</i>	2/7/2012
4/7/2012	Norbert Dentressangle compra un transitario en India/Sri Lanka	<i>Norbert Dentressangle makes Indian/Sri Lanka forwarding acquisition</i>	4/7/2012
4/7/2012	La compra de Kuehne + Nagel extiende su red de perecederos en Canadá	<i>Kuehne + Nagel acquisition extends perishables network in Canada</i>	4/7/2012
5/7/2012	Toll pone en venta su división Toll Refrigerated	<i>Toll to sell Toll Refrigerated business</i>	5/7/2012
5/7/2012	Saia adquiere Robart Transportation	<i>Saia acquires Robart Transportation</i>	5/7/2012
6/7/2012	Acuerdo de colaboración entre Brado y LTI para operaciones internacionales	<i>Brazilian joint-venture between Brado and LTI for international operations</i>	6/7/2012
11/7/2012	American Airlines se plantea opciones de fusión	<i>American Airlines considers merger options</i>	11/7/2012
11/7/2012	Vopak vende un 30% de Durban terminal	<i>Vopak sells 30% stake in Durban terminal</i>	11/7/2012
12/7/2012	Lineage Logistics compra Castle & Cooke Cold Storage	<i>Lineage Logistics acquires Castle & Cooke Cold Storage</i>	12/7/2012
13/7/2012	CEVA firma un memorándum de cooperación estratégica con Shine-Link Logistics	<i>CEVA signs a memorandum of strategic cooperation with Shine-Link Logistics</i>	13/7/2012

-FLASHES REST OF THE WORLD-

RESTO DEL MUNDO		REST OF THE WORLD	
16/7/2012	Kerry Logistics amplía su capacidad logística en Ho Chi Minh City	<i>Kerry Logistics expands logistics centre capabilities in Ho Chi Minh City</i>	16/7/2012
23/7/2012	Livingston International adquiere Evans And Wood & Co.	<i>Livingston International Acquires Evans And Wood & Co.</i>	23/7/2012
26/7/2012	Universal Truckload Services compra LINC Logistics Company	<i>Universal Truckload Services to acquire LINC Logistics Company</i>	26/7/2012
26/7/2012	Willson-Green International adquiere Onward Transportation	<i>Willson-Green International acquires Onward Transportation</i>	26/7/2012
27/7/2012	Genesee & Wyoming adquiere RailAmerica	<i>Genesee & Wyoming acquires RailAmerica</i>	27/7/2012
27/7/2012	Inchcape Shipping Services compra Belship en Mauricio	<i>Inchcape Shipping Services buys Belship in Mauritius</i>	27/7/2012
31/7/2012	Caterpillar completa al venta de su 3PL a Platinum Equity por 477 MME	<i>Caterpillar completes sale of 3PL business to Platinum Equity for 477 MM €</i>	31/7/2012
2/8/2012	Echo Global compra Shipper Direct	<i>Echo Global acquires Shipper Direct</i>	2/8/2012
2/8/2012	Universal Truckload Services compra LINC Logistics	<i>Universal Truckload Services to acquire LINC Logistics</i>	2/8/2012
7/8/2012	XPO Logistics finaliza la adquisición de Kelron Logistics	<i>XPO Logistics completes acquisition of Kelron Logistics</i>	7/8/2012
7/8/2012	Centerbridge Partners compra Cardinal Logistics	<i>Centerbridge Partners acquires Cardinal Logistics</i>	7/8/2012
7/8/2012	XPO Logistics completa la compra de Kelron Logistics	<i>XPO Logistics completes acquisition of Kelron Logistics</i>	7/8/2012
8/8/2012	BDP decide mantener la propiedad familiar	<i>BDP opts to retain family ownership</i>	8/8/2012
16/8/2012	Newgistics anuncia la adquisición de AtLast Fulfillment	<i>Newgistics announces acquisition of AtLast Fulfillment</i>	16/8/2012
22/8/2012	Intermarine compra Scan-Trans	<i>Intermarine acquires Scan-Trans</i>	22/8/2012
28/8/2012	APL Logistics y Sumitomo Warehouse intensifican su colaboración	<i>APL Logistics and Sumitomo Warehouse intensify collaboration</i>	28/8/2012
28/8/2012	Grindrod compra la mayoría de Ocean Africa Container Lines	<i>Grindrod acquires sole ownership of Ocean Africa Container Lines</i>	28/8/2012
30/8/2012	Roadrunner Transportation System compra R&M Transportation y Sortino Transportation	<i>Roadrunner Transportation System acquires R&M Transportation and Sortino Transportation</i>	30/8/2012
3/9/2012	Kerry Logistics adquiere Taishan Insurance Brokers	<i>Kerry Logistics acquires Taishan Insurance Brokers</i>	3/9/2012
5/9/2012	DHL reduce su participación en la India Blue Dart Express	<i>DHL to reduce stake in Indian Blue Dart Express</i>	5/9/2012
6/9/2012	Qantas y Emirates acuerdan una alianza global a partir de 2013	<i>Qantas and Emirates agrees a global alianse for 2013</i>	6/9/2012
10/9/2012	Nesck Sales & Rentals compra Penske Utility Rentals	<i>Nesck Sales & Rentals acquires Penske Utility Rentals</i>	10/9/2012
17/9/2012	SBS Worldwide firma un acuerdo de agencia para India	<i>SBS Worldwide signs agency agreement covering India</i>	17/9/2012
21/9/2012	NYK acuerda los términos para una JV en Rusia	<i>NYK agrees terms for new Russian joint venture</i>	21/9/2012
24/9/2012	APL adquiere APLL-Zhiqin Group	<i>APL acquires APLL-Zhiqin Group</i>	24/9/2012
25/9/2012	C.H. Robinson Worldwide adquiere Phoenix International	<i>C.H. Robinson Worldwide to acquire Phoenix International</i>	25/9/2012
30/9/2012	Grindrod compra el 51% de Ocean Africa Container Lines a Safmarine	<i>Grindrod acquires Safmarine's 51% stake in Ocean Africa Container Lines</i>	30/9/2012
1/10/2012	DSV adquiere Swift Freight en Africa y Oriente Medio	<i>DSV acquires Swift Freight in Africa and the Middle East</i>	1/10/2012
3/10/2012	Australia Post se convierte en el único accionista de StarTrack	<i>Australia Post becomes sole shareholder in StarTrack</i>	3/10/2012
8/10/2012	Dachser establece una JV en Vietnam	<i>Dachser establishes a JV in Vietnam</i>	8/10/2012
8/10/2012	Crowley integra su filial Jarvis International Freight en Crowley Logistics	<i>Crowley merges subsidiary Jarvis International Freight into Crowley Logistics</i>	8/10/2012
10/10/2012	Damco compra Pacific Network Global Logistics en Australia	<i>Damco acquires Pacific Network Global Logistics in Australia</i>	10/10/2012
12/10/2012	Genesee & Wyoming completa la adquisición de RailAmerica	<i>Genesee & Wyoming completes acquisition of RailAmerica</i>	12/10/2012
12/10/2012	APL Logistics adquiere su JV APLL-Zhiqin en China	<i>APL Logistics to acquire Chinese joint venture APLL-Zhiqin</i>	12/10/2012
12/10/2012	International Shipping Corporation adquiere United Ocean Services	<i>International Shipping Corporation acquires United Ocean Services</i>	12/10/2012
15/10/2012	DHL firma una alianza estratégica con Empost	<i>DHL signs strategic partnership with Empost</i>	15/10/2012



ALEMANIA ATRAE A ESPAÑA

El grupo español "Día" cotizado en el IBEX, acaba de adquirir en Septiembre de 2012 el negocio español y portugués de la empresa alemana declarada en insolvencia Schlecker por un precio que ronda los 70MM€. Esta noticia es interesante y poco común para el sector del M&A en las empresas de logística y transporte en Europa: una compañía española compra la parte lucrativa del negocio de una empresa alemana en insolvencia. De esta forma se han salvado cerca de 4000 puestos de trabajo y aprovechado los 320MM€ de facturación que arrojaba su división en la Península Ibérica. Schlecker en Alemania no ha corrido la misma suerte que en España. Tras los 3 meses de "Concurso de Inversores" (paso previo al "Concurso de acreedores") que ofrece la nueva ley de insolvencia alemana no ha conseguido ser rescatada por ningún inversor y ha tenido que disolverse. Para el alemán que trabaja en España escritor de este artículo, se trata de un ejemplo interesante y no es el único caso de éxito. En Agosto de este año, una empresa española asesorada por Gaullar, compró la mayoría del accionariado de una compañía de logística y transporte alemana que se encontraba en una situación financiera límite. Estos ejemplos demuestran que son bajo situaciones difíciles (como la que nos encontramos) cuando algunos valientes encuentran oportunidades mirando al mercado desde una perspectiva diferente. Son este tipo de relaciones comerciales las que Europa tiene que esforzarse en apoyar y promover.

Quizás la solución está al otro lado de la frontera.

DEUTSCHE ATTRAKTION IN SPANIEN

Die spanische, börsennotierte Einzelhandelskette „Día“ hat zum September 2012 das Spanien- und Portugalgeschäft der insolventen Drogeriemarktkette Schlecker zum Preis von rund € 70 Mio. erworben. Dies ist in vielfacher Hinsicht eine interessante und seltene Nachricht aus dem Bereich Distressed M&A von Logistikgetriebenen Unternehmen in Europa. Ein spanisches Börsenunternehmen kauft im eigenen Land das lukrative Auslandsgeschäft eines deutschen, insolventen Personenunternehmens aus der Insolvenzmasse heraus. Gerettet wurden so rund 4000 Arbeitsplätze in der iberischen Halbinsel mit ca. € 320 Mio. Umsatz. Das Deutschlandgeschäft von Schlecker war hingegen so unattraktiv, dass bis zum Ablauf der dreimonatigen, vorläufigen Insolvenz kein Investor gefunden wurde und nun das gesamte Unternehmen abgewickelt werden muss. Für den deutschen und in Spanien arbeitenden Verfasser dieses Artikels ist dies ein interessanter, jedoch kein einzigartiger Fall in dem Spanien in ein deutsches Unternehmen investiert. Im August des laufenden Jahres investierte ein Unternehmer begleitet von Gaullar in ein mittelständisches Logistik- und Transportunternehmen im Süden von Deutschland und rettete es so knapp vor der Insolvenz. Die Beispiele zeigen, dass Unternehmen für einen aktiven Investor allein durch den Perspektivenwechsel einen ganz anderen Charme bekommen können. So führt allein der „bildliche“ Gang über die Grenze zu einem veränderten Bild und kann die europäischen – hier genauer: spanisch-deutschen Handelsbeziehungen – fordern und fördern.





BUEN MOMENTO PARA COMPRAR

Es evidente que el precio de venta de una empresa lo marca el mercado. La base de cálculo utilizado siempre ha sido un multiplicador PER (Price Earning Ratio) sobre los beneficios más actuales antes de intereses, amortizaciones y no recurrentes (EBITDA). Con actuales, nos referimos a los últimos doce meses antes de producirse la transacción y no, como antes ocurría, con las previsiones de los próximos ejercicios. Muchos pueden pensar que un comprador industrial –queremos decir, del mismo sector que la empresa a comprar– debería tener en consideración los beneficios extras o sinergias que la posible compra le podría suponer. Pero en los tiempos que corren, este efecto se traduce en ser un poco más flexible en el PER utilizado y, teniendo presente el rezo “las sinergias son para el comprador” que, en definitiva, asume el riesgo.

En el actual escenario del M&A, las empresas de logística y transporte han disminuido en gran medida sus expectativas de precio para una eventual venta de su balance o de su fondo de comercio. Los PER de mercado utilizado en las últimas transacciones rondan a valores que van de 5 a 7 y que multiplicados por los EBITDA reducidos actuales – un 60% como media de los de hace cuatro años– suponen un efecto conjunto de reducción del precio en más de un 75%. Muchos pensamos que estamos tocando fondo y que en tres años es previsible que el PER suba a valores de 7 o, incluso, 8 lo que añadido a la mejora de los resultados en un 15% podrá suponer un aumento en la expectativa de precio de un 30%. En definitiva, teniendo en cuenta el plazo que suelen durar las negociaciones de compra oscila entre 9 y 12 meses y podemos decir que estamos en un muy buen momento para plantearnos una operación corporativa.



DIE GELEGENHEIT ZUM KAUF

Es ist offensichtlich, dass der Markt den Preis eines Unternehmens vorgibt. Die gängige Art zur Berechnung dieses Unternehmenswertes geschieht über die Multiplikation des PER (Price Earning Ratio) mit den aktuellsten Gewinnen vor Steuer, Abschreibung und außerordentlichen Gewinnen (EBITDA). Mit aktuell sind die die per dato zurückliegenden 12 Monate gemeint und nicht – so wie früher – die Prognose der zukünftigen Unternehmensgewinne.

Es ist anzumerken, dass ein potenzieller Käufer aus der Industrie, der folglich meist aus demselben Industriezweig kommt wie das zu kaufende Unternehmen, die durch die Akquisition entstehenden zusätzlichen Gewinne, also das Synergiepotenzial im Kaufpreis positiv berücksichtigt. In den aktuellen Zeiten jedoch führt es höchstens zu einer flexiblen Anpassung des PER, wobei das Grundprinzip bestehen bleibt: „Die Synergien kommen dem Käufer zu Gute“, da er das Risiko trägt.

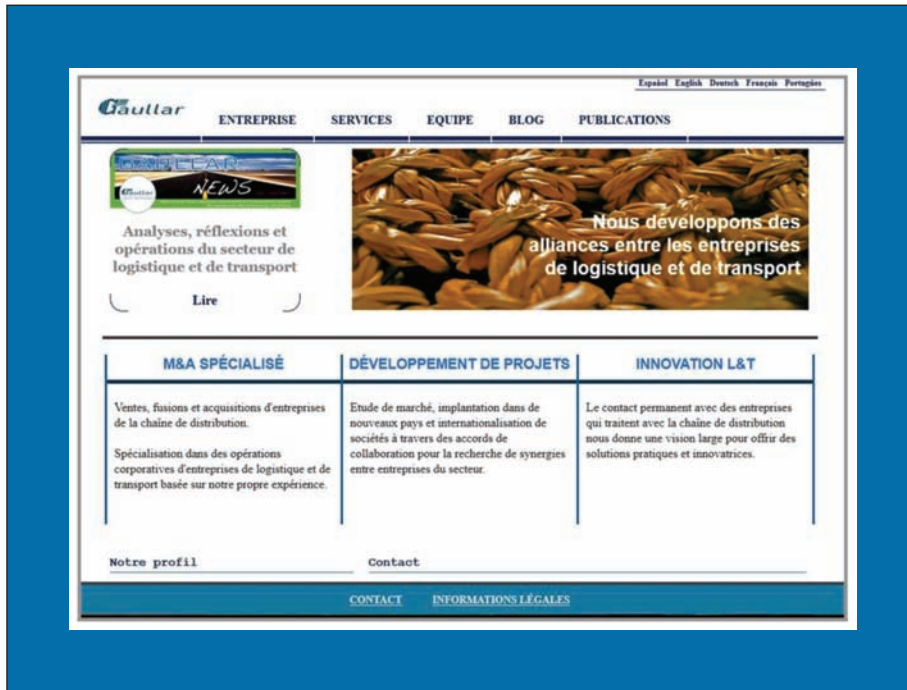
Entsprechend dem geschilderten Szenario haben Firmen aus der Transport- und Logistikbranche ihre Preisvorstellungen für einen möglichen Kauf des Unternehmens, bzw. Goodwill deutlich gesenkt. Der marktübliche PER hat sich gemäß der letzten Transaktionen auf Werte von 6–7 gesenkt. Multipliziert mit dem gesunkenen EBITDA – dieser liegt durchschnittlich bei ca. 60 % von dem vor 4 Jahren – führt dies im Ergebnis zu einem um 75 % gesunkenen Unternehmenswert. Viele gehen diesbezüglich davon aus, dass wir das Tal bereits erreicht haben und dass in 3 Jahren der PER wieder bei 7–8 liegen wird. Multipliziert mit der Steigerung des EBITDA von ca. 15 % führt dies zu einer Preis- und Wertsteigerung von 30 %.

Berücksichtigt man den Zeitaufwand einer Unternehmenstransaktion – sie liegt zwischen 9 und 12 Monaten – so zeigt sich, dass wir uns heute in einem strategisch klugen Moment für eine Unternehmensakquisition befinden.

NUEVA WEB DE GAULLAR / NEW GAULLAR WESITE www.gaullar.com

Visita nuestra nueva web con nuestro Blog especializado en análisis y operaciones corporativas de logística y transporte.

Visit our new web site and have a look to our Blog with analysis, thoughts and corporate deals in the logistics and transport sector.



Como en años anteriores, el pasado mes de Junio, GAULLAR participó y patrocinó el VII Torneo ProAm de Padel a beneficio de la Fundación Prodis en Madrid.

La Fundación Prodis trabaja para mejorar la calidad de vida de los niños y jóvenes con discapacidad intelectual a través de diferentes programas.

As in previous years, last June, GAULLAR participated and sponsored the VII ProAm Padel Tournament benefiting the Prodis Foundation in Madrid. The Prodis Foundation works to improve the quality of life of children and young people with intellectual disabilities through different programs.

www.fundacionprodis.org





GauLLar
CORPORATE ADVISORY EXPERTS
Logistics and Transport



AVDA. MANOTERAS 10 B211 . 28050 MADRID. ESPAÑA

DELEGACIONES Y CORRESPONSALES EN LONDRES, LISBOA, PARÍS, BERLÍN Y SAO PAULO

TEL. (+34) 91 591 34 20 FAX. (+34) 91 392 41 83

WWW.GAULLAR.COM
INFORM@GAULLAR.COM