



-EDITORIAL-

ZUR VERDOPPLUNG DES VERKAUFSPREISES

Wir berichten hier von einem zurückliegenden Projekt (Case Study), in dem GauLLar einen Freight Forwarder beim Verkauf des Unternehmens beriet. Vor über 9 Monaten vertraute man uns diesen Verkauf an und so arbeiteten wir wie üblich ein Info Memorandum aus – eine Art Verkaufskatalog zur näheren Beschreibung der Unternehmensaktivitäten Road, Sea, Air und Zollabwicklung. Der nächste Schritt lag in der Selektion von potenziellen Käufern des Unternehmens, bzw. seinen Aktivitäten und dem Kundenstamm. Um den Geschäftsfluss und die Kundentreue nicht zu gefährden, wurde in diesem Projekt um eine besonders vertrauliche und diskrete Kontaktaufnahme mit den potenziellen Interessenten gebeten.

Die Interessenten hatten unterschiedliche Präferenzen bei dem Kauf, die sie in ihr Angebot einbezogen: ein wesentlicher, jedoch zu erwartender Faktor lag in der Trennung zwischen operativem Geschäft und dem Kauf der Immobilie. Sehr unterschiedlich fielen die Angebote hinsichtlich Kaufpreis, Zahlungszeitraum und den im Angebot inbegriffenen Geschäftsbereiche aus. Die meisten Interessenten waren Wettbewerber unseres Kunden, die in den aktuellen Zeiten über eine Unternehmensakquisition versuchen den Umsatz ohne Anstieg der Overhead-Kosten zu steigern.

Unter allen Angeboten fanden sich drei Interessenten, die sich für das Gesamtunternehmen interessierten und dieses mit 6 x EBITDA bewerten – abzüglich Schulden und einer Hypothek auf die Immobilie. Trotz des ersten, zufriedenstellenden Erfolgs öffneten wir uns auch hinsichtlich derjenigen Interessenten, die nur für einzelne Unternehmensaktivität ein Angebot abgaben – nämlich solche, die zu Ihrem Core Business passte. Dies führte zu einer herausfordernden Koordination und Vermittlung zwischen potenziellem Käufer und Verkäufer sowie einer Abgrenzung von Kunden und Business Units. Der hierdurch erhöhte Aufwand konnte letztlich durch den erzielten Verkaufspreis bei Weitem überkompensiert werden.

Die Miete des für die logistischen Aktivitäten so wichtigen Lagers wurde über eine Vorauszahlung und anschließende Zahlungen auf Zeit – gemäß einer „earn-out“-Vereinbarung als Teil des Kaufpreises mit in die Transaktion aufgenommen.

HOW TO DOUBLE THE SELLING PRICE

We refer to a deal in which GAULLAR took part recently as advisors, in this case, to the selling side: a freight forwarding company, providing sea / air / road / logistics services, as well as custom brokerage.

When we were mandated by our customer, we started with the usual methodology in the sale of a business: detailed analysis of the company, preparation of the Information Memorandum, identification of potential targets and a selection of those who should have been more receptive to an investment of these characteristics. We received customer's instructions not to make too much noise in the market, to not affect the day-to-day operations, the staff and the loyalty of customers. First proposals arrived with different options and perimeters of acquisition. A common fact of all these offers, as we anticipated to the seller, was that the buildings owned by the company, were not included as part of the deal. Purchase proposals were various, no surprise given the times we live. Most of the companies interested in the deal, mainly competitors, sought an opportunity of revenue growth without increasing their fixed costs.





Gleichzeitig blieb das Logistikzentrum so im Besitz der Eigentümer. So ließen sich Steuern und Verwaltungskosten im Zusammenhang mit der Übertragung der Immobilie einsparen.

Juristisch betrachtet war die beschriebene Transaktion ein Verkauf von Goodwill einschließlich Personal und Assets – aufgeteilt nach Unternehmensaktivität. Der Verkaufspreis des Unternehmens ließ sich so – die sofort geleisteten Mietzahlungen inbegriffen – verglichen mit dem Angebot für das Gesamtunternehmen verdoppeln. Als wir anfänglich den Verkauf des Unternehmens vorbereiteten, rechneten wir nicht mit einem derart positiven und wirtschaftlichen Ausgang, bzw. Verkauf. Deshalb empfehlen wir – nun mehr denn je – möglichst offen gegenüber verschiedensten Verkauf-Szenarien zu bleiben und kein Angebot von vornherein auszuschließen, auch wenn es zunächst ungewöhnlich scheint, oder bis dato unerprobt ist. Unser Ziel als Berater, für unseren Kunden den höchstmöglichen Verkaufspreis zu erzielen, haben wir in diesem Fall ohne Zweifel erreicht.

Among them, there were three candidates who submitted an offer for the whole of the company based on a PER of 6 x EBITDA, after deducting long term debts. There was no surprise in the prices offered, in the current market situation. However, despite having to work with more variables, we decided to open the scope to candidates interested in bidding to acquire different business units separately. This forced us to work with several candidates at the same time and think in a rational segregation of the company by well defined areas. The extra work, from our side and our customer's staff would be broadly compensated if the price of each one of them separately, far exceeded the purchase price offered initially by the company as a whole. Please note that within the new transaction, long term real estate rentals were included as a deferred price (earn-out). Offering the company by business units, real estate would remain in the assets of the selling company, rented to the buyers. In addition, there were important financial and tax cost savings for the selling side, since no transmission of real estate, or mortgage cancellation occurred.

The legal shape of the deal was a transfer of goodwill, together with the staff and assets of each one of the activities. The final total value of the transaction, which included rentals, reached more than double of the value offered initially by the company as a whole. In addition, the client retained its warehouses and offices.

When we initially designed the transaction, we could not imagine that it could end in this way. Therefore, we always recommend to be creative and to be open to several alternatives. Our mission as advisers in corporate transactions is to get the highest value for our customer, as we undoubtedly got in this deal of "cutting and sale".

TEAM VON GAULLAR / GAULLAR TEAM



-FLASHES-

Auflistung der relevantesten internationalen M&A Transaktionen im L&T Sektor von Februar bis Mai 2013.

Headlines of the most significant M&A international transactions in the L&T sector between February and May 2013.

SPAIN	
<i>Ibercubas sells its fleet and premises to french Veynat</i>	<i>14/2/2013</i>
<i>Servytrans incorporates a new shareholder</i>	<i>20/2/2013</i>
<i>Stock Uno acquires 100% of CTC Externalización</i>	<i>4/4/2013</i>
<i>Conway buys Grup-Oil goodwill</i>	<i>8/4/2013</i>
<i>Norbert Dentressangle acquires Tilar</i>	<i>8/4/2013</i>
<i>SNCF will acquire 25% of Comsa Rail</i>	<i>29/4/2013</i>
<i>Collaboration agreement signed between Renfe and DB Schenker Rail</i>	<i>30/4/2013</i>
<i>Transtact Cargo Centro absorbe a Tamexco Cargo y a Tamexco Freight Forwarding</i>	<i>2/5/2013</i>
<i>CAT acquires the rest of Toquero business</i>	<i>6/5/2013</i>
<i>Tourline Express and its counterpart in Portugal, CTT Expresso, join forces</i>	<i>13/5/2013</i>
<i>Bofill Arnan restructures</i>	<i>14/5/2013</i>
<i>Seur Geopost absorbs Geopost Spain Parcel and Guadalpack</i>	<i>27/5/2013</i>
<i>Damm negotiates the acquisition of Renfe share in Alfil Logistics</i>	<i>28/5/2013</i>
<i>Tailormade Operador de Transportes absorbs Pex Ochoa and Júndiz Rueda Ochoa</i>	<i>30/5/2013</i>
EUROPE	
<i>ITX Cargo cooperates with Yekas Logistics in Turkey</i>	<i>4/2/2013</i>
<i>French alliance for Meachers Global Logistics</i>	<i>12/2/2013</i>
<i>Nippon Express acquires Italian logistics provider Franco Vago</i>	<i>13/2/2013</i>
<i>DSV acquires Seatainers Group</i>	<i>13/2/2013</i>
<i>Transports Gazeau acquires Transports Brelet</i>	<i>14/2/2013</i>
<i>Gregory Distribution buys Philson Haulage</i>	<i>25/2/2013</i>
<i>DPD scoops up Translog France</i>	<i>25/2/2013</i>
<i>Rave Group acquires majority in Sopitra</i>	<i>26/2/2013</i>
<i>Chronopost acquires 40% of Colizen</i>	<i>11/3/2013</i>
<i>Hellmann Worldwide Logistics takes over Kunze</i>	<i>12/3/2013</i>
<i>Huettemann establishes strategic alliance with British partners</i>	<i>13/3/2013</i>
<i>Transports Houari acquires Transports Van Hecke</i>	<i>15/3/2013</i>
<i>Dachser forms a joint venture with Fresh Logistics (Raben Group)</i>	<i>26/3/2013</i>
<i>SBS Worldwide adds OTX Solutions to its network</i>	<i>27/3/2013</i>
<i>PostNL to take sole ownership of Spring Global Mail</i>	<i>28/3/2013</i>
<i>CitySprint acquires Heathrow Baggage Services</i>	<i>28/3/2013</i>
<i>ByBox acquires Echo</i>	<i>29/3/2013</i>
<i>Dimotrans acquires Transports Collomb Muret Auto</i>	<i>2/4/2013</i>
<i>Continental Express acquires Ranger Refrigerated</i>	<i>4/4/2013</i>
<i>Nordic Capital acquires Unifeeder</i>	<i>5/4/2013</i>
<i>Österreichische Post increases stake in M&BM Express in Bulgaria</i>	<i>9/4/2013</i>
<i>Keswick forms joint venture with Graphene in Poland</i>	<i>15/4/2013</i>
<i>Norway Post acquires a 34% stake in Danske Fragtmænd</i>	<i>16/4/2013</i>
<i>Asendia buys international mail unit from Pitney Bowes UK</i>	<i>22/4/2013</i>
<i>Kuehne Nagel and VTG negotiate a merger of its rail logistics activities</i>	<i>26/4/2013</i>
<i>UPS acquires Hungarian healthcare logistics company Cemelog</i>	<i>26/4/2013</i>
<i>City Link sold to equity group for £1</i>	<i>29/4/2013</i>

-FLASHES-

EUROPE	
<i>PostNord acquires two of Bilfrakt Bothnia's logistics subsidiaries</i>	<i>29/4/2013</i>
<i>Greencarrier acquires Trana Spedition</i>	<i>2/5/2013</i>
<i>PostNord to buy another document-scanning business</i>	<i>2/5/2013</i>
<i>Knights of Old expands with Parker takeover in UK</i>	<i>3/5/2013</i>
<i>Deben Transport acquires Elite Transport Services</i>	<i>3/5/2013</i>
<i>DFDS bids for Scandlines</i>	<i>3/5/2013</i>
<i>Management buys Barloworld Belgium</i>	<i>8/5/2013</i>
<i>SBG acquires Suckling Transport</i>	<i>16/5/2013</i>
<i>Swiss Post buys Pitney Bowes' UK and Ireland Management Services business</i>	<i>16/5/2013</i>
<i>FM Logistic will sell its tank activity to Kuchly Group</i>	<i>20/5/2013</i>
<i>DHL and Itella team up for Finland deliveries</i>	<i>21/5/2013</i>
<i>Fiège sells operations in Southern Europe to Norbert Dentressangle</i>	<i>27/5/2013</i>
REST OF THE WORLD	
<i>Barloworld Logistics acquires share in Manline</i>	<i>1/2/2013</i>
<i>XPO Logistics acquires East Coast Air Charter</i>	<i>13/2/2013</i>
<i>Vitran Corporation sells its Supply Chain Operation division</i>	<i>13/2/2013</i>
<i>AMR seals 11,000 MM\$ merger with US Airways</i>	<i>14/2/2013</i>
<i>UPS partners with Jabil for reverse logistics</i>	<i>14/2/2013</i>
<i>XPO Logistics acquires Covered Logistics & Transportation</i>	<i>28/2/2013</i>
<i>Forward Air acquires Total Quality for 66MM\$</i>	<i>7/3/2013</i>
<i>HPH acquires 100% stake in ACT Hong Kong</i>	<i>11/3/2013</i>
<i>Echo Global Logistics acquires Open Mile</i>	<i>21/3/2013</i>
<i>NEC and Nippon Express form a strategic partnership</i>	<i>27/3/2013</i>
<i>TNT Express sells domestic road business in China to CITIC</i>	<i>28/3/2013</i>
<i>Nippon Express to acquire majority shareholding in Panasonic Logistics</i>	<i>28/3/2013</i>
<i>Kuehne + Nagel partners with Coastal Logistics Group</i>	<i>29/3/2013</i>
<i>Lineage Logistics acquires Seattle Cold Storage</i>	<i>4/4/2013</i>
<i>Kuehne + Nagel acquires 70% of Universal Freight Services Co</i>	<i>10/4/2013</i>
<i>FedEx Trade Networks announces an alliance with Portlink Logistica Multimodal</i>	<i>11/4/2013</i>
<i>BDP forms joint venture with Colombia's Interflex</i>	<i>12/4/2013</i>
<i>DB Schenker takes over Panama partner</i>	<i>17/4/2013</i>
<i>Roadrunner announces acquisition of Adrian Carriers</i>	<i>14/5/2013</i>
<i>DTDC Courier acquires 70% stake in Nikkos Logistics in India</i>	<i>3/5/2013</i>
<i>PHLPost expands international service through DHL agreement</i>	<i>13/5/2013</i>
<i>Imperial acquires 49% of MDS in Nigeria for 26MM US\$</i>	<i>14/5/2013</i>
<i>Roadrunner announces acquisition of Wando Trucking</i>	<i>14/5/2013</i>
<i>ALL and Ferroeste announce operational agreement</i>	<i>16/5/2013</i>
<i>Etiihad Rail partners with Hellmann to support logistics services across GCC</i>	<i>17/5/2013</i>
<i>Celadon Trucking Services announces the acquisition of Hyndman Transport</i>	<i>23/5/2013</i>
<i>Transplace selects new equity partner Greenbriar Equity Group</i>	<i>30/5/2013</i>
<i>Cosco Pacific sells its 21.8% share of CIMC</i>	<i>31/5/2013</i>

-UMSATZ IN 2012 VON UNTERNEHMEN DER L&T BRANCHE-

UNTERNEHMENSERGEBNIS 2012 / 2012 CORPORATE RESULTS					
Zahlen in Millionen € / figures in million Euros					Quelle / source: GAULLAR
Unternehmen	Umsatz 2012	Umsatz 2011	2012 vs 2011		
Company Name	2012 Revenues	2011 Revenues			
DEUTSCHE POST - DHL	55.512	52.829	2.683		5,08%
US POSTAL SERVICES	50.088	50.463	-375		-0,74%
AP MOLLER	44.747	45.196	-448		-0,99%
DEUTSCHE BAHN	39.300	37.901	1.399		3,69%
UPS	38.833	38.109	724		1,90%
GRUPO	33.800	32.645	1.155		3,54%
FEDEX	32.791	30.197	2.594		8,59%
POSTE ITALIANE	24.000	21.900	2.100		9,59%
LA POSTE	21.700	21.300	400		1,88%
KUEHNE NAGEL	17.192	16.234	958		5,90%
CMA-CGM	12.138	11.344	794		7,00%
LEKKERLAND	11.484	11.357	127		1,12%
ROYAL MAIL GROUP	11.148	10.709	440		4,11%
COSCO GROUP	10.849	10.203	646		6,33%
C.H. ROBINSON WORLDWIDE	8.399	7.643	756		9,89%
FIRST GROUP	7.824	7.517	307		4,08%
TNT EXPRESS	7.327	7.246	81		1,12%
CEVA LOGISTICS	7.250	6.868	382		5,56%
NOL GROUP	7.201	6.950	250		3,60%
HANJIN SHIPPING	7.194	6.378	815		12,78%
SWISS POST	7.100	7.153	-53		-0,74%
IMPERIAL GROUP	6.911	5.529	1.382		24,99%
HAPAG-LLOYD	6.844	6.103	741		12,14%
TOLL	6.687	6.316	370		5,86%
BRAZIL POST	6.258	5.535	723		13,05%
GRUPO DSV	6.020	5.879	142		2,41%
SINOTRANS	5.807	5.350	457		8,54%
CANADA POST	5.735	5.723	12		0,21%
BOLLORE (L&T)	5.470	5.010	460		9,18%
PANALPINA	5.393	5.298	95		1,80%
BARLOWORLD	5.010	4.260	750		17,62%
OOIL	4.919	4.581	338		7,37%
RYDER	4.614	4.460	155		3,47%
POST NORD	4.593	4.640	-47		-1,00%
EXPEDITORS INTERNATIONAL	4.564	4.693	-129		-2,75%
DACHSER	4.410	4.254	156		3,67%
RHENUS LOGISTICS	4.000	3.300	700		21,21%
NORBERT DENTRESSANGLE	3.880	3.576	304		8,50%
AGILITY LOGISTICS	3.817	3.562	255		7,17%
JB HUNT	3.759	3.359	400		11,91%
YCR WORLDWIDE	3.631	3.646	-15		-0,41%
GEFCO	3.600	3.782	-182		-4,81%
UTI WORLDWIDE	3.595	3.846	-252		-6,54%
NORWAY POST	3.049	3.000	49		1,63%
DAMCO	2.535	2.150	385		17,90%
STEF-TFE	2.502	2.300	202		8,78%
BPOST	2.420	2.367	53		2,24%
DP WORLD	2.391	2.281	110		4,80%
TRANSFORCE	2.383	2.036	347		17,05%
AUSTRIAN POST	2.366	2.349	17		0,74%
ITELLA	1.947	1.900	47		2,47%
KERRY LOGISTICS	1.898	1.577	321		20,34%
JULIO SIMOES	1.666	1.225	441		35,96%
DFDS	1.569	1.559	10		0,66%
GRUPO LOGWIN	1.325	1.335	-10		-0,77%
VOPAK	1.314	1.170	144		12,30%
CARGOLUX	1.307	1.423	-116		-8,13%
MAINFREIGHT	1.184	876	308		35,19%
GEBRÜDER WEISS	1.150	1.066	84		7,88%
HHLA	1.129	1.217	-89		-7,29%
GLOBALTRANS	1.091	893	199		22,24%
PACER INTERNATIONAL	1.078	1.126	-48		-4,29%
FM LOGISTICS	851	807	44		5,45%
AN POST	807	805	2		0,29%
GEIS GROUP	794	750	44		5,87%
VTG	767	750	17		2,27%
STOBART GROUP	675	579	96		16,58%
ARAMEX	621	531	90		16,94%
HEPPNER GROUP	573	549	24		4,37%
RÖHLIG LOGISTICS	560	491	69		14,07%
ID LOGISTICS	560	462	98		21,13%
UK MAIL GROUP	558	502	56		11,09%
GRUPO CLH	537	562	-25		-4,43%
VITRAN	535	523	13		2,45%
SEUR	535	558	-23		-4,12%
SWISSLOG	531	468	63		13,43%
AUGUSTIN QUEHENBERGER	401	413	-12		-2,91%
CITY LINK	376	355	21		5,86%
AZKAR	350	370	-20		-5,41%
GRUPO SESE	301	245	56		22,86%
TIPSA	202	199	3		1,51%
CLASQUIN	185	171	13		7,70%
DIMOTRANS	172	120	52		43,33%
IN TIME EXPRESS LOGISTIK	109	115	-6		-5,48%
	611.167	585.517	25.649		4,38%

M-LOGISTIK: DYNAMISCHE LOGISTIK FÜR DYNAMISCHE KÄUFER

Während Logistik- und Transportunternehmen sich noch an die neuen Gepflogenheiten des e-commerce anpassen, erleben die Internetkäufe bereits eine weitere Revolution mit Auswirkungen auf die Logistik: Einkäufe per Smartphone von unterwegs.

Einkäufe per Internet werden nicht mehr nur von Zuhause oder dem Arbeitsplatz realisiert, sondern auch beim Spaziergang mit dem Hund, im Bus, im Café, oder im Park. In diesen Momenten bemerken Konsumenten „was ihnen fehlt“.

Beim Gassi-Gehen reißt die Hundeleine und es muss schnell eine neue her, beim Rückweg im Bus denken Sie über ein neues Fahrrad nach, beim Kaffeetrinken fällt Ihnen auf, dass die Milch aufgebraucht ist und im Park würden Sie sich gern ein neues Sommeroutfit anschaffen. Online-Shops passen sich immer mehr den neuen Gepflogenheiten an und entwickeln Apps für Smartphones und Tablets auf Basis von iOS, oder Android.

Diese Kunden erfordern eine flexible Logistik, die sich ihrer Dynamik anpasst. Statt einer Zustellung „am Nachmittag“ auf die Sie dann zu Hause warten müssen, wünschen Sie Track & Trace, einen genauen Zustellzeitpunkt und außerdem die Möglichkeit ihn flexibel zu verschieben. Diese App sollte daher nicht mehr lange ein Alleinstellungsmerkmal der großen Integratoren bleiben, sondern von allen Zustellunternehmen – B2C und B2B – zur Verfügung gestellt werden.

Diese IT-Systeme müssen also nicht mehr nur untereinander statisch kommunizieren, sondern vielmehr mobilen Zugang durch den Konsumenten erlauben, um ihn so mit einzubinden und ihn auf Abruf mit Informationen zum Lieferstatus zu versorgen.

Gaullar verfügt über herausragende Softwareentwickler für Apps mit einem besonderen Fokus auf der Transportindustrie. So bieten wir den Unternehmen praktikable und wirtschaftliche Lösungen an, die sich in diesem hoch-kompetitiven Marktumfeld als kurzfristig rentierende Investition verstehen.



M-LOGISTICS: DYNAMIC LOGISTICS FOR MOBILE PURCHASES

When Logistic and transport companies have not yet totally adapted to e-commerce, internet purchases have already gone one step forward that will require another logistic revolution: mobile purchases.

Today's customers do not only buy things through internet at home or at the office but also walking the dog, in a bus, drinking a coffee or resting in a park. It is in these situations when customers do realize "what they need". Walking their dogs they realize the dog's leash is broken, going back home in the bus they are thinking on buying a bike, drinking a coffee they realize there is no milk in the freezer or resting in a park they want to buy new shorts for the summer. On-line shops are already adapting their websites for mobile and tablets, developing new apps for iOS and Android.

E-commerce buyers are dynamic people that claim flexible logistics: they will not allow to be waiting for their purchases the whole afternoon and they want to know at any time where their orders are. For this reason apps for iOS and Android are not just mandatory for the big integrators, but also for every transport company offering B2C or C2C services.

e-commerce

m-commerce



Operating systems used by L&T companies need not just to be linked between IT staff from the supplier and the customer, but also with any on-line shop or app. From every mobile device, users should be able to on-line track their purchases, to estimate the time of delivery and even to change the agreed time of delivery, if he is not going to be at home.

GAULLAR collaborates with top developers for iOS and Android to provide the L&T sector with the best and most practical apps. Bearing in mind that our customers have to obtain benefits, with little investments in infrastructure.

GAULLAR / ATEIA FORUM

Gaullar wurde vom spanischen Verband der Freight Forwarder (ATEIA) eingeladen, in den Zentralen in Barcelona und Bilbao einen Vortrag zum Thema Unternehmenstransaktionen in der Logistikindustrie zu halten. Diese wurden am 17. April bzw. 28. Mai gehalten und von den Geschäftsführern des Verbands, sowie bekannten Größen aus der Freight Forwarding Industrie besucht und sehr gut angenommen. Sie zeigten hiermit offensichtliches Interesse am Thema M&A.



GAULLAR / ATEIA FORUM

*GAULLAR participated in the conference: **Corporate Transactions in Freight-Forwarding Companies** organized by the Spanish Association of Freight Forwarders (ATEIA), at its headquarters in Barcelona and Bilbao, April 17 and May 28, respectively. Presentations were attended by ATEIA Directors, as well as prominent members of the freight forwarding community, who showed great interest in the M&A procedures.*



So wie auch im Vorjahr, unterstützte Gaullar diesen Mai als Sponsor und Teilnehmer die Prodis Stiftung bei dem durch sie organisierten achten Padel Turnier (ein Zwitter aus Tennis und Squash) in Madrid am 22. Mai. Die Prodis Stiftung bietet vielfältige Programme an, um die Lebensqualität von Kindern und Jugendlichen mit geistigen Behinderungen zu verbessern.



www.fundacionprodis.org



As in previous years, GAULLAR sponsored and participated in the 8th ProAm Padel Tournament, benefiting the Prodis Foundation, held in Madrid last May 22nd.

The Prodis Foundation works to improve the quality of life of children and young people with intellectual disabilities through different programs.



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