



# Lloyds Brokers Valtegra

Das Online-Netzwerk Intralinks Dealnexus® für die M&A-Deal-Suche vereinfachte den grenzüberschreitenden Verkauf eines australischen Frachtunternehmens an ein Familienunternehmen mit Sitz in London.



## Lloyds Brokers

Lloyds Business Brokers ist ein M&A-Beratungsunternehmen mit Niederlassungen in ganz Australien. Lloyds möchte seinen Kunden durch einen praktischeren Beratungsansatz bessere Dienstleistungen anbieten. Die qualifizierten Berater des Unternehmens verfügen über umfassendes Know-how und begleiten Unternehmensinhaber über den gesamten M&A-Prozess hinweg. Das Auftragsportfolio jedes Beraters von Lloyds ist überschaubar gehalten, um den Kunden mehr Aufmerksamkeit widmen zu können und Projekte erfolgreich zum Abschluss zu bringen. Der Erfolg – besonders in der vertikalen Industrie- und Fertigungsbranche – spricht für das Unternehmen.

## Valtegra

Valtegra LLP mit Sitz in London ist ein privates Investmentunternehmen mit Fokus auf Mid-Market-Unternehmen in schwieriger Lage. Das Hauptgeschäft von Valtegra sind Deals, die nicht in den Aufgabenbereich von Mainstream-Investoren fallen und üblicherweise eine aktive Zusammenarbeit mit Aktionären und anderen wichtigen Projektbeteiligten erfordern, um sie erfolgreich abschließen zu können. Das Unternehmen ist dafür bekannt, selbst komplexe Transaktionen schnell und erfolgreich abzuschließen.

## Die Situation

Arrows Express wurde 1975 gegründet und zählt zu den erfolgreichsten Frachtunternehmen in Australien. Das Unternehmen ist für seine pünktlichen Lieferungen bekannt und verfügt über einen modernen Fuhrpark mit eigenen Fahrern. Zum Zeitpunkt des Verkaufs zählte Arrows Express u. a. DHL, UPS und FedEx zu seinen Kunden. Der Eigentümer von Arrows Express, selbst einst LKW-Fahrer, kontaktierte Lloyds Brokers, um geeignete Investoren zu finden, die dem Unternehmen zu mehr Wachstum verhelfen und eine Rückzugsstrategie bieten würden.

Arrows Express war ein schwieriger M&A-Kunde für Lloyds. Jedes Mal, wenn ein neuer Vertrag mit einem Kunden geschlossen wird, ist eine hohe Investition in neue Fahrzeuge erforderlich, um den Kunden erfolgreich bedienen zu

[intralinks.com/dealnexus](http://intralinks.com/dealnexus)

Reach your closest Intralinks office:  
[intralinks.com/mylocation](http://intralinks.com/mylocation)



# Lloyds Brokers Valtegra

„Mit Intralinks Dealnexus fallen viele Routineaufgaben weg, die normalerweise für die Vermarktung eines Deals erforderlich sind, z. B. die Suche nach potenziellen Käufern, das Versenden von E-Mails oder Telefonanrufe.“

Garry Stephensen  
Geschäftsführer  
Lloyds Brokers

können. Da das die Finanzlage des Unternehmens drastisch verändern kann, musste ein potenzieller Verkäufer in dem kurzen Zeitfenster zwischen diesen Verträgen gefunden werden. Ein weiterer heikler Aspekt des Deals war die Vertraulichkeit. Der Eigentümer von Arrows Express wollte nicht, dass Mitbewerber vom bevorstehenden Verkauf erfahren.

„Als unsere Zusammenarbeit mit Arrows Express begann, hatte das Unternehmen gerade einen weiteren lukrativen Auftrag an Land gezogen“, so Garry Stephensen, Geschäftsführer bei Lloyds Brokers. „Der nächste Vertrag erforderte Investitionen in weitere zehn bis 15 LKWs. Das entsprach 3–4 Mio. US-Dollar des Betriebsvermögens und steigerte den Preis des Unternehmens. Wir mussten vorher einen geeigneten Käufer finden.“

Nach der Evaluierung des Marktes vor Ort und der eigenen Kontakte beschloss Lloyds, dass die Suche nach einem geeigneten Käufer mit den nötigen Finanzmitteln auf internationaler Ebene erfolgen musste. Lloyds nutzte das Online-Netzwerk Intralinks Dealnexus für die Deal-Suche, ohne dabei die Sicherheit und Vertraulichkeit zu gefährden.

## Die Lösung

Stephensen hörte zuerst 2013 von Intralinks Dealnexus. Zu dem Zeitpunkt testete Lloyds verschiedene Deal-Technologien, um seine Prozesse für Deal-Abschlüsse zu modernisieren. Arrows Express war der erste Deal, bei dem Intralinks Dealnexus eingesetzt wurde. Dazu wurde im August 2014 ein „Blind-Deal“-Profil erstellt. Die Sicherheits- und Vertraulichkeitsfunktionalität von Intralinks Dealnexus entsprach den strengen Anforderungen, die Arrows Express diesbezüglich stellte. Gleichzeitig konnte Stephensen die Deal-Chance auf intelligente und diskrete Weise weltweit anbieten.

Kurz nach dem Einstellen der Deal-Möglichkeit auf Intralinks Dealnexus kamen die ersten Anfragen, u. a. vom späteren Käufer Valtegra LLP, der sich nur fünf Tage später an Stephensen wandte. „Intralinks Dealnexus steigert unsere Effizienz, da wir unsere Deals einem breiteren Publikum anbieten können“, erzählt Stephensen. „Mit Intralinks Dealnexus fallen viele Routineaufgaben weg, die normalerweise für die Vermarktung eines Deals erforderlich sind, z. B. die Suche nach potenziellen Käufern, das Versenden von E-Mails oder Telefonanrufe.“

Francis Milner, Geschäftsführer und Mitgründer von Valtegra, hatte begonnen, Intralinks Dealnexus, ebenso wie Stephensen, auf Empfehlung eines Kollegen zu nutzen. „Vor Intralinks Dealnexus haben wir auf das traditionelle Investmentbanking gesetzt. Das war sehr proprietär und basierte auf Beziehungen, was wiederum die Möglichkeiten einschränkt“, sagt Milner. „Wir sind ein kleines, etwas anderes Unternehmen und daher nicht die erste Anlaufstelle für Mid-Market-Berater. Mit Intralinks Dealnexus erreichen wir auch Berater, die sonst nie von uns erfahren hätten.“

Bisher wickelte Valtegra nahezu alle Deals in Europa ab. Australien zählte nicht zum Zielmarkt. Zufälligerweise verfügt einer von Milners Partnern über Erfahrung in der australischen Logistikbranche und erkannte die einmalige Gelegenheit, die sich mit Arrow Express bot. Die Zusammenführung eines europäisch orientierten Käufers mit einem Verkäufer in Australien war beiden Unternehmen zufolge Schicksal, denn keiner der Beteiligten suchte aktiv nach dem jeweils Anderen. Intralinks Dealnexus hatte jedoch die optimale Zusammenpassung erkannt.



Kunden im Fokus | Erfolgsstory

# Lloyds Brokers Valtegra

„Mit Intralinks Dealnexus erreichen wir auch Berater, die sonst nie von uns erfahren hätten.“

Francis Milner  
Geschäftsführer  
Valtegra

„Dieser Deal zeigt sehr gut, dass Lloyds auf der anderen Seite des Globus kein Problem hatte, uns zu kontaktieren“, so Milner weiter. „Normalerweise wäre dieser Kontakt nie zustande gekommen und wir hätten mit Unternehmen wie Deloitte und KPMG zu tun gehabt.“

„Ohne Intralinks Dealnexus wäre dieser Deal wahrscheinlich nie abgewickelt worden“, sagt Stephensen.

Vom ersten Kontakt bis zum Deal-Abschluss vergingen sieben Monate. Lloyds konnte die kritischen Zeitanforderungen seines Kunden einhalten.

## Vorteile für Lloyds

Laut Stephensen lassen sich mit Intralinks Dealnexus Zeiteinsparungen realisieren und die Qualität der Interaktionen steigern. Mit dem herkömmlichen Deal-Marketing-Prozess, der die manuelle Suche und viele Telefonate involvierte, war dies nicht möglich. Weitere Vorteile sind:

- Finden verschiedener Käufer/Investoren, die andernfalls nicht gefunden worden wären
- Deal-Marketing rund um den Globus
- Höhere Effizienz und Sicherheit beim Vorstellen der Deals für potenzielle Käufer/Investoren
- Verbesserte Transparenz und Kontrolle im gesamten Deal-Marketing-Prozess

## Vorteile für Valtegra

Laut Milner konnte Valtegra den Umfang seines Beraternetzwerks mit Intralinks Dealnexus mehr als verdoppeln und außerdem die Deal-Flow-Pipeline deutlich füllen. „Mit Intralinks Dealnexus sind wir darüber im Bilde, welche Berater Mandate in relevanten Ländern und Märkten haben. Wir konnten die Anzahl möglicher Beraterkontakte mehr als verdoppeln“, so Milner. Weitere Vorteile sind:

- Effiziente Ausweitung der Deal-Community
- Höhere Transparenz und Zugriff auf die internationale M&A-Berater-Community
- Proprietärer Deal-Flow durch Einstellen von Buy-Side-Mandaten
- Zeiteinsparungen bei der Prüfung und Beantwortung erhaltener Deal-Chancen