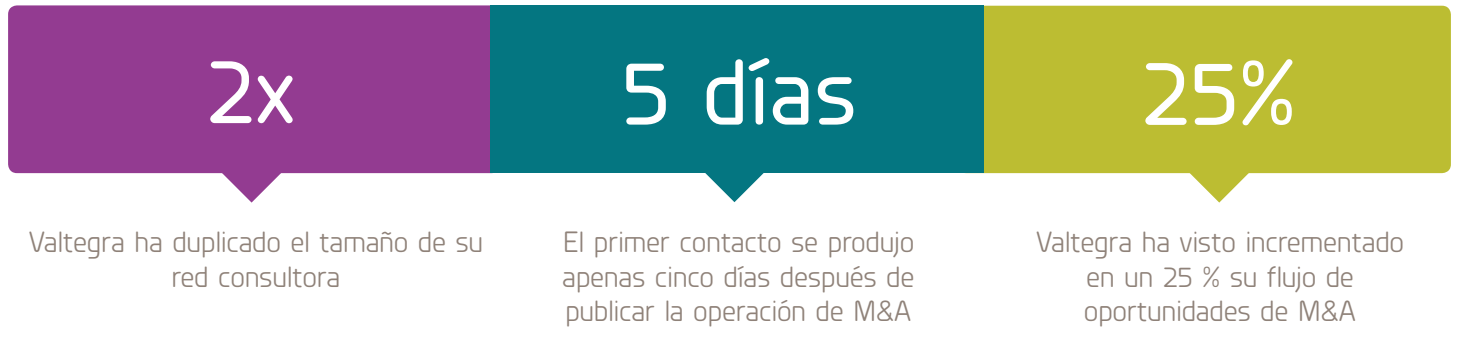




Lloyds Brokers Valtegra

Intralinks Dealnexus®, la red online de identificación de nuevas operaciones de M&A, facilita la venta transfronteriza de una empresa australiana de transporte de carga urgente a una family office londinense.



Lloyds Brokers

Lloyds Business Brokers es una empresa consultora especializada en M&A (Fusiones y Adquisiciones) con oficinas en toda Australia. El objetivo principal de Lloyds es ofrecer resultados positivos a sus clientes con un método de asesoramiento más práctico. Los consultores de Lloyds son profesionales cualificados con amplia experiencia en el sector, cuya misión es guiar a empresarios en cada paso del proceso de M&A. Lloyds se enorgullece de asignar a sus consultores una cartera más reducida de casos para que puedan dedicarle toda su atención y asegurar un elevado índice de éxitos. La compañía cuenta con un número de éxitos recietes, concretamente en el sector industrial.

Valtegra

Valtegra LLP es una compañía de inversiones privada con sede en Londres, cuya actividad inversora se dirige a medianas empresas inmersas en desafíos coyunturales atípicos. Por lo general, Valtegra se centra en oportunidades fuera del ámbito de actuación del inversor tradicional y suele requerir una colaboración activa con accionistas y otras partes interesadas a fin de asegurar el éxito de las transacciones. La empresa cuenta con un amplio historial en la ejecución de transacciones de gran urgencia y complejidad.

La Situación

Fundada en 1975, Arrows Express es un ejemplo de éxito en la industria del transporte de cargas urgentes en las que el tiempo es un factor crucial. La compañía posee una sólida reputación de puntualidad en sus envíos, además de una moderna flota de camiones y conductores en nómina. En el momento de su venta, Arrows Express contaba entre sus clientes a empresas como DHL, UPS y FedEx, entre otros. El propietario de Arrows Express, quien fundó la empresa tras trabajar como conductor de camiones, acudió a Lloyds Brokers para que le ayudaran a encontrar inversores apropiados que pudieran contribuir al crecimiento de la compañía y facilitar una estrategia de salida.

intralinks.com/dealnexus

Localice su oficina Intralinks más cercana:

intralinks.com/mylocation



Lloyds Brokers Valtegra

“Intralinks Dealnexus ahorra buena parte del trabajo pesado que conlleva sacar una operación al mercado, como tener que dedicar horas a enviar correos electrónicos o a hacer llamadas”

Garry Stephensen
Director general
Lloyds Brokers

Debido a la naturaleza del negocio, hacerse cargo de un cliente como Arrows Express suponía un desafío más que considerable para Lloyds. Cada vez que Arrows Express cierra un acuerdo para asistir a un cliente en particular, debe realizar una importante inversión de capital en nuevos camiones para servir a dicho cliente. Dado que dicha inversión puede cambiar sustancialmente los cimientos financieros de la compañía, es esencial asegurar cualquier compra potencial en un corto plazo de tiempo entre dichas operaciones. Si hasta aquí las dificultades no eran pocas, el propietario de Arrow Express hizo especial hincapié en mantener todo el proceso en la más estricta confidencialidad; bajo ningún concepto quería que los competidores sacaran ventaja a costa de que la compañía estuviera buscando un comprador.

“Cuando empezamos a trabajar con Arrows Express, la compañía acababa de cerrar otro contrato lucrativo”, comentó Garry Stephensen, director general de Lloyds Brokers. “El propietario se encontraba en un punto en el que iba a necesitar invertir en diez o quince camiones más para la siguiente operación, lo que supondría entre tres y cuatro millones de dólares en equipación y un aumento del precio de la compañía. Teníamos que encontrar el comprador adecuado antes de que eso ocurriera”.

Tras evaluar el mercado local y su propia red de contactos cercanos, Lloyds decidió que debía ampliar el campo de búsqueda al ámbito internacional para encontrar un comprador con los recursos financieros y operativos necesarios para llevar a cabo esta operación. Para ampliar eficazmente su alcance sin comprometer la seguridad ni la confidencialidad de la operación, Lloyds acudió a la red de búsqueda de negocios Intralinks Dealnexus.

La Solución

La primera vez que Stephensen supo de la existencia de la plataforma Intralinks Dealnexus fue en 2013, momento en el que Lloyds se encontraba probando diferentes tecnologías de búsqueda de negociaciones en un esfuerzo por modernizar este proceso. Arrows Express fue la primera operación en la que Lloyds recurrió a Intralinks Dealnexus, creando un Perfil Ciego de Negocios en agosto de 2014. Las capacidades de seguridad y confidencialidad de Intralinks Dealnexus no solo satisfacían las estrictas exigencias de Arrows Express, sino que al mismo tiempo permitían a Stephensen vender esta oportunidad al mercado global de manera inteligente y discreta.

Poco después de dar a conocer esta oportunidad en Intralinks Dealnexus, se produjeron los primeros contactos por parte de un buen número de interesados. Entre ellos se encontraba Valtegra LLP, el comprador final, quien se puso en contacto con Stephensen a los cinco días de recibir el Perfil Ciego de Negocio de Arrows Express. “Intralinks Dealnexus nos hace más eficientes al permitirnos presentar nuestras operaciones a un público más amplio”, afirmó Stephensen. “Intralinks Dealnexus ahorra buena parte del trabajo pesado que conlleva sacar una operación al mercado, como por ejemplo tener que dedicar horas a enviar correos electrónicos o a hacer llamadas”.

intralinks.com/dealnexus

Localice su oficina Intralinks más cercana:

intralinks.com/mylocation



Lloyds Brokers Valtegra

“Intralinks Dealnexus nos permite contactar con asesores que de otra forma ni siquiera nos conocerían”.

Francis Milner
Director general
Valtegra

De la misma manera que Stephensen, Francis Milner, director general y cofundador de Valtegra, comenzó a usar Intralinks Dealnexus por recomendación de un colega. “Antes de conocer Intralinks Dealnexus recurriamos a la banca de inversión tradicional, muy basada en la confidencialidad y en las relaciones de confianza, lo cual restringe mucho el ámbito de actuación”, comentó. “Somos una empresa pequeña y algo distinta, por lo que no solemos estar en el punto de mira de la mayoría de los consultores de medianas empresas. Intralinks Dealnexus nos permite contactar con asesores que de otra forma ni siquiera nos conocerían”.

Casi todos los acuerdos llevados a cabo por Valtegra en el pasado se circunscribían al ámbito europeo y entre los objetivos de la compañía no estaba la adquisición de negocios en Australia. Pero la suerte quiso que uno de los socios de Milner contara con experiencia en la industria logística australiana y supiera reconocer una oportunidad única en Arrow Express. Emparejar a un comprador con las miras puestas en Europa con un vendedor australiano –cuando ninguno de ellos buscaba activamente al otro- fue algo providencial, según admiten ambas partes. Sin embargo, Intralinks Dealnexus supo ver la oportunidad.

“Esta operación es un buen ejemplo de cómo Lloyds, estando en la otra punta del mundo, fue capaz de llegar hasta nosotros”, afirmó Milner. “En circunstancias normales ni siquiera habría podido acceder a nosotros. Acostumbramos a tratar con empresas de talla mundial como Deloitte y KPMG”.

Stephensen añadió: “Es muy probable que este acuerdo nunca hubiera existido de no ser por Intralinks Dealnexus”.

Desde el primer contacto hasta el cierre de la compra pasaron siete meses, lo que permitió a Lloyds ajustarse al plazo crítico marcado por el cliente.

Ventajas para Lloyds

Según Stephensen, Intralinks Dealnexus permite ahorrar tiempo y mejora la calidad de las interacciones en comparación con el proceso tradicional de investigación y marketing telefónico intensivo que requieren este tipo de transacciones. Otras ventajas adicionales:

- Encontrar numerosos compradores/inversores que anteriormente no figuraban en su agenda
- Ampliar el alcance de búsqueda de negocios de Lloyds a nivel mundial
- Mayor eficiencia y seguridad a la hora de proponer el negocio a potenciales compradores/inversores
- Mayor transparencia y control durante todo el proceso de marketing

intralinks.com/dealnexus

Localice su oficina Intralinks más cercana:

intralinks.com/mylocation



Lloyds Brokers Valtegra

Ventajas para Valtegra

En palabras de Milner, Valtegra ha duplicado con creces el tamaño de su red consultora a través de Intralinks Dealnexus e incrementado materialmente su flujo de oportunidades de M&A. “Con Intralinks Dealnexus, podemos consultar a asesores con competencias en regiones y espacios de mercado relevantes. Duplicó con creces nuestra cifra de contactos de asesores potenciales”, afirmó. Otras ventajas adicionales:

- Capacidad para considerar un espectro más amplio de operaciones, de forma más eficiente
- Mayor visibilidad y acceso a la comunidad consultora global de M&A
- Captación de flujo de oportunidades altamente confidenciales mediante la difusión de mandatos de compra
- Ahorro de tiempo en el análisis y respuesta de las oportunidades de negocio recibidas

intralinks.com/dealnexus

Localice su oficina Intralinks más cercana:

intralinks.com/mylocation