

CORPORATE FINANCE
We invest in relationships



Frühjahr

20
25

M&A LOGISTIK INSIGHTS

*Positionierung schafft Wert – warum
ein klarer Fokus der Schlüssel zu
einem erfolgreichen Exit ist*

MARKTBERICHT

Frankfurt | Hamburg | Helsinki | London | München | Stockholm

EINLEITUNG

Die globale Logistiklandschaft befindet sich im Wandel. Noch vor einem Jahrzehnt galten Stabilität und Planbarkeit als prägende Merkmale westlicher Gesellschaften – aus historischer Sicht fast eine Phase der Ereignislosigkeit. Inzwischen hat sich dieses Bild grundlegend verändert. Geopolitische Umbrüche, gestörte Lieferketten und zunehmende regulatorische Anforderungen führen zu tiefgreifenden Veränderungen der Marktmechanismen. Diese Herausforderungen bringen nicht nur Risiken mit sich, sondern eröffnen auch erhebliche Chancen – insbesondere für den europäischen Logistiksektor.

Bei der Auswahl des diesjährigen Themas für MCF's M&A Logistics Insights kristallisierten sich mehrere zentrale Entwicklungen heraus. Wir haben unter anderem die Auswirkungen der hohen Investitionen Europas in Verteidigung und Infrastruktur sowie deren Bedeutung für die Logistikbranche in Betracht gezogen. Auch der andauernde Zollkonflikt und seine Folgen für interkontinentale M&A-Transaktionen sowie die notwendige strategische Neuausrichtung ehemaliger Industrie- und Automotive-Logistiker im Hinblick auf den Verteidigungssektor standen im Fokus. Doch im Kern unseres Handelns stehen keine strategischen Empfehlungen - wir sind M&A-Berater. Unser Anspruch ist es, durch Transaktionen echten Mehrwert für unsere Mandanten zu schaffen.

Daher stellen wir in dieser Ausgabe keine makroökonomischen Trends in den Vordergrund, sondern eine zentrale, praxisrelevante Frage: Wie können sich Logistikunternehmen optimal für einen erfolgreichen M&A-Prozess positionieren? Egal ob inhabergeführt oder als Private-Equity-Plattform strukturiert - die Fähigkeit, ein überzeugendes strategisches Profil zu präsentieren, hat direkten Einfluss auf Bewertung und Transaktionserfolg.

Vor diesem Hintergrund beleuchtet die aktuelle Ausgabe unseres Insights-Reports die Schlüsselfaktoren einer starken M&A-Positionierung. Wir analysieren prägende Transaktionen der letzten Monate, zeigen deren Auswirkungen auf die Marktlandschaft auf, geben ein Update zu Bewertungsentwicklungen in den wichtigsten Logistik-Subsektoren und teilen unsere Perspektive auf die Marktentwicklung in 2025 und 2026.

Viel Spaß beim Lesen,



Nicolas Witt



Nicolas Witt

Head of Logistics M&A

+49 151 5169 0510

witt@mfccorpfin.com



AGENDA

	THEMA	SEITE
01	ERFOLGSFAKTOR POSITIONIERUNG	3
02	AUSGEWÄHLTE M&A-TRANSAKTIONEN	9
03	BEWERTUNG BÖRSENNOTIERTER UNTERNEHMEN	13
04	MARKET AUSBLICK 2025/ 2026	17
05	ÜBER MCF	21

01.

ERFOLGSFAKTOR
POSITIONIERUNG



ÜBERBLICK

Als Investmentbanker mit Spezialisierung auf den Logistiksektor sehen wir täglich M&A-Transaktionen - und erhalten gleichzeitig auch Einblicke in Transaktionen, die nicht zustande kommen. Zwar ist die Logistikbranche weniger stark von technologischen Umbrüchen betroffen als andere Industrien, dennoch beobachten wir erhebliche Unterschiede bei Unternehmensbewertungen - und noch entscheidender: bei der Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Transaktion. Der Schlüssel zu einem überzeugenden Exit liegt in der strategischen Positionierung. Sie geht weit über die reine Finanzperformance hinaus und rückt die entscheidenden Wettbewerbsvorteile eines Unternehmens in den Mittelpunkt: differenzierte Serviceangebote, klare Abgrenzung gegenüber Mitbewerbern und - besonders wichtig - eine starke Positionierung in attraktiven Endmärkte.

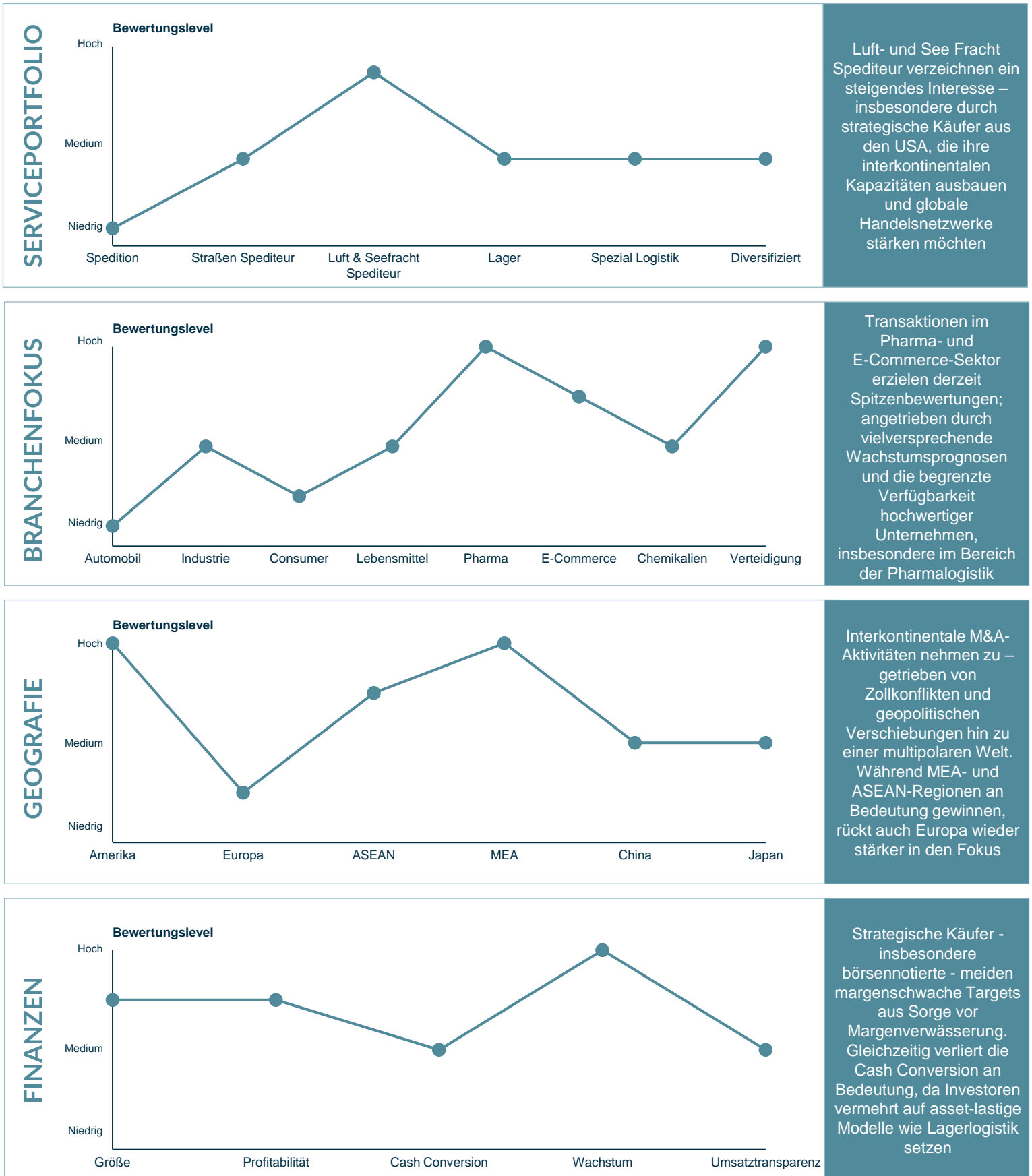
Im Rahmen von M&A-Prozessen arbeiten wir regelmäßig mit sehr erfolgreichen Unternehmern zusammen, die ihre Unternehmen mit ausgeprägtem unternehmerischem Instinkt aufgebaut haben - stets getrieben von der Fähigkeit, Chancen dort zu nutzen, wo sich rentable Potenziale bieten. Nicht selten entstehen so breit diversifizierte Anbieter mit einem umfassenden Leistungsspektrum über alle Transportmodi hinweg. Auch wenn diese Vielfalt ein Vorteil sein kann, bevorzugen strategische und finanzielle Investoren häufig Unternehmen mit klar fokussierten Kompetenzen, fundierter Marktkennntnis und starkem Kundenzugang in wachstumsstarken Nischen - dort, wo Differenzierung und Skalierbarkeit den Unternehmenswert langfristig steigern.

Multinationale Konzerne stellen sich bei der Prüfung potenzieller Zukäufe regelmäßig eine grundlegende Frage: Verfügen wir bereits über die nötigen Fähigkeiten, um in diesem Markt wettbewerbsfähig zu agieren - und können wir unsere bestehende Position durch organisches Wachstum weiter ausbauen? Lautet die Antwort „ja“, ziehen sich strategische Käufer häufig frühzeitig zurück oder beteiligen sich lediglich zu deutlich reduzierten Multiplikatoren. Gerade deshalb ist eine präzise strategische Positionierung – idealerweise bereits im Vorfeld eines strukturierten M&A-Prozesses – ein entscheidender Hebel für den Transaktionserfolg und eine attraktive Bewertung. Sie sollte gezielt entlang vier zentraler Dimensionen geschärft werden: Branchenspezifischer Fokus, differenziertes Serviceportfolio, geografische Ausrichtung und finanzielle Kennzahlen.



ERFOLGSFAKTOR POSITIONIERUNG

BEWERTUNGSUNTERSCHIEDE IN ABHÄNGIGKEIT DER POSITIONIERUNG



Luft- und See Fracht Spediteur verzeichnen ein steigendes Interesse – insbesondere durch strategische Käufer aus den USA, die ihre interkontinentalen Kapazitäten ausbauen und globale Handelsnetzwerke stärken möchten

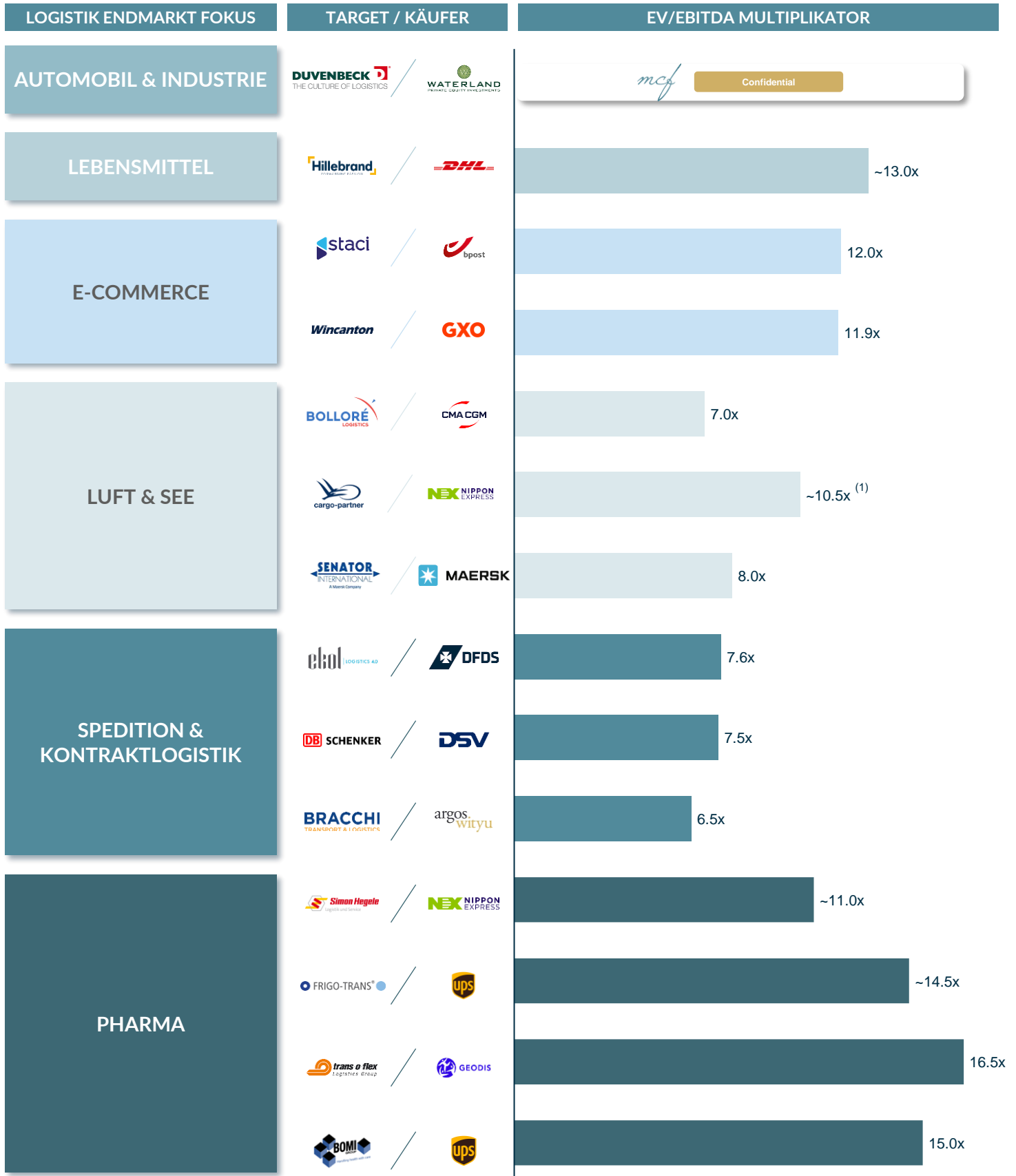
Transaktionen im Pharma- und E-Commerce-Sektor erzielen derzeit Spitzenbewertungen; angetrieben durch vielversprechende Wachstumsprognosen und die begrenzte Verfügbarkeit hochwertiger Unternehmen, insbesondere im Bereich der Pharmalogistik

Interkontinentale M&A-Aktivitäten nehmen zu – getrieben von Zollkonflikten und geopolitischen Verschiebungen hin zu einer multipolaren Welt. Während MEA- und ASEAN-Regionen an Bedeutung gewinnen, rückt auch Europa wieder stärker in den Fokus

Strategische Käufer – insbesondere börsennotierte – meiden margenschwache Targets aus Sorge vor Margenverwässerung. Gleichzeitig verliert die Cash Conversion an Bedeutung, da Investoren vermehrt auf asset-lastige Modelle wie Lagerlogistik setzen

ERFOLGSFAKTOR POSITIONIERUNG

BEWERTUNGSUNTERSCHIEDE IN ABHÄNGIGKEIT DER POSITIONIERUNG



ERKENNTNISSE UND PERSPEKTIVEN

Beim Verkauf eines Unternehmens lässt sich das grundlegende Geschäftsmodell nicht verändern - ein Spediteur mit Fokus auf die Straße bleibt ein Spediteur mit Fokus auf die Straße. Was jedoch den Unterschied zwischen einer durchschnittlichen Bewertung und einer premium Bewertung ausmacht, ist die strategische Positionierung. Denn Investoren - insbesondere strategische Käufer - suchen nicht nur nach funktionierenden Geschäftsmodellen, sondern nach Unternehmen, die sich klar vom Wettbewerb abheben und Kompetenzen besitzen, die der Erwerber in der Form nicht hat.

Um eine überzeugende Verkaufsstory zu entwickeln und eine attraktive Bewertung zu erzielen, sollten Unternehmer ihre Positionierung gezielt entlang vier zentraler Dimensionen hinterfragen:

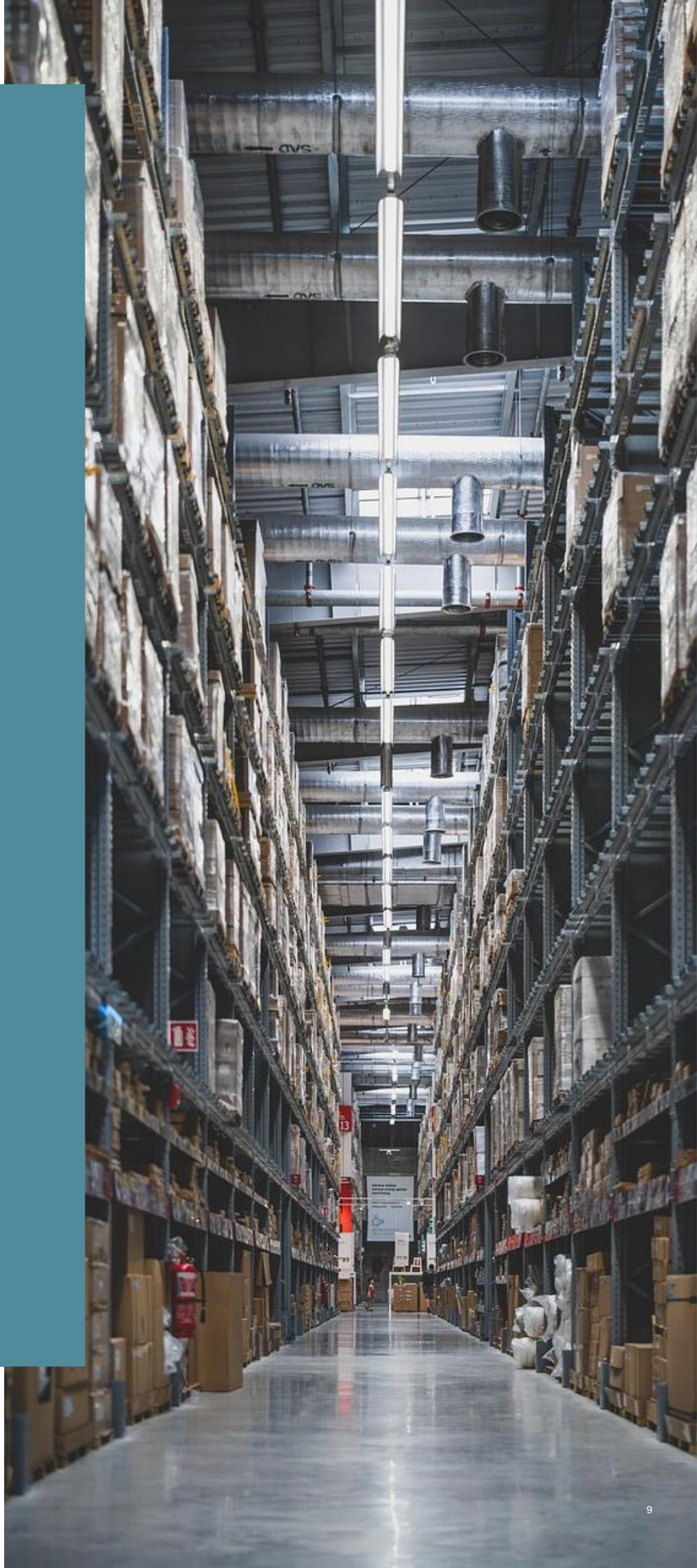
- **Branchenspezifischer Fokus:** Werden wir als Spezialist in wachstumsstarken Branchen wahrgenommen? Wie können wir unsere Expertise in Märkten betonen, in denen Differenzierung besonders hoch bewertet wird?
- **Serviceangebot:** Erbringen wir kritische, wertschöpfende Leistungen, die uns tief in die Lieferketten unserer Kunden integrieren? Was macht unser Angebot einzigartig und schwer replizierbar?
- **Geografische Ausrichtung:** Sind wir in Schlüsselregionen gut positioniert? Wie lässt sich unsere geografische Präsenz als strategischer Vorteil darstellen – statt als reine Abdeckung?
- **Finanzprofil:** Zeigt unser Geschäftsmodell Resilienz, Preissetzungsmacht und stabile Kundenbeziehungen? Wie überzeugen wir Investoren von nachhaltigem Wachstum und finanzieller Solidität?

Fehlen klare und überzeugende Antworten auf diese Fragen, wird ein Unternehmen schnell als austauschbar und wenig differenziert wahrgenommen. In einem solchen Fall sind ambitionierte Wachstumsprognosen nur schwer glaubhaft zu vermitteln. Investoren wollen verstehen, warum ein Unternehmen auch künftig erfolgreich sein wird – nicht nur, wie es bisher performt hat. Genau hier setzt unsere Arbeit an: Als auf die Logistikbranche spezialisierte M&A-Berater unterstützen wir Unternehmer frühzeitig dabei, ihre strategischen Alleinstellungsmerkmale herauszuarbeiten und gezielt zu kommunizieren - als Grundlage für einen strukturierten und erfolgreichen Verkaufsprozess.



03.

M&A TRANSAKTIONEN



DAS LOGISTIK M&A JAHR 2024 IM ÜBERBLICK

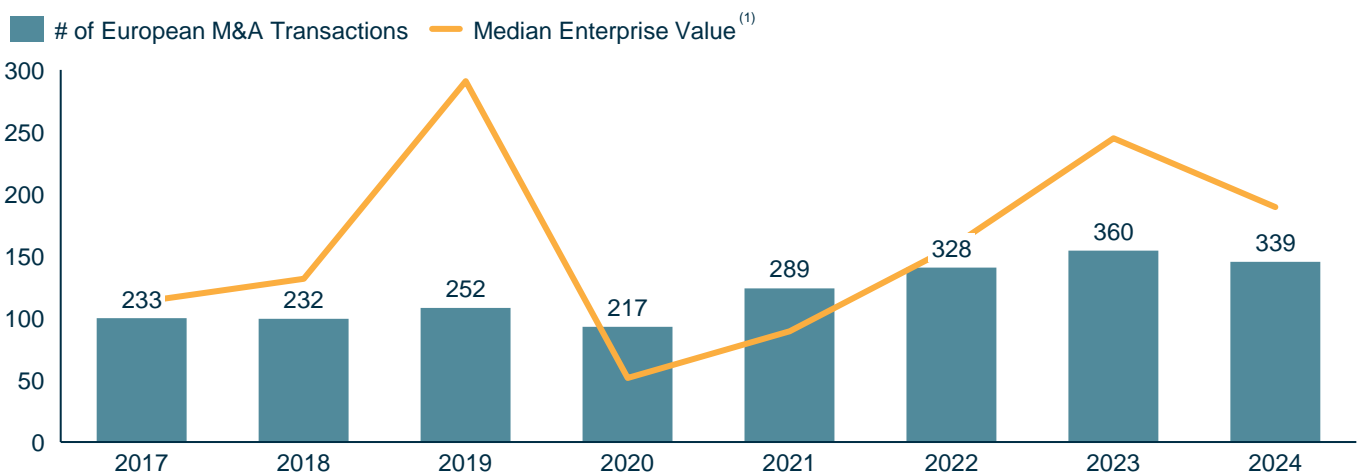
2024 war aus M&A-sicht ein spannendes Jahr für die europäische Logistik und Transportbranche. Trotz eines allgemeinen Rückgangs des Transaktionsvolumens - vor allem bedingt durch einen deutlichen Einbruch bei Deals in Deutschland - verzeichnete der Markt dennoch einige herausragende Transaktionen.

Für Schlagzeilen sorgte insbesondere der milliardenschwere Verkauf von DB Schenker an DSV für einen Unternehmenswert (EV) von 14,3 Mrd. EUR, was einem EV/EBITDA-Multiplikator von 7,5x entspricht. Doch auch abseits dieses historischen Deals gab es mehrere bemerkenswerte Transaktionen. So wurde etwa der Med-Tech-Logistik-Spezialist Simon Hegele von Nippon Express übernommen. Frigo-Trans, ein führender Anbieter für den Transport bei extrem niedrigen Temperaturen, erzielte bei seiner Übernahme durch UPS einen herausragenden Multiplikator von ~14,5x EV/EBITDA.

Angesichts des zunehmenden Wettbewerbsdrucks durch DSV reagierten Marktführer DHL und die Nummer drei, Kühne+Nagel, mit gezielten Expansionen in Nordamerika. DHL stärkte seine Position im E-Commerce-Bereich durch die Übernahme von INMAR Intelligence. Kühne+Nagel wiederum erwarb für 825 Mio. EUR eine 51%-Beteiligung an IMC Logistics und baute damit gezielt seine intermodalen Kapazitäten in den USA sowie das nordamerikanische Serviceangebot aus.

Auch jenseits der globalen Top-Player veränderten einige Deals die Marktlandschaft nachhaltig. Besonders überraschend war die Übernahme von Ekol Logistics durch DFDS, da Ekol als einer der größten privat-geführten Logistikdienstleister der Türkei eine strategisch bedeutende Rolle einnimmt (EV: 221 Mio. EUR, Multiplikator: 7,6x). Ebenso unterstrich die 1,3 Mrd. EUR Übernahme von Staci durch bpost - zuvor im Besitz des französischen Private-Equity Ardian -, dass Logistiklösungen in den Bereichen E-Commerce und Pharma weiterhin mit hohen Bewertungen gehandelt werden (Multiplikator: 12,0x). Diese Entwicklung wurde durch die Übernahme des britischen E-Commerce-Spezialisten Wincanton durch GXO für 1,1 Mrd. EUR (Multiplikator: 11,9x) zusätzlich bestätigt.

M&A-ENTWICKLUNGEN IN DER EUROPÄISCHEN LOGISTIKBRANCHE



M&A TRANSAKTIONEN

HIGHLIGHTS AUSGEWÄHLTER M&A-DEALS

Datum	Target	HQ	Beschreibung	Käufer	EURm	
					Umsatz	EV
03/2025	 HUTCHISON PORTS		BlackRock und MSC übernehmen 80 % an Hutchison Ports – einem globalen Hafentreiber mit Standorten in 23 Ländern – und sichern sich damit die Kontrolle über zentrale Handelsdrehkreuze, darunter strategische Häfen am Panamakanal	BlackRock 	n/a	18,303
01/2025	 INMAR intelligence		Inmar Supply Chain Solutions, eine Sparte von Inmar Intelligence und führender Anbieter von Retourenlösungen im Onlinehandel, wurde von DHL übernommen		n/a	n/a
11/2024	 IMC		Der führende private Anbieter für Container-Transport in den USA wurde von Kühne+Nagel übernommen – ein strategischer Schritt zur Stärkung des Logistiknetzwerks und zur Sicherung flexibler Transportlösungen	KUEHNE+NAGEL 	725	825
11/2024	 ekol LOGISTICS 4.0		Das türkische Transport- und Logistikunternehmen wurde von DFDS übernommen. Durch die Integration des Straßennetzwerks von Ekol erweitert DFDS sein See-/Straßenlogistikmodell auf den Mittelmeerraum		565	241
09/2024	 DB SCHENKER		Das globale Logistik- und Supply-Chain-Management-Unternehmen der Deutschen Bahn – mit Angeboten in Land-, Luft- und Seefracht sowie Kontraktlogistik und Supply-Chain-Lösungen in über 130 Ländern – wurde vom dänischen Logistikkonzern DSV übernommen		19,127	14,300
09/2024	 Simon Hegele Logistik und Service		Der weltweit führende 3PL-Dienstleister für die Medizintechnikbranche, Simon Hegele, wurde von der NX Group übernommen. Verkäufer war die Private-Equity-Gesellschaft EMZ. Mit der Übernahme erweitert die NX Group ihr Serviceportfolio gezielt		~300	~300
09/2024	 FRIGO-TRANS®		Frigo-Trans, ein Anbieter integrierter Lager- und Transportlösungen für Pharma- und Biotech-Kunden, wurde von UPS übernommen, um die End-to-End-Kompetenzen von UPS Healthcare in Europa gezielt zu stärken		~80	405
08/2024	 LOCONI INTERMODAL SOLUTIONS		Der Intermodalanbieter Loconi wurde von PSA übernommen, um die Node-to-Network-Strategie zu unterstützen. Mit der Übernahme erweitert PSA sein Angebot über Terminaldienstleistungen hinaus und stärkt seine Rolle als integrierter Akteur im Hafenumfeld		n/a	n/a
07/2024	 EVRI		Evri, einer der größten und am schnellsten wachsenden Paketdienstleister im Vereinigten Königreich mit über 12 Millionen Zustellungen pro Woche an britische E-Commerce-Kunden, wurde von Apollo übernommen	APOLLO	2,000	3,206
07/2024	 C.H. ROBINSON European Surface Transportation		Das Europageschäft für Landtransporte von C.H. Robinson wurde von sender übernommen. Das kombinierte Unternehmen zählt damit zu den Top 5 der Full-Truck-Load-Anbieter in Europa und beschäftigt rund 1.600 Mitarbeitende.	sender	~700	n/a
04/2024	 staci FLEX-MADE LOGISTICS		Die Staci Group, ein unabhängiger und flexibler internationaler Spezialist für Third-Party-Logistik, wurde von bpost übernommen, um das Serviceangebot in Europa zu erweitern und die Omnichannel-Logistiklösungen auszubauen		771	1,300

04.

BEWERTUNG
BÖRSENNOTIERTER
UNTERNEHMEN



3PL SERVICES GLOBAL OPERATIONS (1/2)

BEWERTUNGSMETRIKEN

Unternehmen	HQ	EURm		EV/Umsatz			EV/EBITDA			EV/EBIT		
		MCap	EV	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E
CJ Logistics		1,130	3,281	0.4x	0.4x	0.4x	5.1x	4.7x	4.5x	9.8x	9.3x	8.6x
Deutsche Post		49,181	69,572	0.8x	0.8x	0.8x	6.6x	6.2x	5.9x	12.0x	11.0x	10.2x
DSV		45,168	45,110	2.0x	1.3x	1.1x	15.3x	11.5x	8.7x	20.5x	15.8x	12.2x
Elanders		233	1,061	0.8x	0.8x	0.8x	5.3x	5.0x	4.7x	14.2x	12.1x	10.9x
ID Logistics Group		2,392	3,679	1.1x	1.0x	0.9x	7.2x	6.4x	5.8x	24.5x	21.8x	19.4x
Kintetsu Group Holdings		3,987	10,541	1.0x	1.0x	0.9x	10.9x	10.6x	10.3x	19.3x	18.2x	17.2x
Kuehne + Nagel		25,966	27,150	1.1x	1.0x	1.0x	10.5x	10.2x	9.8x	15.7x	15.4x	14.7x
Logwin		679	428	0.3x	0.3x	0.3x	3.4x	3.6x	3.8x	4.9x	5.2x	5.5x
Nippon Express		4,399	7,893	0.5x	0.5x	0.5x	5.7x	5.0x	4.7x	20.1x	16.3x	14.7x
NTG Nordic Transport Group		748	973	0.8x	0.7x	0.7x	9.4x	7.8x	7.6x	14.0x	11.8x	10.9x
Sinotrans		4,213	4,533	0.3x	0.3x	0.3x	6.4x	6.2x	5.9x	10.6x	10.5x	9.6x
STEF		1,503	2,799	0.6x	0.6x	0.5x	5.9x	5.6x	5.2x	11.7x	11.8x	10.3x
Median				0.8x	0.7x	0.7x	6.5x	6.2x	5.8x	14.1x	12.0x	10.9x
Durchschnitt				0.8x	0.7x	0.7x	7.7x	6.9x	6.4x	14.8x	13.3x	12.0x

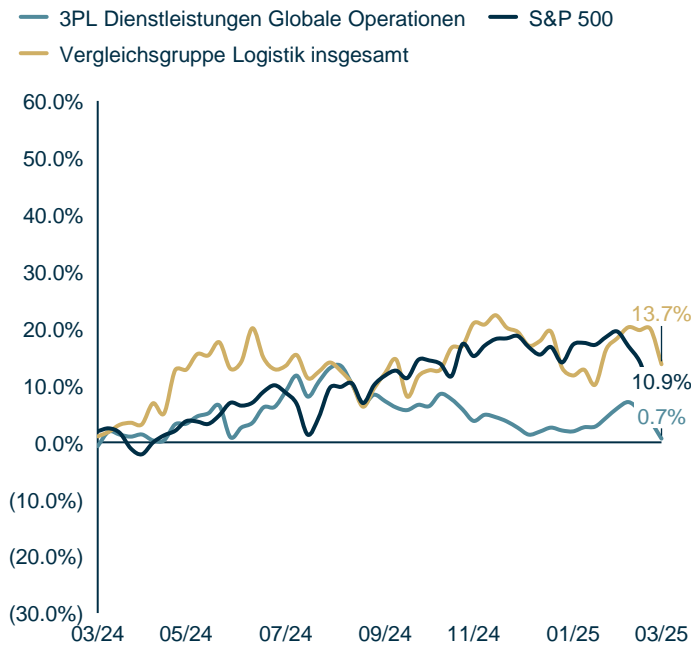
OPERATIVE METRIKEN

Unternehmen	HQ	EURm		Umsatz Wachstum			EBITDA Marge			EBIT Marge		
		MCap	EV	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E
CJ Logistics		1,130	3,281	2.8%	5.3%	3.8%	8.5%	8.7%	8.6%	4.4%	4.4%	4.5%
Deutsche Post		49,181	69,572	2.2%	3.7%	3.3%	12.5%	12.8%	13.2%	6.9%	7.3%	7.6%
DSV		45,168	45,110	9.9%	51.7%	24.3%	13.3%	11.6%	12.3%	9.9%	8.5%	8.8%
Elanders		233	1,061	2.3%	2.4%	2.9%	15.7%	16.1%	16.7%	5.8%	6.7%	7.2%
ID Logistics Group		2,392	3,679	17.1%	13.2%	9.7%	15.8%	15.8%	15.9%	4.7%	4.6%	4.8%
Kintetsu Group Holdings		3,987	10,541	2.6%	4.3%	3.7%	9.1%	9.1%	9.0%	5.2%	5.3%	5.4%
Kuehne + Nagel		25,966	27,150	1.7%	2.8%	2.1%	10.2%	10.3%	10.5%	6.9%	6.8%	7.0%
Logwin		679	428	10.8%	2.0%	2.0%	8.9%	8.4%	7.9%	6.3%	5.8%	5.3%
Nippon Express		4,399	7,893	14.3%	5.0%	2.4%	8.7%	9.6%	9.8%	2.5%	2.9%	3.2%
NTG Nordic Transport Group		748	973	10.7%	18.3%	0.1%	8.3%	8.6%	8.7%	5.6%	5.6%	6.1%
Sinotrans		4,213	4,533	15.3%	1.3%	4.9%	4.8%	4.8%	4.8%	2.9%	2.9%	3.0%
STEF		1,503	2,799	8.1%	4.3%	4.7%	9.8%	10.0%	10.3%	5.0%	4.8%	5.2%
Median				9.0%	4.3%	3.5%	9.5%	9.8%	10.0%	5.4%	5.5%	5.3%
Durchschnitt				8.1%	9.5%	5.3%	10.5%	10.5%	10.6%	5.5%	5.5%	5.7%

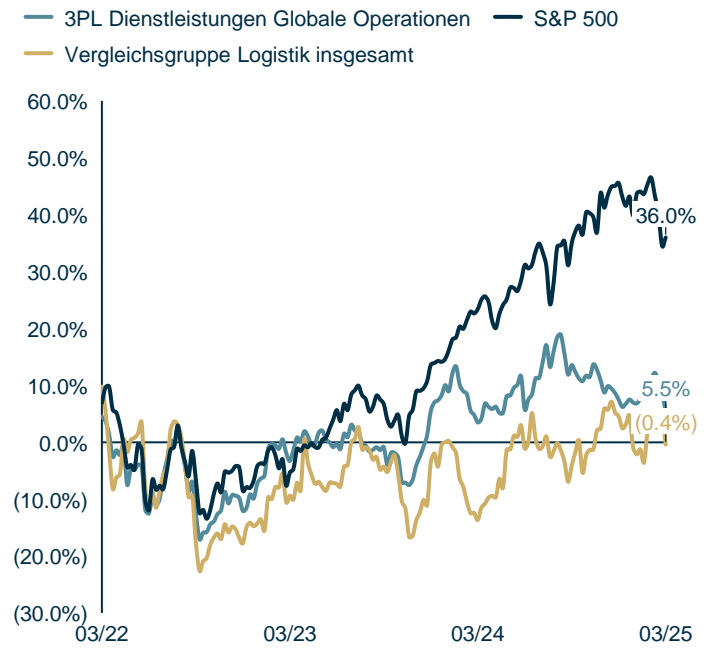
3PL SERVICES GLOBAL OPERATIONS (2/2)

INDEXIERTE AKTIENENTWICKLUNG

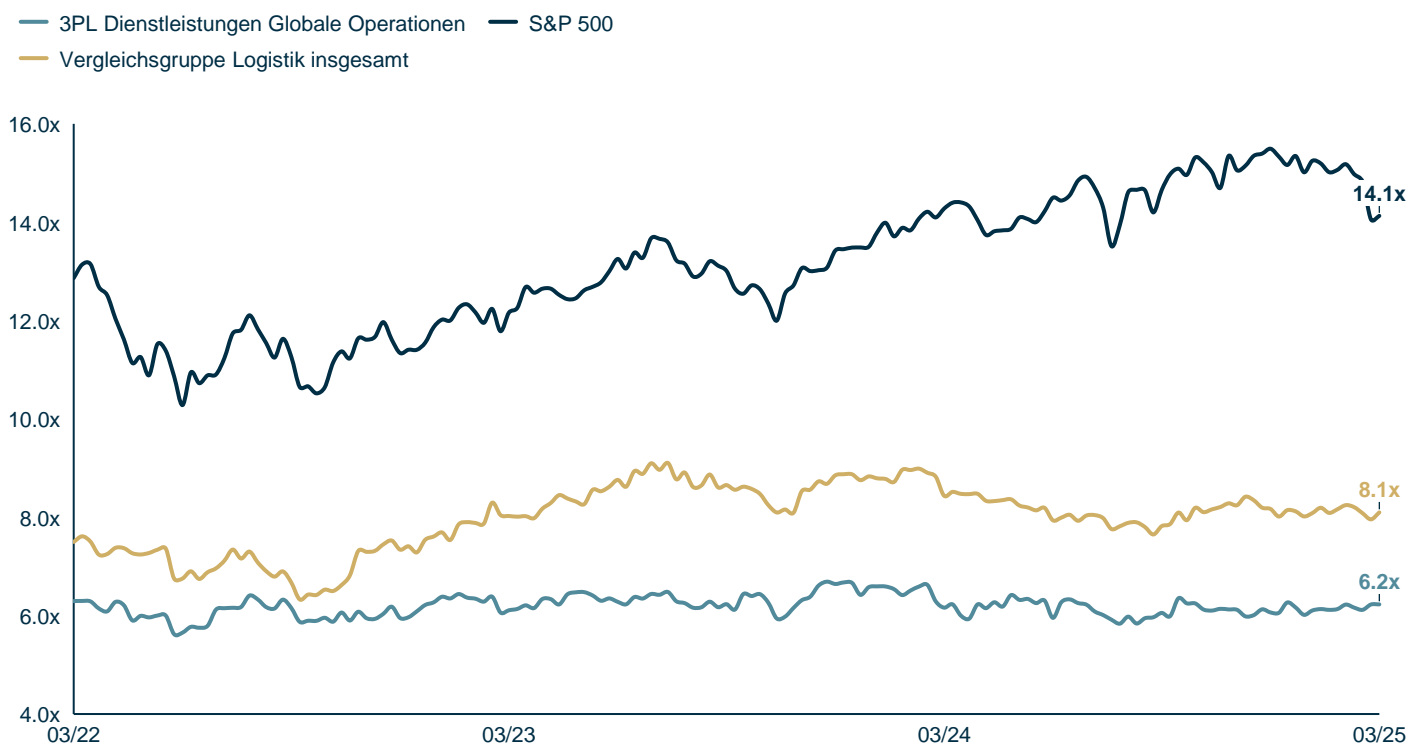
1-Jahr



3-Jahre











EV/NTM EBITDA MULTIPLE











Quellen: S&P CapIQ, MCF Analyse

3PL SERVICES USA (1/2)

BEWERTUNGSMETRIKEN

Unternehmen	HQ	EURm		EV/Umsatz			EV/EBITDA			EV/EBIT		
		MCap	EV	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E
C.H. Robinson		10,735	12,201	0.7x	0.7x	0.7x	15.8x	14.6x	13.0x	17.7x	16.4x	14.3x
Expeditors International of Washington		14,610	14,080	1.5x	1.4x	1.4x	14.4x	14.5x	14.2x	15.4x	15.5x	15.4x
GXO Logistics		4,412	8,820	0.8x	0.8x	0.7x	11.8x	11.3x	10.3x	18.9x	18.3x	16.4x
Knight-Swift Transportation		6,926	9,745	1.4x	1.4x	1.3x	9.7x	8.1x	6.6x	29.6x	19.1x	12.6x
Landstar System		4,883	4,513	1.0x	1.0x	0.9x	15.8x	14.8x	12.7x	19.5x	18.0x	15.1x
Ryder System		5,441	13,467	1.1x	1.1x	1.0x	5.2x	4.9x	4.6x	14.0x	13.0x	12.0x
Schneider National		3,831	4,240	0.9x	0.8x	0.7x	7.9x	6.6x	5.4x	26.1x	17.8x	10.9x
XPO		11,557	14,932	2.0x	2.0x	1.8x	13.1x	12.1x	10.5x	21.4x	19.2x	15.8x
Median				1.1x	1.1x	1.0x	12.5x	11.7x	10.4x	19.2x	17.9x	14.7x
Durchschnitt				1.2x	1.1x	1.1x	11.7x	10.8x	9.7x	20.3x	17.2x	14.1x

OPERATIVE METRIKEN

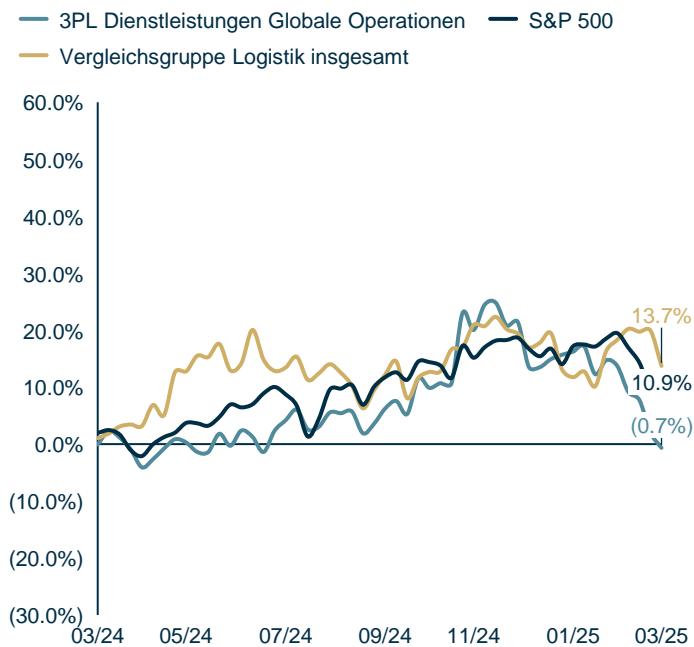
Unternehmen	HQ	EURm		Umsatz Wachstum			EBITDA Marge			EBIT Marge		
		MCap	EV	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E
C.H. Robinson		10,735	12,201	2.3%	(1.1%)	4.6%	4.7%	5.1%	5.5%	4.2%	4.6%	5.0%
Expeditors International of Washington		14,610	14,080	12.1%	2.0%	1.3%	10.2%	10.0%	10.0%	9.6%	9.3%	9.2%
GXO Logistics		4,412	8,820	19.4%	8.4%	6.4%	7.0%	6.7%	6.9%	4.4%	4.1%	4.3%
Knight-Swift Transportation		6,926	9,745	4.0%	4.8%	8.7%	14.7%	16.8%	18.9%	4.8%	7.1%	9.9%
Landstar System		4,883	4,513	(9.4%)	4.0%	10.6%	6.5%	6.6%	7.0%	5.2%	5.5%	5.9%
Ryder System		5,441	13,467	8.1%	2.6%	7.1%	22.1%	22.9%	22.6%	8.2%	8.6%	8.7%
Schneider National		3,831	4,240	(3.4%)	12.6%	7.2%	11.0%	11.7%	13.4%	3.3%	4.3%	6.6%
XPO		11,557	14,932	4.2%	3.1%	6.0%	15.3%	16.2%	17.6%	9.4%	10.2%	11.7%
Median				4.1%	3.5%	6.7%	10.6%	10.8%	11.7%	5.0%	6.3%	7.7%
Durchschnitt				4.7%	4.5%	6.5%	11.4%	12.0%	12.7%	6.1%	6.7%	7.7%



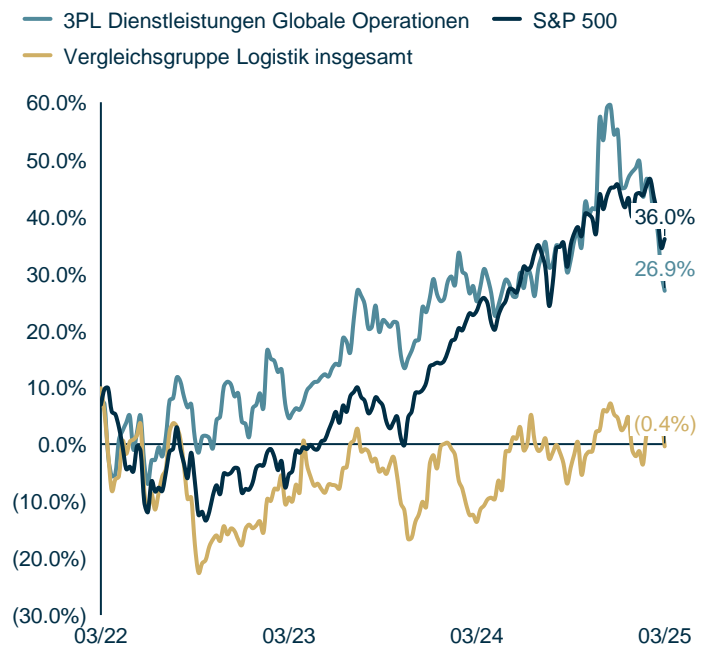
3PL SERVICES USA (2/2)

INDEXIERTE AKTIENENTWICKLUNG

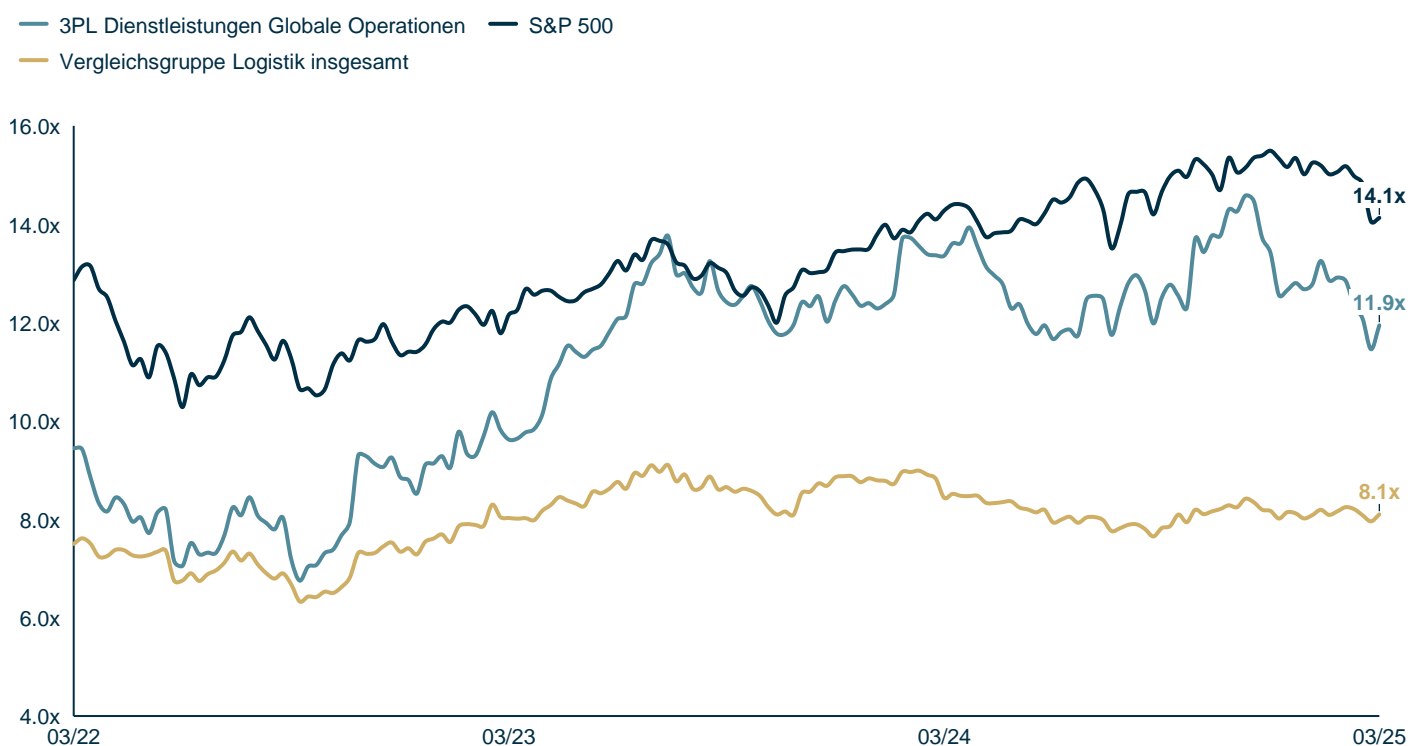
1-Jahr



3-Jahre



EV/NTM EBITDA MULTIPLE



SCHIFFFAHRT (1/2)

BEWERTUNGSMETRIKEN

Unternehmen	HQ	EURm		EV/Umsatz			EV/EBITDA			EV/EBIT		
		MCap	EV	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E
Cosco		27,252	18,301	0.6x	0.7x	0.7x	1.8x	3.3x	4.2x	2.5x	4.1x	7.9x
DFDS		722	3,029	0.8x	0.7x	0.7x	5.0x	5.5x	4.3x	15.1x	21.3x	10.8x
Evergreen		13,917	11,965	0.9x	1.1x	1.1x	2.0x	3.1x	4.8x	2.5x	4.5x	5.3x
Hapag Lloyd		24,712	25,931	1.4x	1.5x	1.5x	5.8x	8.8x	7.8x	10.2x	22.5x	19.8x
HMM		11,629	4,372	0.6x	0.6x	0.7x	1.6x	2.3x	3.5x	2.1x	3.1x	8.5x
Maersk		25,045	18,743	0.4x	0.4x	0.4x	1.7x	2.7x	3.1x	3.4x	11.6x	11.2x
Mitsui O.S.K. Lines		11,921	20,927	1.9x	1.9x	1.9x	13.2x	12.1x	11.7x	21.7x	22.4x	22.9x
NYK Line		14,159	18,263	1.1x	1.2x	1.2x	8.3x	8.2x	8.2x	14.8x	14.5x	14.9x
Median				0.8x	0.9x	0.9x	3.5x	4.4x	4.5x	6.8x	13.1x	11.0x
Durchschnitt				1.0x	1.0x	1.0x	4.9x	5.8x	5.9x	9.0x	13.0x	12.7x

OPERATIVE METRIKEN

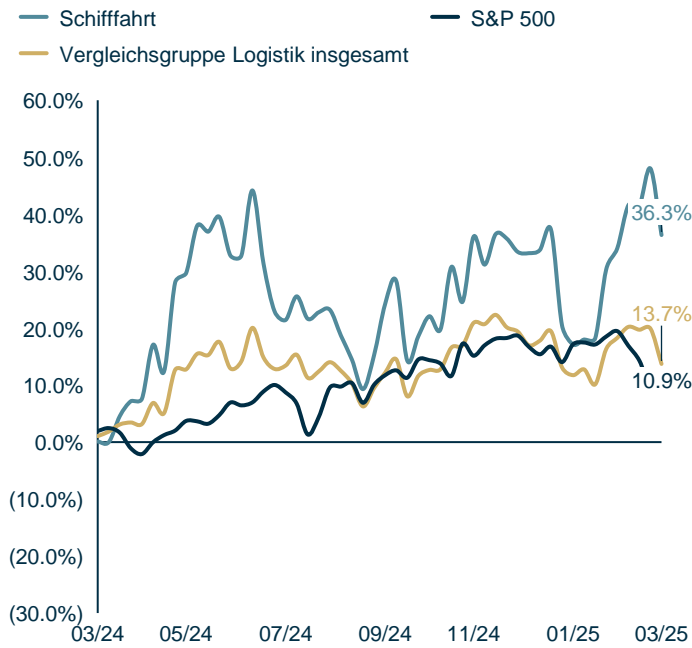
Unternehmen	HQ	EURm		Umsatz Wachstum			EBITDA Marge			EBIT Marge		
		MCap	EV	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E
Cosco		27,252	18,301	33.2%	(11.6%)	(1.2%)	34.4%	21.3%	16.8%	25.1%	17.0%	8.9%
DFDS		722	3,029	8.9%	6.4%	7.2%	15.1%	13.0%	15.6%	5.0%	3.4%	6.2%
Evergreen		13,917	11,965	69.5%	(18.4%)	(2.0%)	45.1%	35.8%	24.1%	36.4%	24.9%	21.7%
Hapag Lloyd		24,712	25,931	6.1%	(9.7%)	0.3%	23.5%	17.2%	19.4%	13.4%	6.7%	7.6%
HMM		11,629	4,372	36.3%	(6.9%)	(11.5%)	36.7%	27.8%	21.1%	28.8%	20.9%	8.6%
Maersk		25,045	18,743	7.2%	(8.3%)	0.2%	21.3%	14.9%	13.1%	10.9%	3.5%	3.6%
Mitsui O.S.K. Lines		11,921	20,927	12.3%	1.0%	1.1%	14.5%	15.6%	15.9%	8.8%	8.4%	8.2%
NYK Line		14,159	18,263	9.2%	(4.3%)	(0.8%)	13.8%	14.6%	14.8%	7.7%	8.2%	8.1%
Median				10.7%	(7.6%)	(0.3%)	22.4%	16.4%	16.4%	12.1%	8.3%	8.1%
Durchschnitt				22.8%	(6.5%)	(0.8%)	25.6%	20.0%	17.6%	17.0%	11.6%	9.1%



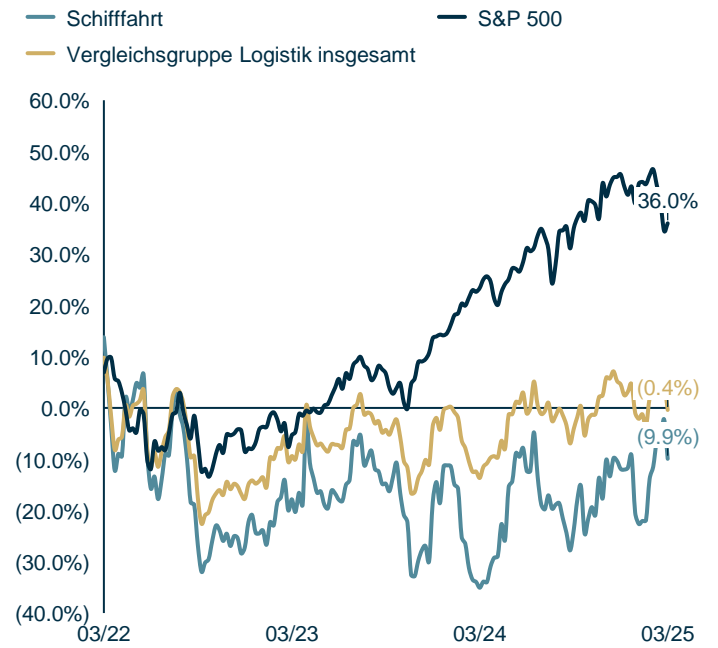
SCHIFFFAHRT (2/2)

INDEXIERTE AKTIENENTWICKLUNG

1-Jahr

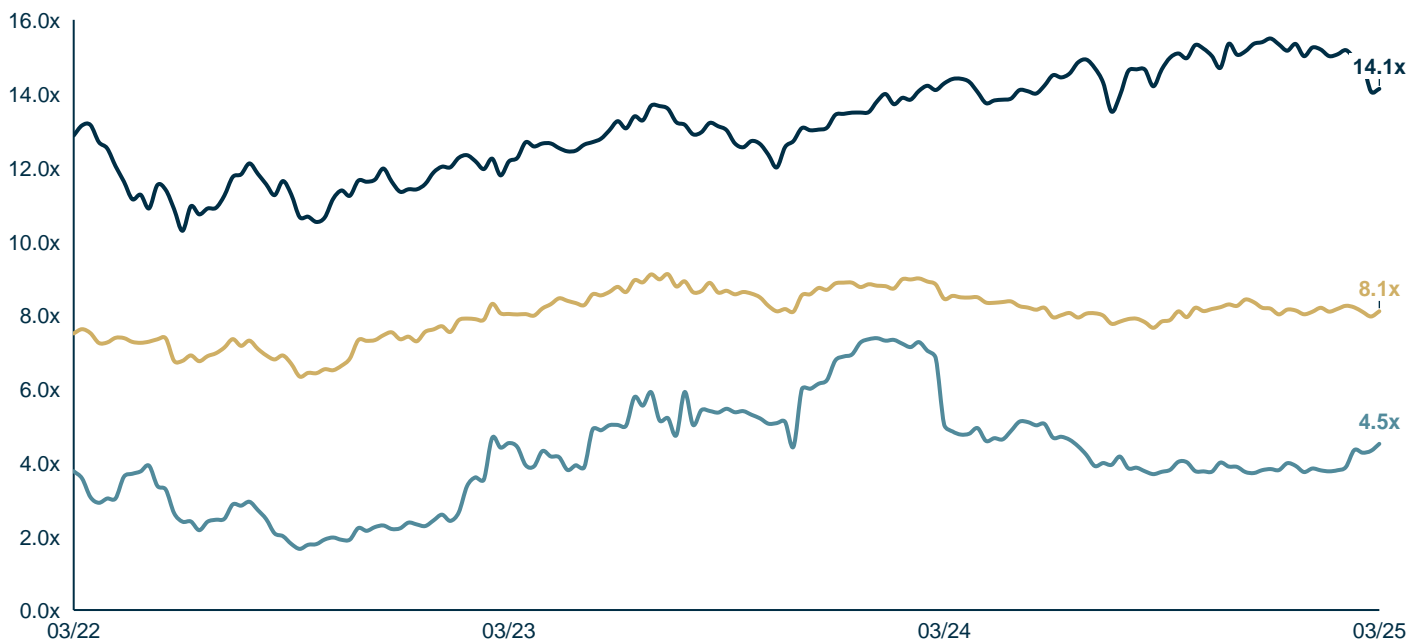


3-Jahre



EV/NTM EBITDA MULTIPLE







— Schiffahrt — Vergleichsgruppe Logistik insgesamt — S&P 500









Quellen: S&P CapIQ, MCF Analyse

PORT OPERATOR (1/2)

INDEXIERTE AKTIENENTWICKLUNG

Unternehmen	HQ	EURm		EV/Umsatz			EV/EBITDA			EV/EBIT		
		MCap	EV	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E
CK Hutchison		21,083	60,281	1.1x	1.1x	1.1x	8.4x	8.4x	9.0x	19.0x	17.9x	17.9x
COSCO SHIPPING Ports		2,095	5,845	4.2x	3.9x	3.8x	12.7x	11.8x	11.3x	24.4x	22.1x	21.0x
EUROKAI		481	607	2.7x	2.5x	2.4x	9.7x	8.9x	8.1x	15.8x	14.4x	13.1x
Hamburger Hafen und Logistik		1,259	2,561	1.7x	1.6x	n/m	7.9x	6.9x	n/m	17.5x	13.8x	n/m
Napier Port		279	336	4.4x	4.1x	3.8x	11.8x	10.4x	9.2x	17.1x	14.4x	12.4x
Qube		3,881	5,446	2.4x	2.2x	2.1x	16.2x	14.4x	13.5x	27.6x	24.0x	22.0x
Median				2.5x	2.4x	2.4x	10.8x	9.6x	9.2x	18.3x	16.2x	17.9x
Durchschnitt				2.7x	2.6x	2.6x	11.1x	10.1x	10.2x	20.2x	17.8x	17.3x

OPERATIVE METRIKEN

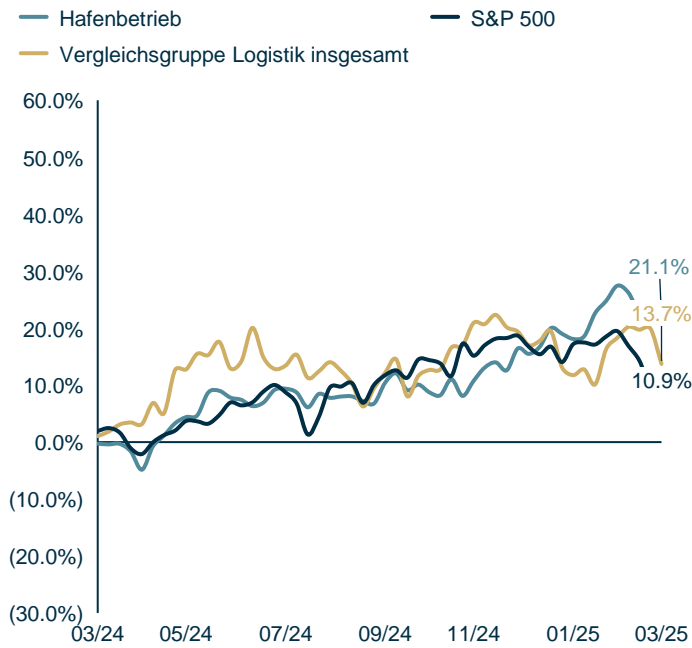
Unternehmen	HQ	EURm		Umsatz Wachstum			EBITDA Marge			EBIT Marge		
		MCap	EV	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E
CK Hutchison		21,083	60,281	71.1%	0.6%	1.8%	12.9%	12.7%	11.8%	5.7%	6.0%	5.9%
COSCO SHIPPING Ports		2,095	5,845	5.2%	5.4%	4.9%	32.6%	33.4%	33.3%	17.0%	17.8%	17.9%
EUROKAI		481	607	4.3%	5.7%	5.7%	27.4%	28.4%	29.3%	16.8%	17.4%	18.1%
Hamburger Hafen und Logistik		1,259	2,561	2.9%	7.1%	n/m	21.4%	22.8%	n/m	9.7%	11.5%	n/m
Napier Port		279	336	18.4%	7.5%	6.9%	37.3%	39.5%	41.7%	25.8%	28.5%	31.0%
Qube		3,881	5,446	30.1%	10.3%	6.7%	14.9%	15.2%	15.2%	8.7%	9.1%	9.3%
Median				11.8%	6.4%	5.7%	24.4%	25.6%	29.3%	13.2%	14.5%	17.9%
Durchschnitt				22.0%	6.1%	5.2%	24.4%	25.3%	26.3%	14.0%	15.1%	16.5%



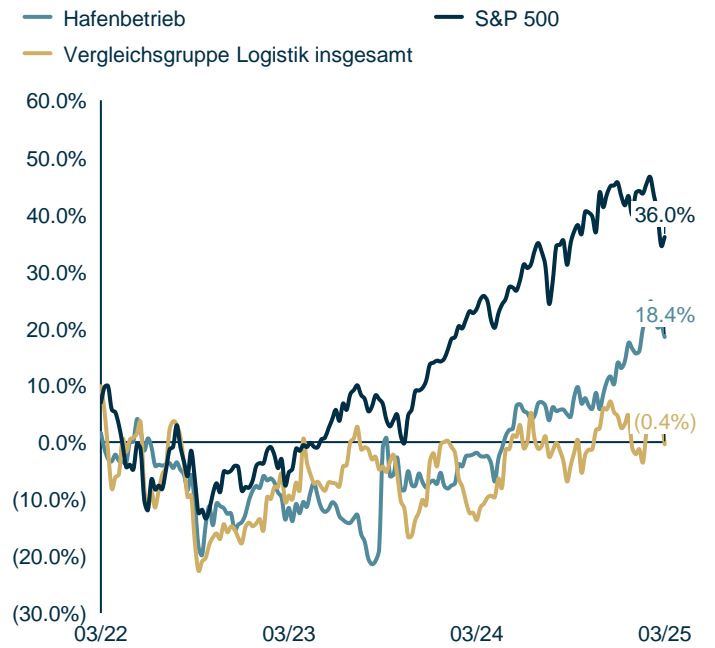
PORT OPERATOR (2/2)

INDEXIERTE AKTIENENTWICKLUNG

1-Jahr

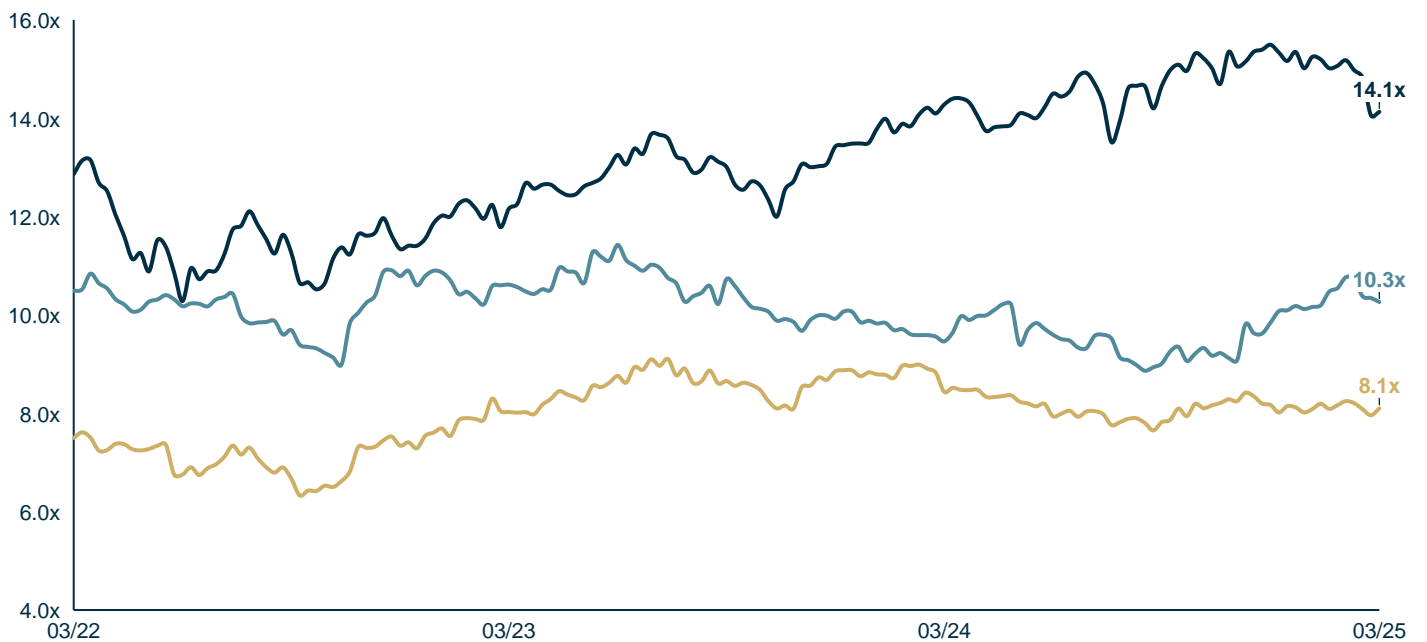


3-Jahre



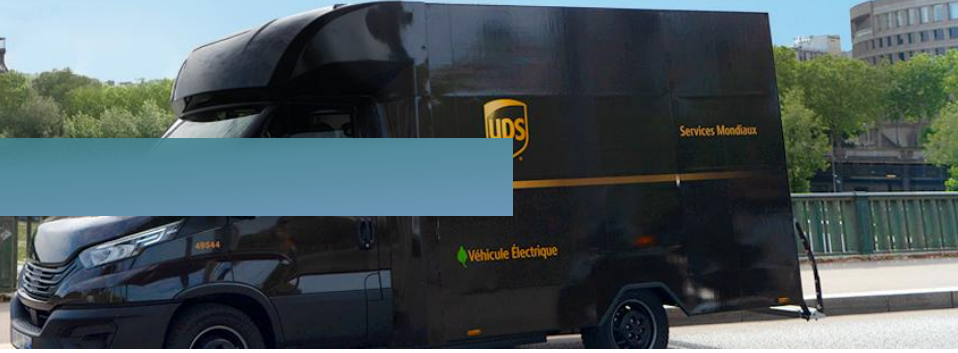
EV/NTM EBITDA MULTIPLE

— Hafenbetrieb — Vergleichsgruppe Logistik insgesamt — S&P 500



Quellen: S&P CapIQ, MCF Analyse

LAST MILE (1/2)



BEWERTUNGSMETRIKEN

Unternehmen	HQ	EURm		EV/Umsatz			EV/EBITDA			EV/EBIT		
		MCap	EV	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E
bpost		300	2,101	0.5x	0.5x	0.4x	3.8x	4.0x	3.3x	10.2x	9.5x	8.5x
FedEx		53,621	83,260	1.0x	1.0x	1.0x	8.9x	8.0x	7.3x	15.7x	13.1x	11.8x
InPost		7,124	8,615	3.3x	2.7x	2.3x	10.2x	8.4x	7.0x	17.6x	14.3x	11.6x
IDS		4,131	6,380	0.4x	0.4x	0.4x	6.6x	5.3x	4.7x	21.6x	12.6x	10.7x
SF Holding		27,389	30,685	0.8x	0.8x	0.7x	7.5x	6.9x	6.4x	16.9x	14.9x	13.0x
UPS		91,675	109,469	1.3x	1.3x	1.3x	9.7x	9.2x	8.5x	13.7x	12.5x	11.3x
Median				0.9x	0.9x	0.8x	8.2x	7.4x	6.7x	16.3x	12.8x	11.4x
Durchschnitt				1.2x	1.1x	1.0x	7.8x	7.0x	6.2x	15.9x	12.8x	11.1x

OPERATIVE METRIKEN

Unternehmen	HQ	EURm		Umsatz Wachstum			EBITDA Marge			EBIT Marge		
		MCap	EV	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E
bpost		300	2,101	2.7%	6.3%	3.2%	12.6%	11.3%	13.4%	4.7%	4.8%	5.2%
FedEx		53,621	83,260	(0.5%)	1.9%	5.2%	11.6%	12.8%	13.2%	6.6%	7.8%	8.2%
InPost		7,124	8,615	23.0%	21.4%	16.8%	32.3%	32.4%	33.4%	18.8%	19.1%	20.2%
IDS		4,131	6,380	5.1%	3.7%	3.9%	6.3%	7.5%	8.2%	1.9%	3.2%	3.6%
SF Holding		27,389	30,685	10.4%	9.6%	10.1%	11.2%	11.1%	11.0%	5.0%	5.2%	5.4%
UPS		91,675	109,469	0.3%	(2.3%)	2.1%	13.4%	14.6%	15.4%	9.5%	10.7%	11.6%
Median				3.9%	5.0%	4.6%	12.1%	12.1%	13.3%	5.8%	6.5%	6.8%
Durchschnitt				6.8%	6.8%	6.9%	14.6%	15.0%	15.8%	7.8%	8.5%	9.0%

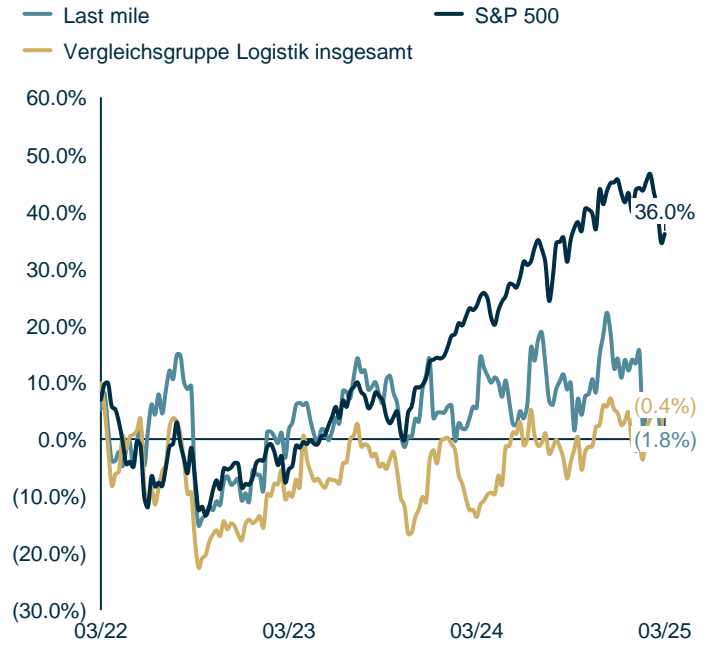
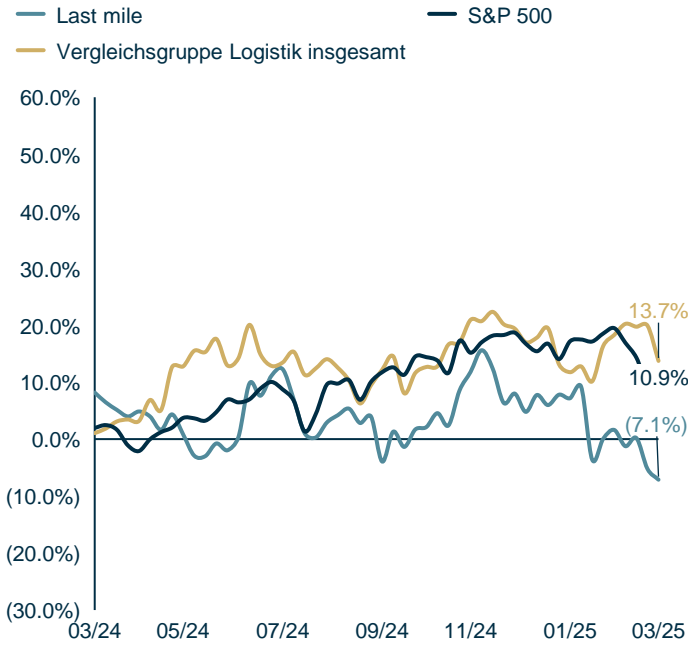


LAST MILE (2/2)

INDEXIERTE AKTIENENTWICKLUNG

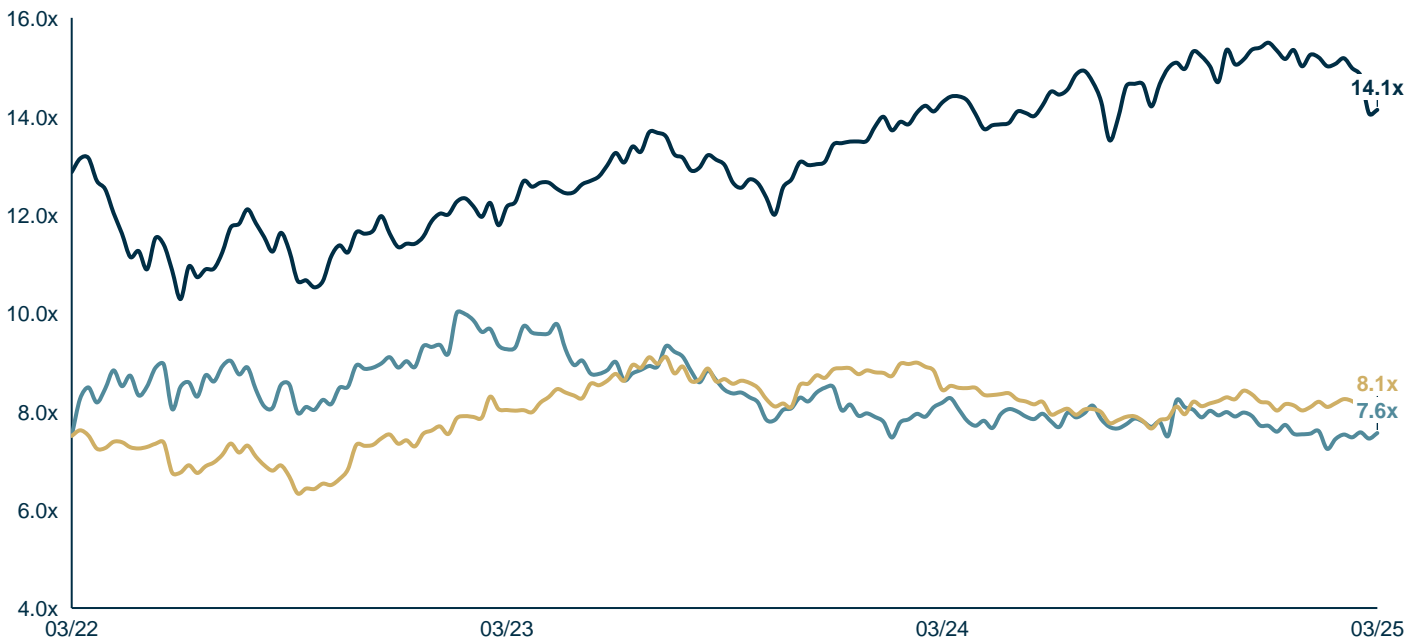
1-Jahr

3-Jahre



EV/NTM EBITDA MULTIPLE

— Last mile — Vergleichsgruppe Logistik insgesamt — S&P 500



05.

M&A AUSBLICK 2025 UND
2026



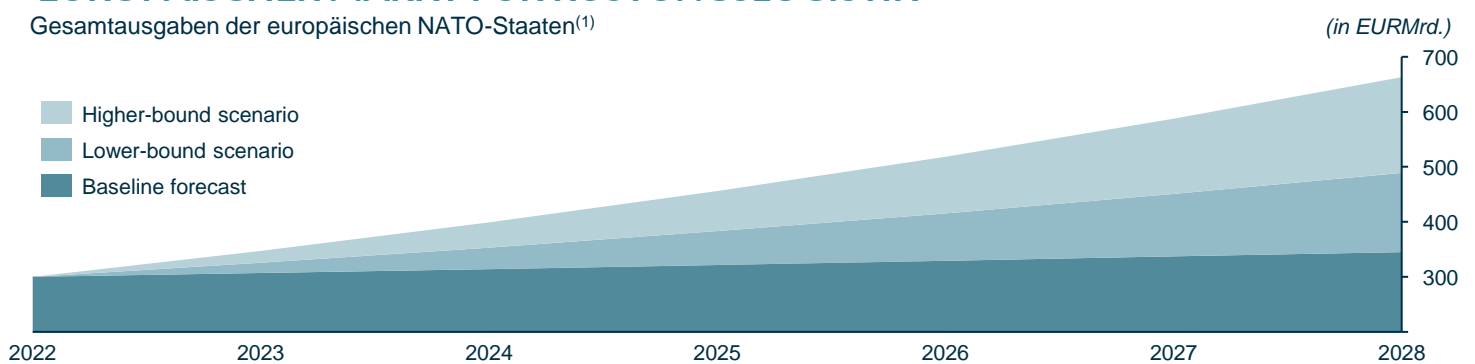
DIE RÜCKKEHR EUROPÄISCHER EINIGKEIT ALS WACHSTUMSMOTOR

In der letzten Ausgabe beleuchteten wir die globalen Unsicherheiten im Vorfeld der Wahlen in den USA, Indien und der EU. Doch auch nach Abschluss dieser Wahlen ist die Unsicherheit nicht gewichen – im Gegenteil: Neue Herausforderungen sind hinzugekommen. Steigende Handelskonflikte und drohende Zollkriege erschweren die globalen Lieferketten zunehmend. Was bedeutet das für M&A Aktivitäten im Logistiksektor? Wir erwarten einen Anstieg interkontinentaler Transaktionen, da Unternehmen verstärkt nach strategischen Marktzugängen suchen - ein Trend, der sich bereits in den jüngsten Übernahmen von K+N und DHL in den USA widerspiegelt. Parallel dazu verändern geopolitische Verschiebungen die Sicherheits- und Verteidigungsstrategien, etwa durch die Verstärkung der NATO-Ostflanke. Vor diesem Hintergrund ist Deutschlands Entscheidung, über 900 Mrd. EUR in Verteidigung und Infrastruktur zu investieren, ein beispielloser

Schritt – mit dem Potenzial, Europas klassische Industrie nachhaltig zu beleben. Dieses Investitionspaket wird nicht nur die Nachfrage entlang verteidigungsrelevanter Lieferketten antreiben, sondern auch neue Chancen für Logistikdienstleister mit industrieller und automobilnaher Ausrichtung eröffnen. In Verbindung mit den erwarteten Zinssenkungen der EZB rechnen wir ab Ende 2025 mit einer spürbaren Belebung der Investitionstätigkeit im Logistiksektor – denn viele Unternehmen positionieren sich bereits, um von diesem strukturellen Wandel zu profitieren.

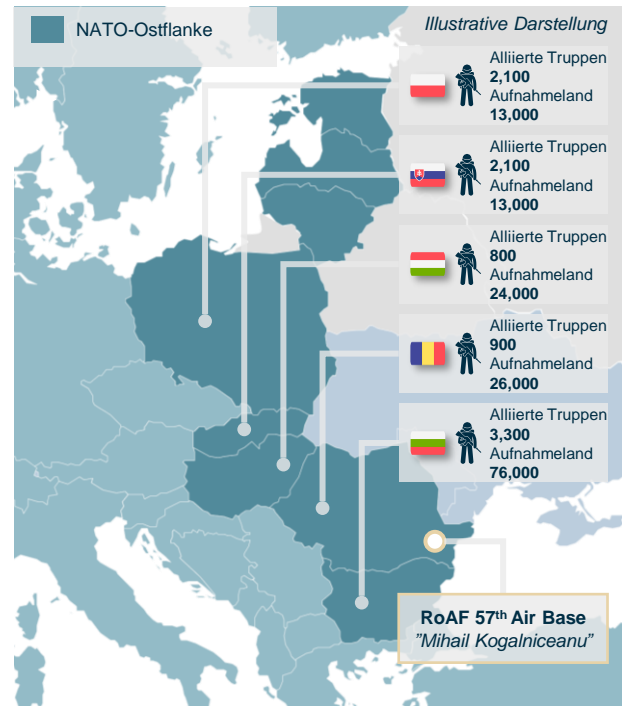
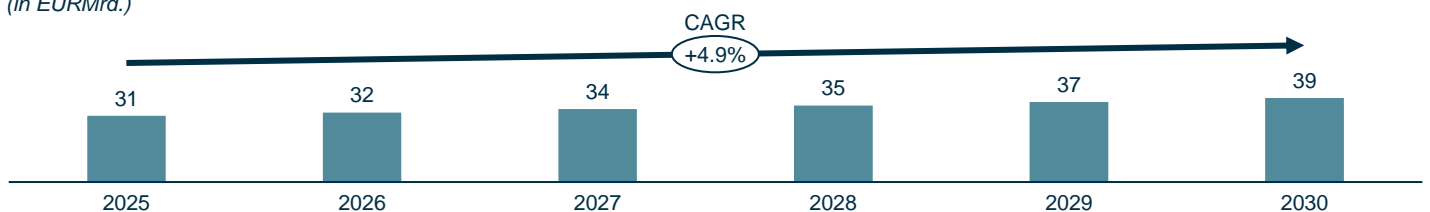
EUROPÄISCHER MARKT FÜR RÜSTUNGSLOGISTIK

Gesamtausgaben der europäischen NATO-Staaten⁽¹⁾



...was zu steigenden Ausgaben für die verteidigungsbezogene Logistik führt

Marktvolumen der Verteidigungslogistik in Europa⁽²⁾
(in EURMrd.)



5 PROGNOSEN ZUR M&A ENTWICKLUNG 2025 UND DARÜBER HINAUS

INTERKONTINENTALE DEALS ZUR REDUZIERUNG VON ZOLLRISIKEN



Der sich zuspitzende Zollkonflikt – ausgelöst durch die Entscheidung der neu gewählten US-Regierung, Zölle auf Waren aus mehreren Regionen zu erheben – bringt zusätzliche Komplexität in den globalen Handel. Um die Auswirkungen dieser Handelsbarrieren abzufedern, rechnen wir mit einem deutlichen Anstieg interkontinentaler M&A-Aktivitäten. Unternehmen werden ihre Lieferketten neu strukturieren und gezielt strategische Marktpositionen sichern.

M&A-WACHSTUM AUS DEM NAHEN OSTEN



Der Nahe Osten hat sich dank ambitionierter Wirtschaftsreformen, einer langfristigen strategischen Ausrichtung und wettbewerbsfähiger Arbeitskosten als attraktives Ziel für globale Investitionen etabliert. An der Spitze dieser Transformation steht Saudi-Arabien mit einer schnell wachsenden Bevölkerung. Lokale Logistikunternehmen treiben ihre internationale Expansion mit Nachdruck voran und zeigen sich als aufstrebende Kraft im globalen Handel.

DIE EUROPÄISCHE LOGISTIK KEHRT GESTÄRKT ZURÜCK



Trotz seiner Rolle als größte Wirtschaftsnation Europas war Deutschland in der europäischen Politik in den vergangenen drei Jahren weitgehend bedeutungslos. Mit der Bildung einer neuen Regierung zeichnet sich nun jedoch eine stärkere europäische Geschlossenheit ab – und Deutschland positioniert sich erneut als treibende Kraft. Ausdruck dieses Wandels ist das historische Vorhaben, über 900 Mrd. EUR in Verteidigung und Infrastruktur zu investieren.

VERTEIDIGUNG TREIBT SPEZIALISIERTE LOGISTIKLÖSUNGEN VORAN




Europa verstärkt seine Grenzen und weitet seine Verteidigungsaktivitäten angesichts zunehmender geopolitischer Spannungen deutlich aus. Der Bau der größten NATO-Basis Europas in Rumänien stellt dabei einen bedeutenden Schritt zum Ausbau der militärischen Infrastruktur dar. Diese Expansion treibt die Nachfrage nach spezialisierter Logistik voran – insbesondere für den sicheren Transport von kritischer Verteidigungsausrüstung quer über den Kontinent.

REKORDNACHFRAGE IM BEREICH LAGERLOGISTIK



M2C-Geschäftsmodelle, angeführt von chinesischen Giganten wie Shein und Temu, haben in den vergangenen Jahren rasant an Marktanteil gewonnen. Doch der Plan der Europäischen Union, die Zollfreigrenze abzuschaffen, stellt dieses Modell vor erhebliche Herausforderungen. In der Folge ist mit einem starken Anstieg der Nachfrage nach Lagerflächen durch chinesische Logistikanbieter und Hersteller in Europa zu rechnen.


OUTLOOK OF KEY STRATEGIC PLAYERS



„Unser Fokus liegt auf organischem Wachstum, ergänzt durch gezielte M&A zur Stärkung unserer Kompetenzen und Präsenz.“

Annual Report 2024
Deutsche Post

Market Cap: 49,181
EV: 69,572



„Unser Wachstum basiert seit jeher maßgeblich auf M&A – und M&A bleibt ein zentraler Bestandteil unserer Strategie.“

Jens H. Lund
CEO

Market Cap: 45,168
EV: 45,110



„Die geopolitische Lage erschwert Prognosen: Angebot und Nachfrage in der globalen Luftfracht bleiben schwer kalkulierbar.“

Jeffrey S. Musser
CEO

Market Cap: 14,610
EV: 14,080



„Im Jahr 2024 haben wir Wincanton übernommen, um das Wachstum in zentralen Branchen voranzutreiben und in Deutschland zu expandieren.“

Malcolm Wilson
CEO

Market Cap: 4,412
EV: 8,820



„2025 sind wir mit Gemini sehr gut gestartet – dennoch bleibt das wirtschaftliche und geopolitische Umfeld fragil.“

Rolf Habben Jansen
CEO

Market Cap: 24,712
EV: 25,931



„Dank seiner starken Investitionskraft bestätigt ID Logistics die Absicht, in den kommenden Quartalen weitere Akquisitionen umzusetzen.“

Eric Hémar
CEO

Market Cap: 2,392
EV: 3,679



„2024 war ein Meilensteinjahr für die InPost Group – in all unseren Märkten haben wir die Erwartungen vom Jahresbeginn deutlich übertroffen.“

Rafal Brzoska
CEO

Market Cap: 7,124
EV: 8,615



„Durch Akquisitionen in Nordamerika und Asien haben wir neue Wachstumschancen erschlossen, um unsere Ziele zu erreichen.“

Stefan Paul
CEO

Market Cap: 25,966
EV: 27,150



„Unsere Fähigkeit, in wandelnden Bedingungen stabile Lieferketten sicherzustellen, wurde in 2024 auf eine harte Probe gestellt.“

Vincent Clerc
CEO

Market Cap: 25,045
EV: 25,931



„Wir haben die Gesundheitsbranche im Rahmen unseres Businessplans 2028 als strategischen Wachstumsschwerpunkt definiert.“

Satoshi Horikiri
CEO


Market Cap: 4,399
EV: 7,893



„Unsere fünf Akquisitionen markieren einen bedeutenden Schritt, um die Branchenkonsolidierung aktiv mitzugestalten.“

Mathias Jensen-Vinstrup
CEO

Market Cap: 748
EV: 973



„Mit den eingeleiteten Veränderungen machen wir UPS profitabler, agiler und klar differenziert in den attraktivsten Märkten.“

Carl B. Tomé
CEO

Market Cap: 91,675
EV: 109,469



06.

ÜBER MCF

WIR INVESTIEREN IN BEZIEHUNGEN

JEDER GESCHÄFTSWEG IST ANDERS | WIR HELFEN IHNEN, DEN NÄCHSTEN SCHRITT ZU MACHEN

Jedes Unternehmen ist anders, und so ist auch unser Ansatz. MCF Corporate Finance ist ein führendes Beratungsunternehmen für Unternehmensfinanzierung mit Schwerpunkt auf grenzüberschreitenden und mittelgroßen Transaktionen. Maßgeschneiderte M&A- und Fremdkapitalberatung bedeutet für uns, dass jeder Kunde eine beziehungsorientierte Beratung erhält. Wir sind offen und ehrlich, investieren in Beziehungen und bauen auf Vertrauen.

6	EUROPÄISCHE BÜROS
80+	M&A EXPERTEN
1,000+	TRANSAKTIONEN

UNSERE BERATUNGSLEISTUNGEN

MERGERS & ACQUISITIONS



- UNTERNEHMENS-NACHFOLGE
- PRIVATE EQUITY VERKAUFSMANDATE
- KONZERNABSPALTUNGEN
- BUY-SIDE BERATUNG
- M&A STRATEGIEBERATUNG
- ZUKÄUFE
- WACHSTUMSKAPITAL
- VENTURE CAPITAL



FINANZIERUNGSBERATUNG



- LEVERAGED BUYOUT FINANZIERUNGEN
- ZUKÄUFE
- WACHSTUMS-FINANZIERUNGEN
- REFINANZIERUNGEN
- STAPLED FINANCE
- SELL-SIDE LENDER EDUCATION
- PRIVATE PLACEMENTS
- BRÜCKENFINANZIERUNGEN

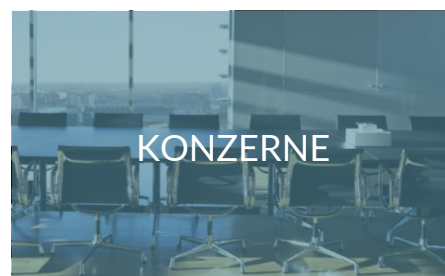
UNSERE KUNDEN



MITTELSTAND & ENTREPRENEURE



PRIVATE EQUITY



KONZERNE

UNSERE MISSION IST ES, EHRICHE UND BEZIEHUNGSORIENTIERTE M&A- UND DEBT ADVISORY DIENSTLEISTUNG ANZUBIETEN

Das MCF-Logistikteam hat Kunden sowohl bei Transaktionen auf der Verkaufs- als auch auf der Kaufseite erfolgreich beraten. Wie unsere früheren Mandate zeigen, hat das Team eine ausgefeilte Branchenexpertise entwickelt und ein hervorragendes Netzwerk in der Logistikbranche aufgebaut. Unsere fundierten Branchenkenntnisse beruhen auf der Stärke unserer Beziehungen zu den wichtigsten Marktteilnehmern in ganz Europa und international sowie auf unserer Partnerschaft mit D.A. Davidson in Nordamerika.

12

LOGISTIK TRANSAKTIONEN
SEIT 2022

5

AKTUELLE LOGISTIK
MANDATE

€1bn

LOGISTIK
TRANSAKTIONSVOLUMEN
SEIT 2022



Nicolas Witt
Head of Logistics M&A
Hamburg



Niils-Petter Palmefors
Partner
Stockholm



Dr. Christoph Stoecker
Vice Chairman
Hamburg



Franz Schraner
Director
Hamburg



Robert Sällström
Director
Helsinki



Ilkka Heikkilä
Associate Director
Helsinki



Axel Freudenthal
Associate
London



Paula Thielert
Analyst
Hamburg



Torsten Thissen
Analyst
Hamburg



Justus Schmidt
Analyst
Hamburg



Moritz Neuber
Analyst
Hamburg



Lasse Frisén
Analyst
Stockholm

UNSERE INVESTOREN ABDECKUNG

WIR HABEN ZUGANG ZU ALLEN
RELEVANTEN INVESTOREN IN DER LOGISTIK

STRATEGISCHE KÄUFER

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:

Nicolas Witt

Witt@mcfcorpfin.com

FINANZINVESTOREN

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:

Nicolas Witt

Witt@mcfcorpfin.com



AUSGEWÄHLTE TRANSAKTIONEN

BUSINESS SERVICES

HANSE SERVICE[®]
Internationale Fachspedition GmbH

PHARMA LOGISTICS PARTNER[®]

verkauft an

LOGWIN

SELL-SIDE BERATER

2025 



BUSINESS SERVICES

C LAND LOGISTICS

verkauft an

FR. MEYER'S SOHN

SELL-SIDE BERATER

2023  

BUSINESS SERVICES

EUROPORTS

akquiriert einen wesentlichen Anteil an

BB LOGISTICS

BUY-SIDE BERATER

2022  

BUSINESS SERVICES

TRANSCO PHARM

verkauft an

LIFE COURIERS

SELL-SIDE BERATER

2022 

BUSINESS SERVICES

VeddestaGruppen
ein Portfoliounternehmen von

PEQ PRIVATE EQUITY

verkauft an

posti

SELL-SIDE ADVISER

2022  

BUSINESS SERVICES

DUVENBECK
THE CULTURE OF LOGISTICS

verkauft an

WATERLAND PRIVATE EQUITY INVESTMENTS

SELL-SIDE BERATER

2022 

CONSUMER

VR GROUP

akquiriert

arriva
a DB company

BUY-SIDE BERATER

2022   

BUSINESS SERVICES

MetsäBoard

verkauft

HANGÖ STEVEDORING

an

EUROPORTS

SELL-SIDE BERATER

2022  

BUSINESS SERVICES

emz

Finanzierung der Akquisition von

Simon Hegele
Logistik und Service

DEBT ADVISOR

2021 



CASE STUDY | HANSE SERVICE

DIE TRANSAKTION

MCF hat die Gesellschafter der Hanse Service Gruppe beim Verkauf an die Logwin AG beraten.

BUSINESS SERVICES

HANSE SERVICE[®]
Internationale Fachspedition GmbH

 **PHARMA
LOGISTICS PARTNER**[®]

verkauft an

 **LOGWIN**

SELL-SIDE BERATER

2025



Die 1983 gegründete Hanse Service Gruppe ist ein Full-Service-Logistikdienstleister für die Pharma-, Biotechnologie- und biologische Lebensmittelindustrie mit Hauptsitz in Hamburg.

Die an der Deutschen Börse notierte Logwin AG, mehrheitlich im Besitz der DELTON Logistics S.à r.l., bietet Logistik- und Transportlösungen für Industrie und Handel. Im Jahr 2023 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 1,3 Mrd. Euro und beschäftigte 3.700 Mitarbeiter in 38 Ländern, die in den wichtigsten globalen Märkten tätig sind.



„MCF hat uns während des gesamten Prozesses wertvolle Unterstützung geleistet. Ihre Professionalität und ihr Fachwissen sorgten für eine reibungslose und effiziente Transaktion mit einem Ergebnis, das unsere Erwartungen übertraf.“

Jörg Brinkmann
CEO Hanse Service Group

TRANSAKTIONS HIGHLIGHTS

- Erweitert die Präsenz von Logwin in der Pharmalogistik und verbessert das Serviceangebot
- Ermöglicht der Hanse Service Group die Skalierung ihrer Speziallösungen innerhalb eines größeren globalen Netzwerks.

MCF's BEITRAG

- Leitung und Management des gesamten Verkaufsprozesses für die Gesellschafter der Hanse Service Group
- Erstellung von Marketingmaterialien, Kontaktaufnahme mit potentiellen Käufern, Koordination der Due Diligence und SPA-Verhandlungen



CASE STUDY | C LAND LOGISTICS

DIE TRANSAKTION

MCF hat die Eigentümer von C Land Logistics beim Verkauf an P. Meyer's Sohn beraten.

BUSINESS SERVICES



verkauft an



SELL-SIDE BERATER

2023



C Land ist ein unabhängiges schwedisches Speditionsunternehmen, das See-, Luft- und Schienenfrachttransporte zwischen allen Kontinenten der Welt anbietet, mit dem Schwerpunkt auf der Schweden-Asien Route.

Fr. Meyer's Sohn ist ein globales Speditionsunternehmen in Familienbesitz, dessen Wurzeln bis ins Jahr 1897 zurückreichen. Mit mehr als 1.000 Transport- und Logistikspezialisten an über 50 Standorten weltweit erstellt Fr. Meyer's Sohn maßgeschneiderte Logistiklösungen für Kunden über alle Verkehrsträger hinweg.



„Die Zusammenarbeit mit MCF als Berater, der uns durch den gesamten Verkaufsprozess von C Land Logistics an Fr. Meyer's Sohn geführt hat, wurde sehr geschätzt. Ihr Engagement, ihr internationales Netzwerk und ihr umfangreiches Transaktions-Know-how haben wesentlich zu einem erfolgreichen Ergebnis beigetragen.“

Jonas Olofsson
CEO

TRANSAKTIONS HIGHLIGHTS

- Bietet Cross-Selling-Möglichkeiten und eine vollständige Palette an Mehrwertdiensten für die bestehenden Kunden von C Land
- Stärkung des Fr. Meyer's Sohns Logistiknetzwerks und der Position in Nordeuropa

MCF's BEITRAG

- Strukturierung und Management des gesamten Verkaufsprozesses in einem schwierigen Marktumfeld für Seefrachtunternehmen
- Nutzung unseres umfangreichen Netzwerks innerhalb der Logistikbranche, um Finanz- als auch mit strategischen Investoren zu gewinnen
- Lokale Präsenz in Schweden und in Deutschland

CASE STUDY | DUVENBECK

DIE TRANSAKTION

MCF hat die Duvenbeck-Gruppe bei der Veräußerung einer Mehrheitsbeteiligung an der Duvenbeck-Gruppe an Waterland Private Equity beraten.

Waterland Private Equity hat eine Mehrheitsbeteiligung an der Duvenbeck-Gruppe erworben. Durch die Bündelung der Kräfte wird Duvenbeck, die ehrgeizigen Wachstumspläne beschleunigen, sich auf die internationale Expansion konzentrieren, das Kundenangebot erweitern und Buy-and-Build-Möglichkeiten verfolgen.

Die Duvenbeck-Gruppe mit Hauptsitz in Bocholt ist ein Full-Service-Logistikdienstleister in den Bereichen Planung, Spedition und Kontraktlogistik mit 33 Standorten in acht Ländern.

BUSINESS SERVICES

DUVENBECK 
THE CULTURE OF LOGISTICS

verkauft an


WATERLAND
PRIVATE EQUITY INVESTMENTS

SELL-SIDE BERATER

2022



„Während dieses Prozesses waren für mich die wichtigsten Faktoren die Transaktionssicherheit, die Vertraulichkeit und eine optimale Transaktionsstruktur mit dem bestmöglichen Investor. Ich bin sehr dankbar, dass ich in MCF einen Partner gefunden habe, der diese anspruchsvollen Aufgaben in vollem Umfang erfüllt hat.“

Thomas Duvenbeck
Owner

TRANSAKTIONS HIGHLIGHTS

- Eine der größten Private-Equity-Transaktionen im Logistikbereich in Europa
- Die Bündelung der Kräfte wird die Entwicklung von Duvenbeck beschleunigen, durch Fokus auf internationale Expansion, Angebotserweiterung und strategischem Buy-and-Build

MCF's BEITRAG

- Erleichterung der Transaktion durch die bewährte Expertise von MCF im Logistiksektor
- Lösung der Nachfolge von gründergeführten Unternehmen in institutionellem Besitz
- Nahtlose Durchführung von Transaktionen mit Private-Equity-Investmentfirmen



CASE STUDY | VEDDESTAGRUPPEN

DIE TRANSAKTION

MCF hat PEQ bei der Veräußerung von VeddestaGruppen an Aditro Logistics, die schwedische Tochtergesellschaft der Posti-Gruppe, beraten.

PEQ, ein schwedisches Private-Equity-Unternehmen, hat VeddestaGruppen, einen führenden Kontraktlogistikpartner, an Aditro Logistics, eine Tochtergesellschaft der Posti Group, veräußert. Durch diese Transaktion wird VeddestaGruppen von der Zugehörigkeit zu einem größeren Akteur im Logistiksektor profitieren.

VeddestaGruppen, gegründet 1992, ist ein Kontraktlogistikanbieter mit rund 300 Mitarbeitern, der eine Hochburg im attraktivsten Logistikzentrum Mittelschwedens betreibt.

BUSINESS SERVICES



ein Portfoliunternehmen
von



verkauft an



SELL-SIDE ADVISER

2022



„MCF war für uns ein hervorragender Berater bei der Veräußerung von VeddestaGruppen. Das Engagement, die Transaktionserfahrung und die Branchenkenntnisse von MCF haben ein erfolgreiches Ergebnis sichergestellt.“

Greger Ericsson
CEO Veddestagruppen

TRANSAKTIONS HIGHLIGHTS

- Strategische Akquisition mit Potenzial zur Realisierung erheblicher Synergieeffekte
- Gestärkte geografische Präsenz
- Verkaufsseite eines durch Private Equity unterstützten Unternehmens
- Erfolgreiche grenzüberschreitende Transaktion

MCF's BEITRAG

- Zugang zu Finanz- und strategischen Investoren durch unser breites Netzwerk in der Logistikbranche
- Lokale Präsenz sowohl in Schweden als auch in Finnland
- Logistikexpertise und Erfolgsbilanz erfolgreicher Logistik-Verkaufsprozesse



CASE STUDY | SIMON HEGELE

DIE TRANSAKTION

MCF hat das Management und EMZ Partners bei der Finanzierung des Management-Buy-outs von Simon Hegele beraten.

Simon Hegele, gegründet 1920, ist ein führender deutscher Anbieter von Business Process Outsourcing, der sich auf industrielle Beschaffung und Kontraktlogistik (3PL) spezialisiert hat, mit Fokus auf den Medizintechniksektor.

EMZ Partners ist eine führende europäische Investmentgesellschaft, spezialisiert auf Partnerschaften mit mittelständischen Unternehmen. Mitarbeiterbeteiligt und von institutionellen Investoren unterstützt, verwaltet EMZ einen Fonds von über 1 Mrd. EUR mit Investitionen zwischen 10 und 150 Mio. EUR.

BUSINESS SERVICES



Finanzierung der
Akquisition von



DEBT ADVISOR

2021



TRANSAKTIONS HIGHLIGHTS

- EMZ Partners erwirbt eine Minderheitsbeteiligung an Simon Hegele
- Die Transaktion ermöglichte dem Management den Ausstieg, während Dieter Hegele beteiligt bleibt und das Unternehmen weiter beratend unterstützt.

MCF's BEITRAG

- Durchführung einer Finanzanalyse aus der Sicht eines Kreditgebers
- Beratung über die Bankfähigkeit des Unternehmens
- Identifizierung geeigneter Kreditgeber und Vermittlung von Kreditgebern
- Aufbau der Kreditgeber-Kommunikation und Vermittlung von Unternehmenseinblicken

TRANSATLANTISCHE REICHWEITE



TRETEN SIE MIT UNS IN KONTAKT



Nicolas Witt

Head of Logistics M&A, Hamburg

+49 151 5169 0510

witt@mcfcorpfin.com



Dr. Christoph Stoecker

Vice Chairman, Hamburg

+49 171 352 28 82

stoecker@mcfcorpfin.com



Nils Petter Palmefors

Partner, Stockholm

+46 70 989 0418

palmefors@mcfcorpfin.com



Franz Schraner

Director, Hamburg

+49 151 5880 8990

schraner@mcfcorpfin.com



Robert Sällström

Director, Helsinki

+358-50 320 7887

sallstrom@mcfcorpfin.com



Axel Freudenthal

Associate, London

+44 77 853 14346

freudenthal@mcfcorpfin.com