

Grafton Corporate Development asesora a Soldene, empresa líder en facility services, en su estrategia de crecimiento inorgánico

La firma de M&A ha ejecutado cuatro adquisiciones para Soldene en los últimos 14 meses. Las operaciones cerradas permiten a su cliente la diversificación en el posicionamiento en clientes privados y se han llevado a cabo en las principales ciudades de España

Grafton Corporate Development; firma especializada en la ejecución de operaciones corporativas, Fusiones y Adquisiciones (M&A), asesora a Soldene, empresa líder en facility services, en su estrategia de crecimiento inorgánico en España, principalmente de empresas que atienden a clientes privados.

Desde que, en 2016, Grafton Corporate Development asesorase a Soldene en la primera adquisición de Servisent, en Barcelona, la firma ha ejecutado tres operaciones más en empresas dedicadas a limpieza y mantenimiento de edificios y oficinas. Actualmente, se está avanzando con la adquisición de, al menos, cuatro empresas más en diferentes fases de negociación.

A lo largo de este proceso de adquisiciones, Grafton Corporate Development ha dirigido la búsqueda, la identificación y la valoración de las posibles empresas target para Soldene, habiendo filtrado decenas de compañías hasta encontrar las empresas objetivo que encajasen en el perfil estratégico requerido.

Las nuevas adquisiciones de Soldene se sitúan en Madrid, La Alberca, S.A., Valencia ASSA Soluciones Integrales de Limpieza, S.L. y Barcelona, GR Neteges, S.L., confirmando la expansión territorial de la compañía.

Juan Manuel Esteban, CEO de Soldene, señala que “en un sector tan atomizado y con una competencia tan feroz es muy difícil el crecimiento orgánico por lo que hemos apostado por una política de adquisiciones en todo el territorio nacional. Los servicios de Grafton Corporate Development han sido fundamentales para abordar estos procesos con éxito”.

Ulises Vegas, Managing Director de Grafton Corporate Development, apunta que “las operaciones realizadas para Soldene son un buen ejemplo de cómo es posible tener éxito en un programa de adquisiciones bien estructurado. En este caso se han dado tres hechos importantes: un cliente con un proyecto de crecimiento claro, un sector con potencial de consolidación y una coyuntura de cierta estabilidad económica que favorece este tipo de transacciones”.

Datos de contacto:

Inés Tazón

913513141

Nota de prensa publicada en: [28023](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Recursos humanos](#) [Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>