

Løse aktionærproblemer gennem sammenlægning og opkøb



INDHOLDSFORTEGNELSE

OVERSIGT.....**3-4**

KINETIC SOLUTIONS.....**5-6**

Modstridende langsigtede forretningsmål

SPECTEC.....**7-8**

Blive en del af en portefølje med specialiserede softwarevirksomheder

GALLERY SYSTEMS.....**9-10**

Planlægning af udtræden på flere niveauer for en kompleks aktionærstruktur





OVERBLIK: LØSNINGER FOR UNIKKE AKTIONÆRSTRUKTURER

For mange virksomhedsejere er beslutningen om at sælge måske kompliceret grundet den unikke aktionærstruktur, der omfatter virksomheden. Til tider har aktionærer måske meget forskellige lang- eller kortsigtede mål for deres forretning, hvilket gør det svært at udarbejde en logisk plan for udtrædelse. Ejere ønsker måske vækst, mens investorer måske ønsker at genvinde deres investeringer. Andre gange har aktionærer måske modstridende personlige og professionelle mål, såsom at forberede sin udtrædelse og samtidig positionere deres eftermæle som succesfuldt, hvilket yderligere vanskeliggør mulige løsninger. Uanset hvilken situation en virksomhedsejer befinder sig i, så har Volaris Group ressourcerne til at strukturere en strategisk handel, der vil gavne alle involverede parter.



“ Volaris’ dybdegående kendskab til samt ekspertise inden for det vertikale marked for software har tilført værdi til både vores organisation og vores kunder.”

**- Chris Wildsmith,
Grubeleder**

STRATEGISKE HANDLER

Med hundredvis af succesfulde opkøb på tværs af mere end tyve vertikale kernemarkeder har Volaris Group erfaringen til at strukturere avancerede handler og føre en sammenlægnings- og opkøbsproces med gennemsigtighed. Vi arbejder sammen med forskellige parter om at strukturere løsninger på en måde, der opfylder behov og professionelle mål for alle. Det giver virksomhedsejerne mulighed for at fortsætte med at skalere deres virksomhed, mens investorerne får mulighed for at begynde at organisere deres udtrædelse.

POST-ACQUISITION

Som en del af Constellation Software kræver Volaris Group ikke finansiering udefra og er i stand til at stille et sikkert hjem til rådighed for virksomheder.

Efter opkøbet har virksomhedsledere mulighed for at dele viden om bedste praksis med flere virksomhedsledere på tværs af forskellige vertikale markeder. Eftersom vi aldrig sælger vores opkøb, kan tidligere aktionærer i virksomheden være sikre på, at deres eftermæle vil forblive intakt lang tid efter, de har afsat deres personlige investering.

OPKØB

KINETIC SOLUTIONS: MODSTRIDENDE LANGSIGTEDE FORRETNINGSMÅL

Kinetic Solutions Ltd. har hjemsted i Cranfield, Storbritannien, og er en førende leverandør af omfattende løsninger til videregående uddannelsesinstitutioner, conferencecentre og hotel- og restaurationsbranchen. Kinetic's to aktionærer, Steve Ashley og Chris Wildsmith, oplevede enorm succes efter et par få år ved roret. Selvom Kinetic Solutions fortsatte med at have fremgang, så havde de to aktionærer forskellige tanker om virksomhedens fremtid. Ashley var opsat på at udtræde, da han var træt af den risiko og de investeringer, der var forbundet med at skalere virksomheden internationalt. Wildsmith var derimod motiveret for fortsat at udvikle virksomheden og tage den til næste vækstniveau. På den måde opstod der en interessekonflikt uden åbenlyse løsninger på det aktuelle problem.

Volaris Group anså Kinetic Solutions for at være et strategisk match med deres portefølje af softwarevirksomheder på det vertikale marked, og derfor kontaktede Volaris Group de to aktionærer for at drøfte et potentielt opkøb. Både Wildsmith og Ashley var glade for at lære om Volaris Group's køb-og-behold filosofi målrettet sammenlægninger og opkøb, hvilket ville gøre det muligt for Wildsmith at indfri sit mål om at vækste og drive Kinetic Solutions autonomt. Ashley ville opnå fordele ved salget og slippe for risikoen og den nødvendige personlige investering. Ejerkredsen var begejstret over at godkende løsningen, som Volaris Group havde tilbudt, eftersom det ville indfri både deres personlige og professionelle mål.

Volaris' opkøb af Kinetic Solutions havde ingen indflydelse på driften af virksomheden. I dag driver Wildsmith fortsat Kinetic Solutions som funktionschef og har altså beholdt sit lederskab, samtidig med, at han har fået større adgang til kapital. Ashley fjernede sin risiko som aktionær, men fortsætter med at være en del af virksomheden i en mindre kapacitet. Desuden har Kinetic Solutions nu adgang til deling af bedste praksis for VMS-virksomheder i hele virksomheden, hvilket gør det muligt for Wildsmith at opfylde sit ønske om fortsat at få virksomheden til at vokse organisk.



"Vi er meget begejstrede for de muligheder, der ligger foran os for både vores kunder og medarbejdere, Volaris' forpligtelse til succes gennem organiske vækstinitiativer og deres ekspertise inden for driftsmæssig rådgivning harmonerer perfekt med vores virksomheds vision og værdier"

**- Chris Wildsmith,
Gruppenleder**



SPECTEC: BLIVE EN DEL AF EN PORTEFØLJE MED SPECIALISEREDE SOFTWAREVIRKSOMHEDER

SpecTec blev grundlagt i 1985 og er en international leverandør af maritime og eksterne løsninger til kapitalforvaltning. I 1996 havde SpecTec sit første møde med sammenlægninger, da de blev sammenlagt med tre andre virksomheder for at danne en ny enhed kaldet Visma. Virksomheden blev noteret på børsen i Oslo, hvor den i 2000 blev opkøbt af KPN, som fusionerede den med KPN Broadband og Telstra Satellite System under det nye navn Xantic. Kort tid herefter delte Xantic sig i to, hvor SpecTec stod tilbage som en autonom enhed. SpecTec blev derefter købt af et konsortium af investorer.





Selvom SpecTec's investorer viste sig at være gode ejere af forretningen, så manglede de den nødvendige viden til at drive en softwarevirksomhed på et vertikalt marked. Som opkøber, der er specialiseret i softwarevirksomheder, vurderede Volaris, at SpecTec ville være et opkøbsmål af høj værdi, og derfor tog de kontakt. Efter virksomheden var blevet omstruktureret adskillige gange, gav deres ledelse udtryk for, at de ønskede at blive i virksomheden og drive SpecTec uafhængigt. Volaris var i stand til at strukturere en forretning, hvor ledelsen fortsat ville drive SpecTec autonomt, og de respektive investorer ville blive bevilliget den likviditet, de ønskede.

Efter handelen var lukket, tilførte Volaris værdi ved at udstyre SpecTec med best practices, som de havde manglet under det tidligere ejerskab.

FORSTÆRK

GALLERY SYSTEMS: PLANLÆGNING AF UDTRÆDEN PÅ FLERE NIVEAUER FOR EN KOMPLEKS AKTIONÆRSTRUKTUR

At facilitere en exitstrategi for partnere på den bedst mulige måde, samtidig med at virksomheden fortsat vækster og bevarer sin autonomi, kan være en meget kompliceret opgave at varetage. Da Gallery Systems, den markedsførende leverandør af Collections Management Systems (CMS), stod over for denne udfordring, var løsningen at blive opkøbt af den rette virksomhed. Som Gallery Systems' grundlægger, Jay Hoffman, forklarer "Dette var løsningen, hvor jeg kunne forblive fuldt ud involveret i min virksomhed, samtidig med at jeg fik økonomisk støtte til at vækste forretningen endnu mere."

Gallery Systems blev grundlagt i 1981, efter at Hoffman havde udviklet en CMS-løsning til Metropolitan Museum of Art. Efter nogle få år blomstrede Gallery Systems, og Hoffman forsøgte at ekspandere. Han sammenlagde Gallery Systems med Digital Arts and Sciences, som på det tidspunkt tilbød en konkurrerende CMS-løsning.

VÆKST

Hoffman fortsatte i sin position som administrerende direktør og valgte nogle få nøgleaktionærer, som investerede i den nye virksomhed.

Efter 20 års samarbejde begyndte aktionærene at overveje en planlægning af udtræden samt andre langsigtede forretningsstrategier. I lyset af dette fik Hoffman til opgave at finde en levedygtig løsning, der ville gøre det muligt for de respektive aktionærer at opnå deres ønskede exit, samtidig med at han kunne få Gallery Systems til at vokse i sin rolle som CEO.

Volaris Group kontaktede Hoffman og tilbød ham en løsning, der opfyldte både virksomhedens og aktionærernes behov. Et af Hoffmans højeste prioriteter var at medarbejdere og klienter skulle mærke så lidt driftsforstyrrelse som muligt i tiden lige efter opkøbet. Derfor var han begejstret for at lære om Volaris Group's unikke decentraliserede forretningsmodel, der ville gøre det muligt for ham at fortsætte med at drive virksomheden autonomt.

Selvom Hoffman blev stillet over for en kompleks aktionærstruktur, var Volaris Group i stand til at konstruere en transaktion, hvor hver aktionær fik opfyldt deres ønskede udtræden, og Hoffman kunne forblive den administrerende direktør. Efter opkøbet implementerede Gallery Systems vigtige målinger af resultater og brugte vidensdeling på tværs af virksomheden med andre virksomheder i Volaris-gruppen, hvilket resulterede i langsigtet bæredygtig vækst.

Den strategiske handel mellem Volaris Group og Gallery Systems gjorde det muligt for Hoffman at indfri sin virksomheds lang- og kortsigtede behov.

