

Resolvendo questões societárias através de M&A



ÍNDICE

VISÃO GERAL3-4

KINETIC SOLUTIONS.....5-6

Objetivos de negócios de longo prazo conflitantes

SPECTEC.....7-8

Tornando-se parte de um portfólio de empresas de software especializado

GALLERY SYSTEMS.....9-10

Planejamento de saída em vários níveis para uma estrutura societária complexa





VISÃO GERAL: SOLUÇÕES PARA ESTRUTURAS SOCIETÁRIAS ÚNICAS

Para muitos proprietários de empresas, a decisão de vender pode ser desafiadora devido à estrutura de participação única que compõe o negócio. Em alguns casos, os acionistas têm objetivos de curto ou longo prazo conflitantes, o que torna difícil definir um plano de saída claro. Enquanto os proprietários podem desejar expandir, os investidores podem estar mais focados em recuperar seus investimentos. Em outras situações, os acionistas enfrentam dilemas pessoais e profissionais, como se preparar para a aposentadoria enquanto buscam garantir o sucesso de seu legado, o que complica ainda mais as soluções possíveis. Independentemente do cenário, o Grupo Volaris possui os recursos e a experiência necessários para estruturar uma transação estratégica que atenda aos interesses de todas as partes envolvidas.



"O profundo conhecimento e expertise da Volaris em software para mercados verticais proporcionaram valor tanto para nossa organização quanto para nossos clientes."

**- Chris Wildsmith,
Líder do Grupo**

TRANSAÇÕES ESTRATÉGICAS

Com centenas de aquisições bem-sucedidas em mais de 20 mercados verticais, o Grupo Volaris tem a experiência necessária para estruturar transações sofisticadas e conduzir processos de M&A com total transparência. Trabalhamos de maneira colaborativa com todas as partes envolvidas, criando soluções que atendem às necessidades e objetivos profissionais de cada um. Isso oferece aos proprietários de empresas a oportunidade de continuar expandindo seus negócios, ao mesmo tempo que permite aos investidores planejar suas saídas.

PÓS-AQUISIÇÃO

Como parte da Constellation Software, o Grupo Volaris não depende de financiamento externo e oferece às empresas um lar seguro e permanente.

Após a aquisição, os líderes empresariais têm acesso ao compartilhamento de melhores práticas com dezenas de líderes de diversos mercados verticais. Como nunca vendemos nossas aquisições, os acionistas anteriores podem ter a certeza de que seu legado será preservado, mesmo após a retirada de seu investimento pessoal.

ADQUIRIR

KINETIC SOLUTIONS: OBJETIVOS DE LONGO PRAZO CONFLITANTES

Com sede em Cranfield, Reino Unido, a Kinetic Solutions Ltd. é uma provedora líder de soluções completas para instituições de ensino superior, centros de conferências e gestão hoteleira. Seus dois acionistas, Steve Ashley e Chris Wildsmith, alcançaram grande sucesso nos primeiros anos à frente da empresa. Embora a Kinetic Solutions tenha continuado a prosperar, os dois tinham visões distintas para o futuro do negócio. Ashley desejava se aposentar, pois estava cansado dos riscos e dos investimentos exigidos pela expansão internacional. Já Wildsmith queria continuar a expandir a empresa e avançar para o próximo nível de crescimento. Dessa forma, surgiu um conflito de interesses, sem soluções claras à vista.

O Grupo Volaris reconheceu a Kinetic Solutions como uma aquisição estratégica para o seu portfólio de empresas de Software para Mercados Verticais e procurou os acionistas para discutir uma possível transação. Tanto Wildsmith quanto Ashley ficaram satisfeitos ao saber que a filosofia de "compra e retenção" do Grupo Volaris permitiria que Wildsmith expandisse e operasse a Kinetic Solutions de forma autônoma. Para Ashley, a venda significaria a eliminação do risco e do investimento pessoal exigido. Ambos os acionistas ficaram entusiasmados com a solução proposta pelo Grupo Volaris, pois ela atendia tanto aos seus objetivos pessoais quanto profissionais.

A aquisição da Kinetic Solutions pelo Grupo Volaris não alterou as operações da empresa. Hoje, Wildsmith segue à frente da Kinetic Solutions como Diretor Geral, mantendo sua liderança e agora com maior acesso a capital. Ashley, por sua vez, eliminou o risco como acionista, mas permanece envolvido no negócio em uma capacidade reduzida. Além disso, a Kinetic Solutions passou a contar com o compartilhamento de melhores práticas em toda a corporação, com outras empresas do portfólio de Software para Mercados Verticais (VMS), o que possibilita a Wildsmith continuar a expandir a empresa de maneira orgânica.



"Estamos muito empolgados com as possibilidades à nossa frente, tanto para nossos clientes quanto para nossos funcionários. O compromisso do Grupo Volaris com o sucesso por meio de iniciativas de crescimento orgânico e sua expertise em mentoria operacional se alinham perfeitamente com a visão e os valores da nossa empresa."

**- Chris Wildsmith,
Líder do Grupo**

SPECTEC: INTEGRAÇÃO A UM PORTFÓLIO DE EMPRESAS DE SOFTWARE ESPECIALIZADO

Fundada em 1985, a SpecTec é uma fornecedora internacional de soluções para gestão de ativos marítimos e remotos. Em 1996, a empresa teve seu primeiro contato com o mercado de M&A, quando se fundiu com outras três companhias para criar uma nova entidade, a Visma. A SpecTec foi então listada na bolsa de valores de Oslo e, em 2000, foi adquirida pela KPN, que a integrou à KPN Broadband e à Telstra Satellite System, sob o nome de Xantic. Pouco depois, a Xantic foi dividida em duas, com a SpecTec permanecendo como uma entidade autônoma. Seguindo sua trajetória, a SpecTec foi posteriormente adquirida por um consórcio de investidores.





Embora os investidores da SpecTec tenham sido bons proprietários, faltava-lhes o conhecimento especializado necessário para administrar uma empresa de software para mercados verticais. Como compradores especializados nesse segmento, o Grupo Volaris reconheceu o alto valor da SpecTec e entrou em contato com a empresa. Após diversas reestruturações, a liderança da SpecTec expressou o desejo de continuar à frente da companhia e administrá-la de forma independente. O Grupo Volaris estruturou uma transação que permitiu à SpecTec manter sua autonomia, enquanto os investidores receberam a liquidez desejada.

Após o fechamento do negócio, o Grupo Volaris agregou valor à SpecTec ao implementar as melhores práticas que estavam ausentes sob a gestão anterior.

FORTALECER

GALLERY SYSTEMS: PLANEJAMENTO DE SAÍDA EM VÁRIOS NÍVEIS PARA UMA ESTRUTURA SOCIETÁRIA COMPLEXA

Facilitar uma estratégia de saída para os sócios, enquanto se continua expandindo o negócio e mantendo a autonomia, pode ser uma tarefa desafiadora. Quando a Gallery Systems, líder de mercado no fornecimento de sistemas de gerenciamento de coleções (CMS), se deparou com esse dilema, a aquisição pela empresa certa se mostrou a solução ideal. Como explica Jay Hoffman, fundador da Gallery Systems, "Essa foi a solução que me permitiu continuar totalmente envolvido na minha empresa, ao mesmo tempo em que recebi o suporte financeiro necessário para expandir ainda mais o negócio."

Fundada em 1981, a Gallery Systems surgiu após a criação de uma solução CMS liderada por Hoffman para o Metropolitan Museum of Art. Após poucos anos de operação, a Gallery Systems prosperou, e Hoffman buscou expandir ainda mais, realizando uma fusão com a Digital Arts and Sciences, que na época oferecia uma solução CMS concorrente.

CRESCER

Hoffman manteve sua posição como CEO, enquanto alguns acionistas-chave investiram na nova empresa. Após 20 anos de colaboração, os acionistas começaram a considerar estratégias de saída e outros planos de longo prazo. Diante desse cenário, Hoffman foi incumbido de buscar uma solução viável que permitisse aos acionistas realizarem suas saídas desejadas, ao mesmo tempo que ele pudesse continuar expandindo a Gallery Systems como CEO.

O Grupo Volaris se aproximou de Hoffman com uma proposta que atendia tanto às necessidades do negócio quanto às dos acionistas. Entre as principais prioridades de Hoffman estava garantir que funcionários e clientes fossem impactados o mínimo possível durante e após a aquisição. Ele ficou satisfeito ao saber sobre o modelo de negócios descentralizado exclusivo do Grupo Volaris, que lhe permitiria continuar operando o negócio de forma independente.

Apesar de lidar com uma estrutura societária complexa, o Grupo Volaris conseguiu estruturar uma transação em que cada acionista alcançou sua saída desejada, e Hoffman permaneceu como CEO. Após a aquisição, a Gallery Systems passou a adotar métricas de desempenho essenciais e aproveitou o compartilhamento de conhecimentos entre as empresas do Grupo Volaris, o que resultou em um crescimento sustentável e duradouro.

A transação estratégica entre o Grupo Volaris e a Gallery Systems permitiu que Hoffman atendesse tanto às necessidades de curto quanto de longo prazo da empresa.

