

**Opnå dine forretningsmål for at gøre
din udtræden til en realitet**



INDHOLDSFORTEGNELSE

Opnå dine forretningsmål for at gøre din udtræden til en realitet.....	3
Hvad gør Volaris anderledes?	4-5
Wellington situationsbillede.....	6-7
Travisoft situationsbillede.....	8-10
PLANIT Group Travisoft situationsbillede.....	11-12





OPNÅ DINE FORRETNINGSMÅL FOR AT GØRE DIN UDTRÆDEN TIL EN REALITET

For de fleste virksomhedsejere er det et kompliceret anliggende at planlægge sin udtræden. Ud over at du gerne vil sikre dig en fair værdisætning af din virksomhed, er du også nødt til at planlægge din virksomheds langsigtede bæredygtighed for at sikre dine kunders og medarbejderes velvære og tilfredshed. Måske har du overvejet planlægning af overgang og har en person i tankerne, som kan overtage din rolle, eller måske har du brug for hjælp til at udvælge og uddanne en leder, som effektivt kan få din virksomhed til at vokse i de kommende år.

Uanset hvilken vej du følger til din aftræden, er en snak med Volaris Group et positivt første skridt. Vi har arbejdet på internationalt plan med talrige ejere af softwarevirksomheder på vertikalt marked og hjulpet dem med at realisere deres mål, både i forhold til udtrædelse og for fortsat fremgang i deres firma.

HVAD GØR VOLARIS ANDERLEDES?

Vores unikke 'køb-og-behold' filosofi centrerer sig om at muliggøre driftsmæssig autonomi; der støtter planlægningen af overgangen for at skabe stærke, ansvarlige ledere; og muliggør vidensdeling for at sikre, at bedste praksis anvendes på alle niveauer i organisationen.

SAMARBEJDSBASERET PLANLÆGNING AF OVERGANG

Vi investerer i administrering af arbejdsstyrke og udvikler planer for overgange, der tager hånd om talenter på alle niveauer i din organisation. Vi er overbeviste om, at dine folk besidder værdifulde egenskaber, viden samt relationer, der gør dem til eksperter inden for deres felt, og de bør udvikles yderligere for at fremme markedsfordele. Vi er samarbejdsorienterede i vores tilgang til arbejdet med virksomhedsejere for at finde og vejlede din eftertræder øjeblikkeligt, samtidig med at fremtidige ledere bliver trænet og tilegner sig redskaber, der kræves for at sikre langvarig vækst og konkurrencedygtighed.

"Modsat de fleste selskabsopkøbere fører Volaris en decentraliseret model, hvor hver enkelt virksomhed drives uafhængigt af stærke ledere. Denne model tiltalte os, fordi vi vidste, at Volaris ville fokusere på at bygge den næste generation af ledere inden for vores organisation."

- Alex Dunne,
medstifter af Wellington Computer Systems

BESKYTTE DIT EFTERMÆLE

Vi holder forretninger på permanent basis og er fokuserede på at føre enhver autonom virksomhed til bæredygtig vækst. Vi værdsætter din løbende strategiske involvering i virksomheden for at sikre en problemfri integration, gøre videreførelse af viden lettere og hjælpe med at guide os til at kende din virksomhed og branche ud og ind.

Vores mål er at finde frem til måder, hvorpå din virksomhed kan gøres endnu bedre, ved at udnytte branchens bedste praksis, nøgletal og vores omfattende viden om det vertikale softwaremarked.

"Nu kan jeg vende mine ideer med andre generaldirektører og lære af deres virksomheder. Andre ledere hos Travis har også fået gavn af dette ved at dele best practices, hvilket har gjort det muligt for dem at foretage forbedringer inden for områder som HR, markedsføring og kundeservice."

- Lauren Fischer,
administrerende direktør hos
Travis Software



STØTTE DIN UDTRÆDESESSTRATEGI

Vi samarbejder med dig for at hjælpe med at muliggøre den strategi for udtrædelse, som du ønsker, uanset om du ønsker at forblive involveret i din virksomhed eller træde et skridt tilbage for at begynde at nyde din udtrædelse. Som en del af virksomhederne i Constellation Group betyder vores adgang til kapital, at vi kan finansiere strategiske opkøb, samtidig med, at vi gør afmålt vækst muligt for din virksomhed. Og eftersom sammenlægning og opkøb er vores forretning, er vi erfarne og effektive i vores håndtering af due diligence og opkøbsproces.

HVORDAN KAN VI HJÆLPE DIG MED EN VELLYKKET UDTRÆDELSE?

Hvad der gør os anderledes, er ret ligetil. Du beholder dine folk, beholder din bestemmelse og beholder din kultur. Hvis denne opkøbsfilosofi stemmer overens med dine mål for udtrædelse og vision for din forretning, så er Volaris sandsynligvis den rette opkøber for dig.

WELLINGTON COMPUTER SYSTEMS PLANLÆGNING AF OVERTAGELSE FOR AT FOR AT SIKRE LANGSIGTET STABILITET

Efter mere end 30 år ved roret hos Wellington Computer Systems begyndte virksomhedens medstiftere, Alex Dunne og Kevin Taylor, at tænke på en successionsplan for at sikre Wellingtons stabilitet efter deres udtræden. Wellington leverer driftskritisk software til både låneforeninger og distributører af drikkevarer i hele Irland.

En hovedbekymring for Wellington var at sikre kundernes trivsel, hvis forretning afhænger af driftskritisk software på daglig basis for at drive deres arbejdsprocesser. Medarbejdernes engagement og tilfredshed var en anden afgørende faktor for Wellington, som havde etableret en stærk virksomhedskultur, som de ønskede at beskytte.

Efter at have besluttet, at et ledelseskøb vil blive for kompliceret at implementere, påbegyndte Dunne og Taylor drøftelser med potentielle købere.



Efter at have besøgt teamet hos Volaris i Toronto besluttede Dunne og Taylor af en række overbevisende grunde, at Volaris var det rette match:

- 1 Volaris arbejde sammen med Dunne and Taylor for at evaluere deres egnede eftertræder, Kevin Bradley
- 2 Vi undersøgte, hvilken type støtte vi skulle give Bradley, for at han kunne blive en succesfuld administrerende direktør.
- 3 Alex og Kevin er lykkedes med at træde ud af den daglige styring af virksomheden men er fortsat involveret i strategiske emner
- 4 Vores decentraliserede forretningsmodel bemyndiger Bradley med autonomi til at drive virksomheden
- 5 Volaris' køb-og-behold filosofi giver den stabilitet til alle medarbejdere og kunder, som der kræves for en vellykket ledelsesovergang.

"Et år efter opkøbet er vi tættere på en udtrædelse, og vi er overbeviste om, at vores kunder fortsat vil modtage den gode ydelse, og at vores medarbejdere er i gode og sikre hænder. Volaris' arbejde og fokus på en ledelsesovergang var altafgørende for at det lykkes."

- Kevin Taylor,
medstifter af Wellington





TRAVIS SOFTWARE INC. TAGER EN FAMILIEFORRETNING TIL NYE HØJDER

Efter at have brugt 25 år på at etablere Travis Software Inc. besluttede virksomhedens stifter, Allan Williams, at det var tid til at sælge sin forretning og lade sin datter, Lauren Fischer, påtage sig lederskab. Som advokat med speciale i udbytte havde Lauren den nødvendige viden til at overtage virksomheden, men hun ønskede yderligere træning i driftssupport og ledelse.

Efter at have snakket med en håndfuld potentielle købere viste Volaris Group sig at være den ideelle partner for Travis Software. Som opkøber af softwarevirksomheder på vertikalt marked ville Volaris gøre det muligt for Travis at blive førende inden for sin nichebranche. Derudover ville Volaris give Williams mulighed for at sikre likviditeten, som han ønskede og bevare virksomheden intakt under generationsoverdragelsen.

Williams og Fischer anså også Volaris Group's unikke opkøbsmodel for at være i overensstemmelse med deres forretningsfilosofier:



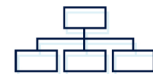
Eftersom Volaris benytter sig af en køb-og-behold opkøbsmodel, var Williams overbevist om, at Travis Software ville være forberedt på langsigtet bæredygtighed.



Volaris' gennemfører en effektiv due diligence-process med stor gennemsigtighed, der gjorde det muligt for William's salg at blive lukket inden for 3 måneder.



Volaris tilbyder direkte mentorskab til ledere for at sikre, at virksomheden opfylder organisationens økonomiske mål.



Volaris formidler deling af best practices på tværs af selskaber, hvilket ville muliggøre Laurens professionelle udvikling som leder af softwarevirksomhed til vertikale markeder.

"Nu kan jeg vende mine ideer med andre General Managers og lære af den succes, som andre forretningsenheder har opnået. Volaris' kvartalsvise strategimøder og årlige topmøder giver mig hyppige muligheder for at komme i kontakt med mine kolleger, som selv driver VMS-virksomheder."

**-Lauren Fischer,
administrerende direktør hos Travis Software**





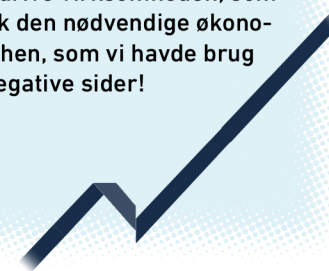
TRAVIS I DAG

Siden opkøbet i 2012 har Travis Software berettet om større engagement hos medarbejderne og forbedret kundeservice. Volaris har hjulpet med at positionere virksomheden til fremtidig vækst ved at investere i deres ansatte og initiativer.

I dag bliver Travis fortsat drevet som en separat enhed ledet af Fischer.

Virksomheden står meget bedre i dag, end den gjorde før salget. Volaris gav os den selvstændighed, vi havde brug for til at fortsætte med at drive virksomheden, som vi plejede, samtidig med at vi fik den nødvendige økonomiske støtte og viden om branchen, som vi havde brug for til at vokse. Jeg ser ingen negative sider!

- Lauren Fischer,
administrerende direktør
hos Travis Software





PLANIT GROUP MULIGGØR PENSIONERING GENNEM PLANLÆGNING AF OVERTAGELSE PÅ FLERE NIVEAUER

I 2014 stod grundlæggerne af PLANit Group, Hans Andersson og Stig Palm, over for en betydelig udfordring, da de skulle udpege og videregive driften af virksomheden til en eftertræder efter at have været ved roret i mere end 18 år.

PLANit Group og dets datterselskaber, Holmedal og Malmator, er de førende leverandører af software til flextrafik for passagerer i Skandinavien.

Andersson og Palm søgte en opkøber, der der ikke kun ville tilføre økonomisk likviditet, så de kunne aftræde, men som også ville bidrage med ekspertise samt ressourcer til at understøtte PLANit Group's vækst i fremtiden. Volaris udmærkede sig blandt potentielle opkøbere, da de havde erfaring på området og ville være ideelle for eftertrædere i virksomheden til varetage administreringen.

Ved transaktionens afslutning overtog Jesper Ulsted rollen som administrerende direktør for PLANit Group. Ulsted er også generaldirektør for Trapeze Group Europe, en lederskikkelse inden for softwaremarkedet rettet mod transport. Ved at benytte sig af sit kendskab til branchen og arbejde tæt sammen med Andersson og Palm, ledede Ulsted planlægningsprocessen for overtagelsen for at identificere nøglepersoner på flere ledelsesniveauer, som kunne vokse ind i fremtidige lederroller.

Efter at have tildelt strategisk lederskab i gruppen valgte Volaris tre eksisterende ledere til at tage ejerskab over strategiske målsætninger og påtage sig ansvaret for PLANit, Holmedal og Malmator. Hver af disse ledere fik den nødvendige træning og støtte til at blive dygtige ledere, der kunne fremme både organisk og bæredygtig vækst for PLANit Group. De har også deltaget i flere af Volaris' topmøder for at gennemgå bedste praksis inden for områder som forskning, kundeservice og marketing.

Efter at have brugt et år på at samarbejde med Volaris om at etablere en successionsplanlægning og sikre en smidig integration for både kunder og medarbejdere, besluttede PLANit Groups grundlæggere, at virksomheden befandt sig i en solid position, hvor begge grundlæggere kunne træde ud.

"Ved at blive en del af Volaris-organisationen får vi flere muligheder for at udvide vores forretning og betjene vores kunder bedre. Vi er overbeviste om, at dette er det rigtige hjem for PLANit Group og dens kundebase."

**- Hans Andersson,
medstifter af PLANit**



