

**Verwirklichen Sie Ihre unternehmerischen
Ziele, damit der Ruhestand Realität wird**



INHALTSVERZEICHNIS

Verwirklichen Sie Ihre unternehmerischen Ziele, damit der Ruhestand Realität wird.....	3
Was ist bei Volaris anders?.....	4-5
Wellington-Snapshot.....	6-7
Travisoft-Snapshot.....	8-10
PLANit Group Travisoft-Snapshot.....	11-12





VERWIRKLICHEN SIE IHRE UNTERNEHMERISCHEN ZIELE, DAMIT DER RUHESTAND REALITÄT WIRD

Für die meisten Unternehmer ist die Planung des Ruhestandes eine komplexe Angelegenheit. Natürlich möchten Sie eine faire Bewertung für Ihr Unternehmen erzielen, aber Sie müssen auch den langfristigen Fortbestand Ihres Unternehmens planen, damit das Wohlergehen Ihrer Kunden und Mitarbeiter gesichert ist. Vielleicht haben Sie bereits über eine Nachfolgeregelung nachgedacht und jemanden im Sinn, der in Ihre Fußstapfen treten könnte, oder Sie benötigen Hilfe bei der Suche und Schulung einer Führungskraft, die Ihr Unternehmen in den kommenden Jahren erfolgreich weiterentwickeln kann.

Welchen Weg Sie in den Ruhestand auch einschlagen, ein Gespräch mit der Volaris Group ist ein positiver erster Schritt. Wir haben bereits mit zahlreichen Software-Unternehmern aus vertikalen Märkten auf internationaler Ebene zusammengearbeitet, um sie bei der Verwirklichung ihrer Ziele zu unterstützen, sei es für den Ruhestand oder für den weiteren Erfolg ihres Unternehmens.

WAS IST BEI VOLARIS ANDERS?

Unsere einzigartige „Buy-and-Hold“-Philosophie zielt darauf ab, operative Autonomie zu ermöglichen, die Nachfolgeplanung zu unterstützen, um starke, verantwortungsbewusste Führungskräfte hervorzubringen, und den Wissenstransfer zu ermöglichen, um sicherzustellen, dass Best Practices auf allen Unternehmensebenen zum Einsatz kommen.

ZUSAMMENARBEIT BEI DER NACHFOLGEPLANUNG

Wir investieren in das Personalmanagement und entwickeln Nachfolgepläne, die Talente auf jeder Unternehmensebene ansprechen. Wir sind davon überzeugt, dass Ihre Mitarbeiter über wertvolle Fähigkeiten, Kenntnisse und Beziehungen verfügen, die sie zu Experten für ihr jeweiliges Fachgebiet machen. Dieses Potenzial gilt es weiterzuentwickeln, um Marktvorteile zu erzielen. Wir arbeiten eng mit den Eigentümern zusammen, damit wir Ihren idealen Nachfolger finden und als Mentoren fördern können. Gleichzeitig bieten wir zukünftigen Führungskräften die erforderlichen Schulungen und Tools, um langfristiges Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit zu gewährleisten.

„Im Gegensatz zu den meisten Corporate Acquirern betreibt Volaris ein dezentrales Modell, bei dem jedes ihrer Unternehmen unabhängig von starken Führungskräften geführt wird. Dieses Modell gefiel uns, weil wir wussten, dass Volaris sich darauf konzentrieren würde, die nächste Generation von Führungskräften in unserem Unternehmen aufzubauen.“

- Alex Dunne,
Mitbegründer von Wellington
Computer Systems

SCHUTZ IHRES LEBENSWERKS

Wir behalten unsere Unternehmen dauerhaft und wollen jedes davon eigenständig für nachhaltiges Wachstum positionieren. Wir schätzen Ihr kontinuierliches strategisches Engagement im Unternehmen, um eine nahtlose Integration zu gewährleisten, den Wissenstransfer zu erleichtern und uns bei den „Ins und Outs“ Ihres Unternehmens und Ihrer Branche zu unterstützen.

Unser Ziel ist es, Wege zu finden, wie wir Ihr Unternehmen noch besser machen können, und dabei Best Practices der Branche, Leistungskennzahlen und unser tiefgreifendes Wissen über vertikale Softwaremärkte zu nutzen.

„Jetzt kann ich meine Ideen mit anderen General Managern besprechen und von ihren Unternehmen lernen. Auch andere Führungskräfte von Travis haben von diesem Austausch von Best Practices profitiert, wodurch sie ihr Personalwesen, ihr Marketing und ihre Servicequalität optimieren konnten.“

- Lauren Fischer,
Director von Travis Software



UNTERSTÜTZUNG IHRER EXIT-STRATEGIE

Wir möchten mit Ihnen zusammenarbeiten und Ihnen dabei helfen, Ihre gewünschte Exit-Strategie umzusetzen, unabhängig davon, ob Sie weiterhin im Unternehmen tätig sein oder sich in den Ruhestand begeben möchten. Als Teil der Constellation-Unternehmensgruppe bedeutet unser Zugang zu Kapital, dass wir strategische Akquisitionen finanzieren und gleichzeitig ein gemessenes Wachstum für Ihr Unternehmen ermöglichen können. Da Fusionen und Übernahmen unser Geschäft sind, bringen wir die nötige Erfahrung und Effizienz für die Due-Diligence-Prüfung und den Übernahmeprozess mit.

WIE KÖNNEN WIR IHNEN DABEI HELFEN, ERFOLGREICH IN DEN RUHESTAND ZU GEHEN?

Was uns ausmacht, ist ganz einfach: Sie behalten Ihre Leute, Ihr Mitspracherecht und Ihre Unternehmenskultur. Wenn diese Übernahmephilosophie mit Ihren Ruhestandszielen und Ihrer Vision für Ihr Unternehmen übereinstimmt, dann könnte Volaris der richtige Käufer für Sie sein.

WELLINGTON COMPUTER SYSTEMS: NACHFOLGEPLANUNG FÜR LANGFRISTIGE STABILITÄT

Nach mehr als 30 Jahren an der Spitze von Wellington Computer Systems begannen die Mitbegründer des Unternehmens, Alex Dunne und Kevin Taylor, über die Nachfolgeplanung nachzudenken, damit Wellington auch nach ihrem Rückzug weiterhin stabil bleibt. Wellington bietet unternehmenskritische Software für Genossenschaftsbanken und den Getränkehandel in Irland an.

Für Wellington war das Wohlergehen der Kunden sehr wichtig, die täglich auf die unternehmenskritische Software angewiesen sind, um ihre Geschäfte zu führen. Auch das Engagement und die Zufriedenheit der Mitarbeiter spielte für Wellington eine wichtige Rolle. Das Unternehmen hatte eine starke Unternehmenskultur aufgebaut, die es schützen wollte.

Nachdem sie festgestellt hatten, dass ein Management-Buy-out schwierig umzusetzen wäre, begannen Dunne und Taylor Gespräche mit potenziellen Käufern.



Nach dem Besuch des Volaris-Teams in Toronto entschieden Dunne und Taylor, dass Volaris aus einer Reihe von zwingenden Gründen die richtige Wahl war:

- 1** Volaris arbeitete mit Dunne und Taylor an der Bewertung von deren wahrscheinlichem Nachfolger, Kevin Bradley.
- 2** Wir analysierten, welche Art von Unterstützung wir Bradley geben müssten, damit er ein erfolgreicher Managing Director wird.
- 3** Alex und Kevin konnten sich erfolgreich aus dem Tagesgeschäft des Unternehmens zurückziehen und sind weiterhin in strategische Fragen eingebunden.
- 4** Unser dezentrales Geschäftsmodell gibt Bradley die nötige Autonomie, um das Unternehmen zu führen
- 5** Die Buy-and-Hold-Philosophie von Volaris bietet allen Mitarbeitern und Kunden die Stabilität, die für einen erfolgreichen Nachfolgeplan erforderlich ist

Ein Jahr nach der Übernahme sind wir unserem Ruhestand näher und zuversichtlich, dass unsere Kunden weiterhin gut betreut werden, und dass unsere Mitarbeiter in guten und sicheren Händen sind. Der Fokus von Volaris auf die Nachfolgeplanung war entscheidend, um dieses Ziel zu erreichen."

- Kevin Taylor,
Mitbegründer von Wellington





TRAVIS SOFTWARE INC. NEUE HÖHEN FÜR EIN FAMILIENUNTERNEHMEN

Nachdem er 25 Jahre lang Travis Software Inc. aufgebaut hatte, beschloss der Firmengründer Allan Williams, dass es an der Zeit war, sein Unternehmen zu verkaufen und seiner Tochter Lauren Fischer die Leitung zu übertragen. Als Fachanwältin für Sozialrecht verfügte Lauren über das nötige Fachwissen, um das Unternehmen zu übernehmen, wünschte sich jedoch eine zusätzliche Ausbildung in den Bereichen Betriebsunterstützung und Management.

Nach Gesprächen mit einer Handvoll Interessenten erwies sich die Volaris Group als idealer Partner für Travis Software. Mit Volaris als Acquirer von Softwareunternehmen für vertikale Märkte wäre Travis in der Lage, sich als klarer Marktführer in einem Nischenmarkt zu etablieren. Außerdem konnte Williams mit Volaris die gewünschte Liquidität sicherstellen und das Unternehmen ohne Probleme an die nächste Generation übergeben.

Williams und Fischer waren außerdem der Meinung, dass das einzigartige Geschäftsmodell der Volaris Group gut zu ihrer Unternehmensphilosophie passte:



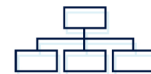
Da Volaris ein Buy-and-Hold-Akquisitionsmodell verfolgt, war Williams zuversichtlich, dass Travis Software gut für den langfristigen Unternehmenserfolg aufgestellt sein wird.



Volaris führt einen effizienten und transparenten Due-Diligence-Prozess durch, so dass der Verkauf von William innerhalb von 3 Monaten abgeschlossen werden konnte.



Volaris bietet Führungskräften eine direkte Managementbetreuung an, um sicherzustellen, dass das Unternehmen seine finanziellen Ziele erreicht.



Volaris fördert den unternehmensweiten Austausch von Best Practices. Dies würde Laurens berufliche Entwicklung als Leiterin eines Softwareunternehmens für vertikale Märkte ermöglichen.

„Jetzt kann ich meine Ideen mit anderen General Managern austauschen und von den Erfolgen anderer Geschäftseinheiten lernen. Die vierteljährlichen Strategiemeetings und jährlichen Summits von Volaris bieten mir häufig Gelegenheit, mich mit Kollegen auszutauschen, die selbst VMS-Unternehmen leiten.“

**-Lauren Fischer,
Director von Travis Software Inc**





TRAVIS HEUTE

Seit der Übernahme im Jahr 2012 hat Travis Software ein stärkeres Mitarbeiterengagement und einen verbesserten Kundenservice verzeichnet. Volaris investierte in Mitarbeiter und Initiativen und half dem Unternehmen so, sich für zukünftiges Wachstum zu positionieren.

Heute arbeitet Travis weiterhin als eigenständige Einheit unter der Leitung von Fischer.

„Das Unternehmen steht heute viel besser da als vor dem Verkauf. Volaris gab uns die Eigenständigkeit, die wir brauchten, um den Betrieb wie gewohnt fortzusetzen, und stellte gleichzeitig die notwendige finanzielle Unterstützung und Branchenkenntnisse bereit, die wir für unser Wachstum benötigten. Ich sehe nichts Negatives!“

**- Lauren Fischer,
Director von Travis Software Inc**





PLANIT GROUP: RUHESTAND DURCH MEHRSTUFIGE NACHFOLGEPLANUNG

Im Jahr 2014 standen die Gründer der PLANit Group, Hans Andersson und Stig Palm, vor der großen Herausforderung, einen Nachfolger für die Leitung ihres Unternehmens zu finden und aufzubauen, nachdem sie mehr als 18 Jahre an der Spitze gestanden hatten.

Die PLANit Group und ihre Tochtergesellschaften Holmedal und Malmator sind die führenden Anbieter von Software für den bedarfsorientierten ÖPNV (Demand-Responsive Passenger Traffic, DRT) in Skandinavien.

Andersson und Palm suchten einen Käufer für ihr Unternehmen, der ihnen nicht nur die nötige finanzielle Liquidität für ihren Ruhestand bieten, sondern auch das Know-how und die Ressourcen für das künftige Wachstum der PLANit Gruppe beisteuern sollte. Volaris stach unter anderen potenziellen Aquirern heraus, da das Unternehmen über umfassende Erfahrung in diesem Bereich verfügte und Nachfolger im Unternehmen aufbauen wollte, damit diese die Geschäftsführung übernehmen konnten.

Nach Abschluss der Transaktion übernahm Jesper Ulsted die Position des CEO der PLANit Group. Ulsted ist außerdem General Manager der Trapeze Group Europe, einem führenden Anbieter von Software für den ÖPNV. Ulsted nutzte sein Branchenwissen und arbeitete eng mit Andersson und Palm zusammen, um den Nachfolgeplanungsprozess zu leiten und Schlüsselpersonen auf mehreren Führungsebenen zu identifizieren, die in zukünftige Führungspositionen hineinwachsen konnten.

Nach der Zuweisung der strategischen Führung innerhalb der Gruppe wählte Volaris drei vorhandene Führungskräfte aus, die für strategische Benchmarks zuständig waren und die Verantwortung für PLANit, Holmedal und Malmator übernahmen. Alle drei erhielten die erforderlichen Schulungen und Unterstützung, um zu kompetenten Führungskräften zu werden, die sowohl organisches als auch nachhaltiges Wachstum für die PLANit Group fördern können. Sie nahmen auch an mehreren Volaris-Gipfeltreffen teil, um sich über Best Practices in Bereichen wie F&E, Kundenservice und Marketing auszutauschen.

Nachdem die Gründer der PLANit Group ein Jahr lang mit Volaris zusammengearbeitet hatten, um eine Nachfolgeplanung zu erstellen und eine reibungslose Integration für Kunden und Mitarbeiter zu gewährleisten, kamen sie zu dem Schluss, nun in den Ruhestand gehen zu können, da das Unternehmen bestens aufgestellt ist.

„Durch die Eingliederung in die Volaris Group eröffnen sich uns zusätzliche Wachstumschancen und wir können unseren Kunden einen noch besseren Service bieten. Wir sind davon überzeugt, dass dies das richtige Zuhause für die PLANit Group und ihren Kundenstamm ist.“

**- Hans Andersson,
Mitbegründer von PLANit**

