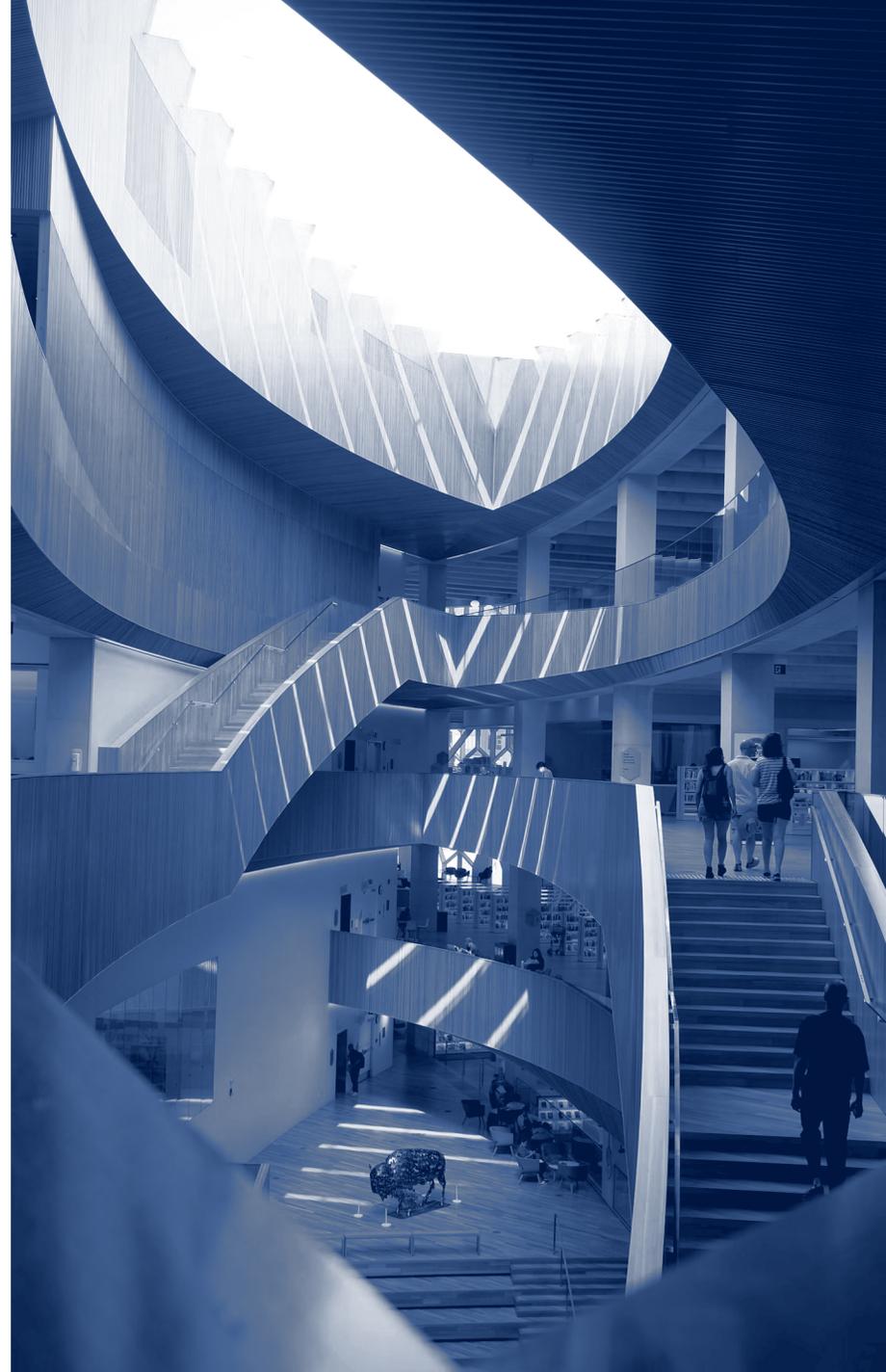


**Alcançando suas metas empresariais
para tornar a aposentadoria uma realidade**



ÍNDICE

Alcançando suas metas empresariais para tornar a aposentadoria uma realidade.....	3
Como a Volaris é diferente?.....	4-5
Visão Geral da Wellington.....	6-7
Visão Geral da Travisoft.....	8-10
Visão Geral do Grupo PLANIT Travisoft.....	11-12





ALCANÇANDO SUAS METAS EMPRESARIAIS PARA TORNAR A APOSENTADORIA UMA REALIDADE

Para a maioria dos proprietários de empresas, planejar a aposentadoria é uma questão complexa. Além de garantir um valuation justo para o negócio, é preciso também pensar na sustentabilidade de longo prazo da organização, de forma a preservar o bem-estar dos clientes e funcionários. Talvez você já tenha pensado em um plano de sucessão, com alguém em mente para assumir sua posição, ou talvez precise de apoio para identificar e capacitar um líder capaz de crescer sua empresa nos próximos anos.

Independentemente do seu caminho para a aposentadoria, conversar com o Grupo Volaris pode ser um ótimo primeiro passo. Já trabalhamos internacionalmente com vários proprietários de empresas de software de mercado vertical, ajudando-os a alcançar tanto suas metas de aposentadoria quanto a prosperidade contínua de suas empresas.

COMO A VOLARIS É DIFERENTE?

Nossa filosofia única de "comprar e manter" se baseia em permitir autonomia operacional; apoiar o planejamento de sucessão para formar líderes fortes e responsáveis; e possibilitar a transferência de conhecimento, assegurando que as melhores práticas sejam aplicadas em todos os níveis da organização.

PLANEJAMENTO DE SUCESSÃO COLABORATIVO

Investimos na gestão de talentos e desenvolvemos planos de sucessão que abordam o potencial em todos os níveis da sua organização. Acreditamos que sua equipe possui habilidades, conhecimentos e relacionamentos valiosos que os tornam especialistas em seu campo, e que devem ser ainda mais desenvolvidos para criar vantagens competitivas. Trabalhamos de forma colaborativa com os proprietários para identificar e orientar seu sucessor imediato, ao mesmo tempo em que fornecemos aos futuros líderes a capacitação e as ferramentas necessárias para garantir o crescimento e a competitividade a longo prazo.

"Diferente de muitos adquirentes corporativos, a Volaris opera com um modelo descentralizado, em que cada uma de suas empresas é gerida de forma independente por líderes fortes. Esse modelo nos atraiu, pois sabíamos que a Volaris focaria em desenvolver a próxima geração de líderes dentro da nossa organização."

**- Alex Dunne,
cofundador da Wellington
Computer Systems**

PROTEGENDO SEU LEGADO

Mantemos nossas empresas permanentemente e estamos concentrados em posicionar cada negócio autônomo para um crescimento sustentável. Valorizamos seu envolvimento estratégico contínuo para garantir uma integração harmoniosa, facilitar a transferência de conhecimento e nos ajudar a entender as nuances de seu negócio e setor.

Nosso objetivo é identificar formas de melhorar sua empresa, aproveitando as melhores práticas do setor, indicadores-chave de desempenho e nosso amplo conhecimento no mercado vertical de software.

"Agora posso compartilhar ideias com outros gerentes gerais e aprender com as empresas deles. Outros executivos da Travis também se beneficiaram com essa troca de melhores práticas, o que permitiu melhorias nas áreas de RH, marketing e atendimento ao cliente."

**- Lauren Fischer,
diretora administrativa da Travis Software**



APOIANDO SUA ESTRATÉGIA DE SAÍDA

Trabalhamos de forma colaborativa para apoiar a estratégia de saída desejada, quer você pretenda continuar envolvido no negócio ou se afastar para curtir sua aposentadoria. Como parte do Grupo Constellation, nosso acesso a capital permite financiar aquisições estratégicas, enquanto promovemos o crescimento sustentável da sua empresa. Nossa experiência em fusões e aquisições torna o processo de due diligence e aquisição eficiente e ágil.

COMO PODEMOS AJUDAR VOCÊ A APOSENTAR-SE COM SUCESSO?

Nosso diferencial é simples: você mantém sua equipe, sua voz e sua cultura. Se essa filosofia de aquisição está alinhada com seus objetivos de aposentadoria e sua visão para o futuro da empresa, a Volaris pode ser o parceiro ideal para você.

O PLANEJAMENTO DE SUCESSÃO DA WELLINGTON COMPUTER SYSTEMS PARA GARANTIR ESTABILIDADE A LONGO PRAZO

Após mais de 30 anos liderando a Wellington Computer Systems, os cofundadores da empresa, Alex Dunne e Kevin Taylor, começaram a pensar em um planejamento de sucessão para garantir a estabilidade da Wellington após sua aposentadoria. A Wellington fornece software essencial para operações críticas nos setores de cooperativas de crédito e distribuição de bebidas em toda a Irlanda.

Uma preocupação central para a Wellington era assegurar o bem-estar de seus clientes, que dependem diariamente de seu software crítico para operar. O engajamento e a satisfação dos funcionários também eram fatores essenciais, uma vez que a Wellington havia estabelecido uma forte cultura corporativa que desejava preservar.

Após decidirem que um buy-out pela gestão seria muito complexo de implementar, Dunne e Taylor iniciaram discussões com potenciais compradores.



Após visitar a equipe da Volaris em Toronto, Dunne e Taylor concluíram que a Volaris era a escolha ideal por diversas boas razões:

- 1** A Volaris trabalhou com Dunne e Taylor para avaliar o provável sucessor, Kevin Bradley.
- 2** Identificamos o tipo de suporte necessário para que Bradley se tornasse um diretor geral bem-sucedido.
- 3** Alex e Kevin puderam se afastar da gestão diária da empresa, mantendo-se envolvidos em questões estratégicas.
- 4** Nosso modelo de negócios descentralizado concede a Bradley autonomia para conduzir a empresa.
- 5** A filosofia de "comprar e manter" da Volaris proporciona a todos os funcionários e clientes a estabilidade necessária para o sucesso de qualquer plano de sucessão

"Um ano após a aquisição, estamos mais próximos da aposentadoria, confiantes de que nossos clientes continuarão a ser bem atendidos e de que nossos funcionários estão em boas e estáveis mãos. O foco da Volaris no planejamento de sucessão foi crucial para que isso acontecesse."

- Kevin Taylor,
Cofundador da Wellington





TRAVIS SOFTWARE INC.: ELEVANDO UMA EMPRESA FAMILIAR A NOVOS PATAMARES

Após dedicar 25 anos a estabelecer a Travis Software Inc., o fundador da empresa, Allan Williams, decidiu que era o momento de vender o negócio e permitir que sua filha, Lauren Fischer, assumisse a liderança. Advogada especializada em benefícios, Lauren possuía o conhecimento necessário para dirigir a empresa, mas desejava treinamento adicional em suporte operacional e gestão.

Após conversar com alguns potenciais compradores, o Grupo Volaris mostrou-se o parceiro ideal para a Travis Software. Como adquirente de empresas de software de nicho de mercado vertical, a Volaris possibilitaria que a Travis se consolidasse como líder em seu setor específico. Além disso, a Volaris permitiria a Williams obter a liquidez desejada, mantendo a empresa intacta durante a transição geracional.

Williams e Fischer também consideraram o modelo de aquisição único do Grupo Volaris bem alinhado com suas filosofias empresariais:



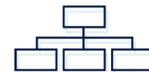
Como a Volaris adota um modelo de aquisição de **"comprar e manter,"** Williams sentia-se seguro de que a Travis Software estaria preparada para a sustentabilidade a longo prazo.



A Volaris realiza um **processo de due diligence eficiente e transparente,** permitindo que a venda de Williams fosse concluída em até 3 meses.



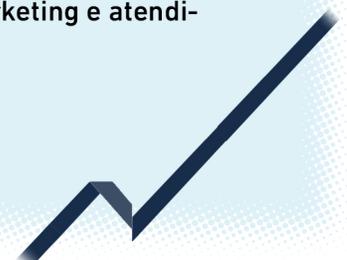
A Volaris oferece **mentoria direta de gestão para executivos,** com o objetivo de garantir que a empresa alcance suas metas financeiras.



A Volaris promove o **compartilhamento de melhores práticas entre todas as empresas do grupo,** o que possibilitaria o desenvolvimento profissional de Lauren como líder de uma empresa de software de mercado vertical.

"Agora posso compartilhar ideias com outros gerentes gerais e aprender com as empresas deles. Outros executivos da Travis também se beneficiaram com essa troca de melhores práticas, o que permitiu melhorias nas áreas de RH, marketing e atendimento ao cliente."

-Lauren Fischer,
diretora administrativa da Travis Software





A TRAVIS HOJE

Desde sua aquisição em 2012, a Travis Software apresentou maior engajamento dos funcionários e melhorias no atendimento ao cliente. A Volaris ajudou a posicionar a empresa para o crescimento futuro ao investir em seus funcionários e iniciativas.

Atualmente, a Travis continua operando como uma entidade separada sob a liderança de Fischer.

“A empresa está muito melhor hoje do que antes da venda. A Volaris nos deu a autonomia necessária para continuar gerenciando o negócio como de costume, ao mesmo tempo em que oferecia o suporte financeiro e o conhecimento de mercado de que precisávamos para crescer. Não vejo nenhuma desvantagem!”

- Lauren Fischer,
*diretora administrativa
da Travis Software*





O GRUPO PLANIT VIABILIZA A APOSENTADORIA ATRAVÉS DE UM PLANO DE SUCESSÃO EM VÁRIOS NÍVEIS

Em 2014, os fundadores do Grupo PLANit, Hans Andersson e Stig Palm, enfrentaram o desafio significativo de identificar e preparar um sucessor para assumir a gestão da empresa após mais de 18 anos no comando.

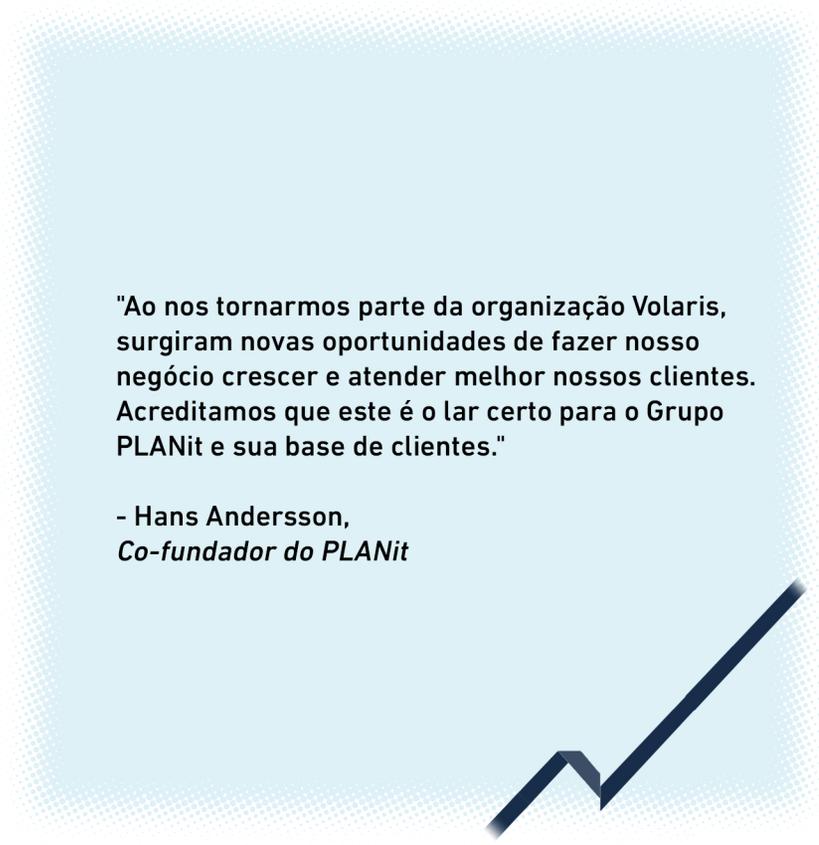
O Grupo PLANit e suas subsidiárias, Holmedal e Malmator, são os principais fornecedores de software para tráfego de passageiros sob demanda (DRT) em toda a Escandinávia.

Andersson e Palm buscavam um adquirente que não só oferecesse a liquidez financeira necessária para sua aposentadoria, mas também contribuísse com a expertise e os recursos para apoiar o crescimento futuro do Grupo PLANit. A Volaris se destacou entre outros potenciais compradores por sua profunda experiência no setor e por desenvolver sucessores dentro da empresa para assumir a gestão.

Após o fechamento da transação, Jesper Ulsted assumiu o cargo de CEO do Grupo PLANit. Ulsted também atua como gerente geral do Grupo Trapeze Europa, líder no mercado de software para transporte. Aproveitando seu conhecimento no setor e trabalhando em estreita colaboração com Andersson e Palm, Ulsted liderou o processo de planejamento de sucessão para identificar profissionais-chave em vários níveis de gestão, que poderiam evoluir para cargos de liderança no futuro.

Após definir a liderança estratégica dentro do grupo, a Volaris selecionou três gerentes já existentes para assumirem marcos estratégicos e a responsabilidade pelo PLANit, Holmedal e Malmator. Cada um desses gerentes recebeu o treinamento e suporte necessários para se tornarem líderes capacitados, promovendo um crescimento orgânico e sustentável para o Grupo PLANit. Eles também participaram de diversos encontros da Volaris para analisar as melhores práticas em áreas como P&D, atendimento ao cliente e marketing.

Depois de um ano de trabalho com a Volaris para estabelecer o plano de sucessão e garantir uma integração tranquila para clientes e funcionários, os fundadores do Grupo PLANit decidiram que a empresa estava em uma posição sólida para que ambos pudessem se aposentar.



"Ao nos tornarmos parte da organização Volaris, surgiram novas oportunidades de fazer nosso negócio crescer e atender melhor nossos clientes. Acreditamos que este é o lar certo para o Grupo PLANit e sua base de clientes."

**- Hans Andersson,
Co-fundador do PLANit**



