

Cómo Hacer Realidad Sus Objetivos Empresariales Para Que La Jubilación Sea Una Realidad



ÍNDICE

Cómo Hacer Realidad Sus Objetivos Empresariales
Para Que La Jubilación Sea Una Realidad**3**

¿Qué Hace Que Volaris Sea Diferente?.....**4-5**

Resumen de Wellington.....**6-7**

Resumen de Travisoft.....**8-10**

Resumen de Travisoft PLANIT Group **11-12**





CÓMO HACER REALIDAD SUS OBJETIVOS EMPRESARIALES PARA QUE LA JUBILACIÓN SEA UNA REALIDAD

Para la mayoría de los dueños de negocios, planificar la jubilación es un asunto complejo. Le conviene asegurarse de que su empresa reciba una valoración justa. También le resultará útil planificar la sostenibilidad a largo plazo de su organización para salvaguardar el bienestar de sus clientes y empleados. Tal vez haya considerado la posibilidad de planificar la sucesión y tenga en mente a alguien que pueda ocupar su puesto, o tal vez necesite ayuda para identificar y capacitar a un líder que pueda hacer crecer su empresa de manera efectiva en los próximos años.

Sea cual sea su camino hacia la jubilación, una conversación con Volaris Group es un primer paso positivo. Hemos trabajado a nivel internacional con numerosos propietarios de empresas de software del mercado vertical para ayudarlos a hacer realidad sus objetivos, tanto para la jubilación como para la prosperidad continua de su empresa.

¿QUÉ HACE QUE VOLARIS SEA DIFERENTE?

Nuestra filosofía única de “comprar y mantener” se centra en permitir la autonomía operativa. Apoyamos la planificación de la sucesión para formar líderes fuertes y responsables, y posibilitamos la transferencia de conocimientos para garantizar que se utilicen las mejores prácticas en todos los niveles de la organización.

PLANIFICACIÓN DE LA SUCESIÓN COLABORATIVA

Invertimos en la gestión de la fuerza laboral y desarrollamos planes de sucesión que abordan el talento en todos los niveles de su organización. Creemos que su gente tiene habilidades, conocimientos y relaciones valiosas que los convierten en expertos en su campo, y que deben desarrollarse aún más para impulsar la ventaja de mercado. Trabajamos de manera colaborativa con los dueños de negocios para identificar y guiar a su sucesor inmediato, al tiempo que brindamos a los futuros líderes la capacitación y las herramientas necesarias para garantizar el crecimiento y la competitividad a largo plazo.

"A diferencia de la mayoría de los compradores corporativos, Volaris opera un modelo descentralizado en el que cada una de sus empresas está dirigida de forma independiente por líderes fuertes. Este modelo nos atrajo porque sabíamos que Volaris se centraría en formar la próxima generación de líderes dentro de nuestra organización."

**- Alex Dunne,
Cofundador de Wellington
Computer Systems**

PROTEGER SU LEGADO

Mantenemos nuestros negocios de forma permanente y nos enfocamos en posicionar cada negocio autónomo para un crecimiento sostenible. Valoramos su participación continua en el negocio para garantizar una integración perfecta, facilitar la transferencia de conocimientos y ayudarnos en los “pormenores” de su negocio e industria.

Nuestro objetivo es identificar formas de mejorar aún más su negocio, aprovechando las mejores prácticas de la industria, los indicadores clave de rendimiento y nuestro profundo conocimiento del mercado de software vertical.

"Ahora puedo intercambiar mis ideas con otros gerentes generales y aprender de sus negocios. Otros ejecutivos de Travis también se han beneficiado de este intercambio de mejores prácticas, lo que les ha permitido realizar mejoras en las áreas de recursos humanos, marketing y servicio al cliente."

**- Lauren Fischer,
Directora General de Travis Software**



APOYO A SU ESTRATEGIA DE SALIDA

Trabajaremos en colaboración con usted para ayudarle a hacer posible la estrategia de salida que desea, ya sea que desee seguir involucrado con el negocio o alejarse para comenzar a disfrutar de su jubilación. Como parte de la empresa Constellation Group, nuestro acceso al capital significa que podemos financiar adquisiciones estratégicas y, al mismo tiempo, permitir un crecimiento medido para su negocio. Tenemos experiencia y somos eficientes en el manejo de procesos de debida diligencia y adquisición porque las fusiones y adquisiciones son nuestro negocio.

¿CÓMO PODEMOS AYUDARLO A JUBILARSE CON ÉXITO?

Lo que nos hace diferentes es simple: usted conserva su gente, mantiene su voz y mantiene su cultura. Si esta filosofía de adquisición está alineada con sus objetivos de jubilación y su visión para su negocio, entonces Volaris podría ser el adquirente adecuado para usted.

PLANIFICACIÓN DE LA SUCESIÓN DE WELLINGTON COMPUTER SYSTEMS PARA PERMITIR LA ESTABILIDAD A LARGO PLAZO

Después de más de 30 años al frente de Wellington Computer Systems los cofundadores de la empresa, Alex Dunne y Kevin Taylor, comenzaron a pensar en la planificación de la sucesión para garantizar la estabilidad de Wellington tras su jubilación. Wellington proporciona software de misión crítica tanto a las industrias de cooperativas de crédito como de distribución de bebidas en toda Irlanda.

Una preocupación clave para Wellington era garantizar el bienestar de sus clientes, que dependen de su software de misión crítica a diario para ejecutar sus operaciones. El compromiso y la satisfacción de los empleados era otro factor crítico para Wellington, que había establecido una sólida cultura corporativa que quería proteger.

Después de decidir que una compra por parte de la gerencia sería compleja de implementar, Dunne y Taylor iniciaron conversaciones con posibles compradores.



Después de visitar al equipo de Volaris en Toronto, Dunne y Taylor decidieron que Volaris era la opción adecuada por varias razones convincentes:

- 1** Volaris trabajó con Dunne y Taylor para evaluar a su probable sucesor, Kevin Bradley
- 2** Identificamos qué tipo de apoyo necesitaríamos brindarle a Bradley para que se convirtiera en un Director Ejecutivo exitoso
- 3** Alex y Kevin lograron alejarse con éxito de la gestión diaria de la empresa y continuaron involucrados en cuestiones estratégicas
- 4** Nuestro modelo de negocio descentralizado proporciona a Bradley la autonomía para gestionar el negocio.
- 5** La filosofía de comprar y mantener de Volaris brinda a todos los empleados y clientes la estabilidad necesaria para que cualquier plan de sucesión sea exitoso

"Un año después de la adquisición, estamos más cerca de jubilarnos y confiamos en que nuestros clientes seguirán recibiendo un buen servicio y que nuestros empleados están en buenas y estables manos. El enfoque de Volaris en la planificación de la sucesión fue crucial para que esto sucediera."

- Kevin Taylor,
Cofundador de Wellington





TRAVIS SOFTWARE INC. LLEVANDO UNA EMPRESA FAMILIAR A NUEVAS ALTURAS

Después de 25 años de fundar Travis Software Inc., el fundador de la empresa, Allan Williams, decidió que era hora de vender su negocio y permitir que su hija, Lauren Fischer, asumiera el liderazgo. Como abogada de beneficios de profesión, Lauren tenía el conocimiento del sector necesario para hacerse cargo de la empresa, pero deseaba capacitación adicional en soporte operativo y gestión.

Después de hablar con un puñado de posibles compradores, Volaris Group demostró ser el socio ideal para Travis Software. Como comprador de empresas de software del mercado vertical, Volaris permitiría a Travis convertirse en líder en su nicho de industria. Además, Volaris permitiría a Williams asegurar la liquidez que deseaba y mantener la empresa intacta durante el relevo.

Williams y Fischer también encontraron que el modelo de adquisición único de Volaris Group se alineaba bien con sus filosofías comerciales:



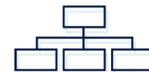
Dado que Volaris opera un modelo de adquisición de comprar y mantener, Williams confiaba en que Travis Software estaría condicionado para la sostenibilidad a largo plazo.



Volaris ejecuta un proceso de debida diligencia eficiente y transparente, lo que permitió que la venta de William se cerrara en 3 meses.



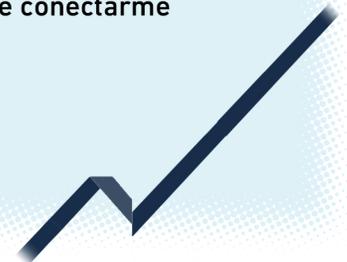
Volaris ofrece mentoría de gestión directa a ejecutivos para asegurar que la empresa cumpla con los objetivos monetarios de la organización.



Volaris promueve el intercambio de mejores prácticas en toda la empresa, lo que permitiría el desarrollo profesional de Lauren como líder de una empresa de software de mercado vertical.

"Ahora puedo intercambiar mis ideas con otros gerentes generales y aprender de los éxitos de otras unidades de negocios. Las reuniones de estrategia trimestrales y las cumbres anuales de Volaris me brindan oportunidades frecuentes de conectarme con mis colegas que operan empresas de VMS."

**-Lauren Fischer,
Directora General de Travis Software Inc**





TRAVIS HOY

Desde su adquisición en 2012, Travis Software ha informado de un mayor compromiso de los empleados y una mejor atención al cliente. Volaris ayudó a posicionar a la empresa para el crecimiento futuro invirtiendo en sus empleados e iniciativas.

Hoy, Travis sigue operando como una entidad independiente dirigida por Fischer.

"La empresa está mucho mejor hoy que antes de la venta. Volaris nos dio la autonomía que necesitábamos para seguir dirigiendo el negocio como siempre, al tiempo que nos proporcionaba el apoyo financiero y el conocimiento de la industria necesarios para crecer. ¡No veo inconveniente!"

- Lauren Fischer,
Directora General de
Travis Software Inc





PLANIT GROUP FACILITA LA JUBILACIÓN A TRAVÉS DE LA PLANIFICACIÓN DE LA SUCESIÓN EN MÚLTIPLES NIVELES

En 2014, los fundadores de PLANit Group, Hans Andersson y Stig Palm, se enfrentaron al desafío de identificar y preparar a un sucesor para dirigir su empresa después de pasar más de 18 años al mando.

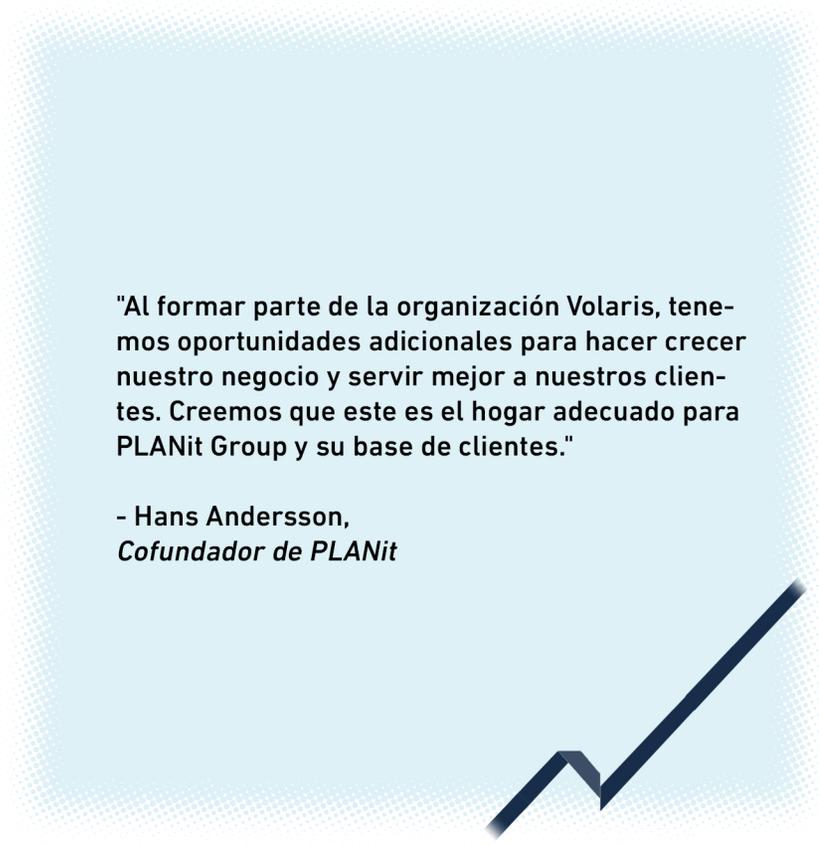
PLANit Group y sus subsidiarias, Holmedal y Malmator, son los principales proveedores de software de tráfico de pasajeros (DRT) en respuesta a la demanda en toda Escandinavia.

Andersson y Palm buscaron un comprador para su negocio que les brindara la liquidez financiera necesaria para retirarse y que también aportara la experiencia y los recursos para respaldar el crecimiento futuro de PLANit Group. Volaris se destacó entre otros posibles compradores, ya que tenía una profunda experiencia en el sector y prepararía a los sucesores de la empresa para que se hicieran cargo de su gestión.

Una vez completada la adquisición, Jesper Ulsted asumió el cargo de director ejecutivo de PLANit Group. Ulsted también es gerente general de Trapeze Group Europe, líder en el mercado de software de transporte. Ulsted lideró el proceso de planificación de la sucesión para identificar personal clave en múltiples niveles de gestión que pudiera crecer hasta asumir futuros roles de liderazgo aprovechando su conocimiento de la industria y trabajando en estrecha colaboración con Andersson y Palm.

Después de asignar el liderazgo estratégico dentro del grupo, Volaris seleccionó a tres gerentes existentes para que se hicieran cargo de los puntos de referencia estratégicos y asumieran la responsabilidad de PLANit, Holmedal y Malmator. Cada uno de estos gerentes recibió la capacitación y el apoyo necesarios para convertirse en líderes capacitados que pudieran promover el crecimiento orgánico y sostenible de PLANit Group. También asistieron a varias cumbres de Volaris para revisar las mejores prácticas en áreas como I+D, servicio al cliente y marketing.

Después de pasar un año trabajando con Volaris para establecer un plan de sucesión y garantizar una integración fluida tanto para los clientes como para los empleados, los fundadores de PLANit Group decidieron que la empresa estaba en una posición sólida y ambos fundadores estaban listos para jubilarse.



"Al formar parte de la organización Volaris, tenemos oportunidades adicionales para hacer crecer nuestro negocio y servir mejor a nuestros clientes. Creemos que este es el hogar adecuado para PLANit Group y su base de clientes."

**- Hans Andersson,
Cofundador de PLANit**



