

Konflikte mit Anteilseignern durch M&A lösen



INHALTS VERZEICHNIS

ÜBERBLICK.....**3-4**

KINETIC SOLUTIONS.....**5-6**

Langfristige Geschäftsziele widersprechen sich

SPECTEC.....**7-8**

Beitritt zu einem Portfolio von spezialisierten Software-
Unternehmen

GALLERY SYSTEMS.....**9-10**

Mehrstufige Exit-Planung für eine komplexe
Beteiligungsstruktur





ÜBERSICHT: LÖSUNGEN FÜR BESONDERE EIGENTÜMERSTRUKTUREN

Für viele Unternehmer erschwert die konkrete Eigentümerstruktur des Unternehmens die Entscheidung über einen Verkauf. Manchmal verfolgen Anteilseigner im Hinblick auf das Unternehmen gegensätzliche lang- oder kurzfristige Ziele, was die Planung eines realistischen Ausstiegs verkompliziert. Eigentümer wünschen sich möglicherweise Wachstum, während Anleger ihre Investitionen zurückerhalten möchten. In anderen Fällen haben Anteilseigner persönliche und berufliche Ziele, die sich nicht miteinander vereinbaren lassen, wie z. B. sich auf den Ruhestand vorzubereiten und gleichzeitig ihr Vermögen für den Erfolg zu positionieren, was mögliche Lösungen weiter erschwert. Unabhängig davon, in welcher Situation sich ein Unternehmer befindet, verfügt die Volaris Group über die Ressourcen, um eine strategische Transaktion zu strukturieren, von der alle Beteiligten profitieren.



„Das umfassende Wissen und die Expertise von Volaris im Bereich der Software für vertikale Märkte haben sowohl für unser Unternehmen als auch für unsere Kunden einen Mehrwert geschaffen.“

**- Chris Wildsmith,
Bereichsleiter**

STRATEGISCHE TRANSAKTIONEN

Mit Hunderten von erfolgreichen Übernahmen in mehr als zwanzig vertikalen Kernmärkten verfügt die Volaris Group über die nötige Erfahrung für komplexe Transaktionen und einen transparenten M&A-Prozess. Wir arbeiten mit mehreren Parteien zusammen und entwickeln Lösungen, die den Bedürfnissen und beruflichen Zielen aller Beteiligten gerecht werden. Dadurch erhalten Eigentümer die Möglichkeit, ihr Unternehmen weiter auszubauen, während Investoren bereits mit der Planung ihres Ausstiegs beginnen können.

NACH DER ÜBERNAHME

Als Teil von Constellation Software benötigt die Volaris Group keine externe Finanzierung und kann Unternehmen ein sicheres und dauerhaftes Zuhause bieten.

Nach der Übernahme profitieren die Führungskräfte von der Möglichkeit, sich mit Dutzenden anderen Führungskräften aus verschiedenen vertikalen Märkten über Best Practices auszutauschen. Da wir unsere Akquisitionen nie wieder verkaufen, können sich die bisherigen Anteilseigner des Unternehmens sicher sein, dass ihr unternehmerisches Lebenswerk auch lange nach dem Abzug ihrer persönlichen Investition intakt bleibt.

ACQUIRE

KINETIC SOLUTIONS: LANGFRISTIGE GESCHÄFTSZIELE WIDERSPRECHEN SICH

Kinetic Solutions Ltd. mit Sitz in Cranfield, Großbritannien, ist ein führender Anbieter umfassender Lösungen für Hochschulen, Konferenzzentren sowie das Hotel- und Gaststättengewerbe. Steve Ashley und Chris Wildsmith, die beiden Gesellschafter von Kinetic, konnten nach nur wenigen Jahren an der Spitze enorme Erfolge verzeichnen. Zwar entwickelte sich Kinetic Solutions nach wie vor gut, doch hatten die beiden Anteilseigner unterschiedliche Vorstellungen von der Zukunft des Unternehmens. Ashley wollte sich zur Ruhe setzen, da er das Risiko und die Investitionen, die mit der internationalen Expansion des Unternehmens verbunden waren, nicht mehr auf sich nehmen wollte. Währenddessen war Wildsmith motiviert, das Geschäft weiterzuentwickeln und das nächste Wachstumskapitel zu schreiben. So entstand ein Interessenkonflikt, ohne offensichtliche Lösungen für das vorliegende Problem.

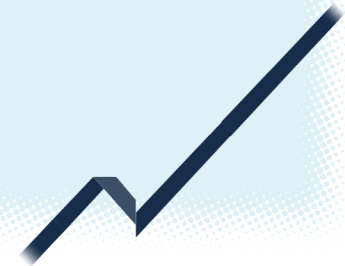
Die Volaris Group erkannte, dass Kinetic Solutions strategisch gut in ihr Portfolio von Softwareunternehmen für vertikale Märkte passt. Daher wandte sie sich an die beiden Anteilseigner, um eine mögliche Übernahme zu besprechen. Sowohl Wildsmith als auch Ashley begrüßten die Buy-and-Hold-Philosophie der Volaris Group bei Fusionen und Übernahmen. Wildsmith konnte so sein Ziel erreichen, Kinetic Solutions zu vergrößern und unabhängig fortzuführen. Ashley konnte die Vorteile des Verkaufs nutzen, ohne Risiken eingehen oder selbst investieren zu müssen. Die Anteilseigner nahmen die von der Volaris Group angebotene Lösung begeistert an, da sie sowohl ihre privaten als auch ihre beruflichen Ziele erfüllte.

Die Übernahme von Kinetic Solutions durch Volaris hatte keinen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit des Unternehmens. Heute leitet Wildsmith Kinetic Solutions weiterhin als General Manager und bleibt damit in seiner Führungsposition, während er gleichzeitig besseren Zugang zu Kapital hat. Ashley hat sein Risiko als Teilhaber zwar aus der Welt geschafft, ist aber weiterhin in geringerem Umfang am Unternehmen beteiligt. Darüber hinaus hat Kinetic Solutions nun Zugriff auf den unternehmensweiten Austausch von Best Practices FÜR VMS-UNTERNEHMEN, wodurch Wildsmith seinen Wunsch erfüllen kann, das Unternehmen weiterhin organisch wachsen zu lassen.



„Wir freuen uns sehr über die Möglichkeiten, die sich sowohl für unsere Kunden als auch für unsere Mitarbeiter ergeben. Das Engagement von Volaris für den Erfolg durch organische Wachstumsinitiativen und ihre Expertise im operativen Mentoring perfekt mit der Vision und den Werten unseres Unternehmens übereinstimmen.“

**- Chris Wildsmith,
Bereichsleiter**



SPECTEC: BEITRITT ZU EINEM PORTFOLIO SPEZIALISIERTER SOFTWAREUNTERNEHMEN

SpecTec wurde 1985 gegründet und ist ein internationaler Anbieter von Lösungen für die Seefahrt und das Remote-Asset-Management. 1996 kam SpecTec erstmals mit dem Thema Fusionen und Übernahmen in Berührung, als es sich mit drei anderen Unternehmen zusammenschloss, um eine neue Einheit namens Visma zu gründen. Das Unternehmen ging an die Börse in Oslo, wurde im Jahr 2000 von KPN übernommen und mit KPN Broadband und Telstra Satellite System unter dem neuen Namen Xantic fusioniert. Kurz darauf spaltete sich Xantic in zwei Teile und SpecTec blieb als eigenständige Einheit zurück. SpecTec wurde anschließend von einem Investorenkonsortium gekauft.





Die Investoren von SpecTec erwiesen sich zwar als gute Eigentümer des Unternehmens, verfügten jedoch nicht über das erforderliche Fachwissen, um ein Softwareunternehmen in einem vertikalen Markt zu führen. Als auf den Erwerb von Softwareunternehmen spezialisierter Acquirer hat Volaris SpecTec als lohnendes Übernahmeziel ausgemacht und ist an das Unternehmen herangetreten. Nach mehreren Umstrukturierungen des Unternehmens äußerte die Geschäftsführung die Hoffnung, im Unternehmen weiterarbeiten und SpecTec unabhängig führen zu können. Volaris gelang es, eine Transaktion auszuarbeiten, bei der SpecTec weiterhin eigenständig agieren konnte und die Investoren gleichzeitig die gewünschte finanzielle Flexibilität erhielten.

Nach Abschluss der Transaktion lieferte Volaris einen Mehrwert, indem es SpecTec die Best Practices zur Verfügung stellte, die dem Unternehmen unter dem vorherigen Eigentümer gefehlt hatten.

STÄRKEN

GALLERY SYSTEMS: MEHRSTUFIGE AUSSTIEGSPLANUNG FÜR EINE KOMPLEXE BETEILIGUNGSSTRUKTUR

Wie lässt sich am besten für Partner eine Ausstiegsstrategie umsetzen, während das Unternehmen weiter wächst und die Eigenständigkeit gewahrt bleibt? Diese Aufgabe kann sich als kompliziert erweisen. Als Gallery Systems, der marktführende Anbieter von Sammlungsverwaltungssystemen (CMS), vor dieser Herausforderung stand, war die Übernahme durch das richtige Unternehmen die Lösung. Wie Jay Hoffman, der Gründer von Gallery Systems, erklärte: „Das war die Lösung, bei der ich mich weiterhin voll und ganz in mein Unternehmen einbringen konnte und gleichzeitig die finanzielle Unterstützung erhielt, um das Geschäft weiter auszubauen.“

Gallery Systems entstand 1981 nach der Entwicklung eines CMS-Systems für das Metropolitan Museum of Art unter der Leitung von Hoffman. Nach nur wenigen Jahren boomte Gallery Systems und Hoffman wollte expandieren. Er fusionierte Gallery Systems mit Digital Arts and Sciences, die zu dieser Zeit ein konkurrierendes CMS anboten.

WACHSEN

Hoffman blieb weiterhin CEO und ausgewählte Anleger investierten in das neue Unternehmen. Nach 20 Jahren der Zusammenarbeit begannen die Anteilseigner, über einen Ausstieg und andere langfristige Geschäftsstrategien nachzudenken. Vor diesem Hintergrund wurde Hoffman damit beauftragt, eine tragfähige Lösung zu finden, die es den jeweiligen Aktionären ermöglichen würde, ihre gewünschten Ausstiege realisieren zu können, während er gleichzeitig Gallery Systems als CEO weiterentwickeln konnte.

Die Volaris Group wandte sich an Hoffman und bot ihm eine Lösung an, die sowohl den Bedürfnissen des Unternehmens als auch der Anteilseigner gerecht wurde. Hoffman legte großen Wert darauf, dass Mitarbeiter und Kunden so wenig wie möglich durch die Übernahme und in der Zeit danach in ihrer Arbeit eingeschränkt werden. Aus diesem Grund begrüßte er das dezentralisierte Geschäftsmodell der Volaris Group, mit dem er das Unternehmen weiterhin autonom führen kann.

Trotz der komplexen Beteiligungsstruktur gelang es der Volaris Group, eine Transaktion zu konstruieren, bei der jeder Aktionär den gewünschten Exit realisieren konnte und Hoffman CEO blieb. Nach der Übernahme führte Gallery Systems wichtige Leistungskennzahlen ein und nutzte den unternehmensweiten Wissensaustausch mit anderen Unternehmen der Volaris Group, was zu einem dauerhaften Wachstum führte.

Die strategische Transaktion zwischen der Volaris Group und Gallery Systems ermöglichte es Hoffman, die lang- und kurzfristigen Bedürfnisse seines Unternehmens zu erfüllen.

