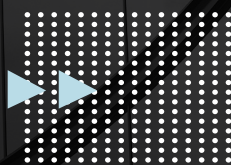


他们收购，然后卖出，  
而我们持有，并悉心培育。  
不离不弃，永续经营……



# 并购

“收购一家企业时，我们不仅仅是购买他们的资产或市场份额。我们还将着眼于未来，持续投资于他们的员工、客户和技术。”

**-Mark Miller**

Volaris Group 首席执行官

# 01 Volaris 的发展历程

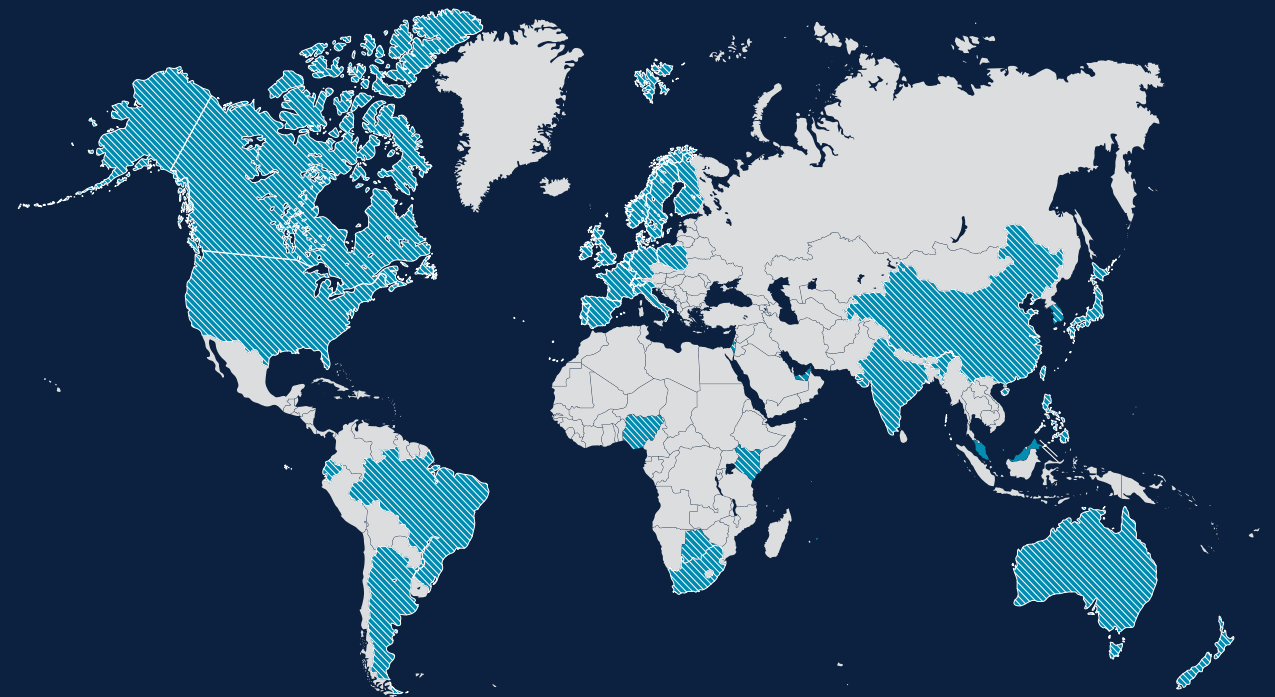
业务遍及50 | 拥有170多家 | 员工超过11000名  
多个国家 | 公司

Volaris Group的种子是在25年前种下的，当时公共交通领域的软件引领者Trapeze Group成为了Constellation Software的第一个收购对象。

2011年，Trapeze Group意识到自身已经具备了相关的专业知识，能够收购和整合那些服务于其他垂直市场的软件公司。随着公司领导层期望业务的持续增长，他们认为有必要成立一个独立于Trapeze Group之外的新公司。于是，一个更大的公司诞生了，它被命名为Volaris Group。“Volaris”这一名称是受“Polaris（北极星）”这个单词启发而来的。北极星是星座中最亮的恒星之一。自此，Volaris开启了收购、培育和发展软件公司的历程，主要是那些为利基市场服务的软件公司。

在全新Volaris的强大支持下，该公司在公共运输垂直领域之外又拓展了一系列新市场，包括农产品、资产管理和租赁管理。此外，该公司还扩大了其全球业务，在欧洲和南美展开了收购业务。

今天，Volaris Group的业务已经成功地拓展至50多个国家。在去中心化的经营模式下，被收购的公司得以保留其自主权，并可以获得持续的培养。如今，Volaris Group已成长为一间真正的全球性企业。我们尊重国际文化，并具备多语言工作能力。



## 我们的市场

农产品

艺术与文化

资产管理和物流

生物科学

传媒

合规性监管

建筑

创意产业

数据管理

经销商管理

教育

工程

现场服务管理

金融服务

食品科技

餐饮服务和酒店

政府行政管理

医疗

人力资本管理

独立软件销售

设备安装

IT服务管理

司法

语言服务

图书馆管理

海运

营销管理

非营利机构

公共运输

印刷和出版

资产评估

可再生能源

租赁管理

零售

风险管理

证券

社会福利

软件开发

供应链与库存管理

公用事业

# 02 我们的历史

**1995**  
Trapeze Group成为  
Constellation Software Inc.  
的一部分



**1996**  
年  
完成我们的首次收购，这使得我们能够扩大业务范围，并进入需求响应型运输市场。

**2002-2004**  
年  
完成三笔收购



**2005**  
年  
业务拓展至澳大利亚

**1998**  
进入K-12校园交通市场



**2000**  
年  
业务拓展至欧洲地区

**2007**  
年  
进入饮料业垂直市场

**2008**  
年  
通过多次收购，进入四个新行业：  
农产品、资产管理和物流、司法、租赁管理。

**2009-2010**  
年  
完成了六笔收购

**2011**  
年  
Volaris开启了收购、培育和发展垂直市场软件公司的历程。

**2012**  
年  
进入三个新的垂直市场：艺术与文化管理、金融服务、海洋运输。

**2013**  
年  
进入图书馆管理垂直市场



**2015**  
年  
进入教育和零售垂直市场

**2014**  
年  
进入传媒业垂直市场



**2018**  
年  
进入创意产业垂直市场

**2019**  
年  
进入七个新的垂直市场：政府管理、医疗保健、人力资本管理、停车和交通管理、物业评估、社会福利和公用事业。



**2021**  
年  
进入两个新的垂直市场：语言服务和可再生能源

**2017**  
年  
Volaris通过十四笔收购，扩大了其在各个垂直市场的业务



**2016**  
年  
进入生物科学和非营利领域垂直市场

**2020**  
年  
业务拓展至葡萄牙和挪威

**2022**  
年  
进入非洲市场

# 03 为什么选择出售给Volaris?

## 我们将为你的公司提供一个永久的归宿

每当我们收购一家公司，我们都会对它保持忠诚。与那些私募股权或风险投资机构不同的是，我们不会转卖我们所收购的公司。通过永久持有我们收购的公司、持续投资于产品和员工，我们能够长期满足客户的需求。

## 人才管理和最佳实践分享

强大的人才储备是建立成功企业不可或缺的因素。我们致力于培植一种崇尚学习的文化，并为企业中各个层级的员工提供专业的发展机会。Volaris会定期举办员工业务峰会，以促进合作及伙伴关系的建立，同时分享有价值的实践经验。我们会对员工进行投资，并与你一起培养你公司的下一代领导者。

## 运营及金融支持

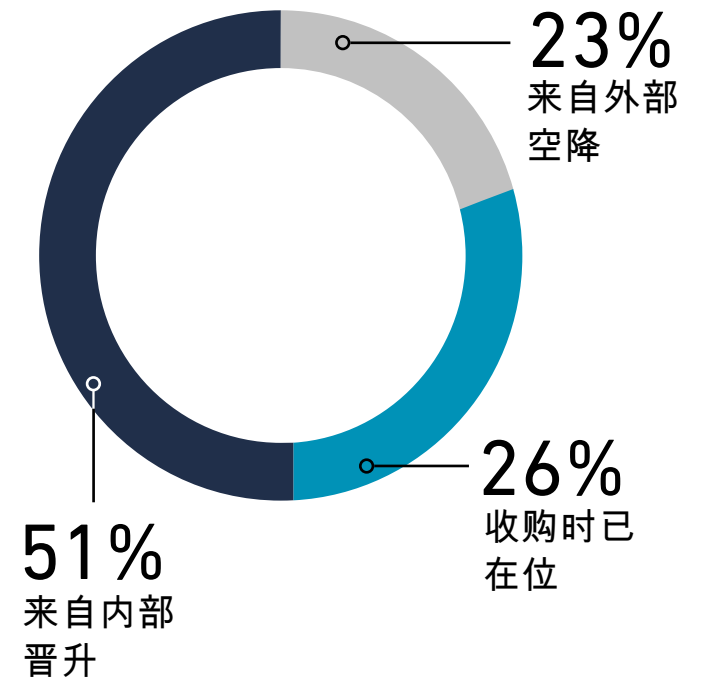
我们已与母公司“Constellation Software Inc.”共同成功地收购了700多家软件公司。作为经验丰富的收购商，我们拥有增强垂直市场软件公司所需的金融和运营专业知识。加入我们的公司能够获得金融支持，为开发新产品、进入新市场筹集资金，以实现并购后的业务增长。

## 去中心化的公司架构

我们相信，最好的决策是来自对垂直市场有着深入了解的本土领导者。作为Volaris的一部分，你可以继续独立经营你的公司，同时还能背靠一个规模更大的全球性企业。你将站在一个更高的行业基准上，而这个基准是我们通过数百次收购获得的。这将有助于你进一步了解你公司的优势和发展机会。

## 我们的公司领导者

77% 的当前公司领导者在公司收购时就已经在位，或者是通过内部晋升进入了管理层。



# 04 成功案例



**Worldwide Chain Stores** 主要提供先进的仓库管理系统和劳动力管理解决方案，以满足食品杂货零售商、批发商、制药公司和消费品制造商的需求。

2013年，当Joshila Makan加入并担任首席执行官时，她的工作重点是开发下一代产品，并将其推向全球市场。那时，这家公司需要一个强大的资金合作方来推动其业务扩张，而Volaris是唯一一个可以为他们提供资金支持，而且不需要客户或员工做出妥协的潜在收购商。在Volaris的经营理念下，他们得以继续以他们原有的方式开展业务，这给该公司的管理层留下了深刻的印象。

被收购后的成功：自2019年加入Volaris以来，该公司的业务持续增长（这三年是他们历史上盈利最高的三年），并为其未来的发展设定了更宏伟的目标。他们把重点转向了基准管理和数据分析。明确这一方向使得他们能够积极地建立公司的营销和销售引擎，以进军新的市场。该公司的指数级增长也为其员工开辟了新的职业道路，而他们以前是被限制在一个小企业有限的发展机会中。



**Softlink** 主要为知识、内容和图书馆管理提供解决方案。其客户包括1万多来自全球108个国家的法律、教育、政府，以及公共组织和图书馆等行业。

这家澳大利亚公司还提供数字资产管理(DAM)，以及设备追踪和贷款管理系统。Softlink的客户包括中小学、专业事务所和公共图书馆等。

在评估潜在买家时，Softlink的前总经理Nathan Godfrey特别关注的是保持公司的独立性，并确保其能够继续自主管理公司。Volaris的经营模式能够确保该公司的独立经营，同时还可以为他们提供资金支持。事实证明这些因素对Softlink是极具吸引力的。

被收购后的成功：在教育行业垂直市场中实现业务扩张。自从加入了Volaris Group，Softlink利用Volaris提供的资源不断发展，实现了在教育行业垂直市场中的业务扩张。获得了Godfrey在并购和发展战略方面的指导后，Volaris在教育行业垂直市场的业务得以扩大，相继收购了澳大利亚的TASS和Edumate，以及英国的Furlong。同时，Godfrey也看到了他的职业发展机会。目前，他在Volaris担任投资部经理，管理着教育及图书馆管理垂直市场的几家公司。

# 05 CSI赋予的优势



Volaris是隶属于Constellation Software Inc. (CSI)的一个运营集团。成立于1995年CSI是一家为众多公共部门及私营行业提供软件和服务的企业。CSI的业务遍及全球100多个垂直市场。

## 长期的投资

自成立以来，CSI一直保持着充足的现金流和营收增长。这一坚实的财务基础使得CSI能够为其各个运营集团（如“Volaris”）提供资金，以投资你的公司。

## 全球性业务

在保持独立的同时，你还可以将你公司的员工及客户与我们企业的大量资源连接起来，以从中受益。

Volaris能够为你的公司提供只有大型和多元化全球性企业才能提供的财务安全。

## 金融支持

作为一家上市公司（多伦多证券交易所代码：CSU），CSI是一个透明、可靠的金融合作伙伴。CSI的金融支持能够帮助你提升你公司的信誉度，从而为利益相关者注入信心。

总营收达66亿美元

全球员工达45000多名

6个运营集团，业务遍布全球100多个垂直市场。

前10大客户的收入占比不到总收入的5%

在100多个国家拥有125000多客户

员工持股比例超过10%

\*所有以美元计的数据均来自2022年



[volarisgroup.com](http://volarisgroup.com)