

白皮书

# 通过企业并购来解决 股东面临的问题

03  
04

概述

05  
06

KINETIC 解决方案

长期业务目标

07  
08

SPECTEC

加入一个专业软件公司的组合

09  
10

美术馆行业

复杂股权结构下的多层次退出方案

# 目录

## 概述：针对特殊股权结构的解决方案

---

对于许多企业主来说，特殊的股权结构使得他们在考虑出售企业的时候面临多种复杂因素。有时，股东们可能对公司的长期或短期目标有不同的看法，因此很难确定合理的退出方案。有时，企业主可能想让自己的公司不断发展，而投资者则希望收回他们的投资。另一些时候，股东们之间在个人目标和职业目标上可能发生冲突。比如，有的股东可能正在为退休做准备，同时还希望他们的公司能够再创辉煌。这些因素使得可能的解决方案变得一团糟。但是，无论企业主面临什么样的境况，Volaris Group都有相应的资源来构建一笔战略性交易，从而使所有相关方受益。





凭借在垂直市场软件领域积累的专业知识和丰富经验，Volaris为我们收购的公司和客户提供了价值

- Chris Wildsmith,  
团队负责人

### 战略性交易

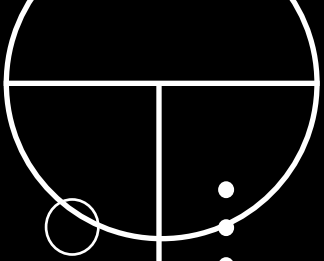
---

凭借在20多个核心垂直市场数百次成功的收购，Volaris Group在构建复杂交易、实施透明并购流程方面积累了丰富的经验。通过与多方合作，我们能够制定出可满足每个人需求及专业目标的解决方案。通过这个方案，企业主将有机会继续扩大他们的业务，同时让投资者能够有计划的退出。

### 收购完成后的发展

---

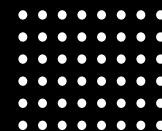
作为Constellation Software旗下的一员，Volaris Group不需要外部资金，并且能够为收购的公司提供一个安全、永久的大本营。收购完成后，这些公司的领导者能够与来自不同垂直市场的数十位同行共享最佳实践知识和经验。我们从来不转卖我们收购的公司，因此这些公司的前股东完全可以放心。个人投资退出后，他们的公司将完好无损，并持续发展。



## KINETIC 解决方案：相互冲突的长期业务目标

---

Kinetic Solutions Ltd. 的总部位于英国的克兰菲尔德。它是一家为高等教育机构、会议中心、酒店管理提供综合性解决方案的供应商，在业内处于领先地位。在掌舵短短几年后，该公司的两位股东（Steve Ashley 和 Chris Wildsmith）就取得了巨大的成功。尽管这家公司的发展势头良好，但两位股东对公司的未来产生了不同的想法。Ashley 渴望退休，因为他厌倦了在国际上拓展业务时所涉及的风险和投入；而 Wildsmith 则希望继续推动公司的发展，使业绩更上一层楼。因此，利益冲突在他们之间产生，但却没有什么好的解决办法。





我们对未来的客户利益和员工发展前景都信心十足。Volaris的有机发展规划，以及运营指导方面的专业知识与我们公司的愿景和价值观完美契合。

- Chris Wildsmith,  
团队负责人

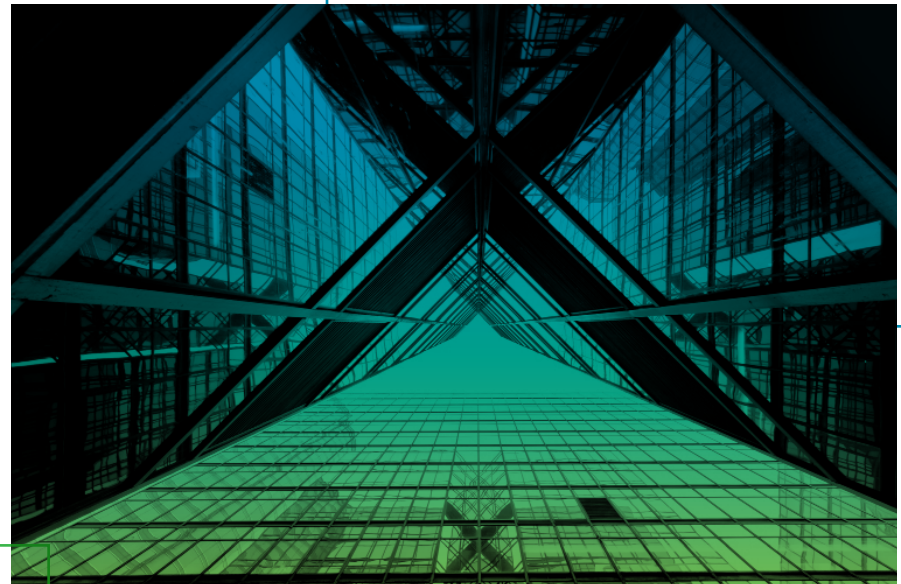
Volaris Group认为Kinetic Solutions在战略上适合他们的垂直市场软件公司投资组合，因此与两位股东讨论了潜在的收购意向。Wildsmith和Ashley都很高兴了解到Volaris Group在企业并购方面的理念（即：收购并持有），因为这能让Wildsmith实现独立发展和运营Kinetic Solutions的目标，而Ashley也可以从出售中获益，同时避免风险和个人投入。于是，这两位股东兴奋地接受了Volaris Group提供的解决方案，因为这有利于他们实现个人和职业目标。

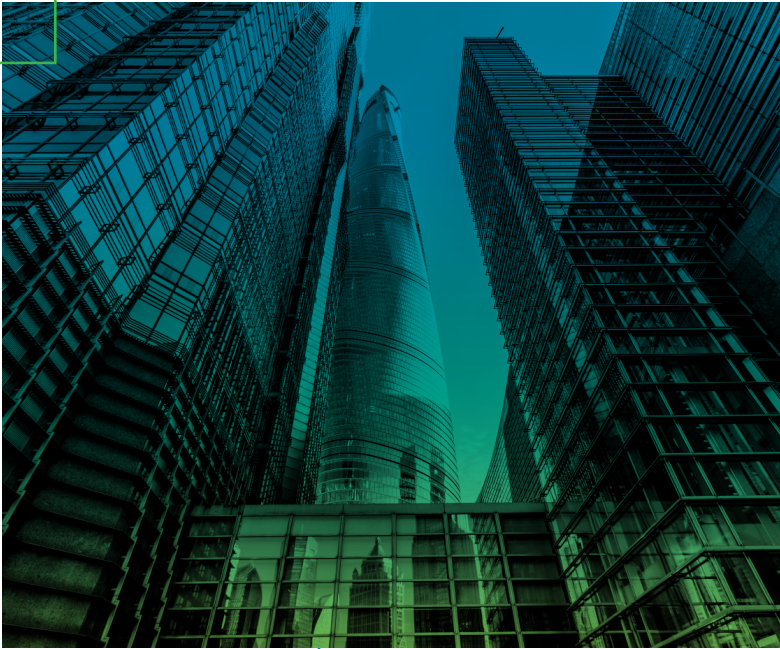
Volaris的收购对于Kinetic Solutions这家公司的运营没有任何影响。现在，Wildsmith继续担任Kinetic Solutions的总经理，在保持领导地位的同时还获得了更多资金支持；而对于Ashley来说，作为股东的风险消除了，而且他还少量参与公司的业务。此外，Kinetic Solutions现在还可以共享针对垂直市场的最佳实践，这使得Wildsmith能够实现他的愿望，继续让这家公司保持有机的发展。

## SPECTEC: 加入一个专业软件公司的投资组合

---

SpecTec成立于1985年，它是一家海运和远程资产管理解决方案的国际供应商。1996年，SpecTec第一次接触了企业并购，当时它与三家公司合并，组成一个新的实体“Visma”。Visma于2000年被KPN收购，并在Oslo 证券市场上市。之后KPN将其与KPN Broadband 和Telstra Satellite System合并，构成了一家新的公司“Xantic”。之后不久，Xantic被拆分两家公司，SpecTec随即成为了一个独立的实体。之后，SpecTec又被一个投资者组成的财团所收购。

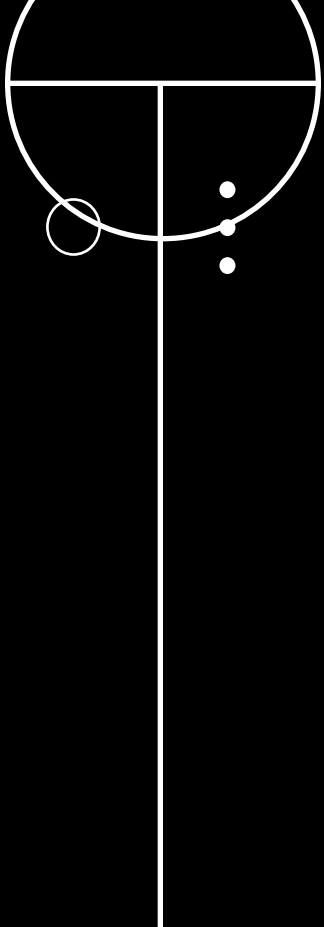




虽然SpecTec的投资者被证明是优秀的企业主，但他们缺乏运营垂直市场软件公司所需的专业知识。而作为软件公司的专业收购商，Volaris认为SpecTec是一个具备高价值的收购目标，因此与他们进行了接洽。在经过了数次重组后，这家公司的领导层表示希望继续留在公司里，独立经营SpecTec。因此Volaris安排了一笔交易，让他们能够继续自主经营SpecTec，同时还让相关的投资者获得了他们想要的流动性。

交易结束后，Volaris还为SpecTec提供了他们之前所缺乏的实践经验，从而帮助他们提升了价值。



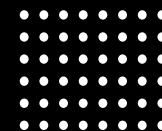


增  
强

## GALLERY SYSTEMS: 复杂股权结构下的多层次退出方案

---

如何更好地促进合作伙伴退出战略，同时保持公司的发展，并确保自主经营，这是一项极其复杂的任务。当Gallery Systems（一家市场领先的收藏管理系统供应商）面临这种挑战时，有效的解决方案是：被合适的公司收购。正如Gallery Systems的创始人Jay Hoffman所说的那样：这是一个解决方案，在这个方案下，我能够继续完全地参与公司的经营，同时还可以获得资金支持来拓展公司的业务。



之后，Hoffman继续担任首席执行官，少数几个重要股东对新公司进行了投资。经过20年的合作，股东们开始考虑退出方案和其他长期的商业战略。鉴于此，Hoffman的任务是找到一个可行的解决方案，以便让各自的股东们能够实现他们的退出愿望，同时让他自己能够作为Gallery Systems的首席执行官来负责该公司的经营。

Volaris Group找到了Hoffman，向他提出了一个既能满足企业需求，又能满足股东需求的解决方案。Hoffman的首要任务之一是：在收购期间和收购后，让他的员工和客户尽可能少地遭受干扰。因此，他对Volaris Group独特的去中心化经营模式非常感兴趣，因为在这种模式下，他能够继续自主经营他的公司。

虽然Hoffman面对的是一个复杂的股权结构，但Volaris Group构建了一种有效的交易。在这种交易下，每个股东都实现了他们的退出愿望，而Hoffman也得以继续担任CEO的职务。收购完成后，Gallery Systems实施了关键绩效指标，并利用与Volaris Group旗下其他公司的知识共享，最终实现了长期的可持续发展。

通过Volaris Group与Gallery Systems之间的战略性交易，Hoffman最终实现了其公司的长期和短期目标。

[WWW.VOLARISGROUP.COM](http://WWW.VOLARISGROUP.COM)

