

大并购时代：超级并购带来超级增长与超常回报



[大并购时代：超级并购带来超级增长与超常回报_下载链接1_](#)

著者:Norman W. Hoffmann

出版者:机械工业出版社

出版时间:2016-4-5

装帧:平装

isbn:9787111532026

编辑推荐

在全球化时代，技术进步和流行趋势的显著变化，使得行业重组已成为新常态。毫无疑问，并购是一种极为复杂高深的业务，即便是久经沙场的从业者，恐怕也没有经历过当下如此纷繁多样、此起彼伏的并购项目。面对多方面的利益角逐和权力博弈，我们该如何判断自己的战略是否得当？怎样才能确保我们战略会将我们引向光明的未来？

在《大并购时代》一书中，诺曼W.霍夫曼对一种不被人关注的方法进行了分析，但最重要的是，事实证明，这种方法已经给很多企业带来了令人称叹的巨大成功，如星巴克、兰德马克通信公司及交易商出版公司，尤其是后者，如今已成为一家拥有13亿美元年收入的大型传媒公司，在其20年的成长历史中，给投资者带来了过10亿美元的红利。简而言之，这种成功的战略涵盖三个部分：

整合（rollup）：通过收购在本质上相近的企业，强化对某个特定市场或产品类别的服务，从而形成更强大的竞争实力，并利用由此带来的规模效应加速利润增长；与此同时，提高业务运营及集中化管理的效率。

拓展（rollout）：将原有的业务模式在新的地域或市场区位中进行复制，从而发挥出基础业务的杠杆放大作用，并实现规模经济。

创新：通过采用新的流程，开发具有创新性的产品和服务，强化经济实体与老主顾的关系，并以良好的声誉吸引更多的新顾客，从而推动企业在变化莫测的市场环境下实现长期成功。

霍夫曼提出的经营战略，让我们看到并购交易中最重要、但也是最易被忽视的环节——超越最原始的并购交易的束缚，为实现并购后的整合及协同效应、充分利用创新机会奠定坚实的基础。因为只有整合，才能带来真真切切的利润。

《大并购时代》将引领我们循序渐进地穿越并购里程，让并购整合重新成为经营战略中的关键环节。有了这种具有里程碑式的战略指南，必将会让我们战胜竞争对手、收获超常回报的机会大为增加，并最终创造出其他大型并购所无法比肩的投资回报率。

内容推荐

在全球化时代，行业重组已成为新常态。在《大并购时代》中，作者诺曼W.霍夫曼为我们分享了一种之前不被人关注、但已经给很多企业带来了令人称叹的巨大成功的方法。《大并购时代》将引领我们循序渐进地穿越并购里程，让并购的整合重新成为经营战略中的关键环节。有了这种具有里程碑式的战略指南，必将会让我们战胜竞争对手、收获超常回报的机会大为增加，并最终创造出其他大型并购所无法比肩的投资回报率。

作者介绍:

诺曼W.霍夫曼（Norman W. Hoffmann），拥有30年的并购实战经验，曾是交易商出版公司及其投资机构最早的高层管理者。作为交易商出版公司及多米宁公司的财务总监，霍夫曼曾参与过对数千个收购目标的评估，并亲自寻找、培育和完成了70多笔收购，此外，他还参与过80家被收购公司的整合过程。

目录: 中文版推荐序 班妮
中文版推荐序 滕勖
交易商出版公司的收购与发展历程时间表

序言
第一章 收购的必要性
第二章 整合性并购的历史
“强盗资本家”的暴敛
新闻媒体领域的整合与扩张
帝国之王
细分行业内的整合
整合之殇
第三章 兰德马克通信的整合与扩张
有线电视业务的整合与扩张
社区报业的整合
着眼媒体业整合
交易商出版公司的新婚
第四章 寻找机遇
《交易邮报》和《汽车交易商》
《就业指导》
《交易商专刊》
旅行媒体集团
在互联网领域的整合：Homes.com
第五章 整合并购的估值
交易商出版公司的估值原则
估值方法
兰德马克和交易商出版公司的投资经历
第六章 成交不易
初次约会
消除收购对象的疑虑
应对抛出狂潮
各取所需
没有尽职调查的交易
离婚也是促成并购的推动力
谈判团队
在并购遭遇困境时
第七章 建构交易
聘请一名高水平的谈判人员
购买资产与股权销售
减轻C类公司的风险
廉价资金：代理托管
所有应收现金都是不可忽略的
结构性要素
咨询及雇用协议
竞业禁止付款
对赌协议
并购交易中的非财务要素
第八章 整合式收购的陷阱
上市公司的整合或将加剧崩盘时刻的到来
高估值的诱惑
疯狂的拍卖
便宜未必好
分裂风险
有毒资产与法律纠纷
每个老板都是自私的，别指望他们会成为合作者
文化冲突
买下本土对手未必能消除竞争
好的并购者未必是好的经营者

收购不是经营者的钟爱

经营者不等于创新者

财务欺诈与会计问题

审慎对待寿命短暂的行业

第九章 成功整合的要素

收获价值

审慎对待需要提供资金支持的收购目标

整合企业需要有天赋、有经验、有奉献精神的领导者

始终不忘记发现和发掘每个收购对象的优点

全力推行优化改造和最佳实践

鼓励员工以发展理念为导向

强调补充性管理人才的招募和培养

加快收入增长及生产率考评政策的实施

永远不能忽视销售、客户服务及运行效率

始终保持对成本的严格控制

未来的价值机遇

第十章 实现整合效能、实施最佳实践

潜在的整合收益与成本的膨胀

从一开始就必须时刻关注每一个机会

与被收购企业的管理者并肩共事，密切合作

争取员工的支持

鼓励并引导被收购企业管理层积极投身整合过程

找出具有价值创造能力的最佳实践

最佳实践的实施

关注成功的关键性要素

管理层需要切实负责

招募与培训

敢于做出艰难的抉择

第十一章 整合行动

思路正确+领导者给力+机会适时=成功

思路正确+管理层乏力+机会适时+落实拖沓=失败

处女地般的市场、不断强化的产品和具有杠杆效应的资源=免费

以特许经营推进整合，在成熟后回购以实现整合

第十二章 过程创新

制作流程的创新

技术与通信流程的创新

发行管理流程的创新

销售流程的创新

产品细分的创新

内容创新的深度和广度

组织创新

第十三章 转型性创新

有线电视行业的革命性创新

移动电话领域的革命性转型

分类广告领域的转型式创新

“有买有卖”——分类广告的本色

有偿发行的图片指南

免费发送的广告图片指南

电子产品分类广告

云计算和经销商网络服务

其他汽车及不动产服务转型

创新困境

第十四章 找到整合时机

不做不熟悉的事，不做不感兴趣的事

收购目标应带来更美好的未来
收购目标的未来应该风险可控且可持续
机会应该实实在在
有待于进一步的产品和服务是最理想的收购目的
理想的目标应该应该具有广大的市场发展空间
地域扩张的空间会发放收购目标的吸引力
配套性产品和服务也是值得期待的优势
品牌的杠杆效应
经营模式可复制性是一种可望而不可即的理想
竞争对手应该分散、低迷或者可以忽略不计
收购目标应具有经济特许价值或者至少具备这样的潜力
受保护的产品、服务或内容
收购目标应该物有所值
充分利用收购者的经验
充分利用现有资源
第十五章 大结局
附录 交易商出版公司的历史
交易商出版公司收购及创办新刊物大事记：1991-2006
• • • • • ([收起](#))

[大并购时代：超级并购带来超级增长与超常回报 下载链接1](#)

标签

并购

金融

投资

金融-并购

商业

经济学

经济

社会学

评论

没Get到重点

故事讲的有点支离破碎。

本书是亲历者以第三者的口吻讲述了交易商出版公司的并购历程，跟随作者，你能从1985年开始伴随着这一家大公司发展，了解公司发展的历程、遇到的困难、解决困难的方式、以及如何在技术变迁中自我革命一直保持持久的竞争力。由于交易商出版公司的发展壮大很大程度上通过外延并购达成的，其发展历史实际上是一部并购历史，因此本书的视角是从并购角度——包括并购的起因、达成交易的过程方法、并购后的整合、各种成功的或失败的案例。比起理论性讲并购的书，本书给你亲历者的视角，让你更加深刻的理解。需要注意的是，交易商出版公司采取小型多次并购的原因与其业务特征有关，并不一定适用每个企业。但具备类似特征的商业或可借鉴。打四分，扣一分是因为书主线不够清晰，另外作者更多是描述事情，对其中人性刻画有点缺，与门口的野蛮人等相比不够深刻。

读不懂，讲的是美国一家出版社不断并购的事，理解不了那个商业背景

读起来感觉有点乏味

-21071128

并购如何创造价值

不知道是翻译的人名太多还是文字拗口，读起来吃力

[大并购时代：超级并购带来超级增长与超常回报 下载链接1](#)

书评

大并购：资本与战略的角逐
一家企业要想发展成为巨型公司甚至是跨国公司，并购重组是最好的方法。尤其是“一带一路”上升为重要的国家战略，中国企业无论是并购项目数量还是并购规模上都实现了突破性飞跃。但是，“收购的效果在总体上是令人沮丧的”，“即便以合适的价格并购了...

[大并购时代：超级并购带来超级增长与超常回报 下载链接1](#)