

《大并购时代：超级并购带来》

图书基本信息

书名：《大并购时代：超级并购带来超级增长与超常回报》

13位ISBN编号：9787111532023

出版时间：2016-4-5

作者：Norman W. Hoffmann

页数：246

译者：李琳,邱滢霏,刘寅龙

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《大并购时代：超级并购带来》

内容概要

《大并购时代：超级并购带来》

作者简介

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。

《大并购时代：超级并购带来》

书籍目录

中文版推荐序 班妮
中文版推荐序 滕勳
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
整合之筋
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

《大并购时代：超级并购带来》

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

《大并购时代：超级并购带来》

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

《大并购时代：超级并购带来》

精彩短评

1、没Get到重点

《大并购时代：超级并购带来》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com