

<<收购失败>>

图书基本信息

书名：<<收购失败>>

13位ISBN编号：9787802072152

10位ISBN编号：7802072158

出版时间：2005-6

出版时间：经济管理出版社

作者：丹泽尔·兰金

页数：236

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：<http://www.tushu007.com>

## <<收购失败>>

### 内容概要

本书针对收购者不能提高股东的价值或不能取得收购公司时设定的资金，商业或战略目标，那么这项收购就是失败的。

一次又一次的调查表明大多数收购都以失败告终。

在所有的调查中，很难找到一个成功完美的方案。

随之而来发生的事变和管理行为通常会更加混乱。

一些调查往往通过公布更高水平的失败而抢占报纸头条。

令人吃惊的是，很少有人提出这个问题。

答案很简单。

成功收购的优势是实实在在的。

成功收购可以使收购者堂而皇之地赚钱；还可以为规模扩大的收购公司带来商业或战略方面的优势。

成功的证据就存在于顶尖级的公司里面。

世界顶级公司很少把通过有机成长作为其获得成功的惟一途径，一个公司稳步健康的成长将为企业的成功奠定基础。

## <<收购失败>>

### 作者简介

丹泽尔·兰金（Denzil Rankine）是国际AMR的首席执行官，这是一个总部设立在伦敦并在美国和德国都有办事处的战略咨询公司。

AMR商业尽职调查的专业水平在欧洲居于领先地位，商业尽职调查是关于目标公司的市场，市场地位以及公司发展前景的调查。

丹泽尔学习法律。

在再保险行业从事两年多后，他开始了自己的咨询生涯，主要是专注于公司商业发展和收购方面的咨询。

此后的四年中他访问了美国49个州，协助过无数欧洲公司在美国建立自己的市场。

1987年，他应邀为一家大型管理咨询公司创立战略研究咨询业务。

在丹泽尔的领导下。

并通过与金融集团合作者的密切配合。

该公司很快成为提供商业尽职调查的一流公司。

1991年丹泽尔创立了AMR，该公司的商业尽职调查水平已经达到欧洲领先级的专业水准。

AMR的成功在于它以事实为基础对公司、市场和竞争者进行分析。

该公司对不同类型商业部门的30多个国家的500多项业务进行了广泛的调查。

这些交易的金额从100万英

## &lt;&lt;收购失败&gt;&gt;

## 书籍目录

表目录/7图目录/8案例分析目录/9导言/1第一部分 有缺陷的商业逻辑管理概述/2第一章 本不该收购/3第二章 错误战略/15第三章 机会主义/27第四章 没有考虑替代方案/39第二部分 对新业务的不完全理解管理概述/52第五章 对市场判断有误/53第六章 不理解业务模式/65第七章 高估潜在的协同效应/77第八章 尽职调查中漏掉的问题区域/91第三部分 有缺陷的管理管理概述/104第九章 支付价格过高/105第十章 无效谈判/119第十一章 被收购程序牵制/131第十二章 未提前制定整合计划/141第四部分 有缺陷的整合管理管理概述/154第十三章 沟通不畅/155第十四章 实施变革的错误步骤/167第十五章 低估了任务的规模/175第十六章 缺乏明确的领导/185第五部分 有缺陷的公司发展管理概述/194第十七章 不恰当的措施改变/195第十八章 未关注文化差异/207第十九章 整合期间顾客被忽视/217第二十章 整合期间忽略了自己的经营/227附录 成功并购备忘录/235

## &lt;&lt;收购失败&gt;&gt;

## 章节摘录

美国电话电报公司（AT&T）是从事长途电话业务的公司，在1991年斥资74.8亿美元收购了NCR公司。

NCR公司的核心业务在零售业务处理和银行系统上，但同时也进行一定范围的计算机制造。

这项收购的过程在于为AT&T客户基础的关键部分提供整合方案：“现在我们实际上是一个公司，它将使我们有能力拿出，比过去我们所能提供的更完全的解决方案……它将转向我们如何平衡现有技术和AT&T在通讯传播领域的现有市场之间的问题，并为我们所服务的市场提供一个更完全的解决方案

。”（上市公司年报，1992）1995年AT&T宣布多元化经营将替代业务的整合，随着三个独立公司的建立——AT&T公司，AT&T GIS（被改名的NCR）和电话装置供应商（Lucent Technologies）。筹资开办AT&T GIS使得母公司的损失超过40亿美元，同时也损失了8500个职位，微机生产商和一定范围的商业服务。

多种因素的混合导致公司做出多元化经营的决定。

本来并没有试图整合这两个独立经营的公司。

产品范围得到极少投资。

很少有新的顾客被原有的两种相互独立的服务吸引。

来自于其他电信和软件供应商的竞争越来越激烈，使得利润下滑。

经验教训 选择的战略路线能够与公司的目标相匹配吗？显然不一定。

公司的核心竞争力在于对长期网络信息的发展和管理，而不是在于其附属的其他方面。

AT&T的案例暗示了一个事实，即通过收购实现多元化是一种高风险战略，却被认为是有明显高额利润的措施。

在收购中，目标公司的业务能够有效整合到母公司并且获得所有必需的支持也是至关重要的。

从AT&T的案例中还可以清楚地看到不良的管理决策为公司的发展投下了长期的阴影。

1997年以来，尽管AT&T花费了大约1100亿美元试图在宽带通讯市场获得了领先地位，但是其每股价格还是低于电信类股指数的50%；20世纪90年代的一个反省、一些思考和一些战略错误值得深思。

## <<收购失败>>

### 媒体关注与评论

本书通过对公司收购理论的概述，阐明了收购的基本原则，收购失败的原因在于收购前的错误战略，收购中对新业务的不完全理解及收购后有缺陷的管理与整合。

全书对收购中公司可能出现的问题作了详细地剖析。

同时，还为读者提供了大量的现实收购的案例，并对案例作了详细分析，为成功收购提供了切实的建议。

## <<收购失败>>

### 编辑推荐

收购失败意味着什么？

意味着不能提高股东的价值、不能取得收购公司时社顶的资金、商业或战略目标，意味着事变和管理行为的混乱。

而收购成功的优势是实实在在的。

成功收购可以使收购者堂而皇之地赚钱；还可以为规模扩大的收购公司带来商业或战略方面的优势。

成功的证据就存在于顶尖级的公司里面。

而成功的途径则存在于本书中.....

<<收购失败>>

#### 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:<http://www.tushu007.com>