



董明珠 珠海格力电器股份有限公司副董事长、总裁

1.成功的因素我觉得主要是有搏命的精神！在选择时，一个人最重要的是把人生价值追求定位在哪里？2.遇到困难想办法坚持自己的信念，比如说你在公司里处理一些问题，别人不理解，你要让别人理解你。3.走捷径的人在某一个时间段可能是成功的，但是他不是永久性的。



李开复 创新工场董事长兼首席执行官

创业者要向九把刀学六件事 1.做自己爱的事情。2.愿意学习从未做过的事情(导演)。3.重视每一个细节(镜头)。4.悉心挑选合作伙伴(七位堪称完美的演员)。5.融资困难时，掏出自己的钱。6.打造有趣有爱的工作环境。

案例

那些“吞”下了象的蛇

在自然的生物圈里，往往都是“大鱼吃小鱼、小鱼吃虾米”，而在企业并购重组的江湖里，有时候，一条小蛇也可能吞下一头大象……

宝葫芦只有3岁，却将4家老牌同行“娶进家门”，桑乐金是合肥本土一家终端桑拿设备制造商，却走出国门将德国高端品牌“揽入怀中”，中鼎股份更将“蛇吞象”的故事屡屡上演。

3岁的宝葫芦“娶”了4个老字号

39岁生日那天，孙连峰做出了一个惊人的决定：辞职。此前他是浙江祥源投资集团财务总监。

3年后，在合肥国家动漫及服务外包产业基地，孙连峰的安徽宝葫芦信息科技有限公司已在业内小有名气。年届不惑之年创业开始，成立不到3年的年轻企业之所以能有现在，不得归功于那几次出人意料的重并购。

先是天津津科软件开发有限公司，这是国内第一套档案管理软件

的诞生地，一直是享誉业界的老牌档案信息软件企业。而后，西安弘日软件有限公司又成为宝葫芦的一员，接着合肥华宇软件公司和北京世纪科维网络信息技术有限公司也与宝葫芦“闪婚”。尤其是北京的这家世纪科维，是软件行业内不多见的一家双软企业（“软件企业认定”和“软件产品认定”），其产品主要定位于房地产行业，面向全国房地产管理部门和开发商客户群体。

不到1年，不到3岁的宝葫芦却相继将行业内摸爬滚打很多年的老字号“娶进门”。

桑乐金将德国同行“揽入怀中”

当宝葫芦正陶醉在“新婚”的喜悦，并期待做大做强时，同样位于合肥高新区的上市院企桑乐金，2月7日发布了一条令人振奋的消息：为提升公司在国际市场远红外家用行业的竞争优势和行业地位，同时，将Saunalux作为高端品牌导入国内市场，满足国内高端消费者的需要，公司拟以635万欧元的价格收购Saunalux公司100%股权。

此前，这家德国公司曾是桑乐金的供货商，主营业务为制造和销售高端传统桑拿房、远红外桑拿房。一直以来，Sau-

nalux始终坚持手工制作，每年产量仅千余台。可以说，在桑拿行业，这家公司的产品算得上是限量版“奢侈品”。

2011年，Saunalux公司营业收入697万欧元，净利润48.79万欧元。按此计算，2011年产品均价达07万欧元/台，折合人民币约6万元/台，比定位中端的桑乐金2万元/台的终端售价的确高出不少。

而将这样一个历史悠久、定位高端的佼佼者“揽入怀中”，桑乐金似乎并没有费太大的周折。

中鼎屡屡吃下国际行业“大鱼”

实际上，以小博大、四两拨千斤的传奇，在企业间并不鲜见，有时候也不一定是大鱼吃小鱼、小鱼吃虾米。

除了宝葫芦和桑乐金外，位于宁国的安徽中鼎密封件股份有限公司，在兼并重组方面一直是行家里手。2006年，中鼎集团成功收购飞彩股份，这个生产汽车零部件等配套设备厂家，将创建于1970年的飞彩股份“据为己有”，后者不仅在1990年就在全国率先研制成功农用三轮车，而

且曾是安徽省规模最大的农用车生产企业，称得上是“蛇吞象”的典型

案例。来自省商务厅的信息显示，在此后的2004年，中鼎又先后收购韩国泰克公司和金亚公司，成为其最大股东，二者均是韩国当前拥有先进技术水平及高生产效率的汽车零部件知名企业。2011年6月，中鼎又收购美国库伯公司全部股权，这家公司此前主要配套美国通用、福特、德国宝马、日本丰田等国际“大腕”。

信地·红星美凯龙全球家居生活广场第四届中国(合肥)家具建材博览会盛世启幕

为回馈省城广大劳动人民，由安徽省商务厅批准，合肥市商务局、合肥市瑶海区人民政府主办的第四届中国(合肥)家具建材博览会即将盛大举行，本次盛会由信地集团、信地红星美凯龙公益承办。

此次家博会，上百个国内外知名家具建材品牌、万余种家居饰品商品荟萃精彩，家电、电信、酒店、银行等多行业巨头集体亮相。

五一欢乐颂 好礼大让利

信地红星美凯龙重磅推出五一幸福置家活动。携手400多个品牌商家，为合肥市民量身打造幸福美家计划。

4月29日-5月1日，顾客来信地红星美凯龙购建材，订单即送现金；与此同时，购家具满一定金额，持统一销货订单到收银台一次性付清全款，即可获得商场现金补贴；精品软装、精美灯饰缤纷活动，精彩纷呈。

橙蓝减压HIGH歌会暨合肥首届“枕头大战”

4月29日下午，信地红星美凯龙橙蓝减压HIGH歌会暨第一届合肥“枕头大战”正式启动，在即将到来的五一劳动者的节日，带给合肥市民的一次全民参与的减压盛宴。

此次减压HIGH歌会活动是首次两家电

台合作。活力橙色合肥故事广播、睿智蓝色的合肥新闻综合广播两大电台20余位主持将悉数到场，还有神秘嘉宾现场助阵。

活动现场搭建透明直播间，915合肥新闻综合广播和988合肥故事广播两频率同步现场直播。现场观众可自由选择支持的阵营，每轮PK结束，胜的一方将为本阵营的每一位支持者赢得本轮大奖。观众朋友亦可报名参加与HIGH歌会。详情请致电：橙队报名热线：3509755，蓝队报名热线：3509752。

服务升级，尊享四大银行分期付款

信地红星美凯龙2012年全新升级“家居

专家服务承诺”，引领合肥家居行业新发展。

在“30天无理由退货”、“绿色环保”和“对售出产品负全责”，这三项一直实施的核心服务基础上，新增6项服务：设计师免费咨询、家居顾问全程导购、送货安装准时、同城比价3倍退差、先行赔付和购物免费停车。

与此同时商场与四大银行强强联手，首推合肥家居卖场银行分期付款增值业务。即日起，顾客来信地红星美凯龙购物，至指定收银台即可办理中国银行、中国工商银行、招商银行、中国建设银行分期付款业务，精品家居提前搬回家。

对话

“蛇吞象”是个小概率事件 院企不能盲目“跟风 and 赶潮”

安徽省并购与破产办公室副主任 程兆

记者：您是如何看待企业兼并重组中“蛇吞象”的现象？这种现象的出现有必然性吗？

程兆：我认为“蛇吞象”并不是普遍现象，也就是说不是任何一条“小蛇”都可以把“大象”给吞了。这是个特殊现象，是在特殊条件下发生的。打个不恰当的比方，就像买彩票，并不是人人都可以中大奖，中奖的概率很小。但“蛇吞象”现象是可以分析把握的，首先是正好遇到了一个好时机，其次是出现了这种机会以后，有没有慧眼，抓住了这样的机会。我们最熟悉的案例就是吉利吞并沃尔沃，但并不是所有人都会碰到这种机会。

记者：那么如果真的“中大奖”了，“蛇吞象”后对“小蛇”来说，意味着什么？又有哪些不良反应？您对现阶段企业院企海外并购有什么建议？

程兆：成功的“蛇吞象”，当然意味着一种

新的发展机遇，吞并以后，人力、市场等很多方面都从新的起点上考虑，都要重新开始。要说“蛇吞象”的风险点，首先就是判断错误，看不准大象是不是快死的象，还是“打瞌睡”的象。如果正打瞌睡的象，就不那么轻易吞下去了。此外，即使是快死的象，小企业也要考虑自己有没有那么大胃口吞下去，吞下去之后会不会消化不良。

此外，在我看来，院企可以到海外去尝试，这实际上也是我们“走出去”的一种模式。但是，必须做好一系列的准备。对于海外企业的现状、文化背景、当地国家的法律及市场状况

要充分了解，不能为兼进而兼并，而是为了能充分用好全球资源，去有效开拓海外市场，提升自己品牌而采取的一种措施。

从这一点出发，进行兼并时是理智的，而不是冲动和盲目地去跟风和赶潮。所以一定要客观冷静地分析两个不同市场、企业文化、员工素质、理念、经营方式、法律体系等等。要把这些东西都弄明白了，才可以考虑。

同时，兼并最好是兼并自己所熟悉的行业。就像吉利兼并沃尔沃，都是生产汽车的，有共同的语言，兼并后对于品牌提升和文化沟通都有好处。在兼并过程中，还要做好人才的准备。

14年巅峰历练，享誉世界的国际化房企

“14载、60城、100余盘”短短几个字包含了恒大地产集团14载的辉煌历程。恒大地产已连续7年问鼎中国房地产企业10强、中国城市运营商10强、中国十佳品牌开发商、中国蓝筹地产（连续4年）、中华慈善奖（连续3年）、中国最佳企业公民、中国最具社会责任感企业等一系列企业荣誉。并于2009年11月5日在香港联交所主板成功上市。上市当日，公司股票收盘价较发行价溢价3428%，创下705亿港元总市值的记录，成为在港市值最大的内地房企。

60城100余盘，始终如一筑精品

把恒大集团誉为中国扩张速度最快的开发商之一，一点也不为过。恒大地产现已在广

2012,合肥北城开启“恒大豪门时代”

中国标准化运营精品地产领导者,中国房地产品牌价值NO.1

州、上海、天津、重庆、沈阳、武汉、成都、南京、西安、长沙、太原、昆明、合肥、淮北、铜陵、芜湖、贵阳、南宁等全国60多个主要城市拥有大型房地产项目100多个，覆盖中端、中高端、高端及旅游地产等多个产品系列，是中国在建工程面积最大、进入省会城市最多的房地产企业。

210.18亿,恒大蝉联中国房地产品牌价值NO.1
2011年9月8日,中国房地产研究会、中国房地产业协会和中国房地产测评中心联合发布《2011中国房地产企业品牌价值测评研究报告》,给予恒大品牌价值的测评额达210.18亿

分析

“蛇吞象”是一项冒险游戏？

从8年前联想一举“吞下”IBM,到3年前大明星沃尔沃“嫁给”穷小子吉利,再到这家风传的中国企业欲“吞下”丹麦风机巨头维斯塔斯,或者是皖企那些大大小小的故事,“蛇吞象”早已不是神话。

那么,一条“小蛇”如何才能吞下“大象”?吞下之后,又会出现怎么样的“蝴蝶效应”?而为什么又有人说“蛇吞象”是一项冒险的游戏?

“蛇”为什么能吞下“象”?

4月19日,孙连峰在接受记者采访时,道出了这一段段战略重组姻缘背后的“媒人”:主要是宝葫芦创新的商业模式成了兼并重组的敲门砖。

“我们从一开始就与其他软件不一样,有着自己独特的商业模式,就是将软件信息企业从单纯地卖产品转向服务上,好比说,过去软件企业卖的是咖啡杯,而我卖的就是星巴克的体验。”孙连峰告诉记者,他看到不少老牌软件企业一直光靠卖软件,无厘纷纷撞上了发展的“天花板”上,虽然他的企业刚刚成立,但从卖产品

吞下之后“赢家”是谁?

谈起收购后对宝葫芦的影响,孙连峰告诉记者,宝葫芦年轻,没有太多积累,重组后,可以将这些老字号多年来的技术积累、团队积累、体系积累、客户积累,迅速而有效地嫁接、融入到“宝葫芦”的商业模式中,对重组各方都是共赢。现在,凭借着几次以小博大的重组,大家“抱团作战”,宝葫芦已经打通档案信息化管理整个产业链,也是行业第一家拥有这样资源整合能力的企业。

“蛇吞象”是冒险游戏?

对于大多中国企业而言,“蛇吞象”式的收购是一条快捷方式,可以快速地获得核心技术、品牌和市场影响力。但同时,也有人认为“蛇吞象”表示了自己的隐忧。

投资人贾村言认为,目前中国企业通过“蛇吞象”的收购方式从而进入国际市场是不可取的。中国企业缺乏国际管理经验,在如何管理比自身规模大几倍的国际企业方面无任何积累,尤其对国际公司庞大而复杂的销售及物流系统的管理更是所知甚少。所以,不少分析人士认为,“蛇吞象”弄不好就会成为“冒险的游戏”。铜锣湾

到卖服务的商业模式创新,让老牌企业看到了希望,加上宝葫芦拥有充分的资本保障,这样的战略重组打开一片新天地。安徽老乡、皖籍富豪祝义才称得上是“蛇吞象”的专家。在雨润发展史上,它曾兼并重组30多家国企。在谈到这种发展模式时,祝义才坦言,他们也不过是抓住了几次机遇罢了。然而,仅仅抓住机遇还不够,这只是第一步。抓住机遇,只能获得暂时的生存空间;而超越机遇,方能始终占据领先地位,抢在别人前面行动,方能在竞争中制胜。

时则认为,桑乐金的自有品牌“桑乐金”定位中端市场,桑乐金计划将Saunalux引入国内,开拓高端市场,丰富品牌结构。作为坚持手工制作的高端品牌,Saunalux积累的品牌资产和精良技术有望显著提升桑乐金的整体形象和综合实力。

中鼎股份相关负责人也认为,通过投资收购,双方互相学习吸引对方的先进技术和理念,在此基础上进行再创新,更容易形成具有自主知识产权的核心技术研发能力。

集团董事长陈智就认为,企业“蛇吞象”首要问题是资金,这也是最大的风险,如果收购后一帆风顺,资金问题确实不会太大。一旦遇到点风吹草动或者遇到全球范围内的经济危机,企业自身资金不足,而银行贷款此时又不会雪中送炭,往往就会出现资金链断裂。

此外,事实还证明,如果是一个中低端品牌收购一个高端品牌,还会面临两个品牌之间的协调问题。而涉及到海外并购中,还可能出现各种各样文化差异、法律差异等等困扰。

在炙手可热的北城区域再兴手笔,引入恒大帝景高端产品系,缔造集合精装豪宅,高端5A写字楼,五星级酒店,恒大剧院及国际级商业街的高端复合住区,将北城的城市面貌和居住环境强劲提升,让我们共同期待恒大帝景住区靓丽登场。

