

<<并购整合>>

图书基本信息

书名：<<并购整合>>

13位ISBN编号：9787111130765

10位ISBN编号：7111130766

出版时间：2003-10

出版时间：机械工业出版社

作者：马克思M.哈贝

页数：152

字数：133000

译者：张一平

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>

<<并购整合>>

内容概要

从全球范围看，员工在职业生涯中至少要碰到一次企业并购的可能性达到了前所未有的程度，而且丝毫没有下降的迹象。

最高管理层成员受到影响的可能性与日俱增。

《并购整合》为我们勾画了一幅关于如何实现并购后整合的宏伟蓝图，化享了几位作者多年参与并购实践总结的经验教训。

意欲进行并购的企业，无论规模大小，在签订并购协议参考这些原则将会受益匪浅。

<<并购整合>>

作者简介

马克思M.哈贝是A.T.科尔尼公司在德国的负责人和管理团队成员。他主要从事企业战略和并购之后的整合的咨询研究工作。从1995年至1998年，他作为A.T.科尔尼公司克里佛兰办事处的成员，曾经协助美国的客户完成企业并购。

<<并购整合>>

书籍目录

《新华信管理丛书》总序《企业并购系列》总序作者简介致谢前言引言：如何做到双赢的并购第1部分 并购狂潮 创造股东价值的热潮 管理并购带来的变化 业绩增长——同时考虑全局和细节 可能出错的一定会出错 在交易结束前为并购后整合做准备 是什么决定了成功的并购后整合第2部分 并购成功的七个策略 策略1：愿景 愿景使你经得起变化，并且利用变化中的机会 愿景意味着平衡梦想和现实 揭开“匹配”崇拜的面纱 并购伙伴可能把什么话题带到你谈判桌上？ 策略2：领导层 领导的号召力和决断力能帮助避免真空产生 令人满意的开端不应该成为自满的理由 有时候，一些人需要做出让步 不论选择谁做领导，行动要快 策略3：业绩增长 协同自杀：削减成本不是一个驱动力 在并购中，业绩增长必须占主导地位 业绩增长在成熟行为也能实现 策略4：初步胜利 用事实来应战，而不只是言语 杠杆可以从内部和外部找到 在资产、客户和知识等方面寻找初步胜利 寻找实质性的、可持续的和明确的成果 通过询问和聆听收集短信 宣传初步胜利，但不要夸张 策略5：文化差异 策略6：沟通 策略7：风险管理第3部分 并购的未来 并购展望：前面的路还很长 词汇表 后记

<<并购整合>>

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>