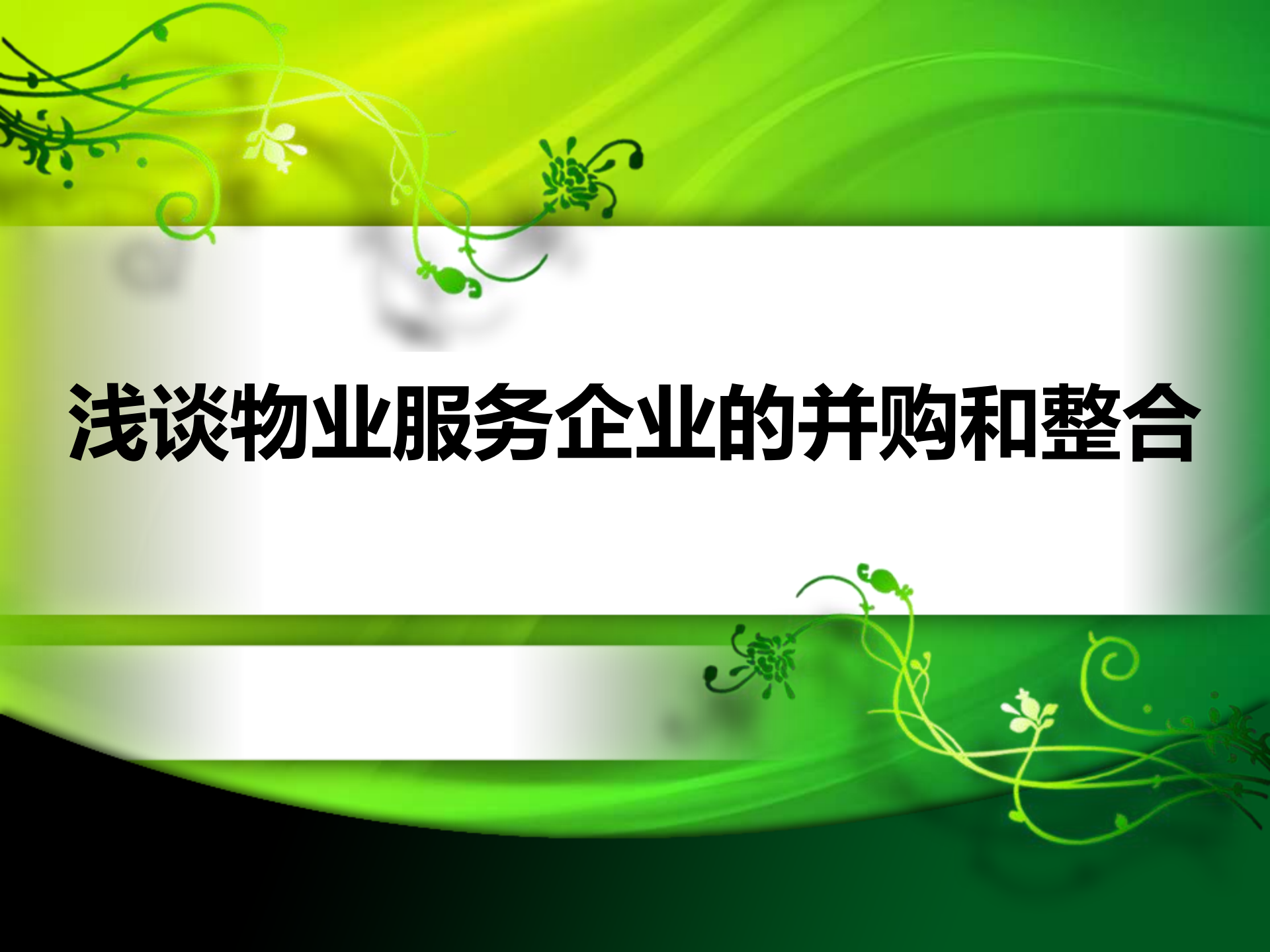




浅谈物业服务企业的并购和整合



课程目录

1 并购整合的成功案例

2 收购兼并物业服务企业的心得和体会

3 并购整合的注意事项



第一节：并购整合的成功案例

■ 华润雪花啤酒

谈到企业的并购和整合，我们不得不提及华润雪花啤酒的故事，从1994年进军啤酒行业，不到十年的时间，2007年华润啤酒年产量已经超过670万吨，由行业的一个小卒子一跃成为中国啤酒销量最大的企业。



1994年

华润进军啤酒业，当时中国啤酒行业年产量1500万吨，刚成立的华润雪花啤酒还只是一个小厂。

1998年

当大家的注意力还停留在青岛、燕京和外国啤酒的时候，华润啤酒异军突起接连收购、控股十多家啤酒，逐渐形成东北、四川两个市场中心。

2007年

华润啤酒年产量已经超过670万吨，由行业的小卒子一跃成为中国啤酒销量最大的企业。

2014年

华润啤酒，精彩继续中……

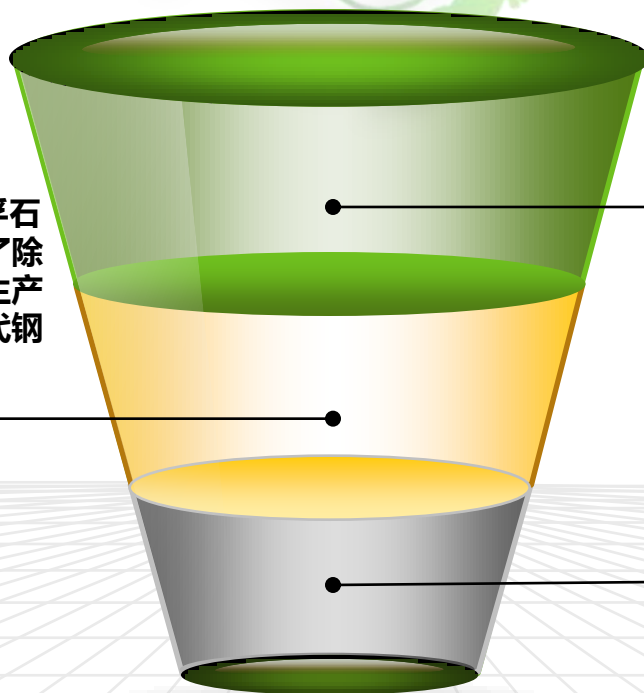
华润啤酒的故事告诉我们，这是一个**整合并购**的时代！

■ 美国兼并成功案例

2. 在同一时代的洛克菲勒创办的美孚石油整合了石油行业；通用汽车整合了除福特汽车以外的几乎所有美国汽车生产企业，这些兼并整合几乎奠定了现代钢铁、石油化工和汽车产业的基础。

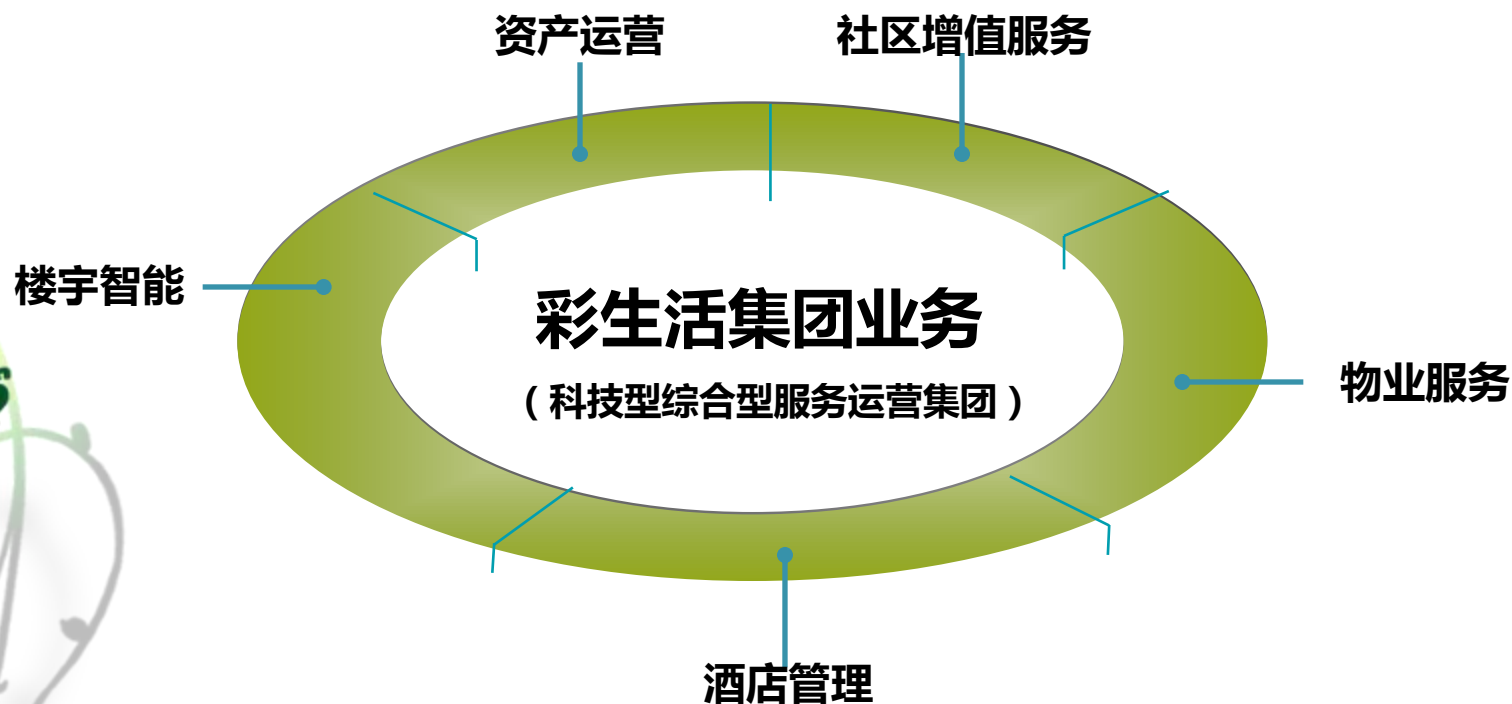
1. 在1880年代，美国钢铁行业注册备案的公司近6万多家，且大多数公司采用手工作坊形式，通过美国JP 摩根的整合使美国钢铁公司到今天还是全美最大的钢铁企业。

3. 上述案例证明：任何一个行业基本上都是由兴起、大发展，规模化再到兼并整合与竞合时代，物业行业也必然经历同样的发展历程。



■ 深圳彩生活服务集团

2007年，深圳彩生活集团成功地完成了第一例企业并购业务——收购深圳市莲塘物业管理有限公司，到目前为止彩生活已完成并购业务25例，已覆盖全国52个城市、物业服务项目达700多个，管理面积逾9500万平方米。





第二节：收购兼并的心得体会

求同存异

兼并收购并不是大鱼吃小鱼，而是成为携手共进、共同发展的战略合作伙伴。

成长空间

要让团队感受到企业兼并、整合后给企业带来的巨大发展和对个人带来的巨大的成长空间。

收购兼并 的心得体会

企业文化

要将彩生活企业文化快速融入企业，让员工认同彩生活、喜欢彩生活，愿意为彩生活贡献力量。

统一管理

兼并后的企业要强化统一管理，解决管理不善痼疾。



1、求同存异

← 物业管理不同于房地产，房地产收购的主要目的是获取土地，土地有地产证，跑不了而物业只是一纸合同，很多小区负责人和公司领导、业委会关系十分密切，真正的物业管理权实际并没有在公司，而在个人手上。



2、成长空间

- 所谓企业成长空间，不单是员工的短期利益，真正吸引员工的是企业的发展；
- 如果企业在兼并后不发展，很快就会变成一潭死水，很快问题就会冒出来；
- 一旦企业注重发展，随着大量新人的涌入，很快企业就会焕然一新，脱胎换骨，变成真正彩生活旗下的一个企业。



3、企业文化

“走出去” 战略

- 一方面，我们向企业下派一定数量的优秀员工到公司或项目中去，用他们的行为和实际工作去展示彩生活人的风格，去真实的传递彩生活的企业文化。

彩生活文化

通过人员的交往，让收购企业和集团总部建立有效的连接，把公司的文化、标准准确地落实到收购企业中去。

“再输血” 战略

- 另一方面，我们也会把收购企业的骨干人员调到总部进行学习，其中主要的负责人由专人负责，其他人员到主任训练营和总监工作坊学习三个月左右



4、统一管理

强化统一管理，首先要做的就是财务和资金统一，人力资源统一，采购统一，平台统一、品牌质量统一，运营流程和制度统一。正是凭借这些统一的管理手段，才能化解各个企业各自为战，管理服务质量参差不齐的痼疾。

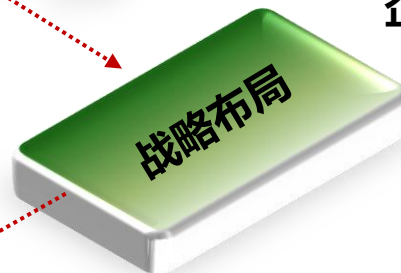
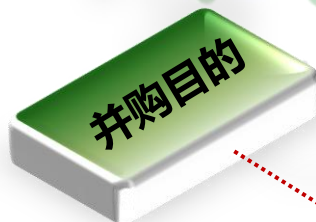




第三节：并购整合的注意事项



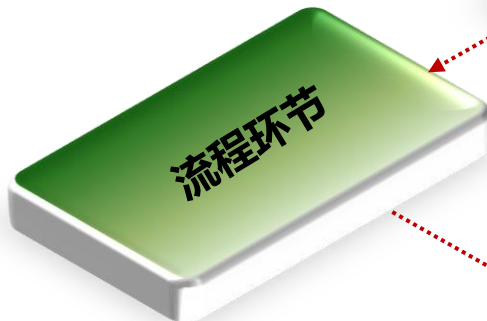
物业服务行业企业要厘清企业并购的战略目的



企业兼并整合后，要制定与企业发展相适应的战略布局

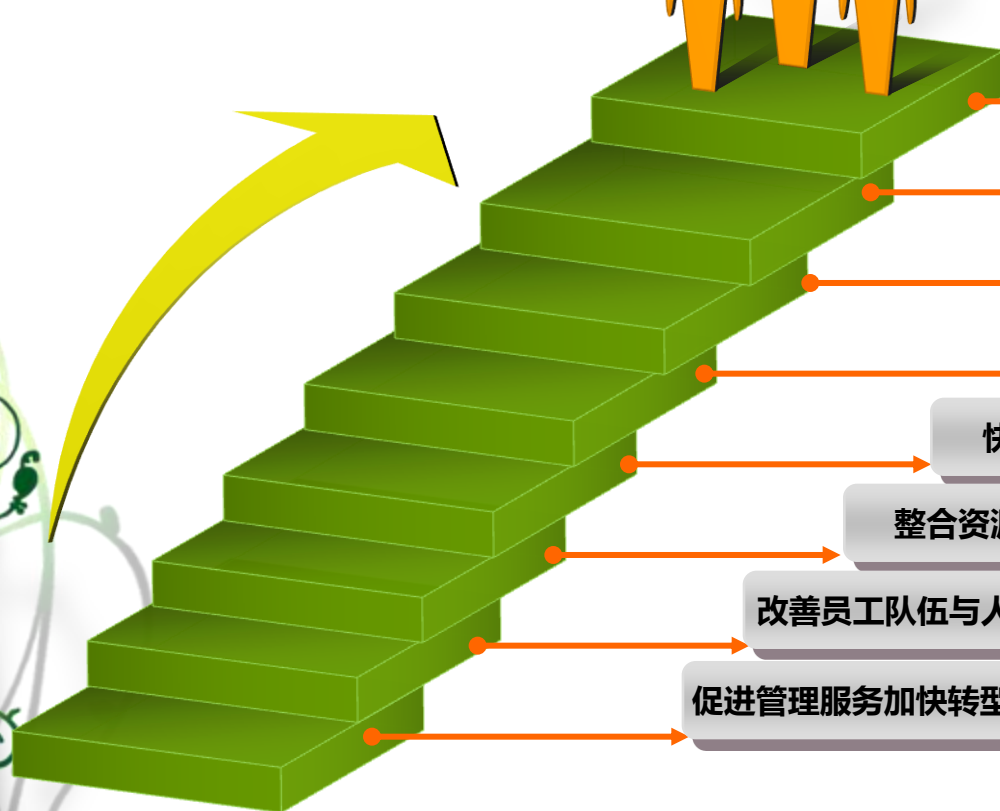


切实关注企业在并购整合过程中的流程环节，防范企业并购投资风险系数





1、企业并购的目的



提高物业管理服务规模

最大程度降低综合运营成本

实施品牌经营战略，提高竞争力

提升行业战略地位，扩大品牌效应

快速完成战略布局，扩充发展实力

整合资源优势，提高企业抗风险能力

改善员工队伍与人才结构，构建人才竞争优势

促进管理服务加快转型升级，提高企业经济效益



2、制定合适的战略布局



物业行业经过30年的发展，一线城市与二、三线城市物业服务水平差距虽然不断在缩短，但作为区域化或全国化战略发展的品牌企业，仍然把进入占据“北上广深”的京津冀、长三角、珠三角三大城市经济圈作为核心发展区域。



二是便于整合资源
配置的省会城市；

一是具有良好物业管理
发展机遇的新兴城市群；



三是具有创新优势和经济
先发基础的沿海城市群。



3、关注流程环节

1

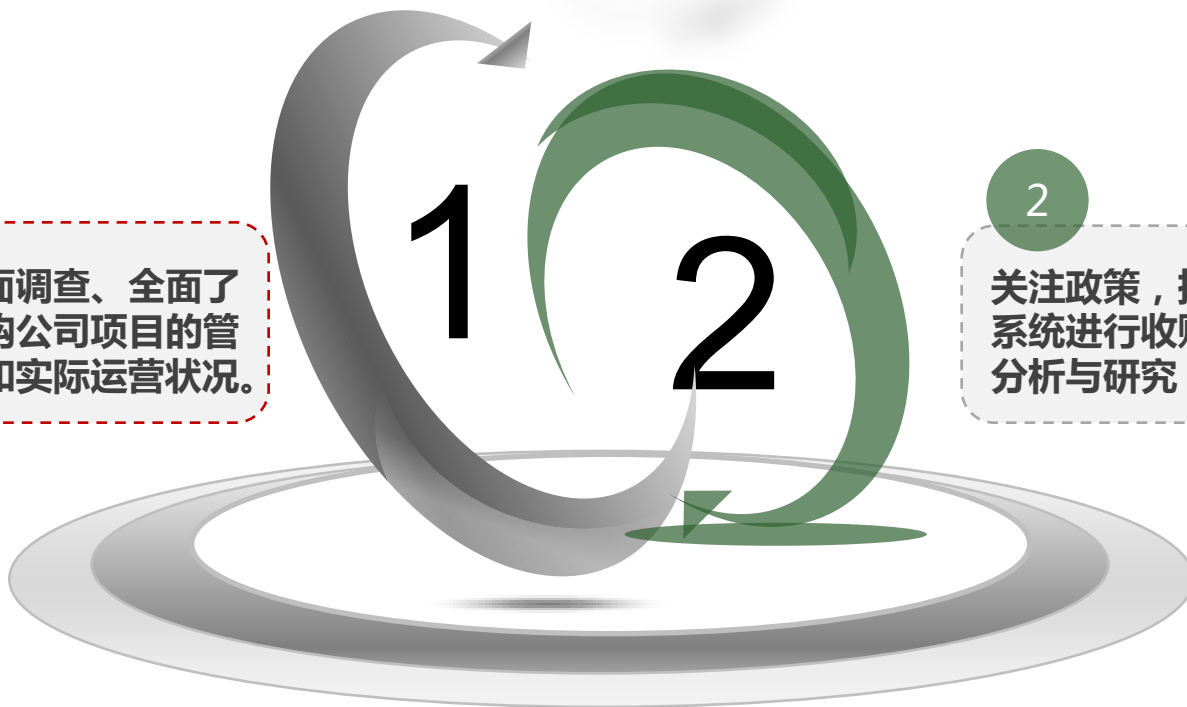
尽职全面调查、全面了解拟并购公司项目的管理情况和实际运营状况。

1

2

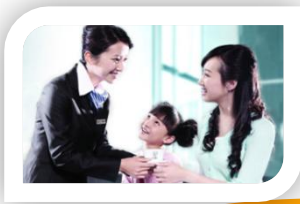
2

关注政策，把握风险评估，系统进行收购项目的可行性分析与研究，降低收购风险。



尽职调查

尽职调查就是企业并购投资风险管理与防范，解决并购双方在对目标公司信息掌握程度的不对等，以及双方合作的诚意问题，杜绝损失，可防患于未然。



风险评估

风险评估就是在并购过程中，一是要对风险有充足的认识，二是要尽可能的做到风险的提示与规避（财务风险、法律风险、合同风险和谈判风险等）。



此外，依据法规进行企业收购，也是风险防范重要的一环。



THANK YOU