

《分久必合》

图书基本信息

书名：《分久必合》

13位ISBN编号：9787508030951

10位ISBN编号：7508030958

出版时间：2004-1

出版社：华夏出版社

作者：比尔·维拉斯克

页数：347

译者：胡小军

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.tushu111.com

《分久必合》

内容概要

这是一笔令全球瞩目的交易。1998年5月，美国汽车制造商克莱斯勒公司与梅塞德斯—奔驰的生产者德国戴姆勒—奔驰公司共同宣布了一份价值高达360亿美元的合并计划。《华尔街杂志》将此举称作“有史以来绝无仅有的一起工业并购案”。戴姆勒与克莱斯勒的联姻必将对整个汽车业界带来巨大的震撼，并将以前所未有的气势勾勒出国际间巨额并购的壮伟蓝图。

戴姆勒与克莱斯勒的合并将汽车产业的两大巨头带到了一起，并在那些积极寻求全球合作伙伴的竞争者之间激起了一连串的反应。本书作者深入到这出被人精心修饰的20世纪最后十年最华丽的公司剧的幕后，通过深入调查，揭露了克莱斯勒最大的股东，那位隐遁的亿万富翁柯克·柯克瑞安以及公司的传奇人物、前首席执行官李·亚科卡试图接管公司失败幕后的一些鲜为人知的事实。第一次的交易虽然充满坎坷，但它却为最终克莱斯勒公司主席罗伯特·伊顿和戴姆勒公司主席于尔根·斯伦晋两人之间惊心动魄的谈判搭好了舞台。

这一幕幕沸沸扬扬的事件将危机四伏的国际汽车制造舞台上的传奇人物带到了世人的面前。这本书忠实地记录了戴姆勒—克莱斯勒合并道路上的错综复杂和一波三折，而这一事件本身也最终成为了一个警示：在全球化的道路上风险与机遇并存。

《分久必合》

作者简介

比尔·维拉斯克，《底特律新闻》记者，曾在《商业周刊》做过通讯员。现在他的妻子及三个孩子住在密执安州的伯明翰。

《分久必合》

书籍目录

- 第1章 突如其来的挑战
- 第2章 梅塞德斯的手
- 第3章 初战告捷
- 第4章 潜流暗动
- 第5章 再次交锋
- 第6章 停火
- 第7章 集权王朝
- 第8章 合并，智者之选
- 第9章 跨越大西洋
- 第10章 卖身契
- 第11章 光环背后的阴影
- 第12章 杂音
- 第13章 晦暗的五角星
- 第14章 吉凶祸福
- 尾声

美国汽车市场走人了历史上最好的一年。竞争达到白热化程度，克莱斯勒公司和梅塞德斯公司定下了一个撩人的进度。合并不能因为兰姆卡车和S级轿车销售缓慢而受到批评。华尔街和底特律从未料到1999年销量能达到1700万辆，高于过去1500万辆骄人的业绩。但是，美国消费者对轿车和轻型卡车的需求似乎是无限的，汽车工业争相创造盈利纪录。投资者密切注意着戴姆勒—克莱斯勒公司前6个月的盈利，而那张合并报告至今还“悬在天堂”里。戴姆勒—克莱斯勒将世界工业历史上两个最大的汽车公司带到了一起。最后，德国人取得了这个美国偶像的控制权。这场行动是利还是弊将无休止地争论下去。克莱斯勒公司依靠自己能生存下来并兴旺发达吗？克莱斯勒公司果真像它的官员希望的那样迫切需要一个合作伙伴吗？戴姆勒公司和克莱斯勒公司在一起真的比分开好吗？最后的评判也许要花十几年甚至几十年才能做出。但是，有一条结论是无可争议的。在第一年里，合并没有给大西洋两岸的股东挣来一分钱。1999年12月2日，戴姆勒—克莱斯勒公司股票以每股66.19美元的价格收盘。换算过来，就意味着原克莱斯勒公司股票每股仅值41.27美元。就在柯克瑞安宣布收购计划的当天早上，亚科卡飞到了棕榈泉。亚科卡的两个女儿——利娅和凯茜以及凯茜的丈夫和三个小孩，都准备到他在乡下的俱乐部过复活节周末。然而，亚科卡没有和儿孙们享受天伦之乐，他感到烦躁不安。他本来期望外界会对他胜利返回汽车业界表示欢迎，但实际上却恰恰相反。报纸评论和电视报道都抨击他和柯克瑞安狼狈为奸，将他描绘成一个掠夺者，一个他自己在1988年的畅销书《直言》中谴责的“贪婪之人”。“我不是一个掠夺者，”亚科卡向一位《今日美国》的记者申辩道，“我不是在寻求猎物。我并不希望克莱斯勒公司倒霉。”他曾从克莱斯勒公司的发展中成长起来，对这个公司他难以舍弃。亚科卡曾是他那一代中最著名的汽车业者，并被公认为是在80年代将克莱斯勒公司从失败中拯救回来的英雄。他是一位传奇人物：傲慢，大胆，对自身设计和生产汽车以及与消费者沟通的能力非常自信。但自从离开克莱斯勒公司后，亚科卡似乎总在漂泊，从一个项目跳到另一个项目。在当了一辈子汽车老板后，他开始试着做一个企业家。他在密苏里州别具乡村情调的娱乐之都布兰森投资了一家剧院，上演了一出《威尔·罗杰的讽刺》。剧中由帕特扮演威尔·罗杰，亚科卡自己则出演他的伙伴威利·波斯特。他开始对赌博着迷，在南达科他州的戴德伍德买了一个赌场。他在古巴花了三天时间与卡斯特罗饶舌，期望哈瓦那什么时候能重新向赌博业敞开大门。这位年老的独裁者很快使亚科卡的希望破灭，但他们确实谈了一笔生意：用雪茄换汽车。“我说，让我在美国拥有古巴雪茄的生产权，而他说，你给我一些汽车厂家和汽车零件，”亚科卡充满期望地说，“如果我答应了这个...”但亚科卡已经没有汽车来做交易了。对一个情绪化和极度骄傲的人来说，离开克莱斯勒公司后的生活是很难稳定的。他与第三位妻子——一个曾做过模特的名叫达琳·厄尔的艳丽的女子——搬到了位于洛杉矶贝莱尔高尚区价值420万美元的房子里。但在三年不和谐的生活后，就在他70岁生日前，他提出了离婚。这次离婚是令人难堪的，他妻子指责他不忠和残忍。他妻子称他曾雇用保镖来监视她，在他经常外出旅行的时候让她成为了“一个锁在家里的囚犯”。这起离婚事件成为了小报消息的绝妙题材，这些报道将亚科卡描绘成一个抛弃妻子的极端利己的家伙。吉姆·霍尔登在斯图加特他的酒店房间里看到了美国新闻电视网播出的对O.J.辛普森的宣判。窗外，越过公路，他能看到梅塞德斯—奔驰公司的三棱星形标志悬挂在戴姆勒—奔驰公司白色的总部大楼顶上，在夕阳的映照下闪闪发光。霍尔登和他的Q星小组在斯图加特花了一周时间，与梅塞德斯方面的人员会晤。这是一个由工程师、规划人员、财务分析师以及宣传和销售方面的专家组成的队伍。德国人很是热情好客，时常领着霍尔登和他的一帮人去吃炸肉排和鸡蛋面疙瘩，到斯图加特周围美丽如画的葡萄园去喝可口的白葡萄酒。霍尔登以前从来没有做过国际业务，更不用说像种规模的工作。他早年的发展跟在底特律汽车销售行业中艰苦奋斗的任何年轻人没有两样。在福特工作8年以后，他在1981年来到克莱斯勒公司开始做部门经理，负责向商业机构销售卡车。后来他频繁地在克莱斯勒公司位于休斯顿、洛杉矶和明尼苏达的几个分部之间跳来跳去，最后在1986年留在了底特律总部，担任蝮蛇分部广告经理。霍尔登期望有一天他能全权负责克莱斯勒公司的销售和宣传，伊顿对他的兴趣使这个目标更有可能实现了。霍尔登天生一副商人的外表，自有一股圆滑乐观的魅力，与公司里那些努力进取的销售人员很有些不同。“我们生活在一个任何事情都能做到的国家，我们是一支任何事都能做到的队伍。”他经常对他的手下这么说。霍尔登有一种天才般的好奇心，始终对于国际市场向克莱斯勒敞开的机会保持着浓厚的兴趣。他在梅塞德斯公司的合作者是埃瑞奇·容彻，第特尔·塞西的副手。霍尔登的背景完全是美国业务，而容彻的专长是国际业务。容彻直接受塞西领导，负责梅塞德斯公司全球大型公共汽

《分久必合》

车销售事务。在与容彻和他的小组打过几天交道后，霍尔登得出了几点结论。梅塞德斯公司存在一个问题，它的职员太过于迷恋市场的金字塔结构了。梅塞德斯向金字塔顶端的一小部分购买者销售豪华汽车，他们是拥有最多可支配收入的最富有的消费者。霍尔登能看出来，顶层始终不会增加。那儿正变得越来越拥挤。梅塞德斯公司不会，也不可能将它的品牌推向更广大的中间市场，而克莱斯勒公司正是在那里销售运货卡车、小型货车以及漂亮又经济的轿车和微型汽车。克莱斯勒公司的销售主要集中在中层，同时也用中上层专业人士喜欢的切诺基吉普车和适用于村镇的小型皮卡来争取小部分富有的消费者。在两个公司间实际上不存在市场的重叠。他们的产品市场定位不同，两家公司在各地区的销售力量可以很好地互补。梅塞德斯公司在欧洲很有实力，而克莱斯勒公司在那里势单力薄，与此同时克莱斯勒公司在美国卖出去的汽车却是梅塞德斯的30倍。克莱斯勒公司没有涉足重型卡车业务，而梅塞德斯公司却是世界上最大的商业汽车生产厂家之一。梅塞德斯公司在43个国家拥有汽车厂和销售部门，世界各地都有它的业务网络。它在美国的下属公司——货柜汽车公司是最挣钱的卡车厂家之一。每年梅塞德斯公司能销售大约32万辆商用汽车，价格从5万—10万美元不等。但在像南美这样经济发展不太稳定的地区，重型卡车的销售则难以把握，时起时伏。赫尔穆特·沃纳称卡车是“我们未来发展的重要部分”，但梅塞德斯公司有太多的工厂结构臃肿，效率低下，甚至割据一方。然而梅塞德斯公司的确网络密布，消息灵通，这一点克莱斯勒公司是根本无法比拟的。12月1日，伊顿告诉汤姆·斯托坎普，克莱斯勒公司董事会已经决定由他出任公司新总裁。伊顿说，董事会将在3天内正式任命。如果情况的确如此的话，斯托坎普就需要尽快上任。正如人们所预想的，德罗姆和其他两名副总裁一起退休了。公司也提拔了其他一些人员。但是，有一项人事变动使斯托坎普非常忧虑，他希望能阻止这一变动。斯托坎普刚挂断伊顿的电话，就立刻来到弗朗索瓦，卡斯坦恩的办公室，劝他不要退休。“我刚听说我将被任命为总裁，”斯托坎普说，“我也听说你打算离开。”“是的”。卡斯坦恩说。“弗朗索瓦，你应当留下来，”斯托坎普说，“我们在一起工作得很好，我们需要你。”卡斯坦恩脸上显出无可奈何的表情。卢茨试图说服他，在取得最后成功前不要离开。但克莱斯勒公司再也不能让卡斯坦恩感觉良好了。他只有52岁，在过去的一年里，工作给他的健康带来了巨大的影响，公司内部间的相互争斗也让他伤痕累累。克莱斯勒公司的“改革计划”已经开始实施。退休以后，他将获得相当不错的待遇，并继续担任公司的“技术顾问”，直到他55岁。“我感觉很糟，”卡斯坦恩说，“我对公司的未来失去了感觉。有些东西正在消失，我很抱歉，汤姆。”

如果真的有一些东西在消失，斯托坎普必须将它重新找回来。当他1980年作为一名销售代理离开福特公司到克莱斯勒公司时，斯托坎普从未料到有一天会升到公司总裁的职位，与董事会主席仅一步之遥。销售代理做到头也无法成为公司3位主要人物之一。最高的职位可能是为金融、市场类的专家，或工程师保留的，但一向讲究实效、超越自我的斯托坎普似乎有足够的理由做得比鲍伯·卢茨那样的高压式领导更好。克莱斯勒公司需要鼓舞士气，重振雄风，召回人才。斯托坎普果敢的手段和组织能力将经受考验。这是艰难的一年。汽车销量下降了2%，利润骤减了21%。蒙德罗路引擎工厂高昂的促销和保险费用花费了克莱斯勒公司3.64亿美元，大大超过了这个工厂的当年盈利。本来克莱斯勒公司指望能通过秋季新LH轿车和杜兰果运动型车的推出来扭转局面。但这一曙光很快就被更大的灾难所掩盖。130万辆微型轿车的车座出了问题，47.5万辆尼恩轿车的操纵杆出了故障。克莱斯勒公司很有可能在汽车史上最大的一桩生产责任官司中败诉。10月，南加利福尼亚查里斯顿的一个联邦陪审团起诉克莱斯勒公司，要公司向一个死于一次微型轿车车祸的6岁小孩塞吉奥，吉姆兹尔的家人支付2.65亿美元的补偿费用。法庭发现，在车祸发生前，微型轿车后门突然自动打开，这与克莱斯勒公司的设计有关。小男孩家庭的一个重要证人——鲍尔·舍利登，是一名3年前因泄露安全文件被克莱斯勒公司解雇的员工。一位陪审员告诉《华尔街时报》，也许没有什么比鲍伯·伊顿的证词更能证明公司有罪。陪审员琳达·乔丹说：“伊顿的证词录音对他们将是毁灭性的。对于问及的每一个问题，他都回答‘我不知道，我不记得，我想不起来’。”克莱斯勒公司立刻申请上诉。……

序 生意都在越做越大。 1998年，一股狂热的合并浪潮席卷了整个世界。8月，英国石油公司宣布整体并购美国阿莫科公司。4个月后，石油产业的巨人埃克森公司开始收购美孚石油公司。4月，花旗集团与旅行者集团宣布合并，共同组建一个庞大的金融服务联营企业。一周之后，美洲银行又被并入国家银行。与此同时，电信公司也像一连串多米诺骨牌般纷纷应声而动。美国电话电报公司收购了国际通讯技术公司，贝尔大西洋公司拿下了通用电话电气公司，而西南贝尔公司也在不久前将美国技术公司收入囊中。 然而，在这一年石油、银行和电信产业的合并浪潮中，有一件合并案最为引人注目。1998年11月，戴姆勒—奔驰公司以360亿美元的巨资收购了美国克莱斯勒公司。戴姆勒，这家德国最大的公司，跨越大西洋兼并了一位美国工业界巨人，这引起了全球汽车工业一股前所未有的合并浪潮。顽强而富有民族激情的克莱斯勒公司—底特律三巨头中最小的一个，痛失独立。骄傲而又实力强大的戴姆勒公司向世界表明，德国人的野心远远超越了欧洲。戴姆勒—克莱斯勒公司的诞生，是跨文化合并最伟大的试验，也是大规模国际交易新的里程碑。 这是一个关于汽车的故事，一边是独特豪华的德国轿车，一边是泰然自若的运动型美国汽车。这是一个商业理念的故事。一边是戴姆勒公司位于斯图加特总部大楼上的三棱形“梅塞德斯”星所散发的气质，一边是克莱斯勒公司位于底特律近郊办公楼上“五角星”背后所蕴含的激情。但这更是一部传奇，是那些由于不同原因而走到同一个十字路口的人共同上演的一部英雄传奇。本书不可能对像戴姆勒—克莱斯勒这样一家雇员42.8万人、产汽车1.1万辆的庞大公司最终会取得成功还是失败作出定论。这个合并才刚刚开始，变化是如此复杂，结果更难以预料。在这个全球化几乎成为我们面临的经济问题的通用药方的时代，戴姆勒—克莱斯勒公司的合并为我们提供了一个独特的视角。戴姆勒与克莱斯勒公司的合并是一张宝贵的地图，是一条来自大西洋两岸的开拓者共同摸索的路，是一幅世界经济走向全球化所可能遇到的危险示意图。美国人和德国人都踏上了这条未知的路，没有人知道旅程的终点。

《分久必合》

编辑推荐

这本书以犀利的眼光、敏锐的洞察将活生生的汽车业罚剖示在你的面前。作者以平实的语调带你搭乘“蝰蛇”全速穿越那个错综复杂、缠绕纠葛的世界。汽车业拖拉机的泰坦巨神们在相互掷着石块，而你却被甩到了堆积的文案前。

《分久必合》

精彩短评

1、合并的目的是什么？是高管给自己装门面

《分久必合》

精彩书评

1、 克莱斯勒没有估计充分,导致看似不错的买卖到后来却不是那么回事了.只有简单的情节描述,局外人写的,没有什么心得体会.还有第一次从这里认识了传奇人物亚科卡,在这里他的形象不怎么样.所以后来跑去读他的<<拯救沉船>>,那本书不错,这本书一般.

《分久必合》

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:www.tushu111.com