

# 丹研会并购&整合

并购之王丹纳赫以通过并购实现增长、赛道迁移、市值提升著称。我们的的并购&整合服务,帮助企业通过产业并购及并购后整合实现增长,也帮助企业通过被并购实现退出或价值实现。

<b>补强并购</b> Bolt-on	<ul style="list-style-type: none"> <li>利用既有客户覆盖面推广新技术 Scale new technology by leveraging installed base</li> <li>并购渠道和商业能力 Acquire channel &amp; commercial capabilities</li> <li>扩大地域覆盖范围 Expand geographic reach</li> </ul>
<b>邻近并购</b> Adjacent	<ul style="list-style-type: none"> <li>利用现有市场资源优势 Leverage strength in existing markets</li> <li>收入和成本协同效应 Revenue and cost synergies</li> <li>通过DBS提升利润 Drive margin improvement with DBS</li> </ul>
<b>新平台并购</b> New Platform	<ul style="list-style-type: none"> <li>变革性业务 Transformative transactions</li> <li>大规模的战略投资 Larger, beach-head investments</li> </ul>

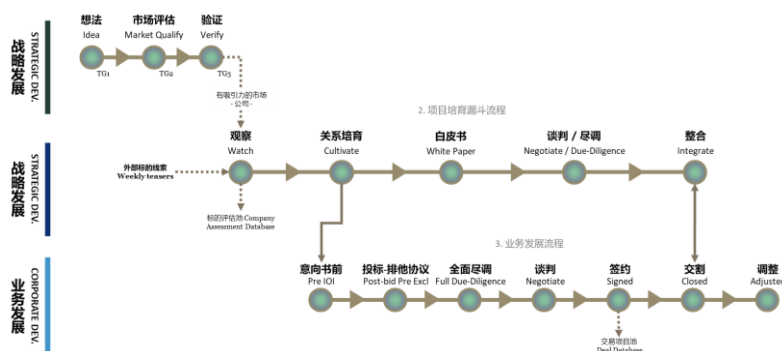
## I 高价值标的筛选与并购目标选择

- ✓ 如何筛选并购目标, 重点关注战略适配度、技术壁垒、市场潜力和运营效率等核心指标。
- ✓ 如何分析标的企业的技术优势、创新能力、市场定位以及财务健康状况。
- ✓ 如何通过市场调研和尽职调查, 评估潜在的收购标的是否与自身战略规划高度契合。

### Our strategic Approach to M&A MCV并购策略

MARKET 市场	COMPANY 公司	VALUATION 价值
<ul style="list-style-type: none"> <li>非周期性行业 (非大宗商品和硅谷类企业) Secular growth drivers</li> <li>利基市场 (10-100亿美元), 碎片化, 无重量级竞争对手 Niche market, Fragmented</li> <li>中技术, 高进入壁垒 Higher barriers to entry</li> <li>多应用的产品组合 Optionality with multi-industry portfolio</li> <li>在多个方向有进一步收购空间</li> <li>2B业务为主, 非消费品、有形产品 (非纯服务/渠道/软件等)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>有竞争力的市场地位 Competitive market position</li> <li>强品牌 / 渠道 Strong brand / channel</li> <li>可预见的持续性销售, 明确的增长驱动因素, 内生年增长&gt;5% Consistent revenue visibility</li> <li>高利润, 毛利&gt;40%, 产品价格走势上升或持平 Higher margin business</li> <li>文化契合 Cultural fit</li> <li>领导团队评估 Leadership assessment</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>关注投资资本回报率 (补强并购第3年 ROIC&gt;10%, 新平台并购第5年ROIC&gt;10%) Focus on ROIC</li> <li>DBS改造机会, 高销售和管理费用 (有改造空间), 低营运资金周转率 DBS opportunities</li> <li>可持续性 Sustainability</li> <li>与丹纳赫其他公司的协同性 Synergies with DHR OpCos</li> <li>价值和成长性并重 Combination of value &amp; growth deals</li> </ul>

## II 流程管理



## III 投后整合

- ✓ 如何通过并购实现技术共享、市场渠道拓展、生产能力提升及管理经验的融合, 最大化并购的协同效应。
- ✓ 如何借助现有的管理模式进行整合, 在短时间内实现并购后的高效运营和团队协同, 提升标的企业的运营效率并确保并购后顺利过渡。

