

<<雅高>>

图书基本信息

书名：<<雅高>>

13位ISBN编号：9787503217470

10位ISBN编号：7503217472

出版时间：2000-9

出版时间：中国旅游出版社

作者：维吉尼·吕克

页数：228

译者：孙兴建

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>

内容概要

《雅高——一个银河系的诞生》一书通过雅高集团先驱们和主要人物提供的大量佐证叙述了一段了不解的传奇故事。

这段创业史充满迂回曲折和新奇的内容，并带我们游历了世界的每一个角落。

这本书是作者维吉妮·吕克经过细致调查的结晶，她是一位在法国和国际报界享有多种显赫名誉的著名记者。

这本书读来引人入胜，仿佛把我们带到了这段集体创业史诗的幕后。

作者简介

三十年前，他们两个人仅揣着几个法郎出外闯荡，而今天，他们的企业已发展成为一家拥有12万人的集团，在交易所的资本达600亿法郎。

他们的名字是：保罗·杜布吕和杰拉德·贝里松。

他们的集团叫作雅高(ACCOR)，世界饭店业和服务业的领导者。

这五个字母辐射到世界上142个国家和地区，包括各类酒店、旅行社、汽车租赁公司并发行数以百万计的服务业票证。

企业界这对奇特的搭档是怎样缔造了这样一个庞大王国的呢？多年以来，他们又是怎样建立起相互信任，怎样领导时代的需求、赢得市场，怎样面对怀疑有时甚至是背叛并依靠手下员工不断发展壮大的呢？这些人中的大部分今天都已成为大企业的老板。

面对困难，他们迎难而上，并终于成了赢家。

《雅高——一个银河系的诞生》一书通过雅高集团先驱们和主要人物提供的大量佐证叙述了一段了不起的传奇故事。

这段创业史充满迂回曲折和新奇的内容，并带我们游历了世界的每一个角落。

这本书是作者维吉妮·吕克

书籍目录

第一章 初试锋芒 曼哈顿的年轻人 志在必胜 从梦想到现实 目标：莱斯甘 从概念到实施 通向诺富特的道路 枫丹白露时期第二章 重大赌注 太阳从东方升起 争取资金的角逐 巴乌莱的奇迹 名人的聚会第三章 诺富特、宜必思、美居及其他 朴实的风格 苍穹中的两颗明星 美居酒店的叛逆 得来全不费功夫第四章 诺富特无国界 出师不利 冰天雪地来的部长 非洲的回忆 向东方航行第五章 有惊无险 连锁反应 特许经营时期 理财的哲学第六章 为帝国而战 再添一颗星 战斗的序曲 收购之战：换股对抗购并第七章 雅高：一个银河系的诞生 五个字母描绘未来 彩虹般绚丽的业务 一个新兴行业的发现 美国索菲特 溥天之下，莫非王土第八章 创意不断的十年 休闲主题变奏曲 一级方程式，制胜方程式第九章 众志成城 文化的融合 自成一派的文化第十章 第三次浪潮 与希尔顿失之交臂 暴风雨前的寂静 六号汽车旅馆，美洲再下一城 荒诞的收购第十一章 黑暗年代 扑朔迷离 如临深渊第十二章 扬帆远航 1997年和以后 以人为本与保罗·杜布吕的谈话与杰拉德·贝里松的谈话

章节摘录

书摘争取资金的角逐 资金的寻找开始于诺富特集团的增资活动。

目标限定在2200万法郎。

保罗·杜布吕和杰拉德·贝里松迅速地回顾了四年所走过的道路。

感兴趣的投资者很多，而且股东们可以把他们的股份从100法郎增值到275法郎。

在最重要的合作伙伴中，理所当然地有兴业银行、德雷福斯银行、联合搬运公司以及金融管理私人公司(SOCIETE PRIVEE DE GESTION FINANCIERE)。

在周围这一大圈股东中，两位企业家要确保不让任何一人的股份超过资本的10%。

这是保持独立的最好办法。

所以，到1970年底，尽管法航已经退出合作，两人已经掌握着2200万法郎的资本。

已有的诺富特在如火如荼地发展。

兴业银行给了他们充分和完全的信任。

现在到了寻求专门资金开始施工的时候了。

保罗和杰拉德先去了国家信贷局，他们已是这家机构的常客，还去了饭店业信贷署。

这两家银行给予了他们多次的信任，而且从未出现过闪失。

两人希望通过这个渠道拿到总资金的一半，即5600万法郎。

与此同时，他们又转身回到兴业银行，他们利用这家大银行给予的信任做通了国家信贷局和饭店业信贷署的工作。

同时又向莫里斯·劳雷保证，将从国家机构中得到另一半的投资所需资金。

保罗和杰拉德对此次“资金的角逐”胸有成竹。

买下地皮和建设饭店需要的巨额资金，而两人腰包里都从未有过这样一笔钱。

对于每家饭店，两人都向一群投资者建议，拿出钱购买地皮并建造饭店，然后把房子租给经营者，而换回一些报酬。

投资者们于是成了旅馆的所有者，而诺富特集团掌握了它的商业权并负责饭店装备的费用。

如果说这样的一个体系降低了投资者的风险——因为投资者每个季度收一次租金，那么保罗和杰拉德每次都得施展他们的三寸不烂之舌以说服银行和其他投资集团，在他们选定的位置建造饭店。

由于巴鸟莱诺富特的建设投资太大，因此必须采用不同的融资方式。

莫里斯·劳雷想到了第一家喜客门(SICOMI)饭店：叫做喜客店(SICOTEL)。

这是一家饭店租赁公司，介乎房地产和出租业之间。

这一次，诺富特需支付的不是租金，而是相当于偿还借款本金和支付利息的年金。

换言之，诺富特集团不再租用饭店的房屋，而是在二十年的时间里买回整座的建筑。

这一体系是真正意义上的分期付款购买，这种革新在未来的多年中被多次采用。

采取这些办法是这个项目的新奇性决定的。

这一时期的法国仅有一家600套房间的饭店，贷款者和投资者们对于实施这样的投资项目持怀疑和观望态度，因此两个合作伙伴要施展非凡的才能向每一个人证明他们项目的可靠性。

杰拉德·贝里松和保罗·杜布吕用了几个月的时间成功地取得了他们需要的签字。

经过一段时间的犹豫之后，国家信贷局以5%的特别利率许诺了2500万法郎的贷款。

兴业银行方面在喜客店中出了一大笔资金。

两位总裁永远不会忘记这家银行对他们的支持，而在他们漫长的发展历程中也把它当做了特殊的合作伙伴。

两人同许多投资者联合以后，自有资金总数终于达到了项目所要求的5600万法郎。

于是大功告成，两人可以最后敲定地皮的收购并着手准备施工。

其次，诺富特集团的增资扩股和较为快速的资金筹措也证明了这两位活动家的说服能力。

杰拉德和保罗在介绍他们计划的时候没有使用任何的花招。

对于他们来说，一切都是透明和准确的。

他们善于说服对方是因为他们对自己深信不疑。

他们当时所找的人都一致同意这一点：保罗和杰拉德对自己的项目信心百倍。

莫里斯·劳雷十分看重他们“强烈的敬业精神”，“在他们的资料中没有一点不是一丝不苟的”。当时国家信贷局的局长安托尼·杜邦一傅维尔回忆说：“他们身上最让我震惊的是他们极致的朴实，他们绝对没有被他们诺富特的成功冲昏头脑，他们现在又在专心于新的目标。

他们有绝对清晰的头脑，让人们极想去效仿。

”对另一些人来说，他们更具吸引力的是能集挑战精神和极端审慎于一身。

例如，他们初期的一个伙伴当时的兴业银行图高安市分理处主任让·包雷斯回忆道：“他们对于每一个细微之处都特别注意，但这种审慎并不能用过分一词来形容，因为他们确实应该这样做，是风险意识促使他们这样做的。

每一个要素都必须做到心中完全有数，否则就要改变一下目标，但却决不会使他们后退。

”拥有了资金，两人现在要出手购买了，但首先是谈判，第一步谈判是土地的价格。

巴鸟莱区政府对于压缩项目规模明确表示不满，修改计划无形中就意味着在节省地皮开支。

而这一点实际上也正是两人的第一个请求。

区政府希望能得到1000万法郎，但他们只想付500万。

因此既需要在减少面积上达成一致，又需要在降低总价格上谈妥。

经过艰苦磋商，区里以600万法郎的价格售出了仔细丈量过的地皮，但作为补偿，两位老板方面承诺平整四周的空地。

地皮的购得具有象征意义。

此后的每一天，保罗和杰拉德在那块竖着铁皮和烧焦轮胎的一片狼藉的地皮上奔走，这里是他们大展抱负的舞台。

只有他们自己心里明白，法国的一家大饭店要从这片废墟中崛起。

巴鸟莱的奇迹 当人们开始举镐动土的时候，保罗·杜布吕和杰拉德·贝里松心里忐忑不安，他们对项目在商业上的前景从来没有丝毫的怀疑。

但反过来，这座大厦的建设又可能是非常困难和冒险的。

这个建筑的大小和规模与已经建成的诺富特饭店不可同日而语。

诺富特传统饭店仅有两层，而这个饭店却是它的两倍。

这里不允许出现任何错误。

而巴黎另外几家建设中的大饭店如塞弗尔的索菲特，出现了财务大大超支和工期严重拖延的现象。

得来全不费功夫 在五年的时间里，保罗·杜布吕和杰拉德·贝里松建成了法国最大的饭店之一，开办了百余家诺富特和宜必思饭店，形成了一家富有竞争力的饭店业连锁店。

仅凭这一点就足以让两位雄心勃勃的企业家生活得十分充实了。

但是，保罗和杰拉德仍然找出时间和金钱开始为他们的业务增添更多的色彩。

为什么他们的胃口如此之大？原因很简单，保罗·杜布吕和杰拉德·贝里松都具有一种大刀阔斧的秉性。

他们有着相似的一种征服欲，但当他们两人在要走的一条新路上没有达成一致意见时，他们马上就将它放弃。

如果仔细地观察一下，人们会发现他们内心深层的动机还是存在略微的差别，换言之，至少两人所反映的是同一个雄心的两个剖面。

保罗喜欢别出心裁。

这种本能促使他赴美国研究假日饭店的经营情况，并把它的经营思路引入欧洲。

他总是愿意观察成功企业的运作机制，其内部的合理性似乎就像一部润滑良好的机器一样促成了他们的成功。

他深谙成功之道。

相反，杰拉德则像是一名引航员。

在他的生活中，竞争令他陶醉而兴奋，他所冒的每一个风险都是迈向顶峰过程中的一步。

在他身边工作过的人常常称他患有生意“善饥症”，从这个词人们可以体会到，他用征服行动填充他的胃口，从来没有满足的时候。

<<雅高>>

可是杰拉德·贝里松也并不“贪吃”，他要建造。

所以他是一位精于计算、善于谋划的谋士。

对他来说，每一桩成功的生意运作都构成连锁店链条中新的一环。

他是一名远洋船队的旗舰舰长。

这两人要踏上一项新的行业，这个行业与饭店业相近却又不同：餐饮业。

这个想法来自于一个简单事实，就在他们的诺富特里面，这方面的营业额就占据重要位置。

它并非一项辅助性的行业，而是一个前景广阔的市场。

两位总裁创造了不带餐饮的饭店。

何不也创办一项饭店业之外独立的餐饮行业？当然，他们想开的并非名厨主理的餐馆，而是快餐店。

首先要解决的问题是选址问题。

最后的答案是：去超级市场。

现在的时间是1972年。

自从在贝尔纳·图季奥身边工作时，保罗·杜布吕就在这一行业保持着众多的关系。

大型超级市场像家乐福或欧尚都成功地开设了自己的餐馆。

保罗和杰拉德于是转向其他的商业中心，并在那里开了三家诺富特烤肉餐厅。

为了资助和管理这一行业，他们同路易·德雷福斯有限责任公司及其经理让·潘雄合作，成立了一个专业公司，即快餐服务有限责任公司。

万事俱备，只待马到成功。

保罗和杰拉德运用了他们的那套老办法。

他们有了新餐馆的构思、地段以及融资的渠道，可是诺富特烤肉馆的运转总是不能进入正轨。

杰拉德·贝里松以哲学家的口吻叙述道：“这只是一个长长的失败序列的开始。

这些失败的餐馆曾经有过许多的名字：“恐龙叉”、“铁杆烤肉”、“查克芝士”、“伯克王”、“闲暇时光”、“艺术比萨饼”等等。

我们在餐饮领域每搞出一个独特的创意，就经受一次失败。

” “原因何在？因为餐饮业与我们创造的饭店产业不同。

我们饭店业中80%靠的是技术策划和技艺。

而餐饮业则具有更为主观的特点，更加微妙，更为‘艺术’。

” “我们其实搞餐饮并不内行，正像我们也不是搞饭店业的一样，不是人们所接受的传统意义上的那种内行。

我们没有从我们的祖辈那里继承下来餐饮业的不二法门，这一行业要求你善于‘酬酢’。

但反过来在另一方面，我们多年来取得了一整套的技术和经验，把饭店业方面的一项创意发展成产业的规模。

” “我们所有的选择都是产业做出的。

找到合适的地点或者通过谈判取得合适的价格不是小打小闹的事情，而是产业家的做法。

利用现代技术建设饭店，把握成本，锱铢必较，也同样是产业活动。

何况，我们设计饭店靠的不是‘艺术家’，而是工程师。

” “最后一点，我们的首要目的，也是我们取得成功的关键之一，就是我们融资策划的技巧。

比如我们要知道，在融资计划当中争取1%利率的优势，就可能把企业的业绩提高10%。

”
.....

媒体关注与评论

序改革开放20多年来，中国旅游饭店业走出了一条适合中国特点的快速发展的道路，饭店数量从少到多，产业规模从小到大，管理和服务水平从低到高，成绩斐然，为其它行业所瞩目，是我国最早与国际接轨的产业之一。

回顾中国旅游饭店的发展之路，有许多值得总结的经验。

其中不容忽视的一条经验，就是在饭店管理上，积极借鉴、引进国外先进科学的管理方法，并与中国的国情相结合，从而初步建立起中国式的饭店经营管理体系。

随着中国加入WTO组织，中国旅游业在获得更大发展机遇的同时，也将面临更加激烈的市场竞争

。进一步学习和借鉴国外先进的饭店建设、管理和服务方面的经验，增强竞争实力，对于中国旅游饭店业的健康发展，具有很大的意义。

中国旅游出版社准备引进出版的《世界著名饭店丛书》，收入了一批国际知名的饭店或饭店集团，从不同的角度或侧面，向读者介绍了它们的创立、发展的经验和取得的成就，很有参考价值 and 启迪作用，这是该社为我国饭店业做的一件好事和实事。

入选这套丛书的《雅高——一个银河系的诞生》一书，介绍了法国著名的全球饭店管理集团——雅高集团的许多鲜为人知的创业史，读来引人入胜，受益良多，是我们饭店工作者学习和借鉴的有益资料，值得向全国饭店业推荐。

我相信这套丛书会受到读者的欢迎。

国家旅游局局长

编辑推荐

这本书真实地叙述了一段了不起的创业史，这段企业成功史世所罕见。保罗·杜布吕和杰拉德·贝里松在法国业主界占有特殊地位，他们二位的创业史值得记载下来。友谊、成功、考验、个人之间的相濡以沫和恪守信义相互交织，共同促成了一段奇缘。读者从中获得的教益将比从许多时髦的管理教科书中得来的收获多得多。

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>