



私募股权与创始人企业：如何捕捉和加速价值创造

在充满变数的商业世界中，创始人所有企业如何把握机遇，实现从初创到行业翘楚的华丽转变？

在TBM服务过的客户群体中，有一部分是包括私募基金在内的投资机构。为了更好的实现投资价值，他们会请咨询机构帮助他们实施尽职调查发现所投资目标企业的潜力，并帮助他们更快的提升运营能力。为了充分挖掘这些企业的增长潜力和价值创造能力，往往需要采取与众不同的策略。本文将从投资机构的角度分析如何更深入地确保企业能够实现盈利。

私募股权对创始人企业的兴趣上升

中国的私有企业正在市场中逐渐的成为中坚力量，近些年的趋势显示，私募股权公司对私营企业尤其是创始人所有的企业的兴趣正在不断增长。根据市场数据，近年来，涉及这类企业的交易数量显著增加。这些企业在收入和EBITDA增长方面的表现，往往优于其他类型的交易。

领导力和组织变革的挑战与机遇

在进行领导力重组和管理变革时，创始人所有的私营企业需要一种定制化的方法。投资机构在此过程中扮演着关键角色，他们一方面要引入新管理系统和领导力，同时保持信任和连续性，这对于任何类型企业促进成功的过渡和实现快速增长至关重要。

创始人所有企业的独特特征

与其它类型的公司相比，创始人所有企业具有一些独特的特征，这些特征可能会影响企业发展的策略：

对变化的态度

并非所有创始人所有的私营企业都对变化持开放态度。投资人需要了解组织对变化的准备程度，并识别是否存在对变化的恐惧或抵抗。

领导力重组

领导力挑战在这类型企业中通常更为复杂，为了实现变革，需要创建一个清晰的治理和责任结构。

个人情感

创始人和家庭成员可能对企业有情感依恋，投资机构如私募基金需要建立信任，以确保投资和支持能够带来企业的成长。

隐藏的潜力

中小型私营企业，往往缺乏有效的流程、系统或KPI绩效数据，使得私募股权投资者难以识别并捕捉到公司的真实潜力。

交易前后的策略

如果从投资机构的角度评估，投资或并购活动前，可以通过明确变革能力和早期引入咨询机构等来建立信任和识别潜力。在交易后，实现真正潜力的方法包括实施变革，提升领导力，建立完善的管理体系，以及构建机构知识。通过这些策略，私募股权公司可以更有效地与创始人合作，共同实现价值的最大化。

投资机构与创始人所有的私营企业的合作是一个充满挑战和机遇的领域。通过深入理解这些企业的独特性，并采取适当的策略，投资方可以帮助这些企业实现快速增长，为自己带来可观的回报，企业自身也会汲取新的发展动力。随着市场的不断发展，这种合作模式有望成为价值创造的重要途径。



Zheng Shang (尚征)

副总裁

