

导语：众所周知，中国有不少企业在发展初期，当市场份额达到一定程度时，都曾遇到过国外企业溢价收购的问题。比如如今已成中国家电三巨头之一的格力电器，在2004年时就被美国老牌家电巨头开利集团提出以9亿美元的价格收购，甚至许诺给董明珠开8000万元的年薪，不过最终被董明珠力排众议拒绝了，这才有了如今格力电器。而今天我们要说的这家企业，它在1997年时也曾被美国企业提出收购，这家企业拒绝收购后，在10年后的2007年，又反收购美国企业的业务，堪称中国制造业中的一次经典逆袭。



张道才本人

1995年，三花控股集团正式向市场投放四通换向阀产品，年产能30万套。因为与兰柯公司的产品相比具有较大价格优势，三花控股集团很快便打开了市场。1996年，三花控股集团四通换向阀产能翻倍，年产能达到了60万套。

三花控股的高速发展很快便引起了美国兰柯公司的警觉。1997年，美国兰柯公司总裁带团上门，提出以3亿元的价格收购三花控股80%的股权，该价格相当于三花控股当时总资产的近10倍，算得上是高溢价。由于当时三花控股集团发展势头很好，在国内市场已处于领先地位，再加上张道才本人非常看好这个行业，于是拒绝了这笔收购。

此后，随着三花控股集团低成本高质量的发展模式，生产规模不断扩大，同时也不

断蚕食美国兰柯公司的市场。到2006年时，三花控股集团的四通换向阀一年卖出了2500万套，全球市场份额达到了50%，销量已经成为全球第一。而与此同时，美国兰柯公司在竞争压力下先后关闭了企业在美国与日本的工厂。2007年，随着市场份额不断下跌，最终美国兰柯公司选择出售四通阀全球业务，而购买者恰好就是10年前它们欲收购的三花控股集团。