



一切起始于一个主意.....

体系概念

集体理性决策

全面参与程序

加盟连锁制

- 1个国际著名商号
- 1个国际化经营公司的采购营销优势
- 12个商品群在一个屋顶下
(一站式购物格式)
- 28年经营管理、运行操作的实践经验
- 1个组织完善的物流营销管理体系
- 以及有效的职员动力与继续教育项目

经验来自实践

论据取代命令

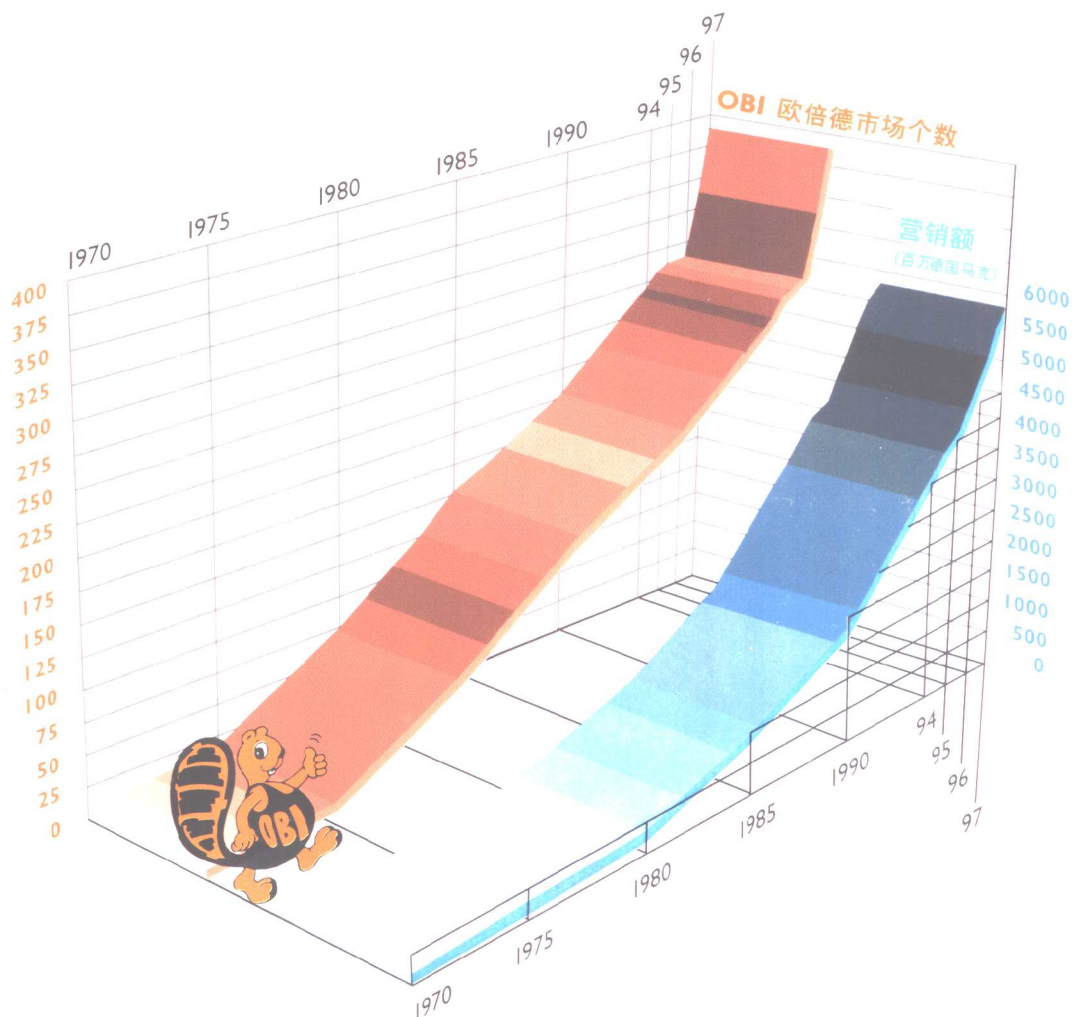
alles in **OBI**®

从一个主意到一个开拓性概念.....

业绩发展:

由数字发言

世界最大建材装饰
装修市场加盟连锁体系*



OBI 欧倍德市场个数

1970	1
1975	16
1980	76
1985	153
1990	205
1995	310

1998 412

营销额 (百万德国马克)

1970	0,18
1975	37
1980	296
1985	912
1990	1820
1995	3950

1998 6700

公司职员

1970	12
1985	10500
1990	13000
1995	15000

1998 19000

*资料来源: Corporate Intelligence on Retailing

总裁致词



马务责 总裁

Manfred Maus, President & CEO

中国的零售行业正处于一个更新的时代，新兴的建材装饰装修市场更是面临着一个“革命性”的发展。这是机会和挑战。具有28年经营发展史的OBI欧倍德建材装饰市场集团，作为欧洲最大的建材装饰装修市场集团和本行业世界最大加盟连锁市场体系愿意参与这一发展。她不仅将对中国这一新兴产业的壮大起到积极作用，还将为中国总体经济改革和发展作出贡献：

1. 引入现代化、集约型经营的建材装饰超市模式；
2. 引入新型的建材装饰市场的管理系统和软件系统；
3. 一体化组织、大面积经营、一站式购物，可最佳满足现代消费者的需求，提高生活质量；
4. 现代化商品经营可影响产业结构与企业结构良性转变，使其走向标准化、合理化，创造经济发展的新增长点；
5. 利用OBI欧倍德德国、欧洲及国际市场上的经营网络，可更有效地使中国产品国际化，走向国际市场；
6. 部分国外名、新产品的进口，一方面可配套满足中国居民的消费需求，另一方面可作为中国相关产业



的示范，提高生产产品的档次；

7. 现代化零售经营体系的良性运行，可增强国外相关产业对中国的信心，OBI欧倍德可起龙头作用，带入一批外商前来投资。

8. 通过加盟连锁（FRANCHISING）可优化经营管理机制，真正实现所有权和管理权的有机分离；

9. 通过加盟连锁（FRANCHISING）可

培养和支持中国现代化职业企业家与社会中产阶层的形成和发展；

10. 通过加盟连锁（FRANCHISING）可形成规模经济，并实现资源优化配置。

总之，OBI欧倍德进入中国，参与中国建材装饰装修市场的开发，在加盟连锁制下同中国机构、公司企业及个人进行管理、技术与资本的

合作，发展这一利国利民利大家的大市场，是有百利而无一害的。

由此，我代表我公司首先感谢中国政府、各政府部门领导及其他各有关机构的大力支持。我们愿意继续同各机构、各部门、各类公司及个人探讨我们之间合作的可能性与合作形式，共同开拓、建立和发展现代化、开放式、仓储式的大型建材装饰市场，共创21世纪美好未来。

顾客服务设施

OBI 欧倍德：用服务来创造未来

OBI 欧倍德培训学院

B.O.S. 成品房开发

B.O.S. 成品房开发公司是 Bienhaus 房屋建筑股份公司。OBI 欧倍德建材装饰市场和 Schwäbisch-Hall 房屋储蓄贷款银行合作的一店式服务。这三个来自不同行业的专业公司以专业技能及各行业的标准化服务合力提供整体性且各具特色而非千篇一律的现代化住房。从大小不一的独家民居到多单元的多户住宅随顾客挑选。顾客可以按自己的审美观决定自己房子的外貌，可以自己动手承担室内装修工作，同时又能得到 B.O.S. 的全力支持。OBI 欧倍德从数量上和品种规



我们的商品组成渗透着整个欧洲的 know-how。亚洲和南美洲等国际市场为我们优化商品组成不断提供新的启迪。这样我们能够以广泛的国际化的商品组成结构来满足各地特殊的需求并制定全球性战略。对竞争者的不断观察，世界各地的展览会和会前会后与供货商的接触均确保我们开阔的视野。因此本公司能够针对不同国家不同市场制定特有的营销战略。

总经理，市场开发

Joachim Zinke

General Management,

OBI-Europa



格上提供符合各成品房需要的所有原材料；建房必需的按揭信贷问题则由银行解决。按客户的资信收入状况量体裁衣地提供信贷方案。

MIETPROFI 专业工具与机械设 备出租服务

为扩大 OBI 欧倍德现有的顾客服务范围，一九九七年五月一日，OBI 欧倍德与 MietProfi 系统中心组建了专事工具机械出租服务的公司。顾客可从上百台以高度专业化形式展出的机器机械件及工具中任选——从电锯、锤钻到压路机和推土机等等。专业工程客户及私人家庭顾客均可享受该租赁服务。

HWS 工程家庭装修装饰服务

OBI 欧倍德装潢工程服务公司的宗旨：为顾客联系各类专业技工，替顾客办理所有与装修装饰有关的细节工作。不同工种间时间上的协调、质量的控制及理赔等事宜。

DIY—店面上货服务

DIY-LOGISTIK 店面上货服务公司是 OBI 欧倍德拥有的一家市场管理服务企业。它成立于一九九五年五月，总部座落在 GIESSEN，工作人员均接受过周密细致的培训。该公司的首要宗旨是减少 OBI 欧倍德售货员上货工作和提供高效的符合顾客需求的市场咨询服务。

BM 建材装饰市场配送运输服务

BM LOGISTIK 建材装饰市场配送运输服务公司是 FIEGE LOGISTIK 和 OBI 欧倍德集团于一九九五年共同组建。它负责全德及部分其它欧洲国家的 OBI 欧倍德市场的货物配送运输，创建一套从生产厂家、供货商到 OBI 欧倍德市场货架的科学商品流程。最大程度降低成本、时间和资源损耗是该公司的宗旨。

无污染商品 OBI 欧倍德市场

当今时代的主潮流之一是健康的生活方式，其主要内涵是舒适健康的起居环境和不降低生活质量的节能。保护环境一直是 OBI 欧倍德的最高宗旨之一。德国乃至世界第一家全天然无污染商品 OBI 欧倍德建材装饰市场即是创举性的一例。

OBI 欧倍德万维网 (<http://www.obide.de>)

自一九九七年五月一日起正式活跃于国际互联网 (Internet) 之上，仅在德国就有三百万人利用这一新兴媒体获取信息选购商品。OBI 欧倍德实时为网上用户提供一系列服务和信息。OBI 欧倍德在国际互联网 (Internet) 上共展示五大信息专栏，其重点是舒适方便的网上采购：OBI 欧倍德商品目录、当日 OBI 欧倍德特价商品、OBI 欧倍德服务之窗。您了解 OBI 欧倍德吗？

OBI 欧倍德： 企业集团

十 发展概要

OBI 欧倍德建材装饰市场加盟连锁组织成立于 1970 年。经过二十八年的发展，现已成为建材装修装饰材料零售业的佼佼者。按照分支市场数目和销售额排名欧洲第一，世界第四。

1970 年 OBI 欧倍德的第一家市场在汉堡问世。这个八百平方米的建材装饰市场的经营方式和范围，在当时世界上是独树一帜的——在一个市场里顾客可以买到与居住有关的所有商品。至今本公司已建立近 400 余家市场，分布于 7 个国家，主要在德国（330 家），意大利（29 家），奥地利（29 家），波兰（3 家），捷克（6 家）和匈牙利（9 家）等。其中控股市场达 200 家，其余为加盟连锁成员市场。一万五千名（其中五百名专业人员在加盟管理中心）OBI 欧倍德员工在一九九七和一九九八年分别完成了 62 亿和 67 亿马克的销售额。



由一个概念发展成为一个体系，一个企业……

十 经营业务

OBI欧倍德今天向顾客提供的一店式商品服务包罗万象。按照不同经营规模,消费者可在一家OBI欧倍德选购三万到七万种与家居装修有关的商品。可归类如下:

建筑材料类

用于修筑和改建房屋的灰泥、水泥、木材和砖瓦。

五金机械类

针对DIY和专业安装维修工作的五金、工具、机器和工具箱柜等。

装饰材料类

提高居住质量所必需的兼具装饰性与功能性的灯具、壁纸、画框、家具及成套的厨房浴室设备。

园艺休闲类

适合室内、阳台及户外栽培的观赏植物和各种园艺养护所必需的材料与工具。

以前OBI欧倍德主要是面对拥有房子和花园的顾客。今天OBI欧倍德的顾客群体已非常多元化:自己动手装修房屋美化生活的普通人和专业手工业者以及拥有房产和租凭公寓的家庭都光顾OBI欧倍德建材装饰市场。卓越的服务及多元的顾客群体使OBI欧倍德在德国同业者中享有最高的知名度。在无引导性的和有引导性的市场调查中,OBI欧倍德的知名度分别达61%和91%。一九九五年本公司荣获全德国营销大奖。

十 公司结构

OBI欧倍德加盟连锁组织的核心是在每个国家所设立的独立经营的OBI欧倍德管理中心。德国OBI体系包括其管理中心和7家专业分工的独立机构,在税法及组织上均属于OBI欧倍德建材装饰市场控股集团有限公司(简称DHH,设于德国威尔科欣市)。

OBI 欧倍德 管理中心

OBI 欧倍德建材装饰市场股份公司

GfD 信息技术有限公司

Maus + Partner 马务责及伙伴广告媒体有限公司

OBI欧倍德进口有限公司

宝通国际公司(香港)等



未来的主旋律叫做全球化经营。全球化既涉及采购渠道又涉及销售市场。随着新型现代媒体的出现,消费者将不再满足于国内厂商的商品供应。通过国际互联网(Internet),顾客可采集全球商品信息。所以OBI欧倍德努力把商品来源国际化并大力开发有发展前途的国外市场。中国是我们优先开发的一大市场。此外全球化经营还意味着可统称为ECR的网络化物流管理和商品结构管理。OBI欧倍德世界的特点是强调伙伴关系:供货商与销售部门的伙伴关系及OBI欧倍德与遍布世界的加盟连锁者

总经理, 财务总监
Harald Lux
General Manager, Finance Officer

OBI欧倍德建材装饰市场集团有限公司的控股股东是豪博家族的德国廷格尔曼集团公司。该集团公司于一八六七年创建于鲁尔河畔米尔海姆市,至今在世界上共拥有7300余家商场、百货公司和办公楼,雇员二十万人,总销售额达500亿德国马克(1996/1997年度)。

OBI欧倍德管理中心是OBI欧倍德建材装饰市场集团有限公司的核心组织,为四百余家OBI欧倍德建材装饰市场提供企业经营管理与发展的一整套服务。本集团总部及管理中心位于德国北威州鲁尔区的威尔科欣市(Wermelskirchen),环境优美,人杰地灵。

OBI 欧倍德:

加盟连锁制



+

自七十年代初本公司创始人马务责先生 (Manfred Maus) 将加盟连锁制应用于建材装饰市场经营以来, OBI 欧倍德集团已发展成为该领域世界最大之加盟连锁体系。

通过二十多年的实践, OBI 欧倍德的加盟连锁制已发展成为组织成熟、运行合理的高效体系。不同于传统的企业组织模式(母子制、命令式), OBI 欧倍德管理中心与加盟连锁成员市场是一种和谐的合作分工关系。这种管理方式的优势在于: 既有大集团公司的规模及成本优势, 又有大公司不具备的灵活应变能力。

精细的分工与科学的组织达到资源的最佳配置和利用: 一方面加盟连锁成员市场可以全力以赴结合当地特点, 面对顾客需要提高服务质量; 另一方面管理中心可侧重战略运筹和专业性的管理咨询服务, 是整个加盟连锁组织的龙头。它除了为加盟连锁成员提供经营发展战略外, 还推出一系列专业性的管理服务。

OBI 欧倍德管理中心为各市场主要提供以下管理与咨询服务:

- 选址分析
- 店面布置
- 财务管理
- 广告宣传
- 促销活动
- 监查审核
- 建筑设计
- 员工培训
(特别是高层管理人员)
- 营销商品的配置
(国内国际)
- 公关业务
- 现金帐户管理
- 计算机信息管理体系
(软件, 硬件) 等。



只有当“领导文化”开始变化, 并且当人们改变固有传统时, 才能出现创新进取的精神。当我们与少数人权力制告别而走向对话性权力文化的时候, 这个文化应该-有尽可能少的权力等级

- 保证各个当事者都参与决策
- 与当事者共同制定目标而非指令性地提出目标
- 以团结共进代替本位主义
- 使每个职员都能“活到老, 学到老”
- 只承认能力而不是地位
- 让领导者担当顾问和组织者
- 把每个职员看作企业创造力和生命力的源泉

总经理: 人事主管

Dr. Utho Creusen

General Manager, Human Resource



这个体系, 这个企业成为您

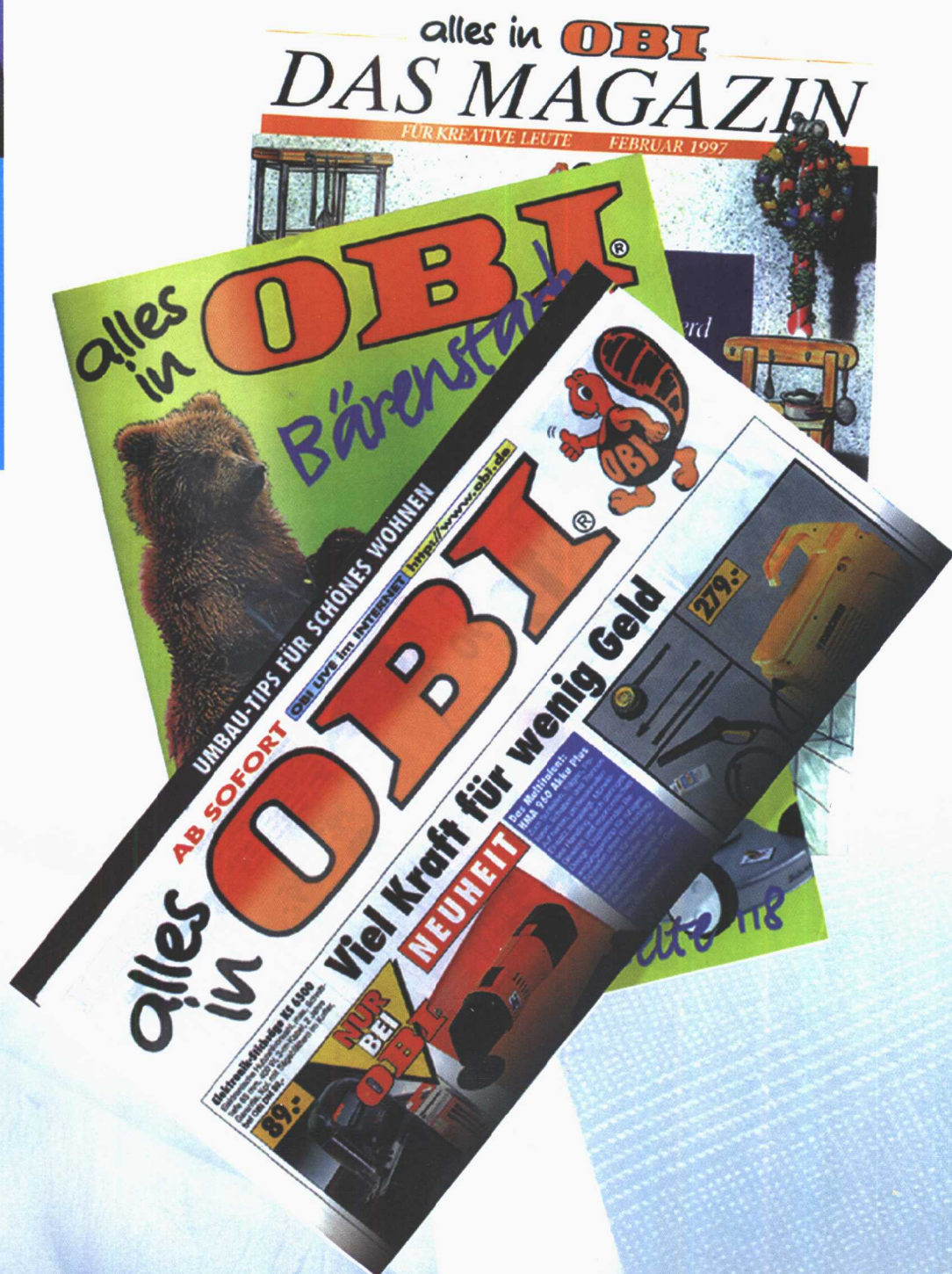


ASB (展览、服务、咨询) 经营方式的主要内通是向顾客提供装饰、布置其起居空间的启迪和灵感。我们把战略重点放在无污染不影响健康又价格低廉的住宅用品的开发上。各类新型全天然商品都得到我们的密切关注。这一经营方式的创新——就象七十年代初园艺中心的出现一样——将改变我们整个行业的服务结构。

总经理、营销主管

Klaus Jonas

General Manager, Marketing Management



的伙伴.....

4

OBI 欧倍德: 中国业务

中国对OBI欧倍德的意义 OBI欧倍德对中国意义

中华人民共和国拥有12亿人口，通过改革开放成为世界上经济发展最快的国家之一，这为OBI欧倍德提供了最大的市场发展前景。仅在经济高速发展的、有3亿人口居住的沿海地区，现在就存在不可估量的巨大消费市场和潜力。中国作为巨大的采购基地、产品消费市场、零售市场及亚洲市场的重要构成，对OBI欧倍德建材装饰市场集团具有战略性意义：业务发展、规模经济、集团效应、形象效应、竞争效应、利润效应。



对我来说，OBI欧倍德管理中心是聪明才智的总和，是整个体系的马达。在当今这个多变时代里，单独一个中型企业会深感运作困难。在我们的合作关系中，管理中心负责众多的专业性管理工作，各地的加盟连锁伙伴则亲身投入当地的日常经营工作。科学的分工确保大家事业有成。我作为加盟伙伴为是OBI欧倍德家庭的一员而自豪。

加盟伙伴
Otto Rauch
OBI-Franchisee

作为一家富有经验、严谨求实、以为顾客服务为宗旨的建材装饰零售企业，本公司有得天独厚的能力和优势为中国消费者服务。在二十八年的建材零售经验的基



础上，通过加盟连锁方式，OBI欧倍德不仅会以优质的商品为中国消费者服务，而且会用信息和技术为中国居民的居住质量与生活水准的提高做出贡献。

OBI欧倍德有信心和能力接受中国广大消费者的考验，在中国市场上生根开花。这一目标正符合中国人民的切身利益和政府当今的政策重点。



— 环保优势

OBI欧倍德视保护环境为企业一大宗旨。除了向环保组织提供大笔赠款和严格遵守各项环保法规外，OBI欧倍德本身也建立了一整套与环保有关的规章和特殊规范：例如环保宣言，无污染商品市场和二百余家OBI欧倍德市场内的专职环保健康咨询员等等。

— 体系优势

OBI欧倍德有一整套完整的历经考验的经营体系，是管理者、企业员工、消费者和供货商二十几年成功合作的体系。这一体系在中国的实施可引发一系列积极的效应：比如增加市场稳定、市场经济经营模式、通过进出口更深入地引入世界经济大循环，引进高质量商品与现代管理技术等等。

— 管理优势

OBI欧倍德掌握着丰富的零售业特别是建材装修装饰零售业的管理和工作经验。有关选址分析、建筑设计、店面布置、员工培训、广告宣传及促销活动、顾客管理等方面的专业知识确保本公司在日益成熟的中国经济发展过程中，立于不败之地。

— 加盟连锁优势

加盟连锁制使OBI欧倍德通过与当地伙伴的合作实现“全球战略，地方经营”，中国市场的特点将得到充分的重视，加盟伙伴的动力和创造性将得到最佳的发挥。加盟连锁制在很大程度上符合中国的家庭观念、商业传统和开创事业之理想。由此，OBI欧倍德在中国将为职业企业家和社会中层阶级的产生作出贡献。这一发展反过来也将会促进中国OBI欧倍德市场的有力发展。

— 企业文化优势

OBI欧倍德优良健康的企业文化保证了员工们的工作热情及高效的内部信息交流和决策过程。公司上下万众一心力创最佳业绩。企业的各级员工都定时参加各种管理与职业培训班。

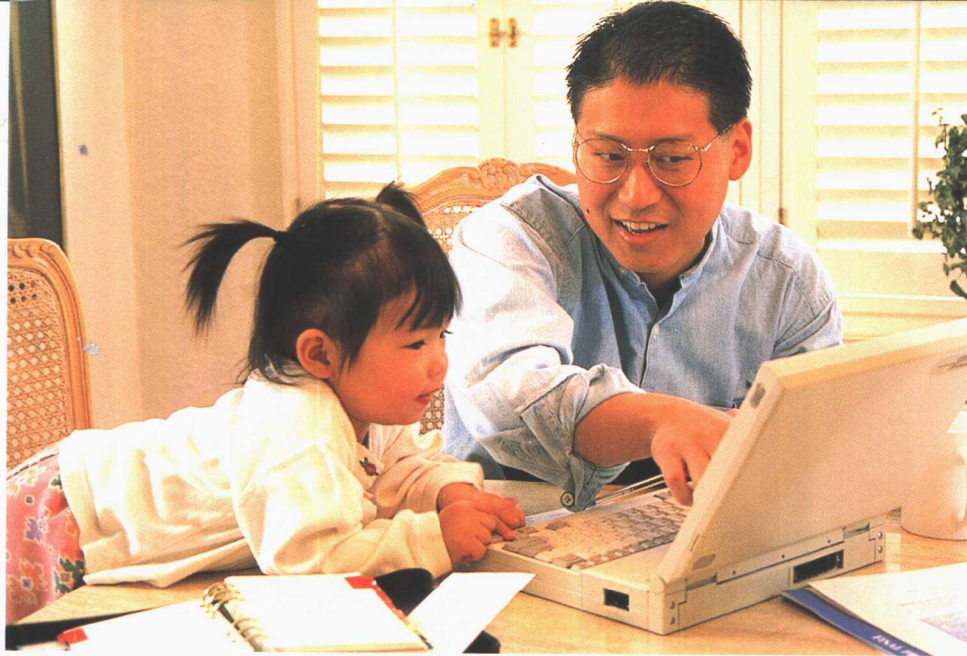


OBI欧倍德建材装饰市场体系是一经过28年历史检验和不断完善的创新性、开发灵活的国际化开放体系。在加盟连锁制的合作框架下，通过中德管理、技术、人员及资本的合理配置，将实现建材装饰产品生产结构、消费效应与整体产业的最优发展。同时实现OBI加盟合作伙伴（企业、个人）的经济与社会目标。

李凤江 经济学博士总经理 OBI欧倍德企业管理咨询（上海）有限公司

Dr. Fengjiang Li
Managing Director, OBI-China

携手并肩，与伙伴共创新市场



十 合作方式

本着对中国国情及各地不同特点的尊重，OBI 欧倍德愿意同中国伙伴(企业和企业家)以下列各种方式进行合作。OBI 欧倍德管理中心在所有合作方式中都是加盟连锁制中的授权者，所有商场都要缴纳加盟连锁入门费和加盟费。

- 合资企业 (投资开发公司)

中国的合作者可以资金、土地、房产等入股；OBI欧倍德公司愿意以有形、无形资产入股建立合资公司。该合资公司可投资开发一家或多家OBI欧倍德建材装饰市场。

- 直接投资

中方投资者可直接投资一个或几个市场，掌握全部股权。由此成为现代化建材装饰市场的所有者。

