



Shanghai Vest: SOverseas M&A

专访灵石投资创始人布鲁诺(Bruno Bensaïd)

主攻海外并购

蔡燕兰
发自上海

在那些欧洲企业家眼中，已经驻扎中国十几年的灵石投资公司，能为他们的企业打开中国市场。



2008年，来自法国的布鲁诺建立了灵石投资，专注于中国国内新兴科技公司的融资和策略咨询服务。

布鲁诺毕业于法国顶尖的航空工程学院（“Sup'Aero”），并在欧洲工商管理学院（INSEAD）攻读EMBA。精通法语、英语和中文三种语言的他，硬朗、冷峻的脸上，极少显露出个人情绪。但是谈及自己的公司和海外并购项目时，他则开始侃侃而谈。

13年前，布鲁诺是少数几个成功发展中国手机增值业务的外国人之一，曾任职于移动游戏公司——In-Fusio。

1997年这位法国人来到中国，并以留学生身份进入华东师范大学深造，主修中文。1998年，布鲁诺前往新加坡工作，进入著名的思科公司。2002年，再次回到中国。从这一年开始，直到2005年，他开始帮一些法国企业探底中国的资本市场寻找合作项目，这些法国企业主要集中在与手机有关的行业中。

在短短的3年内，他曾将一家濒临破产倒闭的国内企业脱离困境，不仅将其发展为35人的盈利企业，并得到了法国风险投资者的资金投入。此后，布鲁诺先后还为国内几家无线业务企业及欧洲企业牵线搭桥，为这些欧洲企业打开中国市场，并为这些公司扩展市场。

也正是在这一系列的中外投资过程中，布鲁诺开始全身心投入“中国-欧洲”的海外并购及投资事业，并且专注于给发展中的国内企业及欧洲企业提供财务咨询。

布鲁诺来中国初衷是为了学习中文，但是时至今日，他每天要做的则是参与众多冗长、复杂、耗费精力的海外收购项目。

当我们问他，现在从事的工作和当初来中国时的工作初衷是不是差得太远了。他停顿了一下，眼睛看了看天花板，沉思数秒。“是的，的确已经与当时的想法不同，但是我已经适应了现在的工作。”

“当路易（第三位创始人金雷）还没有加入公司之前，我们只有一个数人的小团队，很多事情都要自己亲力亲为。”布鲁诺坦言，作为灵石投资的创始人，公司的未来愿景是成为真正的风投企业，坐拥几十亿甚至上百亿的自有资金。

布鲁诺已经在中国工作生活超过十年，如果不是一口流利的中文“出卖”了他，普通人根本不会想到，脸色如此严肃的一位外国人居然是一位“中国

通”。他不仅通晓中文，还通晓中国企业的人际关系和本土资源优势。

“我和很多中国企业打过交道，做过很多事情。我知道，有一些事情本地人肯定比我们有优势。”

基于扬长避短，灵石投资将主营业务聚焦于海外并购，特别是中国-欧洲的海外并购业务。主要包括三种项目合作，中方作为投资方寻找国外项目、国外公司进入中国市场来寻找投资项目，以及国外公司寻找中国公司进行反向收购自有公司。

“很多在欧洲的公司创始人的企业出现融资需求，他们需要打开新的市场，比如说中国市场。为此，他们找到了我们。”在这些欧洲创始人眼中，已经驻扎中国十几年的灵石投资公司，能为他们的企业打开中国市场。

据了解，灵石投资曾在先期试水数个“中国-欧洲”的海外并购项目，在取得成功后，随即开始积极进行海外并购项目业务。到目前为止，海外并购业务已经占公司投资业务比重的90%，其余10%左右则为融资项目。

“目前正在进行的海外并购项目大概有10余个，主要是高科技、节能环保行业的项目。”布鲁诺透露。■