

TOP学习 | 教育资讯

8月28日上午,睿源教育、独树教育、仁华数学在郑举行签约仪式,宣告整合重组成功并筹建成立“河南育汇教育集团”。原河南省人大常委会教科文卫工作委员会委员副主任曹国营、河南省民办教育研究会会长祁葆珠及郑州市30余家中小学校长、教育培训机构董事长等出席活动。

据了解,这3家机构都是郑州本土的老牌知名品牌,创办时间均在10年以上,而且在各自的领域也均有一番成绩,是什么促使他们的合并?合并的最终目标是什么?主管单位及各位专家学者对这种合并又持什么样的态度?培训行业的买单者——家长们又怎么看待这个问题?近日,本报记者进行了走访。

郑州晚报记者 吴幸歌 闫明 文/图



不愿成为全国性品牌圈地运动和线上教育远程打击的“刀下俎” 睿源、独树、仁华3家本土品牌教育机构整合重组 “育汇模式”引发行业震动

中国民办教育协会培训专业委员会理事长章家祥:郑州睿源教育与当地的仁华数学学校、独树学校合并为一个教育集团——育汇教育,首先表示热烈的祝贺,并预祝育汇教育本着“育汇人,会育人”的办学理念,为郑州和河南的培训教育事业开创新局面。

原河南省人大常委会教科文卫工作委员会委员副主任曹国营:



民办教育不仅是公立教育有益补充,更是重要组成部分,尤其是一些优秀民办教育机构。希望育汇教育在几个年轻人的带领下,能够为河南人民多作贡献,为河南教育争光添彩。

河南省民办教育研究会会长祁葆珠:



育汇教育的成立,为河南民办教育尤其是民办教育培训行业发展探索出了一条新路子,河南省民办教育研究会愿意在力所能及的范围内,尽自己所能,为育汇教育和河南省民办教育的发展加油助力。

景良资本研究院院长贾智会:



景良成立15天,估值84亿元,别人认为不可能;当年,做家教的学大,到美国上市,作为其中一员,我认为也不可能。资本助力教育培训业,已是大势所趋。育汇模式对资本市场很有吸引力,在资本助力下,力争冲击河南教育培训第一股!

签约 从10年暗战到成功联姻



随着人们对教育问题的重视,各式各样的培训课程应运而生,除了人们所熟知的几家上市教育培训机构,每个城市还存在着数以千计甚至数以万计的大小小培训班。

睿源教育,一直是郑州“小升初”备考的代名词。独树教育,是目前河南培训教育类唯一“河南省著名商标”。仁华数学,10年来为各个名校奥林匹克数学竞赛培养、选拔、推荐和选送了无数优秀生源。3家教育培训机构也相继成立于2002年和2004年,其中独树和睿源两家曾被郑州市教育局评为“郑州市十佳教育机构”。

这3家机构曾在一平方公里的范围内开办有6家校区之多,相互之间的竞争情况,大家可以想象。“精力和资源全耗在同行竞争上,即使胜了,自己也是遍体鳞伤,从竞争对手到合伙人,只是转念间。”睿源董事长牛新哲如此感慨。“要想享受到各家的优质教育资源,学生需要

不停地来回‘转场’。”独树董事长邱俊如是说。“为避免同质竞争,各家纷纷剑走偏锋,希望出奇制胜,但10年后却发现,每个个体都无法做大做强。”仁华董事长王海军也深有同感。

10年暗战,3家机构虽然都挺了过来,却也丧失了发展壮大机遇,由此他们不约而同想到了抱团合作。“如果3家机构合并重组,我们的收入会减少吗?好像不会!我们的发展机会会更少吗?好像不会!

我们的资源会更浪费吗?好像不会!”当3位负责人平心静气坐到一块儿聊天时突然发现,如若三方合作,除了可能会损失所谓的独立法人身份之外,其他不会有任何损失,但发展前景却是一片光明。

为了给企业一个机会、给员工一个更宽广的平台,放弃个人的一点微小利益又有何不可呢!10天时间、5次会议,3家机构合并重组谈判顺利完成。“先整合,后并购”,形成品牌效应,集中优势重点突破,实现集约化发展。“育汇模式”为郑州乃至全国教育培训行业开了个头。

“在郑州,创办10年以上的教育培训机构屈指可数,而创办10年以上且有所作为的机构更是不可多得。睿源、独树、仁华3家机构在郑州都是响当当的品牌,经过10年以上的积淀,都在自己擅长的领域内建立了权威,深受家长、学员信赖。这3家机构合并在一起,起点不是一般得高!”河南省民办教育研究会秘书长曹占武评价。

探索 是“被动选择”还是“主动出击”

用一句话形容目前的教育培训行业,可谓是“一半海水,一半火焰”。一边是在线教育在资本助力下如火如荼地以高调模式创新,让行业和民众目不暇接。另一边,传统行业大佬也开始涉足教育培训行业,如万达集团和森马服饰斥资亿元试水早教行业,无不让势单力薄的教育培训行业校长们心存顾虑。

与此同时,区域品牌培训机构不甘于做区域的“地头蛇”,更不愿意成为全国性品牌圈地运动和线上教育远程打击的“刀下俎”,而是纷纷开始探索区域的发展之道,从这个角度上

讲,“育汇模式”则具有更深层的意义。

郑州市金水区民办教育研究会会长马理德在接受采访时说,育汇教育的成立,在全省乃至全国都起到了带头示范作用。他们的融合告诉我们,只要大家目标一致,愿意牺牲一点自身利益,我们就可以换来更大的成长,实现跨越式发展。在拥有本土区域优势的基础上,我们同样有能力、有机会同大佬们一较高下。

一位郑州教育集团的掌门人对我们谈到,今年暑期大多数教育培训机构人数下滑,资源闲置多,教室教师利用率低,加之房租提升,造成利润下降和教师收入

降低后的不稳定。而这一切单靠“单打独斗”是很难解决的。通过资源整合,能够有效提升资源利用率,扩大教室利用率,降低房租占比,提高核心教师带课数量和人数,提升收入,从而稳定核心老师。

而在四处寻找机会的资本市场看来,“育汇模式”更能引起他们的巨大关注。这种区域整合后的教育机构因其体量,课程和管理统一,并且这种“先整合,后并购”的模式更易于资本市场对接,前者由机构执行,专注于培训业务整合发展,后者由资本方落实,用资本方式实现股权并购,解决机构短期收益与长期发展问题,相得益彰。

尽管这种区域整合行业、

资本市场都极度看好,但是执行起来问题还是不少的。正如前新东方总裁陈向东的看法:“这种模式尽管非常好,但最大的挑战是来自于不同机构的文化如何整合,利益如何分配,一些细节如果处理不好会引发彼此不信任,影响合作效能。”“育汇模式”如何快速发展,也正考量着3家机构负责人的格局与智慧。

然而,不论专家、学者如何看待这些问题,也许教育培训行业的最终买单者——家长的想法更能成为育汇今后发展的指南针:合并也好、重组也好,能为孩子提供更为便捷、更为优质的教育服务,才是我们想要的。