

IT分销巨头转型成都打头阵 PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/37/2021\\_2022\\_IT\\_E5\\_88\\_86\\_E9\\_94\\_80\\_E5\\_B7\\_c31\\_37809.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/37/2021_2022_IT_E5_88_86_E9_94_80_E5_B7_c31_37809.htm) 在首次来蓉之前就圈定了4200万美元投资，更为大胆的是，作为全球第三大IT分销商、世界500强企业的掌门人，美国Synnex公司CEO黄拓昨在蓉透露，Synnex在成都投资设立的企业将尝试其最新业务，充当从传统IT分销巨头转向供应链服务商的先头部队。看中成都人才“安定度” Synnex2005年营业收入56亿美元，位列全球500强，也是硅谷15家最大的IT企业之一。黄拓是第一次来成都，他确认了此次投资。“一共比较了大连、西安、青岛、烟台和成都，最后认为成都最有潜力。” Synnex曾于1999年在北京投资成立中国公司，目前已有近500人，而此次在成都投资成立的成都聚思力信息技术公司目前已有300多名员工。黄拓说，这一次投资成都是看中本地人才的“安定度”，他不希望人才半年就跳槽。成都聚思力信息技术公司将在9月入住天府软件园，首期投资700万美元。不过Synnex的长远计划是修建自己的办公大楼，按照计划，Synnex将在两年内再投资3500万美元，目前已经购买了土地。届时员工数量将达到2000人，无论数量还是增长速度都超过北京。计划3~5年内独立上市 Synnex在全球的主营业务是分销，黄拓坦言，成都公司的营业收入只占Synnex很小的比例，因为成都聚思力主要业务是以北美企业为对象的IT外包服务和业务流程外包（BPO），尤其是后者，目前在全球都是一个相当新的领域，中国几乎没有企业涉足。“分销本身的附加值很小，而且这个产业越来越成熟，本身的增长有限。”黄拓表示，BPO

的增长空间则很广阔，它可以为企业从采购、应付应收账款、厂商返点、销售管理在内的全部业务流程，现在Synnex每天处理业务涉及200多家供应商的1万多种产品，每月业务量超过2亿美元。虽然Synnex本身已经在纽交所上市，但成都聚思力仍计划在3~5年内独立上市。寻机并购本地外包企业 对成都众多软件企业来说，Synnex的到来不是竞争对手，而是合作机会。因为Synnex在成都投资的企业面对的是北美客户，而不是从成都企业手中抢客户，况且BPO这个全新领域，目前只有印度有少数企业涉足。“如果你能为我寻找一些优秀的团队，我们有很大的兴趣把他们并购。”黄拓说，此前公司也对成都进行了一些调查，本地确实有一些比较好的外包公司，他们希望并购对象的人数在100人以上，并非一定要有业绩，关键是人才。Synnex还同电子科大进行了会晤，希望合作开设软件领域的最新课程。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)