

百思买透露无意并购大中 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__E7_99_BE_E6_80_9D_E4_B9_B0_E9_c31_37933.htm 在控股五星电器之后，美国最大的消费电子连锁零售商百思买集团国际业务首席执行官Robert A. Willett，百思买中国区总裁吕维民，百思买高级副总裁、五星电器董事长兼总裁汪建国昨日首次高调集体亮相台前。在谈及是否可能收购大中电器时，Robert A. Willett先生明确向记者表示，百思买目前并没有和任何国内家电零售企业进行收购谈判，但从长远来看百思买不会排除其他的并购可能。Robert A. Willett先生的这一表态也为坊间盛传多时的百思买收购大中一事基本画上了句号。Robert A. Willett先生坦言，百思买在国际市场拓展过程中会表现得比较谨慎，在充分学习借鉴别人的成功经验之后才会付诸实施。在收购五星电器之后，五星所经营的业务是百思买现有业务的重要组成部分。目前双方要先进行内部整合，然后才能谈及在中国的其它收购以及快速扩张。“从双方整合的角度来说，目前进展非常顺畅，双方是在不打乱经营状况的前提下进行的整合。从快速扩张角度来说，百思买在美国本土和加拿大等地每年可以开100家门店，因此快速扩张并不是问题。”“中国有很多强大的零售企业，但百思买认为最大的挑战在于自身是否能够找到一个合适的发展模式。基于不同的消费群体，百思买在中国尝试建立双品牌运作模式，并在两个双品牌之间找到更好的协同效应。”Robert A. Willett先生说，“五星电器在中国现有160多家门店，百思买也争取能在今年12月时在中国开出第一家旗舰店。在中国，百思买今后也可以利用五星

电器所拥有的优势，并尝试把百思买旗下其他品牌也带到中国来。”百思买高级副总裁、五星电器董事长兼总裁汪建国指出，百思买崇尚以顾客为中心的服务模式，而中国目前的家电零售则主要以推销家电产品为主题。五星电器既要对那些不能给顾客和公司自身带来价值的门店进行调整，也要对销售终端进行改造，由原来的产品为导向转为关注顾客的需求。“双方的磨合需要一个比较长的时期，目前还没有时间表。”

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