

“第三次商战”一触即发？

布点战、资源战、人才战……种种迹象表明，一场新高战正在酝酿中
第一次商战是告别旧体制，第二次商战是迎接新机遇，第三次商战呢？

策划：刘渊

采写：晚报记者 祁京

摄影：晚报记者 吴琳

欢迎提供新闻线索：

13203827816 祁京

67655016 冯刘克

在中国人的文化里，特别看重“十”这个数字，民间的习俗是，每逢“十”必要大庆一场。而对于郑州的商业来说，今年要过十岁生日的特别多，丹尼斯、大商新玛特、正弘、欧凯龙……当以丹尼斯和大商为首的企业走过第十个年头的时候，会发生一些什么事情？



布点 即使是漯河这样的二级城市，丹尼斯也要和大商争个你死我活

也许是因为雨天的沉闷，大商新玛特金博大店董事长皇甫立志出人意料地不太沉稳，他的手不停地在麦克风开关上按来按去，对于即将在漯河开出两家新店的皇甫立志来说，第一次去二级城市，难免有些忐忑。

也许漯河不是皇甫立志最好的选择，但却是大商最为稳妥的一步，它并不像鼓噪而无聊的人们想象的那样，有那么高的战略意义

和经济价值，但绝对是一个进可攻、退可守的地方。

真正让皇甫难忘的应该是对这两处物业争夺的过程，大商新玛特在漯河签约的小胖统领百货，位于漯河市交通路与滨河路交叉口西南角；另一家中汇百货，位于漯河市人民路与交通路交叉口东北角，对于并不大的漯河市来说，这两处物业的位置就如同北二七路。

当大商打算进入漯河

的时候，这两处物业已经分别被许昌胖东来和丹尼斯所关注，据漯河市政府一位相关人士透露，大商的谈判工作是在年后才开始进行，其间竞争对手也曾加紧对这两处物业的争夺，“有段时间甚至听说，有的企业说宁可买下来空着，也不给大商。”这位不愿意透露姓名的人士告诉记者。

按照漯河方面的说法，大商和其竞争对手围绕这两处商业物业，进行了长

达几个月的角力，房价也在这种博弈之中被哄抬了许多，最后还是由当地政府出面，才以“一个比较合适”的价格拿下了这两处远超出当地建筑水平的物业。

“大商和竞争对手在漯河的较量，可以看作是一场新的商战之前的大练兵吧。”前金博大的一位相关人士这样评说道，“在大商和丹尼斯的郑州新店都还在筹备的时候，在二级地市的争夺将成为两家的热身赛。”

口水战 对商户资源的强力争夺，让商业企业之间开始公开“叫板”

关于这两家商业企业擦枪走火的传闻从去年就不断地传出。2006年夏天，百丽公司在大商新玛特开业活动中，因阿迪达斯品牌打出了超低折扣，激怒了丹尼斯。而皇甫立志在近期的一次公开发言中也谈到，自去年6月起，丹尼斯与大商就在部分品牌入驻问题上不断摩擦，直到今年前几个月，由于大商引进迪奥、倩碧、BATA等国际一线品牌，传出丹尼斯要对大商进行

全面封杀的消息。

业内人士指出，在郑州的商业企业之中，大商和丹尼斯算是领头羊级的企业，前者虽然是由东北后进的企业，但是大量的保留了老金博大的品牌和管理团队；而丹尼斯虽然号称外来企业，但除了高层的几个人之外，中层骨干也大量来源于河南本土，因此，大商和丹尼斯的恩怨，正是郑州商界积攒十年的竞争关系的爆发。“当老金博

大时期没有扩张的时候，两家还能相对相安无事，而近一年以来，大商高举高打的方式已经深深刺痛了丹尼斯。”一位省会新闻界人士这样说。

这种刺痛的结果就是，6月的一天里，丹尼斯和大商在某媒体上公开互相指责，其剑拔弩张之势，让业界瞠目结舌。而一位“丹尼斯某人士”的三点发言，则处处冲着大商最为尴尬的地方而去，其老练和犀利，

甚至让人误以为这是王任生的观点——而事后，丹尼斯一位工作人员透露，这三点发言的基本意思来自于丹尼斯的“小老板”王尚卿——据说，之前的百丽事件中，主张使用强硬手段的也是王尚卿。

而在不久之后，这个作风强悍的“小老板”将和同样以桀骜不驯闻名于业界的孙亚杰在花园路决一死战，显然，他们手中的弹药只能是供应商资源。

挖人 现在几乎每家商业企业都只会做一件事情——“挖人”

10年以来，郑州都没有见到那么多的商业招聘广告，而且几乎都是强势商业企业在招人，“人荒”似乎已经成为今年夏天最受关注的话题。大商在全省范围内拼命地找寻人才，丹尼斯把“猎头工作室”开到了其楼上的“班森咖啡”，百盛、欧凯龙、世纪联华、永乐电器、银基……一时间，郑州几乎处处在招人，天天在面试，难道郑州已经面临某些人

所说的“劳动力短缺”了吗？

事情显然没有那么简单，在大商新招入的人员当中，人们惊讶的发现了几个来自丹尼斯的中层。而在之前长达10年的时间里，由于企业文化的不同，两家绝少人员上的交换。当大商开始吸引丹尼斯的中层干部的时候，说明郑州的人才战已经进入了一个疯狂的阶段。

支撑这种招聘狂潮的理

由显然不是单纯的缺人，而是扩张。以大商为例，虽然有老金博大留下的人员班底，但要想在全省的12家地市开店，不招聘大量的人员是无法支撑的。而业内人士指出，一向自诩人员稳定，人力资源雄厚的丹尼斯也在迫不及待的招兵买马，“只能说明丹尼斯现在的发展速度太快了，快的超出了他们自己的想像。”

郑州希瑞顾问机构董

事长何宏剑认为，第一次商战的主要特征是旧有的商业体系告别；第二次商战的特点是郑州商业的进一步对外开放，外来商业的涌入；而“如果第三次商战要爆发的话，应该是在人员、技术、管理等多方面的更高级和细致的竞争。”而商业企业大量的招兵买马，或许可以看作是第三次商战正在徐徐冒着青烟的导火索。

信达

第三次商战的分水岭之一，可能是始终不愿走入公众视线的信达

在金博大的对面，丹尼斯不惜重金拿下的那块地许久没有动静，按照当初王任生的想法，这里会按照英国著名商场哈罗德为蓝本，建造一个全国都是最好的，具有代表性的商场，而如今，即使是在街边卖哈密瓜的小贩，也能感觉到这块土地的变化速度明显放慢。

丹尼斯方面否认其二七店项目暂时搁置的说法，只是强调现在还在地质勘测之中，而一位知情人士则透露说，丹尼斯是在有意放慢建设节奏，静观待变。

丹尼斯在等待什么呢？这位自称很接近丹尼斯高层的知情人士告诉记者，丹尼斯一是在等待新一轮资金的募集，二是在等待大商方面的变化。这位业内人士表示，丹尼斯已经委托一位白姓的风险投资顾问，考虑吸纳风投的可能。对于这一点，丹尼斯方面予以否认。

而所谓大商的变化，则是“丹尼斯考虑到做一个单体20多万的商业项目并无必胜的把握，还不如等待金博大城3年租期到后的变化。”这位知情人士表示，按照丹尼斯的考虑，在剩下的两年租赁期后，如果大商和信达最终因为价格谈不拢，丹尼斯将介入新一轮的金博大产权之争。而丹尼斯集团总经理蔡英德也曾表示，如果他拿下金博大城，可以利用其已经成熟的商户资源去填补二七店，进而在二七商圈支撑起更大的商业项目。

对于丹尼斯的算盘，大商显然不会坐以待毙，有分析人士指出，大商加速开店步伐，就是要跑赢三年的时间，在金博大城租期到来之前，利用其现有的客商资源和人力资源，尽力在河南开出更多的店。这样，当3年租期到来的时候，大商可以挟店网以令信达，让信达减租或者将金博大城的产权整体出售给大商。

“所以说，两年之后，信达将再次成为郑州商业的一大拐点，在这之前，郑州的商战有可能一触即发。”业内人士这样分析道。

