

渠道实战 | Qudao Shizan

# 收购雅芳 欧莱雅意在“贯通”直销渠道？

“欧莱雅欲收购雅芳”，近日国际市场传出此消息后，雅芳的股价大涨。对此，欧莱雅与雅芳的中国公司均不置可否。随后在公开场合露面的欧莱雅全球CEO安巩亦三缄其口。

## 多方觊觎下的雅芳

初步消息显示，欧莱雅可能以每股44美元以上的报价收购雅芳，根据雅芳10月11日的收盘价33.16美元计算，溢价超过33%，收购的总金额将达到190亿美元。

10月20日，欧莱雅中国区最高管理层在上海世博园法国馆公开露面，并宣布了一项高层人事调整。13年来，一直担任欧莱雅(中国)总裁兼董事总经理的盖保罗将续任总裁。而此前负责整个欧洲大众化妆品业务的希腊人贝瀚青将出任中国区CEO一职。

盖保罗向记者表示，贝瀚青将负责欧莱雅在华各品牌的运营工作，而他本人将总体上负责管理以及各种对外关系等。

事实上，雅芳正吸引着包括欧莱雅在内的多个“巨头”级别的潜在买家。联合利华全球CEO波尔曼就曾表示对雅芳的兴趣。

国外分析师认为，财务上，雅芳对欧莱雅的吸引力包括各个方面，雅芳的净负债率非常低，且持有法国制药公司赛诺菲安万特的相当一部分股票。2009年，雅芳全球销售额为1028亿美元。

上述曾在雅芳任职的日化企业高管向记者透露，如果欧莱雅收购意愿强烈，其他力量将很难阻止。此次收购消息得以传到市场上，可能说明欧莱雅已从各



方购入相当比例的雅芳股票，手握重要筹码，面对雅芳董事会谈收购至少不会被动。

## 雅芳中国乱局未解

虽然在全球范围内仍在盈利，但眼下雅芳在中国的局面属于一团糟。一旦收购成行，中国区如何完成融合，将成为欧莱雅“新官”贝瀚青最大的难题。

2010年4月，雅芳4名高管突然被“行政休职”，他们涉嫌以提供海外游等方式向中国官员行贿，遭到美国监管部门的调查。曾为雅芳中国区立下赫赫战功的总裁高寿康因此落马。

随着经济复苏，雅芳在全球范围内的利润开始快速增长。而在中国，雅芳2010年第一季度巨亏1000万美元，第二

季度，又亏损了200万美元。

多年以来，雅芳同时拥有专卖店和直销员，不同的成本和价格造成双方冲突不断。

2010年5月，雅芳宣布将结束专卖店与直销并行的模式，全面转向自己熟悉的直销。这令雅芳在华已有的约6000家加盟店主无所适从。

2010年6月，雅芳还是和往年一样与专卖店续了约。记者接触的江苏加盟商周锦辉一直在向公司高层讨说法。周锦辉的雅芳专卖店在周边黑店、蹿货的冲击下生存困难，公司却一直拿不出解决的办法。

## 直销渠道的吸引力

各方分析认为，欧莱雅现在急需的

是要抢在宝洁、联合利华等竞争对手之前，在亚洲、拉美等潜在市场占领地盘。而雅芳在这些市场拥有相当大的销售额，市场根基很深。

虽然雅芳在中国近来连遭重创，但在拉美市场做得非常成功，拉美消费者特别青睐一对一的购物方式，直销已经深入人心。雅芳在拉美拥有良好的形象，在每年的财报里，拉美区域都是雅芳的“利润大户”。2009年，拉美占雅芳销售额的40%左右，并占其营业利润一半以上。

2009年，欧莱雅集团销售额达到近175亿欧元，拥有包括兰蔻到美宝莲等众多覆盖高中低端的品牌。渠道上，欧莱雅覆盖了大型百货商店、超市、药房、免税店等几乎所有渠道。

欧莱雅现在唯独缺的就是直销渠道，很可能有意用雅芳填补这一小块空白。仅在中国，安利2009年200亿元人民币的销售额就十分令人动心。

(中国经营报)

## 【相关链接】

### 业内声音

一位熟悉直销的日化业内人士告诉记者，比起零售渠道，直销的净利润非常高。直销是现金交易，产品一卖出，公司很快就能收到钱。而零售渠道则要麻烦许多，商场、超市等渠道商通常要分去25%的利润。此外，账期非常长，从产品售出到清款，即使零售商不倒账、拖账，往往也要耗时40到60天，这段时间的货款利息是一个不小的数目。

# 宝洁携手广百 打造亿元销售计划

超越区域公司，零售商直接对话品牌商的模式渐兴。25日，宝洁公司与广百百货联合签署了最高层次的战略合作协议，双方将建立起最高级别的对话机制，并定期进行各层次的无缝对接与沟通，共同打造亿元尊享计划。

据介绍，这是首家与广百缔结战略合作伙伴关系的大品牌。广百表示，将以此合作为契机，摸索与国际化大型企业的合作模式。

宝洁公司大中华区美尚事业部总经理熊青云女士表示，此次战略合作上升了一个新的高度，不再局限于柜台拓展、商业宣传以及促销活动的配合上，更致力于深层次的经营理念、系统协同运作、全国范围的资源共享、广百专属的个性化服务等更深远更核心的战略合作。

广百集团董事总经理黄



(吴明)

# 在职攻读工商管理硕士博士学位

拥有全球认可的硕士博士学位，展现中国中高层管理者的学识魅力和人生及事业航标



国务院学位委和国家人保部等专家出席CAU开学典礼



CAU毕业学员与中国有关部委领导和专家合影



优秀学员被评为北京大学或中国教育研究会研究员

## 【CAU 硕士博士学位班 致力于凝聚中国中高层实力人士和管理精英】

中国教育研究会引进 California American University 工商管理硕士博士学位项目，旨在培养中国现代化建设和国际化发展所需的工商管理高级精英人才，并与北京大学、中国农业大学、首都经济贸易大学、东北大学、国家人事部(人保部)中国高级公务员培训中心、中国经理人联合会等的相关部门合作，并经四川、陕西、辽宁、湖南、山西、哈尔滨、佳木斯、安阳等省(市)的组织人事部门批准举办。该项目中国校友会已凝聚了数千名中高层人士和管理精英。

## 【CAU 硕士博士学位班 致力于使中国学员在职攻读并获得硕士博士学位】

California American University 工商管理硕士博士学位课程融合了国际工商管理界的理论和实践研究成果。课程学分和论文指导与答辩，在一至两年内通过在职学习和节假日集中授课而完成，论文经中国学术委员会和答辩委员会专家指导并答辩合格，即授予工商管理硕士学位。California American University 硕士或博士学位全球认可，并在国外移民时享受硕士或博士学历学位计分。其学位经美国加州州政府公证，中国有关部门公证、中国人事部(人保部)国家人才库高级人才资格备案登记后，作为聘任、晋升、称职评审等的重要依据。还可申请全球国际认证与注册协会的国际高级工商管理师资格认证。

## 【CAU 上千名中国学员校友中的部分学员校友】

中国测试技术研究院院长、中国中纺集团副总裁、中国九冶建设总经理、中国阳光投资基金董事长、中国武警总医院院长、中国网通安徽公司总经理、中国宝业集团总裁、中集建设集团南方公司董事长、广东省人大副秘书长、山东省法制办主任、大连工商行政管理局局长、捷众投资集团董事长、东风扬子江汽车(武汉)总经理、深圳时代财富集团董事长、湖北泰跃集团副总裁、胜利油田发电厂书记、江苏长博集团董事长、台州农科院院长、山东路桥集团总经理、河南信房集团董事长、太原青龙事业集团董事长、新疆创天集团董事长、武汉公交集团董事长、重庆国际复合材料董事长、重庆索特星博化工董事长、四川福康建设集团董事长、成都华神集团董事长、成都飞机工业集团医院院长、攀枝花光华集团董事长、广西润松投资集团董事长、云南省第一人民医院院长、贵州百花医药集团董事局主席、抚顺矿业集团董事长、山东恒星集团董事长、甘肃建筑工程总公司总经理、黄淮海投资集团董事长、霸王国际集团董事长、天津岐丰集团董事长、德州晶华集团董事长、天津现代集团总经理、河北千山事业集团董事长、万事利集团副总裁、宁波港集团副总裁、山东春申集团董事长、香港百陶集团董事长、维迪阿投资银行董事长、华夏银行直属部总经理、内蒙古信安投资集团总经理……

**具有3年及以上中高层管理履历和相应业绩者均可报名，经学术水平和工作业绩评估合格即予正式录取**

请向 California American University 中国硕博(成都)索取《报名申请表》

电话:028-86679136 68230686 传真:028-86671520

California American University(也称“加州美国大学或加利福尼亚美洲大学”)是美国教育文化基金会(U.S. Education & Culture Foundation)直属正规大学(美国加州州政府教育部 www.bppve.ca.gov、美国联邦政府移民局 www.ice.gov、大学 www.calamuniv.edu)，总校位于美国加州洛杉矶阿罕布拉市，校园环境舒适优美，现有二千多名在校生及数百名毕业于全球名校的博士级教授。学员以美籍为主且大都是工商界的高级主管与精英，还有中国大陆及港澳台和全球数十个国家的国际学员，其中不少学员已在本国政府身居要职或担任工商及金融高级主管。



联合国教科文组织和北大清华等专家为学员授课



学员与 CAU 总校校长和教育长在总校合影



CAU 总校教育长与学员在中国合影



硕博学位在中国国家高级管

理人才的认证



学位证书和成绩单



留学硕博学位在中国教育部相关机构的认证



硕博学位在全球国际认证与注册协会的认证