



湖滨豪雅店内的手表所剩无几。

向 LVMH 索赔的 800 万 是怎么算出来的?

文 / 本报记者 钟兰 摄 / 姚志伟

根据卷宗记载,宝亮与 LVMH 签了三年的合约,LVMH 实际上只履行了 10 个月。剩下的 26 个月销售总额预计将达到 650 万元左右。两年的房屋租金、物管费以及其他费用合计在 150 万左右。

老应自己说,其实关店也不是不行,但现在既然官司已经按程序在走了,就这么继

续开着吧,没货卖也就这么开着,等到开庭再说。不过,照业内人士的看法,即使官司赢了,老应还是不划算,毕竟店以后也不能开了,反正这个挂着 DIOR 牌子的手表店,咱们以后也可能看不到了。老应也不稀罕这几百万块钱,他就想把店开下去。但,估计不现实。

● 他们眼中的应连平及他和 LVMH 的官司

周剑锋(络克(杭州)贸易有限公司分区经理,应连平的雇员):

从官司的角度来讲,我们是被迫的。老应也是没办法,两难。直接关掉吧,投进去的钱得不到赔偿,还有可能要赔偿装修费,我们的租金是签了 8 年。不关掉吧,难道空在那里继续亏?老总当时也是希望将这门生意做好,当然不想关掉。但事请到了这种地步只有用法律来保护自己。

什么?谈一下老总啊,这个很难讲的,很难讲。我在公司十一年了,很早以前就在公司干了,老总对我们员工蛮不错的,很随和,其他没什么特别。太熟悉了。

裘红伟(浙江西湖律师事务所主任,杭州宝亮诉路威酷轩钟表珠宝香港有限公司所聘用的律师):

就案子本身来看,首先双方有协议,这是一个基础。从证据和事实来讲,公理在我们这边,至于赔多少,是法院来裁决的。涉外的案子可能时间长一点,难度大一点,别的没什么。

老总是一个很了不起的商人,至少在手表行业。打一场官司花费太多的时间、精力,很少有人下得了决心。而他处理这个事情很有气节,尽管损失很大,店面一直空在那边,也愿意讨一个说法。

支点(杭州某广告公司老总,和应连平有业务往来):

他是个老道的商人,做事低调,有条理,没有老板的架子。另外是比较讲信誉,我给他公司服务过,是说到做到。

其他方面我也不太清楚,只知道他的成功应该是源于他的诚信。

听说原来是不想打(官司)的,协商一下就解决的。但对方太牛比了,所以只能走这一步。再说他的经济损失可能也满大的……

瞿政(杭州大厦精品商场经理):

这个事情肯定不是这么简单的,LVMH 集团也是相当有诚信的大公司,不会乱来的。他们靠的就是信誉、口碑,800 万对于他们来说不算什么。收回代理权,一定是合作出现了问题。因为双方都是有合同的。

不过,也不排除这样的情况,LVMH 是很大的公司,而宝亮太小了,虽然在法律上讲平等,但是这就相当于沃尔玛和沃尔玛店里的一瓶酱油,

他不理你或者直接要你关掉,也是有可能的。

俞方(杭州大厦化妆/钟照商场经理):

他就是很正常的一个人,做卡西欧代理出的名,全国有三分之一的卡西欧表都是被他卖掉的。豪雅、DIOR 是第一次做,原来没做过。跟 LV 的官司纯粹是商业上的纠纷,很正常。LV 品牌大,跟它作生意肯定要求它的,不可能平等的。打官司也是没办法的办法,对待这样的强势公司,小公司也没别的办法。关掉也不划算,继续开也难维持。总之不容易。

老总应该是非常认真的人,老道的生意人。包括他办新店的新闻发布会,就做得很妥当。做了这么多年的卡西欧,原本也想靠这两个品牌提升一下档次,结果没想到遇到这样的事。



要爆料 要求助 要投诉 要查资 要代办 要聊天

—— 青年时报 24 小时新闻热线 28111111 为您守候

青年时报 2009 年订阅价 198 元/份,请向城区各发行站办理,或者拨打服务热线 85081999,我们将上门为您服务。