

新民网:www.xinmin.cn

24小时读者热线 962288

责任编辑 汤杰 视觉设计 龚云阳

E-mail:xmtyb@wxjt.com.cn

扬基合伙人成了骑士大股东

华人黄健华获得该队超过15%控股权



■ 黄健华迈出收购骑士第一步 图TP

北京时间今晨,据美联社报道,华人投资者黄健华和他的团队,获得克利夫兰骑士队超过15%的控股权,成为骑士队的大股东。骑士队老板丹·吉尔伯特称:“这是一个令人激动的新机遇。”

诚心入主

根据NBA的规定,欲全面收购NBA球队,必须得到全联盟30位老板至少一半的赞成票。因此,从收购骑士队15%控股权开始,黄健华迈出了他在骑士队的第一步。

金融危机下,曾经有意收购股份的几位美国商人,不约而同退缩了。而骑士队在过去四年里,花费2000万美元改造球馆,投资2500万美元修建独立的训练馆,这两年,骑士队还须支付奢侈税,下个赛季的

工资额度更可能超过1亿美元。即使骑士本赛季票房和广告收入不错,但骑士队几位股东在各自的投资项目中,遭遇了金融危机的打击。因此,吉尔伯特希望能获得更大的支持。

黄健华的决心和诚心,无疑打动了吉尔伯特。中国球迷如果观察仔细,在本赛季常规赛转播中,你能发现球场内的中国广告牌,这是黄健华一手促成。就在这几天的东部决赛中,黄健华坐上了吉尔伯特的专用席,目睹了詹姆斯那一记不可思议的压哨三分球。

黄金运作

领军人物詹姆斯的日益成熟,使得骑士队成为除了火箭队和湖人队之外,又一支中国球迷追捧的球队。未来,一旦黄健华入主骑士,有一个问题不容回避:2010年,詹姆斯成为自由球员,他会否接受财大气粗的纽约尼克斯队的邀请?

显然,要想打开中国市场,詹姆斯是骑士队的关键人物。无论是克利夫兰当地的报道,还是ESPN的评论,都表达了同一个意思:进军中国市场,对骑士队和詹姆斯而言,获益多多。对于这件事,詹姆斯也表示,“你要从全球化的角度去考虑。我有无数中国球迷支持,他们对我来说,很重要。”

一旦詹姆斯在骑士续约成功,这无疑将是一笔黄金运作,甚至有外界猜测,姚明同詹姆斯联手,也不

是没可能。

钟情体育

黄健华今年45岁,出生于中国广州,多年来,他钟情于体育产业。在成为骑士队大股东之前,他至少同6家美国职业体育队有合作关系,是纽约扬基队(美国棒球大联盟著名球队之一)的合伙人,是该队在大中华区的推广人。

7年来,姚明在火箭成长为核心,同黄健华也不无关系。原来,黄健华是火箭队老板亚历山大的合伙人,前些年,两人联手向中国的运动服饰市场投资了3000万美元,今年,他还帮助亚历山大向中国市场推广葡萄酒生意。姚明新秀年表现不稳定,是拥有一定话语权的黄健华,站出来支持围绕姚明打造球队的。

本报记者 陶邢莹

在中国,NBA篮球馆,在如火如荼建造之中。据说,仅仅在上海,这样的NBA式标准篮球馆,一造就是三个。在美国,传了一段时间的“NBA球队将迎来华人老板”,终于有了下文:大老板没做成,手握骑士15%的控股权,也不算一件小事。

前两年,火箭的比赛,全明星赛,总决赛,NBA里的中国元素,感觉越来越多。现在好了,不再是简单

| 壁上 | 观 |

华人大户

的元素了,而是直接参股。中国大户闯荡NBA,算是上台阶了。

感觉,NBA与中国,正向零距离迈进。NBA老板(如火箭老板亚历山大),忙着冲进中国市场赚钞票。现在蛮好,美国华商,也终于搭上了NBA这艘顺风船。想赚一笔

也好,仅仅想出记风头也罢。有钞票,大家一起赚。这才公平。

如果让我猜测,黄老板的首选一定是火箭。只不过玩期货出身的亚历山大,太过精明,就算带他闯进中国市场,也未必肯拱手让中国商家介入作为回报。一句话,有能力吃

独食的,为啥要和人分享?

好在因大兴球馆而亏空的骑士,给了华商机会。选骑士,无非因为“小皇帝”。于是詹姆斯的去留,某种意义上讲,成了风向标。2010年他与骑士合同期满,美国人一心想让“小皇帝”转到纽约之类的大都市。那时,应该是中国市场比拼美国市场的时候,也是美国华商发声、显“立升”的好机会。 小娴

上海时光整形外科医院
021-63848888
地址:上海市普安路189号

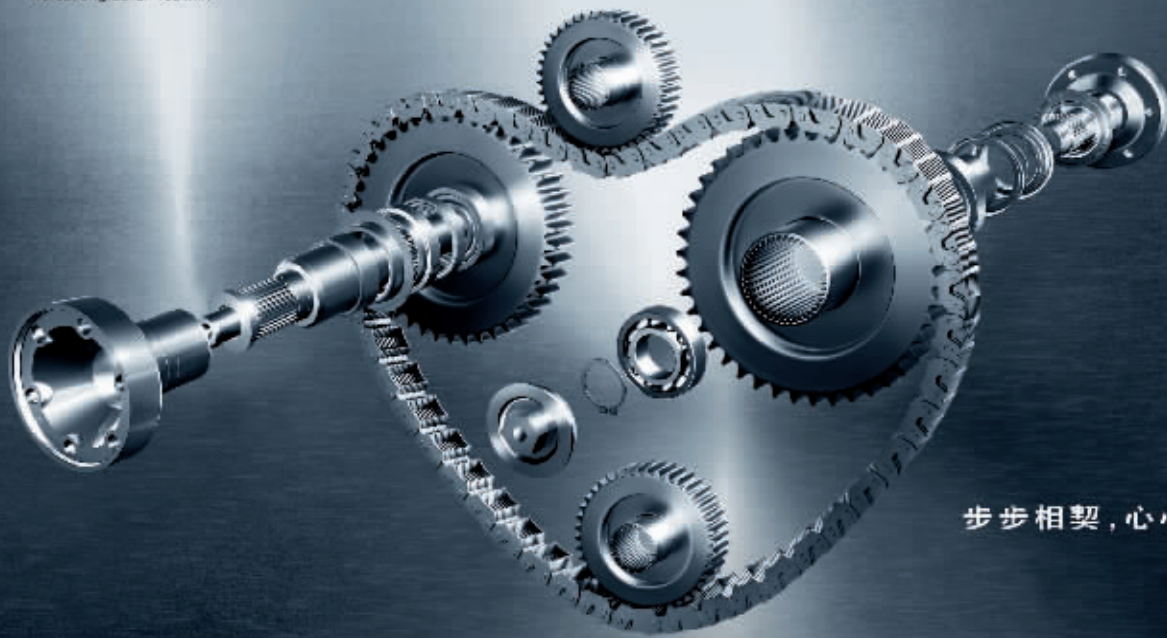
太平洋电话车险
4006095500
省 钱 商业险保费省15%
不省服务 专业团队 品牌服务
一个电话,理赔到家

新民网互动平台:请访问 HD.XINMIN.CN,在页面搜索框输入文章后编号即可参与互动。 博客:访问记者的博客 详细:获取更多信息 评论:发表评论 调查:参与投票 爆料:提供新闻线索或与本文相关的信息 征集:征集新闻线索、征文等

100

100周年 奥迪科技 奥迪未来
Vorstellung durch Technik

Audi



步步相契,心心相合

Audi Top Service 奥迪卓·悦服务

让服务深得您的满意,并非我们的终极目标。让您的超越您的期待,才是我们的心之所往。这就是奥迪着眼未来的全球服务新战略——奥迪卓·悦服务。秉承“以心悦心”的服务理念,奥迪卓·悦服务将专业的技术、尊贵的礼遇与愉悦的体验贯穿服务全程,力求每一步都契合您的心意,每一处都超越您的期待。从而让您的每一次服务之行,都成为难忘的愉悦旅程。在此恭贺莅临当地一汽-大众奥迪特许经销商处,丰获期待之上的尊贵尊享。更愿品鉴奥迪百年的非同凡想。



一汽-大众

上海地区经销商:

- 上海升世汽车贸易有限公司 上海市吴中路1439号 电话: 021-64058888 传真: 34315377 邮编: 201103
- 上海一汽奥迪汽车销售有限公司 上海市华漕路69号 电话: 021-52273828(总机) 52272233(总机) 传真: 52272055 邮编: 201105
- 上海东昌汽车嘉定销售服务有限公司 上海市嘉定区安亭镇国际汽车城核心贸易区步行街755号 电话: 021-69502678 传真: 69502679 邮编: 201805
- 上海宝友汽车销售服务有限公司 上海市宝山区同济路651弄 电话: 021-56120202 传真: 56104882 邮编: 201900
- 上海永达汽车浦东销售服务有限公司 上海市浦东沪南路2178号(尚桥路口) 电话: 021-50856789 传真: 68937271 邮编: 200135
- 上海四上海奥杰汽车销售服务有限公司 上海市普陀区真北路2158号 电话: 021-52828800 传真: 52757021 邮编: 200333
- 上海东联沪港汽车销售有限公司 上海市中中路1980号 电话: 021-56815757 传真: 56886079 邮编: 200435
- 上海南空车租(售后) 上海市虹口区场中路445号 电话: 021-65368059(日) 65367395(夜) 传真: 65367478 邮编: 200434

一汽-大众汽车有限公司 中国·长春