

著名指挥家李德伦的世纪情缘

1940年,由于失去了组织关系,李德伦带着一把铃木牌小提琴,背着家人从塘沽登上英国“盛京号”轮船前往上海报考上海音专。经过3天的航行,终于到达“孤岛”上海。马上就要考试了,原本打算考作曲或小提琴的,但因为这两个专业报考人数较多,平均水平也都很高,李德伦没敢报,改报大提琴。其实即便是大提琴李德伦也没什么底气。

音专校友 互生爱慕

在音专几年的学习中,一位美女进入了李德伦的视野。她就是李珏。李珏是湖南长沙人,比李德伦早一年入学,小提琴专业,算是师姐。这位经常骑着自行车到处疯玩的师姐,会唱京剧。梳着两条小辫子,一袭旗袍。与其他富家小姐一起时,显得朴素且含蓄。由于是在天津长大的,所以能说一口普通话。

他们交往的过程并非一帆风顺,最后的“窗户纸”是因李德伦受伤引发的。那是陈传熙毕业音乐会前,李德伦深夜造访陈传熙,远远听到他弹奏钢琴的悦耳之声,不料栽进下水道,人仰马翻、头破血流的李德伦被陈传熙送进医院急诊。值班的只有一

个医生,不得不请陈传熙帮忙。陈传熙晕血,一见李德伦头上鲜血直流,自己先晕了过去。等到醒来,手术已经完毕。在家休养期间,李珏经常前来探望,于是18岁的少女,与20多岁的少男不由得相互产生好感。但那年头的人都很封闭,加之两人又都含蓄,所以虽已动心,却都没说出来。

他们当时还有点障碍,李德伦出身官宦家庭,李珏家是书香门第。李德伦是回族,李珏是汉族。这些对于讲究门当户对的年头是十分重要的。李珏家里虽然并未太干涉,但妈妈的劝导是经常的。严格的妈妈提出不许李珏去李德伦的宿舍,剧场排练演出就成了他们见面的机会。有一

参加革命 奔赴延安

原本就是无话不谈的朋友,再加上爱情,李德伦开始逐渐向李珏传播马列主义、辩证唯物论,追求民主、自由的进步思想。富有正义感的李珏很快接受了,他们经常传看进步书籍,相互探讨。在此期间,李德伦和李珏组织参与大量的进步活动,在活动中的突出表现,逐渐引起了校方的注意,开始怀疑他们是共产党。特别是他们发起组织的“上海音协”,经常与欧阳山尊一起搞活动,使之处于共产党和进步人士的影响之下。

1946年,中共上海地下党党员、著名作曲家瞿希贤找到李德伦争取他加入组织。瞿希贤希望李德伦写一个详细的自传,说明缘由。李德伦立即写了一份详细的自我介绍,将以往的组织关系及以往所做的工作

给予说明。就在他要交给组织时,自传却丢失了,这立即引起组织上的警惕。随即,瞿希贤带着一笔钱找到李德伦,希望他去香港暂避。李德伦说,我想去延安!很快,延安的欧阳山尊捎话来,“周恩来副主席欢迎你到延安,这里正需要你。”李德伦立即找到李珏,告诉她即将奔赴延安的消息。李德伦说:少则三年,多则五年就会打回来的。在进城的解放军队伍里,你会看见骑着大马的我。李珏为李德伦准备好行囊,一柳条箱的乐谱,一把大提琴。两人依依不舍相拥而泣,谁也不知道什么时候才能再见。临别时,李珏只说了句,“以后勤快点”。

在延安,李德伦等知识分子得到了很高的待遇,有白面,有时甚至还有鸡蛋。李



①1949年,李德伦一家三口合影

②李德伦、李珏夫妇晚年合影



天,李珏骑车时被撞倒受伤,胳膊上缠着绷带,但她还是准时出现在剧场。这下可打动了李德伦,对李珏的好感更加深厚。

一来二去,时间到了1943年。在一次送李珏回家的路上,李德伦才鼓起勇气正式表达了爱慕之情。

德伦也成为延安中央管弦乐团的全能教员。工作在愉快的繁忙中度过。突然有一天,李德伦接到一个让他兴奋的消息,李珏来延安了!原来,李德伦走后,在周恩来的安排下,李珏终于下决心离家出走,奔赴延安,与心上人共同战斗。

事不凑巧,正赶上胡宗南进攻延安,李德伦所在的中央管弦乐团已经先行撤退,离开延安。李珏到了延安并没有能够在第一时间见到他。可李珏还是积极地参加了多场演出,并在杨家岭为毛主席演出了京剧《玉堂春》。当她撤离延安时,得到了一头毛驴。也许是毛驴的神助,也许是李德伦的留恋,他们终于在分别4个月后,在黄河边葭县一个叫侯村的地方相见了。

结婚生子 夫唱妇随

1947年6月,他们随中央机关到达河北西柏坡。李德伦忙着改组管弦乐团,排练贺绿汀和莫扎特的乐曲。李珏则忙着给学员们上课,演戏。演员短缺,有时李珏不得不上半场演苏三,下半场唱桂英。李德伦有时也票一把戏。演《打渔杀家》时,李珏演桂英,李德伦演员外。最后“杀家”时,员外一进门就被杀了,每次上台刚说一句“家藏万石粮”,就被杀了,这竟然成为多年后的笑料。每每说到西柏坡,大家都会借此挤兑一下李德伦。毕竟,这是他为数不多的“配角”。

1948年刘邓大军南下,7月1日,中组部部长安子文批示:同意李德伦、李珏同志结婚。一年后,正在石家庄演出《赤叶河》的李德伦夫妇接到命令:准备接管北平。第二天,他们坐着胶皮轱辘大车,载着摇篮里的李鹿(李家大女儿)和七月(周巍峙、王昆的儿子)向北平进发。

入城式上,李德伦被安排在头车上,那是辆美国道奇十轮大卡车,车上竖立着毛主席的巨幅画像。而李珏在腰鼓队,敲锣打鼓扭秧歌…… 据《中国艺术报》

王健率全新领导团队 2011年全国新开店近50家

百思买调整中国战略,重用五星电器融入中国本土

2011年2月22日,南京,全球最大的消费电子零售商百思买公布其最新中国战略:百思买未来将聚焦在具有盈利性零售平台的发展上,重点投资五星电器来角逐中国市场。同时,2011年(即2012财年),五星电器将在中国新开40到50家门店,新的五星领导团队也在当日同时宣布。

“未来,五星电器就是百思买在中国的竞争舞台”,百思买全球执行副总裁兼百思买亚太区总裁唐思杰(Kal Patel)表示。

王健出任五星电器首席执行官

现年48岁的王健被任命为百思买全球副总裁、五星电器首席执行官。王健是五星电器的创始人之一,精通中国家电零售业务。他1998年参与组建了江苏五星电器有限公司,并出任常务副总经理。2001年负责搭建五星零售体系,并兼任五星第一家卖场山西路卖场总经理。此后,王健先后分管五星电器的采购、连锁发展、人力资源、营运、服务等重要职能,参与并主导了五星发展历程中历次重大变革和决策。2009年,五星电器被百思买收购后,凭借对

中国家电连锁业和五星电器的深厚理解,他留任五星电器零售总裁,并担任百思买中国副总裁。

王健带领的五星电器核心领导团队由七位新任副总裁组成,是一个多元的专业化团队。其中黄寿宝、薛青及徐晓明三位副总裁分别担任第一、第二、第三大区总经理,协助总裁管理五星十七个分部的日常经营。

五星2011年全面提速 新开门店近五十家

根据最新发展规划,2011年五星计划开设40至50家新店,这将会使百思买控股的五星电器门店在2012财年达到210家左右。目前,五星电器的门店主要分布在江苏、浙江、安徽、山东、河南、四川、云南7个省份。“在现有省份做到区域领先后,五星电器将进入新的省份。除了自建门店外,不排除通过并购其他地方家电连锁来进入新的区域”,王健表示。而百思买亚太区总裁唐思杰表示:“百思买积极的扩张五星电器品牌,以更好的满足中国零售市场上日益增长的需求,这也秉承了我们对于中国

市场持续并且长期的承诺。”

除加快发展速度外,五星还将进一步优化商品结构。今年开始,五星将重点拓展3C的业务模式,不是单纯的营销,而是要紧密结合最新的技术,整合供应商资源,为消费者提供最佳解决方案,成为最好的“个人移动解决方案”提供者。简言之,五星首度在中国市场提出4A模式,也就是帮助消费者在anywhere(任何地点)、anytime(任何时间)、anybody(任何人)与anything(任何事情)上体验享受现代科技。

按中国模式做零售 重用五星电器融入中国本土

百思买作出以上战略调整是基于五星电器过去几年的优秀业绩,五星的模式更易融入中国本土。2006年,百思买通过收购五星电器,正式进军中国家电零售业。五年来,百思买一直将五星电器作为在中国市场的主要竞争舞台,这一战略已经初见成效。五星电器,目前在中国市场上有168家门店,在中国的长三角地区一直处于区域领先。门店销售额增长率每年均

保持两位数以上的增长,而五星优异的业绩是在总门店数几乎没有增长的情况下,通过提升运营质量实现的。2010年初,五星电器因为出色的业绩表现被百思买总部授予“零售杰出成就奖”,这在百思买全球各品牌中是唯一的。

王健说,“百思买以顾客为中心的经营理念,无偏见的导购服务,提供丰富配件和产品组合,提供全套解决方案,先进的会员制等,这些都是经过实践证明的,中国消费者非常喜欢的东西。五星电器将持续把百思买这些好的经营理念与中国消费者的实际需求相结合,东西合璧,更好地满足中国消费者的需求”,另外,五星电器还通过开设实验店,尝试着对在中国普遍流行的零售结构进行进一步改革,针对手机、数码等特定的品类,废除了由厂家导购员主导的销售模式,并将卖场的工作人员分为两类,其中一半是不拿销售佣金而领固定薪水的五星员工。

“我们相信,中国零售市场对于百思买旗下品牌的发展是充满机遇的。”唐思杰表示。