



# 大众汽车集团掌门人突然下课 激进的电动化策略还继续吗?

上周五,大众集团突然在官方渠道发布声明,称集团经内部投票决定,目前的集团CEO赫伯特·迪斯将在今年9月1日提前卸任,而现任保时捷CEO将会接替迪斯出任大众集团CEO的职位。随后,赫伯特·迪斯也在社交平台对大众汽车集团以及其他品牌所有同事表示感谢,称接下来会享受假期,会在未来竞争的下半场保持良好状态。

■新快报记者 张磊

迪斯的汽车行业履历较为丰富。早在1996年以前,他就加入了世界著名的零部件供应商博世集团,此后也在宝马集团担任高层。迪斯于2015年接手大众品牌、2018年掌舵大众集团,以开明激进的个人风格闻名业界。业内人士置评:迪斯是大众汽车集团最锐意进取、最具前瞻思维和最勇于打破常规的CEO。大众汽车监事会主席汉斯-彼得·施泰德也认可迪斯对于大众电动化转型的战略性思考。

令人意外的是,迪斯是“被下课”离开大众集团的。有消息称,由大众集团代表和相关工会领袖组成的大众汽车监事会最高委员会在7月20日作出了解雇迪斯的决定。而作为当事人的迪斯在第二天午餐时间才获知这一消息,当时他还正计划参观大众位于田纳西州查塔努加的SUV工厂。

近年来,迪斯积极推进大众汽车集团的电动化转型和CARIAD软件部门整合,推出了ID.3、ID.4、ID.6、ID.BUZZ

等多款纯电动车型,并且十分重视纯电动汽车、自动驾驶技术、智能化软件以及互联技术的融合。

根据规划,大众汽车集团自2020年起五年内将投入600亿欧元致力于电气化和数字化,其中MEB模块化架构的研发成本高达70亿欧元。此外,大众集团还计划在2029年底前推出多达75款电动车型以及60款混合动力汽车。2024年向电动汽车制造领域投资超过330亿欧元,其中在中国的投资就将达到150亿欧元。

但从目前来看,大众的电动化转型还未达到预期效果。尽管在生产端大众集团已经率先将德国本土一半的产能转为纯电动汽车生产,且产品在欧洲表现一骑绝尘。但在大众看重的中国市场,其产品表现过于一般。数据显示,今年上半年,大众ID.家族在国内销量共达到4.12万辆,和特斯拉、比亚迪相比仍有一定差距。

此外,去年3月,大众汽车集团曾宣布,将在2021年推出多款纯电动汽车,以实现100万辆的纯电动汽车年销量目标,但最终该目标完成率不足50%。

大刀阔斧的改革,也让迪斯动了一些固有业务利益群体的“蛋糕”。据统计,大众集团监事会在过去两年内至少已经就迪斯去留问题召开过三次会议,而导致其直接下课的导火索可能是大裁员。

急于推进电动化转型的迪斯一直推崇“降本增效”策略,裁员则不可避免。在最初的计划中,仅德国三大生产基地的电动化改造,就会在2023年前减少近万个工作岗位。此后迪斯又喊出在狼堡工厂大裁员,这也让他与工会产生了难以调和的矛盾。此外,奥迪、保时捷等品牌多款电动车型因为软件研发原因延迟发布、迪斯爱显摆的性格等因素都为他离任埋下了伏笔。

作为世界第二大汽车制造商,大众集团此番高层变动,也一定程度意味着以迪

斯为代表的“改革派”风格将发生改变。

从接棒人奥博穆的经验来看,他在战略层面是与迪斯趋于一致的,也是电动化转型的忠实拥趸。此前奥博穆就将保时捷的电动化战略提上了日常,规划在2025年,保时捷交付给客户的车辆中50%是电动化车型。但同时,迪斯留给奥博穆的麻烦事也不少,相关车型的量产、软件平台的兼容、中国市场的占有率等都是摆在奥博穆眼前的难题。

对于迪斯的去向,业界人员推测大概率会继续留在汽车行业,据说蔚来汽车已经向其抛出了橄榄枝,而迪斯的做事风格又与马斯克相接近,他的下一站会在哪里,我们拭目以待。



请关注新快报  
更多精彩  
汽车频道

特别报道

## 货运司机罗勇斌:团油给我降本,我给家庭增效

不分昼夜,每天满身汗  
渍和油污,和高速“搭伴”,给货物  
“验伤”。十多年里,他输送的货物过万  
吨,穿越沈海高速超过三千次。1985年出  
生的罗勇斌是一名普通的货运物流司机,也  
是两个孩子的父亲,家庭的主心骨。

货物运输,是一个看似普通但是十分辛苦的  
职业。2008年成为货车司机学徒,罗勇斌在  
这条路上摸爬滚打十多年,升级驾照,积累客  
户资源,硬是凭着不怕吃苦的劲头长技  
术磨意志,在老家盖上了新房,也  
组建了自己的小家庭。

### 对货运行业要有敬畏心

刚步入社会时,由于家庭条件、学历水平有限,罗勇斌能选择的工作很少。进城在饭店里当过洗碗工,在工厂里做过临时工,也在工地上做过装卸小工。工作数年后,罗勇斌觉得自己遇到了职业瓶颈,萌生了换岗转行的想法。“我其实根本就不怕苦脏累,但这些工作(上述)都让我看不到未来,薪资水平也没有竞争力!”

2008年对于罗勇斌来说是职业生涯的一个重要节点,这一年他遇到了行业贵人——金师傅。金师傅当时是一位从业十多年的的老货运司机,机缘巧合之下和罗勇斌交上了朋友,向罗勇斌讲述了货运司机的日常。

罗勇斌表示,当时在他看来,金师傅真的非常厉害,拉一趟货物赚的钱都够自己打半个月散工的了。“我根本就不在乎他说的苦和累,只要能赚大钱,对我来说什么困难我都能克服。”

做货运司机的第一件事就是要考证,罗勇斌向我们讲述道,“做货车司机

首先要取得B2驾照,拿完证后就可以开中型载货汽车了。我很快就拿到了驾照,在金师傅的推荐下我也有了自己的第一份货运工作,当时你跑得勤快点,工资就能过万,对于我来说是非常满足了。”

干一行,爱一行;爱一行,钻一行。罗勇斌将这种精神发挥到了极致。在不断的学习和实践经验中,他也练就了一套自己的货运“独门秘笈”,大大提升了送货效率。

出于对行业的敬畏心,罗勇斌时刻都在学习货运行业相关知识。一方面,他勤向同行学习苦练开车技术,在三年后升级到了A2驾照;另一方面,将运载的货物当作他自己的“传家宝”去用心呵护,出发前会一次又一次地检查包装严紧和密封性,也会根据天气情况做出开车策略的调整。

罗勇斌表示,一般货运师傅往往更注重于完成任务,但消费升维下客户看重的是整项服务流程,货运行业也不例外,包括服务态度和技术水平。对于他来说,做货运司机这么多年他学习了技

术,也收获了一批“死忠粉”客户,因此他也是货运司机里不缺订单的。

他用这些年跑货运赚的钱在老家盖了房子,也组建了自己的家庭,他也经历了从小伙子到为人夫为人父的角色转变,肩上的责任也更重了。

### 想方设法地开源节流

如今,罗勇斌开车已经进入第十五个年头,他早已习惯了“车轮上”的生活。为了节省时间,罗勇斌通常都是在路上临时解决午饭,面包和快餐已经常态化。但晚上,他都会回家吃饭,晚上不管多晚回到家,都有妻子给他准备的热乎乎的饭菜。

但让罗勇斌感触最深的是,疫情冲击下自己的收入确实是实打实地在减少。货运行业也正在经历短暂的“寒冬”,接连遭遇油价上涨这只“拦路虎”,罗勇斌也在想方设法地去开源节流。

对于罗勇斌来说,工作最大的支出源于加油费。业务繁忙的时候,他的车几乎两三天就要加一次油,他的车加满



一箱油是500升,在油价八字开头的当  
下,油钱也确实不是一个小数目。

罗勇斌表示,他们这些货运司机,赚的钱都是一趟一趟跑出来的,很不容易。所以他每次都会“货比三家”,去找油价相对便宜的油站加油。“就算每升省个几毛钱,一次加油费也能省下三四百元。”他还补充道,现在用手机找油站很方便,一些省油“利器”让他们切实地享受到了加油的实惠,帮了大忙,像他用得比较多的是团油App。

与私家车主相比,货车司机加油的一大特点,就是经常要在异地加油。在移动互联网普及之前,来到陌生城市和地区,罗勇斌找油站是相当困难的,只能依靠多年的经验来“碰油站”,或者是打电话向朋友们咨询。

虽然互联网普及后,司机可以在线轻松“选油站”,解决了罗勇斌“花时间还无法找到满意油站”的问题。但是,他们在陌生油站加油还是难免“提心吊胆”,不放心油品质量。

罗勇斌表示,一开始他使用线上App时也有顾虑,但在真正体验过后,他感触最多的是安稳和便捷。另外像团油App推出的“百亿保”及“加油险”等产品,消除了大部分司机对油品质量的顾虑,车主在团油上选择带有保险标签的油站加油时,万一遇到油品质量问题,可以获得相关保险赔偿。

中国目前有约两千万货车司机,担负着全国范围内近80%的货运量,罗勇斌只是其中一个案例。作为物流行业中最基层的服务工作者,货运司机面临着油价上涨、运费降低等一系列挑战,但他们依然用自己的努力创造美好的生活,而以能链旗下团油为代表的互联网应用,从价格和服务上,切切实实地为他们提供了更多便利和实惠。

(张磊)