

做最成功最有创新力的汽车企业

——专访大众汽车集团(中国)总裁兼首席执行官海兹曼博士

戴着一副金丝边眼镜的海兹曼博士,双眸透着日耳曼人典型的精明与果敢。虽然刚刚接任大众汽车集团中国业务的掌门人,但是他对于中国市场却并不陌生。作为大众汽车集团管理董事会成员,海兹曼博士曾多次来到中国,过去的二十多年里,其在集团内担任各个不同职务时所负责的业务也和中国市场有着或多或少的联系。对于大众汽车这条大船未来在中国市场的发展航向,海兹曼“船长”显然筹谋已久,成竹在胸。

问:我们能感觉到大众汽车对甲壳虫这款车的重视程度,全新一代甲壳虫这款车在大众进口汽车整个车型系列中扮演什么角色,对于大众汽车品牌在中国的战略究竟有多重要?

答:甲壳虫不仅对于大众进口汽车有一个比较重要的意义,对于整个大众汽车来说,甲壳虫是一个历久弥新、长久不衰的,始终在记忆深处能够留下更深刻印象的符号和偶像,它是一种感性的东西。大众汽车希望靠这个车去加深这个品牌和它的消费者之间情感的连接,所以这是很情感化的一辆车,希望能够把大众汽车最原汁原味、最本质、最核心的情感化的东西传递给中国消费者。

目前大众进口汽车的产品规划中有15款产品,全新一代甲壳虫要扮演的角色就是一个小众化的大众进口汽车产品里面的大众化产品,要承担一定的销量。

此外,1.2TSI发动机也是通过

在无数中国虫迷的期盼中,代表大众汽车品牌根基的全新一代甲壳虫,上个月在中国的时尚魔力之都上海,带着经典和彻底的改变扑面而来。一场主题为“怒放·‘虫’生”的激情时尚派对,宣告了全新一代甲壳虫在中国的上市。作为大众汽车集团管理董事会专门为中国业务设立的职能部门的负责人,9月份刚刚就任大众汽车集团(中国)总裁兼首席执行官的海兹曼博士,在这场盛大的新车上市会后,接受了本报记者的专访。

全新一代甲壳虫第一次进入中国的,这是大众汽车在中国引进推广创新技术的一个表现。我们会把一些还没有国产化的技术首先通过进口的方式引进到中国,比如说现在正在做规划的车联网的技术和电动车的技术。

无论从品牌的角度,还有产品规划、技术引进和产品创新,以及对于销量的贡献来说,全新一代甲壳虫都具有很重要的意义。

问:大众汽车在中国推广TSI+DSG动力总成获得了成功,目前又开始引进“蓝驱技术”。“蓝驱技术”在中国有什么具体的规划,其后还会引入哪些创新和环保技术?

答:“蓝驱”在大众汽车内部有两个概念,一个叫做BlueMotion Technology,蓝驱技术,这个环保技术是针对整车产品的。另外还有一



个概念就是Blue Factory,这是针对工厂的,就是针对工厂生产环节采取一系列的环保技术,包括节能技术。

我们定义为“蓝驱”车辆的,是那些油耗非常节省的车型。“蓝驱”实际上是一套整体技术,其中大家听到最多的是启停装置,这个装置这会一步一步应用到在中国所有的车型上去。还有对发动机的技术改造,让它可以非常省油,比如汽缸可以部分关闭的技术。另外,“蓝驱”技术还包括整车质量的轻量化工作,我们下一步往中国引进的车整车重量上比以前要降低很多。

大众汽车方面下一步的计划是两步,一个是把现有的“蓝驱”省油技术进一步优化,另外就是电动车。下一步的电动车计划又包括两块,一个是纯电动车的发展,还有一块也是大众汽车认为对未来非常重要,也是非常正确的一步,就是插电

式的混合动力。大众汽车认为插电式混合动力技术可能是更适合中国的一款技术。

大众汽车集团现在这两项技术都在做,而且都有计划国产,带到中国市场上来。将来这两项技术会装在我们的国产车上,相关零部件也将在国内进行采购。

问:您来到中国后,最重要的目标和任务是什么?

答:在我所有的任务中,最重要的任务是继续把大众汽车在中国做成最成功的,以及最有创新力的企业。这次大众汽车集团在集团董事会层面新创立了专门负责中国业务的集团董事,这点也表现出中国汽车市场对大众汽车集团的重要性,同时我相信这也会对完成大众汽车集团2018年在中国的战略目标起到很大的推动作用。

将来我们会继续对中国汽车工业的发展做出我们的贡献,我们也会继续在中国的汽车市场上处于领先地位。这种领先地位不光是在销量以及规模上,我们将来更多的要关注如何能够引进新的创新技术,如何能够投入更多的环保技术,如何能够建设品牌,如何能够提升客户满意度,以及如何能够进一步做一个有社会责任感的企业,成为一个让人信赖的合作伙伴。

在中国汽车市场的领先意味着我们需要承担更大的责任。大众汽车十分严肃认真地履行在环保、经济和社会等各方面应尽的责任。这次带给中国消费者的全新一代甲壳虫,就是驾驶乐趣和环保的代名词。中国,将成为全新一代甲壳虫的第二故乡。

问:大众汽车在中国的销量已经非常高了,中国市场似乎又告别了高增长,大众汽车在中国的战略目标和战术会不会有什么变化?

答:在今后的几年里大众汽车也预计到了中国汽车市场的发展速度肯定不会像以前那么快。但是如果与整个国际市场相比的话,中国汽车市场的增长速度还是很快的。在今后的三四年,我们认为市场的发展会趋于稳定,大概每年7%-8%的增长速度。我们对这样的变化做出了相应的调整,也会继续关注市场的变化,但是我们的整体目标是不会变的。我们的目标从增长的角度来讲要达到整个市场的平均水平,这是我们努力的方向。 朝晖

|老彭侃车|

九月中旬,公务员朋友小许告诉我,他准备国庆长假带上全家,自驾遍游南方。我立即发电子邮件劝他:“长假自驾游万万使不得。首次免费政策将使高速公路严重拥堵甚至瘫痪,万车齐发、鱼龙混杂,安全堪虞。听一次老哥的话,改乘飞机吧。”小许闻言“熄火”,果断改为“航空游”,平安舒适,全家欢喜。回家后还给我发了短信:“感谢老哥先见之明”。

所谓“先见之明”,含金量并不高。国庆、国道、国人,难道我

交一次学费

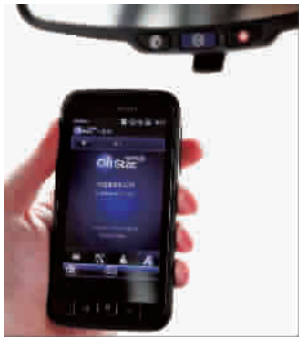
们还不了解吗?我们的私人汽车拥有量,已经超过几千万辆;秋高气爽,车主们“自驾游”的欲望早已憋到喉咙口;过去几个国庆,即使不免费,长假首尾高速路已堵得厉害,今年一放开,众人怎不趋之若鹜、把它堵个严严实实呢?

老实说,我没想到今年国庆国家会有这样的大手笔——“高速路免费”!这不是一笔小钱。我常开车去杭州、南京,上高速一个来回就是几百元;有次去北京,来

回高速路缴费超过了一千元。这成百上千元的买路钱,今年国庆居然可以“免单”,怎不令人喜出望外!您想:超市卖鸡蛋,每斤只便宜几毛钱,人们一早就会去排队,现在上高速有那么大的“便宜”,大家怎不争着上呢?

这次“免费添堵”,百万车主交了学费,国家也交了学费。这项好政策怎样落实得更好,我寄希望于不久后的春节长假。

特约撰稿 彭瑞高



也许很多上海通用汽车的用户都已经体验过安吉星车载信息系统,它所提供的导航、救援、防盗抢等服务确实非常方便。而安吉星推出的国内首款手机应用程序,让车主只要用智能手机就能对装备安吉星系统的爱车完成一些功能的远程控制,把手机变成了爱车“管家”。这个程序的使用效果究竟如何,日前我们借助一辆装备安吉星的君越轿车和一部安装了安吉星手机程序的iPhone 4手机进行了体验。

手机也是爱车“管家”

——安吉星手机应用程序体验

打开手机上的安吉星手机应用程序,界面的下方显示的是手机安吉星的几个主项,从左至右分别为车况、遥控、助手等,输入密码登录后,用户可以从手机上查看车况,车况提供燃油余量、机油寿命及总里程三项数据,和真实的车内显示基本一致,略有小误差。通过“助手”选项,你还可以让客服中心将车况检测报告发到手机上。

进入遥控界面,你会发现有车门上锁、解锁、远程启动、取消启动、泊车位置提示以及历史操作记录等功能。手机安吉星的好处在于,只要你的手机能上网,无论多远都能实现这些功能。在大热天或大冷天出门,可以用这个功能在屋里就远程启动车辆空调。同时在大停车场也方便找车,不受距离限制。

安吉星的导航服务不仅可以针对装备了液晶大屏幕的车辆,同时也可以为没有大屏幕的车辆实施全程音控领航功能。这次我们通过安吉星手机程序,在手机上直接找到了目的地,发送指令成功后,语音导航就开始了。需要注意的是,在路口前车速不能太快,因为语音提示相对车辆位置的反应似乎略微滞后。

用手机安吉星每次发送远程操作指令,都需要输入一个车主事先已经获得的PIN码。输入正确的PIN码后,系统会提示完成操作需等待1-3分钟。需要提醒的是,此等待时间与网络质量成正比,在我们的体验过程中,这个等待的时间一般都会接近3分钟,偶尔会等来操作失败的提示。目前看来,要在手机上玩转这些功能,需要一点小耐心。 晓流



上海腾众:专营大众进口车

上海腾众汽车销售服务有限公司作为上汽销的全资子公司,是德国大众在中国授权的首家进口大众经销商,专业经营德国大众进口汽车的销售与售后服务,主要经销包括辉腾、途锐、甲壳虫、尚酷、尚酷R、高尔夫R、迈腾旅行轿车、迈腾四驱旅行车、夏朗、大众汽车多功能商务车、Tiguan、CrossGolf、Golf Variant、CC、EOS等在内的大众进口车,先后在安亭国际汽车城、长宁区昭化路和浦东新区张杨路建设4S店与城市展厅。三个网点布局合理、交通便捷、服务到位。

秉持着“腾声飞实,众擎易举”的企业宗旨,上海腾众汽车销售服务有限公司将“以客户尊,主动服务”的理念贯彻到整个售前、售中、售后服务体系,让所有用户都能感受到德国大众进口车带来的完美生活和至尊服务。

近日,全新一代甲壳虫已经登陆上海腾众各门店,具体车型有1.2TSI时尚型和舒适型,以及1.4TSI时尚型、舒适型和豪华型,5款车的国内售价区间为人民币19.88-29.98万元。全新一代甲壳虫的上市,将进一步满足中国消费者日益增长的个

性化需求,引领阳光时尚,活力动感的汽车文化潮流。

此次上海腾众还推出了甲壳虫ABT限量定制版,该版本拥有包括碳纤维后排架、前后灯眉、前后裙及排气等5项改装项目。还有多项选装项目包括ABT运动弹簧、ABTDR款运动轮毂等给予顾客最大的选择空间。

此外,随着两位幸运沪牌车主的诞生,由本报汽车周刊与安吉汽车强强联手打造的“沪牌月月送,惊喜周周赢”活动持续火爆。有兴趣的读者,可至安吉汽车旗下门店,凭个人有效驾照即有机会获得“神州畅游卡(可以免费畅游华东700多个景点)、安吉汽车租赁券、安吉汽车免费上门(机场)接送服务以及安吉黄帽子洗车卡等各类惊喜,并可参与安吉官网每周的第二轮抽奖,高几率中奖令人心动不已;除此之外,更值得期待的是如今在安吉汽车旗下门店看车买车的客户,还有机会获赠沪牌一张。更多活动详情请咨询安吉汽车服务热线96898或安吉汽车官方网站,也可关注“上海腾众”或“安吉汽车生活”新浪官方微博。