

策划词 | CEHUACI

8月5日,比亚迪发布公告,称夏治冰将于即日起卸任比亚迪销售公司总经理、比亚迪副总裁职务,接替他的是现任比亚迪计划处总经理侯雁。

从比亚迪财务部经理到比亚迪销售公司总经理,13年来,夏治冰在比亚迪以及国内汽车界中的地位,随着比亚迪的发展而迅速提升。现在,接力棒传到了其“老搭档”侯雁手中,比亚迪的困境能否借此迎刃而解?事实也许远没有想象的那么简单。



比亚迪夏治冰离职 “老搭档”侯雁接棒



□ 本组稿件采写 余跃

▶▶▶▶ [紧接 A1 版]

家电企业架构调整 长虹、海尔、TCL 力推转型

就是把一些该放的权力放下去,充分调动下面的积极性。”长虹公司总经理刘体斌表示。

新架构意在转型

近两年国内家电企业在产业链纵向不断延伸,其中 TCL 和长虹分别向上突围,在液晶面板和等离子屏上各自建立了自己的产能。横向则布局白电,形成“黑白配”格局。随着销售规模的提高和未来三到五年战略规划的抛出,企业原有的管理架构也到了进行新一轮调整的时刻。于是,长虹去年 11 月启动的改革中将打造三级管理架构的投资控股型集团作为目标。调整后形成“总部为财务管控中心、SBU(产业集团)为战略管控中心、BU(业务单元)为经营管控中心”的三级管控体系。

事实上这一轮架构调整,与企业自身的转型和未来布局息息相关。如海尔此前已提出向服务转型,并精心打造“虚实”两张网。陆续将海尔物流以及日日顺注入海尔电器,并拟令海尔电器通过一揽子架构合约实际控制海尔电子商务平台。这正是海尔集团一直所希望的,令下属的两家上市公司青岛海尔和海尔电器发挥不同的功能:前者主要负责家电制造,后者侧重家电分销渠道。近日,海尔电器还引入凯雷提供资金支持。

在长虹集团董事长赵勇看来,中国家电市场的增长还将保持一段较长的时间,而长虹眼前最为重要的是要建立起适应市场局面变化、以及千亿计划目标的组织架构体系,这次最大规模的组织架构调整对于长虹未来三年的增长将是决定性的。

目前海尔揽下三洋白电,扩充其全球的白电格局,坐实白电老大的地位。至于长虹,则豪赌等离子一直期望重塑昔日“彩电大王”的风光。显然,在产业整体进入转型期之际,诸位大佬提早休整内部以在“十二五”角逐中占得先机。

遗失声明

成都嘉善商务服务有限公司开具的两张票号为 10029614、10029615 的收据原件丢失。

特声明作废。

A. “闪电”离职

“是有这样的(离职)想法,但由于比亚迪是上市公司,具体细节我现在还不好说。”2011年8月5日下午3点,夏治冰对记者表示。而此时,外界关于夏治冰即将辞职赴任捷豹公司的传闻开始满天飞,不过,夏治冰随后向记者否认了自己将去捷豹任职的消息。

离职传闻肇始于夏治冰的一则个人微博:“《哈里·波特7下》告一段落了,再会了凤凰社魔法学校。《变形金刚3》告一段落了,再会了斯坦博星球的汽车人。”此后,一大批比亚迪员工在此条微博后集体向夏治冰告别。

几个小时后,确切信息出现了。



8月5日下午,比亚迪股份发布公告称,比亚迪董事会于2011年8月5日收到公司副总裁夏治冰先生提交的书面辞职报告。夏治冰因个人原因申请辞去其所担任的公司副总裁职务和销售公司总经理职务,辞职后将不再担任公司任何其他职务。

据了解,1998年,刚刚毕业于北京大学光华管理学院的夏治冰,就来到了比亚迪公司,历任财务部经理、销售服务部经理、副总裁及销售公司总经理等职务。从2008年到2009年,比亚迪销售业务在夏治冰的带领下,每年均取得近100%的增长幅度,而2003年才进入汽车行业的比亚迪也成为汽车行业当之无愧的“黑马”。

如此出色的业绩摆在面前,更为夏治冰的突然离职蒙上了一层捉摸不透的面纱。

B. 去留之间

有业内人士认为,夏治冰萌生退意与去年比亚迪经销商的集体退网事件和今年上半年比亚迪汽车销量大幅下滑不无关系。

实际上,在夏治冰领导下的比亚迪汽车销售公司,从2005年起便开始了经销网络的疯狂扩张,仅用了5年时间,比亚迪的经销商数量便从100多家达到了惊人的1200家。

经销商网络高速扩张的同时,比亚迪的销售目标也水涨船高,但比亚迪的排产计划已经在2010年大大超出了市场的消化能力,为此,比亚迪不断向经销商增加月度任务量

指标,这也加剧了比亚迪和经销商之间的矛盾,由此直接导致了2010年比亚迪“退网门”事件的爆发。自2010年3月份以来,比亚迪在成都、北京、浙江、山东等地区的经销商陆续出现“退网”的情况。

实际上,比亚迪从2005年开始的大举扩张还是收到了一定成效的,2008年和2009年比亚迪连续两年实现销量100%增长就是个很好的证明。但在面对销量大幅增长的情况时,惯性思维使得比亚迪没能去主动控制企业可能遇到的风险,结果,当2010年比亚迪再次制定出销量翻倍增长的目标时,市场给了比亚迪当头一棒。

此后,夏治冰开始对比亚迪的销售体系进行梳理,并最终将经销商数量由1200家削减至目前的1000家,同时,夏治冰也开始对销售公司的团队进行收缩。

虽然有反思、有调整,但比亚迪的销售问题依旧没有得到根本解决。相关数据显示,今年上半年,比亚迪汽车销量连续6个月出现同比下滑,比亚迪也成为中国汽车市场唯一一家销量连续6个月同比下滑的车企。

在比亚迪发布关于夏治冰的离职公告后,夏治冰随后也在其微博上表示:“由于我个人的急功近利,误导了公司及销售团队,而对经销商制定的策略苛刻,使得团队压力过大,管理渠道用力太猛,伤害了经销商。”他还为此而致歉,认为这几年来最愧对的就是经销商。



邹胜龙:低调的成功者

□ 姚一然

无意识地,他一开始就很低调。软件出身的他没有博客,没有微博。出席会议,主持人曾这样介绍:你可能不熟悉他的名字,但是你一定知道他的迅雷,坐在主席台中央的这位迅雷CEO这才憨憨一笑,引起听众注意。“胖乎乎,性格很好”这是初来者对邹胜龙的评价。

对于7月21日迅雷一推再推,直至无限期的上市计划,邹保持了他一贯作风,没有公开对外界做出过多解释。尽管这次折戟着实让迅雷成为刀俎上的鱼肉,剪不断的版权官司、“卖官鬻爵”的圈钱模式让迅雷一时失色,但邹只是给内部员工发了一封不长的邮件,将原因归结于中南融通事件等外部环境,对迅雷自身问题并未提及。

低调有低调的资本。如今的迅雷已经从原来单做电子邮件系统的小公司发展到一个拥有2.91亿用户、占据下载软件市场78.7%份额的巨头,科技开发有限公司。2007年以前,一直做免费下载的迅雷并没有真正盈利,直到迅雷看看的出现。彼时,视频网站猛增,谁都想分得一块蛋糕。邹一面表示做视频门户是件不靠谱的

事,一面称迅雷看看的内容、服务均和视频网站没有竞争,最后迅雷在不惹人注意的情况下,利用自身P2P优势,把迅雷看看发展成与土豆网、优酷网并肩的视频巨头。

从弱小到强大,这是每一个创业者都在走的路,只是相比于其他软件,以快速下载著称的迅雷被邹胜龙带着跑了起来。不过从做下载、视频、游戏到付费增值,迅雷一直在争议中进行着自己的事业,对此邹曾主动向“说哭”了很多人的大嘴叔叔讨教迅雷的未来方向。面对叔叔毫不客气的“迅雷有暴发户气质”的评价,邹一脸认真,倾听后一一加以肯定。

放低姿态,也使得邹胜龙早期较易获得投资者青睐。“当你觉得你自己确实处在一个弱势地位时,你要更加清晰地理解投资者要什么,然后就向他表达你有这些东西。”这是邹给创业者的建议。

据了解,邹目前在迅雷持股约25%,是公司最大的个人股东,在迅雷上市后他将成为亿万富翁。尽管公司7月21日发出公告称迅雷上市将无限期延迟,但是邹这个快跑的领跑者绝不会轻易延迟,正如信中所言“如果环境改善,上市可以随时启动”。

邹胜龙,毕业于美国Duke University,获计算机科学硕士。2002年底开始于美国硅谷创建迅雷。2003年回国发展,在深圳市创办三代科技开发有限公司。2005年5月,公司正式更名为深圳市迅雷网络技术有限公司。2007年,邹胜龙的迅雷第三次融资成功,获得Google、IDG、联创策源等五家公司千万美元投资,给“迅雷”带来了更加雄厚的资金实力,也给“迅雷”带来了更丰富的行业资源和国际化公司运作经验。

邹也曾有过年轻的亢奋,他曾在美国硅谷度过流金岁月,同志趣相投的朋友坐在一起,对着星星畅谈梦想。如今即将步入不惑之年的邹,却慢条斯理,不骄不躁。

C. 新旧交替

实际上,对于比亚迪目前的销售问题,很多业内人士认为不应该完全归咎于夏治冰。

有业内知名分析人士表示,比亚迪在销售层面遇到的最大问题,除了“大干快上”引发了“消化不良”之外,还有就是对传统汽车研发投入不足,对新能源汽车研发投入过重。“传统汽车与新能源车之间的研发投入分配不当,直接使传统汽车领域技术水平提升缓慢、质量管理体系粗糙,这造成了比亚迪后续冲量产品表现乏力。”

普遍观点认为,至少在20年之内,以电动车为代表的新能源车还无法实现商业化普及,在此期间,传统汽车依然是企业销量业绩和利润水平的绝对主力。

不过,归结到底,企业业绩的最主要考核标准还是销量和利润。就在一个多月前的7月13日,比亚迪发布公告称,上半年的净利润同比下降85%-95%,同时,比亚迪将利润大幅下降的主要原因归结为销量下降所致,担任销售公司总经理的夏治冰压力之大可想而知。

当然,比亚迪也已经意识到了症结所在。不久前,比亚迪董事长王传福第一次公开对比亚迪的问题进行反省:“过去几年,公司过于注重规模和增长速度是错误的。未来,比亚迪会更加关注车型质量而不是一味追求市场份额。”

而比亚迪这一发展模式的转型,至少从销售层面看,任务已经落到了侯雁身上。

“1997年就进入比亚迪的侯雁,曾任比亚迪计划部经理,3年前进入比亚迪汽车销售公司任副总经理,对于销售公司的架构和工作体系十分熟悉。”比亚迪销售公司副总经理李云飞表示,“夏治冰和侯雁两人是老搭档。”据了解,在夏治冰离职的第二天,侯雁便召集部门经理们开了一个沟通会,在会上,侯雁表示将保持比亚迪的销售团队不变,同时,公司的销售战略也不会改变。

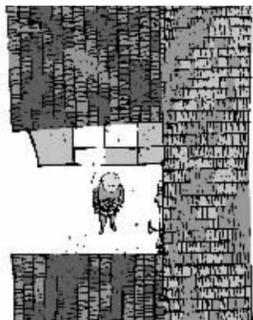
李云飞表示,比亚迪新的产品规划和发展思路的具体细节还在制定当中,“对于处于调整阶段的比亚迪来讲,夏治冰任职期间比亚迪完成了规模上的迅速扩大,而接任者侯雁则需要完成比亚迪从量到质的转型。”

实际上,侯雁今后需要面对的问题远不止于此。王传福目前正在反思整个比亚迪汽车的发展模式,侯雁是否能适应新的模式?挑战显然才刚刚开始。

老总话道 | Laozong Huadao

毛毛细雨打湿衣

□ 刘鹏凯/文 何兵/图



1.早晨天阴阴的,刚吃完早饭,忽然飘起了毛毛细雨。走到天井,仰头享受这难得的甘露,真爽啊!



2.工厂离家不远,十分钟就到了。可一看,衣服还是被淋得湿漉漉的,真是毛毛细雨打湿衣呀!



3.手机响了。“喂,你早,我是老王,昨天向你借用的车忘了没有?不是说好6点30分之前到吗?怎么还没到?”连珠炮似的质问让我丈二的和尚摸不着头脑。



4.原来是兄弟单位的王总。我转头看看挂钟,6点35分了,我一肚子不快,连忙拨通驾驶员小周的电话:“你在哪里?”“到...到王总工厂门口了。”电话里传来小周急促的声音。



5.“刘总,车子到了,谢谢啦。”王总又打了个电话。我如释重负,抓起毛巾,擦了擦脸上的雨水和汗水。



6.毛毛细雨打湿衣,再小的事也麻烦不得。耽误了几分钟,却也是对驾驶员的考验,体现了企业的素质。成就未来,需要从小事做起,从每个人做起,从每一天做起。(作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长)