通用新总裁关注凯迪拉克品牌在华发展

专访前任通用中国总裁甘文维与新任通用中国总裁苏瑞博

10月31日，57岁的原通用汽车中国总裁兼中国、印度和东盟首席地区运营官甘文维(Kevin Wale)，在通用中国担任总裁7年半后宣布正式退休。58岁的原上海通用副总裁、原通用汽车全球采购及供应链副总裁苏瑞博(Bob Socia)，正式接替甘文维的职务。在这次职务交接之前，通用中国的新老两位总裁一同接受了媒体的采访。新总裁苏瑞博表达了对凯迪拉克品牌等领域的关注，而甘文维则对突然退休的原因作出了回应。

原通用汽车中国总裁甘文维(左)与继任者苏瑞博(右)正式交接工作。

产品和网络布局决定凯迪拉克竞争力

记者：您上任后会更关注哪些领域？

苏瑞博：第一个领域是凯迪拉克品牌，我们会积极致力于凯迪拉克品牌在中国的发展，继续保持它强劲的发展势头；第二个领域是SUV细分市场。这个市场一直是中国高速增长的细分市场，我们也希望能够引入越来越多的更加优秀的产品，能够抓住这个细分市场发展的机会。第三个领域就是关于出口。我想提的是，我上一个在中国市场任命期间，通用汽车在出口方面的量是非常小的，但是我现在发现这个数字是非常巨大的。截止到9月份的数据显示，通用汽车及其两家合资企业在中国以外地区的出口数字已将近66000辆。

记者：您曾经在凯迪拉克事业部做过很多工作，最近还提出了凯迪拉克的战略，您来到中国以后将如何推进凯迪拉克战略？

苏瑞博：在全球市场，通用汽车都非常积极地想要提升凯迪拉克品牌的竞争力。就中国市场来说，坦言说豪华品牌的建设和发展是相当具有挑战的一项任务。我认为对于豪华产品的提升竞争力来说，有两点非常重要的因素：第一点是产品。我们一直在不断地致力于扩大凯迪拉克产品线，不断地引进更具有竞争力的产品到中国。最近一款产品就是XTS，这个产品最近已在美国上市了，而且收获了非常好的反响。我们预计它在中国的市场表现也会非常好。第二点是经销商网络的布局。我们会提升在中国市场经销商网络的质量和素质，从而让他们更有能力应对越来越多的凯迪拉克产品引入中国市场。所以产品和经销商网络的布局是两点非常重要的因素。

通用与PSA合作重点在欧洲

记者：前不久通用宣布跟PSA合作，这对我们中国市场的产品会不会有一些影响？

苏瑞博：我们跟PSA的合作还有很多具体的细节仍在商讨过程中，还没有最终的完善下来。我想跟大家强调一点，其实我们和PSA合作的重点在于提升我们在欧洲市场的业绩表现，我们会借用彼此的优势，提升我们在欧洲市场的表现。回到中国市场，我可以非常肯定地告诉大家，我们将持续根据中国市场的情况和中国消费者的需求，以及我们在中国的品牌定位，不断地为中国引入最适合而且最有竞争力的产品，无论这个产品是来自欧洲、美国还是中国的本土市场。

记者：通用汽车在中国的市场步步被南北大众紧逼，通用汽车将如何应对这股压力与挑战？

苏瑞博：首先说大众今年在中国的市场表现确实是非常好，但是从我们通用汽车的角度来讲，我们关注的重点是长期发展情况，而非关注短期内的结果。也正如我之前提到过的，我们将继续专注于我们在中国发展战略执行的情况，继续提升我们的市场占有率，我们也将继续致力于超越这个行业的平均增幅。

甘文维：我想补充的一点就是，竞争是非常好的，我们一直都非常欢迎这样的竞争。大家都知道好的竞争能够催生更好的产品，最终受益的就是消费者。我们从大众学到了很多，大众也从我们学到了很多，这个可能只是短期内的一个结果，正如苏瑞博先生讲的，我们更加专注于自己长期发展的目标和规划。

甘文维回应突然退休

记者：(问甘文维)您在中国也工作七年多了，换一个生活方式我们非常能理解，但是我们不太能理解的是，好像苏瑞博的年纪比您的年龄还要大，想请您解释一下通用汽车的退休政策是怎样的？

甘文维：现在正是一个合适的时机需要有一些改变了。我在通用汽车已经效力了37年，我从学校毕业之后，我几乎每一天都在为通用汽车工作着。我自己的计划是希望在55岁退休，因为这是澳大利亚人非常普遍的现象，实际上这已经比我的计划晚了两年。所以现在，我也希望能够放慢我的生活节奏，我很希望能够关掉我的黑莓手机，去享受我的生活。

新京报记者 谢涛

责编 崔卓佳 图编 高玮 美编 叶绿 责校 翟永军