

保时捷三季度亏10亿！新CEO接棒救火，电动化烂摊子咋收拾

来源：赖宗翰 发布时间：2025-11-18 04:58:16

据《经济学人》10月30日的报道，保时捷最近日子不好过。

这个以前靠性能和奢华圈粉的德国跑车品牌，现在正经历一场“失速”危机。



今年到现在，保时捷已经三次说利润要不行了，10月24号更是爆出三季度亏了快10亿欧元，换成美元大概11亿。



更让人意外的是，刚在一周前，执掌公司十年的老CEO突然宣布离任，外面的人都看懵

了。

亏了这么多钱，公司高层也坐不住了。



这次离任的CEO叫奥利弗·布鲁姆，从2022年保时捷从大众分拆上市后，他就同时管着保时捷和大众两家车企，而且这两家现在都不好过。

投资者早就觉得他一个人管两家精力不够，现在出了这么大的亏损，算是压垮了最后一根稻草。

新上任的CEO是迈克尔·莱特斯，以前是迈凯伦的首席执行官，他一上任，保时捷股价就涨了点，看样子市场是盼着他能救场。

本来以为新CEO来了能有点转机，但现实比想的要糟。

保时捷虽然卖的车不算多，却是大众集团的“摇钱树”。

2022年的时候，保时捷就卖了31万多辆车，在大众集团850万辆的总销量里占比特别小，却贡献了超过四分之一的利润。

过去十年，保时捷的赚钱能力在行业里都是拔尖的，现在却不行了，今年的利润率估计快跌到零了。

2024年卖的车比以前少，前三季度也一直没好转，上市才三年，市值就从最高点掉了一半，只剩400多亿欧元，以前的“豪车神话”眼看着要保不住了。

中国市场掉链子：曾经的大买家，现在买得少了

莱特斯明年1月1号才正式接手，但等着他的难题一点都不少，首当其冲的就是中国市场。

以前中国是保时捷最大的单一市场，2022年光在中国就卖了9万多辆，今年估计只能卖到4万辆左右，差了一半。

中国豪华电动车市场本来就没以前火，本土品牌还来抢生意，比如小米出的SU7，外观

跟保时捷的Taycan有点像，但价格便宜太多。

更让保时捷尴尬的是，它在中国的车载娱乐系统，根本满足不了中国用户的需求，被吐槽“土味十足”。

今年早些时候，布鲁姆甚至公开说，保时捷要不要继续在中国走电动车路线，都得再想想。

莱特斯现在也得做选择，是花大价钱改车机、贴合中国用户喜好，还是干脆收缩在中国的业务，这两种选哪个都不容易。

中国市场没做起来，保时捷的电动化战略也出了问题。

本来公司计划到2030年让电动车占总销量的八成，现在这个目标已经悄悄取消了。

其实消费者对电动跑车的兴趣，本来就没保时捷想的那么大。

更麻烦的是，以前卖得特别好的Macan，从明年起就只卖纯电版了，而燃油版的替代车型得等到2028年才有可能出来。

这就意味着，保时捷要是想再卖燃油版Macan，既得花钱又得等时间，根本没法快速调整。

本来计划推出的旗舰SUV，也临时改成了混动或者燃油版，这么一改不仅增加了成本，新车上市还得推迟好几年。

本来想靠电动化再火一把，现在反而成了拖累。

搞不清保时捷当初做电动化规划的时候，怎么没考虑到消费者的接受度和车型衔接的问题，现在弄成这样，想回头都难。

电动化踩坑还没完，美国关税又来添堵

中国市场不行，美国市场也不让人省心。

现在美国已经超过中国，成了保时捷最大的市场，去年美国市场贡献了四分之一的销量。

但保时捷在美国没有工厂，所有车都得进口，根本躲不开关税。

特朗普政府现在加征了15%的欧盟汽车关税，就这一项，保时捷今年的利润估计得少7亿欧元。

这时候保时捷就陷入两难了，要是涨价把关税成本转嫁给消费者，买车的人肯定会变少。

要是自己承担关税，本来就不多的利润会更难看。

莱特斯到时候怎么解决这个问题，外面的人都在盯着看。

保时捷之前在全球布局的时候，要是在美国建个工厂，现在也不至于这么被动，现在临时想办法，怕是没那么容易。

社交媒体上，不少网友都在说，保时捷的光环正在慢慢消失，原来豪车也会有“中年危机”。

也有人质疑，电动化转型是不是太冒进了，反而把自己坑了。

业内人士更直接，说保时捷以前靠品牌溢价赚大钱的日子，可能真的要结束了。

莱特斯能不能救得了保时捷，现在还不好说。

他以前在迈凯伦主导过不少超跑项目，行业里都说他懂技术也懂市场，但保时捷现在的问题太多了，就算他能力再强，也没法一下子解决所有问题。

电动化没做好，中国市场丢了份额，美国又有关税压力，每一个问题都不好解决。

保时捷能不能重新找回以前的状态，还是会慢慢被资本市场放弃，现在谁也说不准。

但有一点很清楚，莱特斯接手后的每一步都得小心，稍微走偏一点，可能就会让保时捷陷得更深。

对于喜欢保时捷的人来说，肯定希望它能挺过这次危机，但现实能不能如人所愿，只能等时间给出答案。

HTML版本： [保时捷三季度亏10亿！新CEO接棒救火，电动化烂摊子咋收拾](#)