

后奥博穆时代 保时捷的“中国答案”迫在眉睫

来源：林建旭 发布时间：2025-11-18 06:20:01

“智驾中国方案”落地前夜。

文 | 智库君

“这是我最后一次以保时捷CEO的身份亮相中国，未来我会专注大众集团其他品牌的工作，当然也会全力支持和信任保时捷管理团队。”

11月5日，坐落于上海虹桥商务区的保时捷中国研发中心迎来正式启幕，当天“风口上”的奥博穆专程赶到上海为保时捷站台，并用一场演讲非常体面地完成了保时捷全球CEO的谢幕。



不久前的10月17日，保时捷发布声明，宣告掌舵十年的CEO奥博穆即将卸任。接任者，是同样在保时捷效力多年、前任迈凯伦CEO迈克尔·莱特斯（Michael Leiters）。这一任命将在2026年1月1日生效。

通过中国研发中心、也是在德国魏斯阿赫之外首个大规模海外研发基地的启幕，保时捷由此宣告在中国投入和转型的坚定决心。

2025年11月5日，保时捷中国研发中心正式启幕



正如奥博穆所言，“中国正引领未来移动出行之道，包含电气化、数字化与新豪华理念等多个维度，要应对这场深刻变革，远距离洞察难以精准把握本地趋势，必须扎根于此。我们将中国研发中心作为一个战略支柱，联结德国工程实力与中国数字未来，助力我们广泛学习、更快行动，并强化保时捷全球研发实力。”

伴随着保时捷全球CEO权利的交接，保时捷进入“后奥博穆时代”，如何应对“牵一发而动全身”的中国市场面临的挑战，是保时捷必须回答的问题。



保时捷的“中国答案”迫在眉睫。

转型，关键时刻

此刻，保时捷正在经历自2022年IPO以来最严峻的挑战。

10月24日，保时捷公布前三季度财务数据，该公司营业收入约为268.6亿欧元，同比下

降6%。此外，销售利润仅为4000万欧元，同比下跌99%，引发市场震动。

有分析认为，引发利润大跌的主要原因来自战略调整。9月22日，保时捷宣布重大战略调整，表示将重新向燃油和混合动力车型倾斜，同时放慢电动化步伐。保时捷方面表示希望通过此项战略为中长期财务业绩带来积极影响。

对此，奥博穆指出：“这些决策延续了既定的战略举措，有助于我们打造更均衡的产品组合。在当前动荡不定的市场环境下，此举将提升我们的灵活性与市场地位。”

他强调，通过内燃机、插电式混合动力以及纯电动车型的多元组合，希望全面满足客户的需求。从中期来看，这一战略将巩固商业模式、强化市场地位。

此刻，这家德国豪华汽车制造商正面临股价持续走低、中国市场表现疲软、美国市场受关税政策冲击、豪华电动车需求不及预期等不利局面，来自投资者和内部的不满情绪日益增长。

其中，中国市场的挑战最为突出。2021年，保时捷在华销量曾逼近10万辆大关，创下历史新高，而今年前三季度的销量仅为3.22万辆。

保时捷中国总裁及首席执行官潘励驰先生（Alexander Pollich）

对此，保时捷中国总裁及首席执行官潘励驰并不回避：“豪华车在中国当前确实受到了挑战，一方面受到中国需求疲软影响；另一方面，新势力造车凭借其智能化和舒适性进入市场，也对外资造成了不小的冲击。”

当然，保时捷也在积极调整，中国研发中心的战略升级就是最好的体现。实际上，11月5日中国研发中心的启幕，是保时捷在华研发力量的战略性升级，它将既有的研发资源，包括保时捷中国技术部、保时捷工程和保时捷数字科技，整合为一个拥有更高自主权的综合实体，并融合研发、采购与质量三大职能。

保时捷中国研发中心

“保时捷中国研发中心的正式运营，标志着我们对中国市场承诺的实质性深化，”潘励驰强调，中国研发中心目前全力聚焦为中国市场开发信息娱乐系统与辅助驾驶解决方案。

保时捷全球执行董事会成员、负责车辆信息技术的夏恪涵表示，“通过中国研发中心，我们能直接融入中国快速发展的创新生态系统。得益于此，我们的研发周期显著提速，已从数年缩短至数月。”

实际上，早在9月27日开幕的世界新能源汽车大会上，保时捷就宣布与中国智能座舱企业博泰车联达成合作，发布了全新一代中国专属车载信息娱乐系统。

根据介绍，新系统引入了大语言模型AI语音助手、3D车辆展示、地图与导航的智能预测，并已完成对中国主流音乐、视频等应用的整合，同时支持杜比全景声体验。

与过去“水土不服”的海外方案不同，此次设计从立项之初便针对中国用户的痛点展开，这种思路与博泰车联长期积累的“场景化理解”高度契合。

“智驾中国方案”落地前夜

进入“后奥博穆时代”，保时捷需要重新审视在中国的发展战略，不破不立，大破大立。

国产问题首当其冲。当下，是否国产的逻辑已经发生变化，中国总销量达到10万台不再是最为核心的参考依据。相反，国际形势、能否独资、转型速度与效率才是更为迫切的决定因素。实际上，丰田最终决定在中国独资生产雷克萨斯的一个重要原因也是美国市场的高关税。

除了是否国产的关键决策之外，保时捷的“智驾中国方案”更为迫切。这方面，奥迪在中国刚刚推出的AUDI，给保时捷提供可以借鉴的范本。同属于大众集团的奥迪已经扎根中国，先后与华为、Momenta、地平线建立合作。

有消息显示，Momenta当前正在寻求以远高于50亿美元的估值筹集新资金。目前潜在投资方有现代，这将与此前已经完成对Momenta投资的奔驰、丰田、博世形成更完整的全球车企股东阵容。若该融资顺利落地，Momenta将进一步获得跨国整车厂在资金与市场资源上的支持，亦意味着其技术路线获得国际认可。

这也得益于Momenta本身具备的国际视野。目前，Momenta的核心客户除上汽集团、通用汽车、丰田汽车等全球车企外，还建立起BBA德系阵营。

据了解，刚刚上市的奔驰国产纯电CLA，已经上市的奥迪E5 Sportback和2026年登场的宝马长轴距 iX3，三款先后在中国市场上市的产品均搭载了Momenta高阶辅助驾驶系统。

除布局国内以外，Momenta还在德国斯图加特设立研发中心，并计划明年与Uber合作，在欧洲进行L4级无人驾驶测试。这种从量产ADAS到Robotaxi的“双线推进”，为其在资本市场讲述长期成长故事提供了逻辑。

在此背景下，如果选择Momenta，如何共同打造出专属于保时捷的差异化产品，是保时捷需要思考的问题。

另一方面，地平线生态版图再升级。不久前，A股历史最大的智能驾驶行业重组事项，花落“图商”四维图新。公告显示，四维图新拟对鉴智机器人协议控制主体 PhiGent Robotics Limited（以下简称“鉴智开曼”）进行“现金增资+资产注入”，获得鉴智开曼39.14%股份，并成为其第一大股东。

但是，这与地平线有什么关系呢？公开资料显示，地平线是鉴智机器人的重要战略投资方，参与了鉴智机器人的多轮融资。基于此，鉴智机器人成为了地平线征程系列芯片（如征程6E、征程6M）的首批算法合作伙伴，基于地平线的芯片平台开发了多款中高阶算力平台的

智驾解决方案，如纯视觉高速NOA方案、行泊一体方案等，与 Momenta同为国内头部的第三方智能驾驶全栈方案供应商。

因此，与四维图新的智驾业务融合后，“新鉴智”的产品线将覆盖地平线J6系列的全平台。这笔交易被视为2024年以来智能驾驶行业最大规模的整合案，也意味着地平线正从芯片和平台供应商，向“芯片+算法+整车级解决方案”平台化公司过渡，以向主机厂提供更完整的智驾供应链能力。

显然，地平线与保时捷的合作不无可能，更何况地平线还与大众集团旗下软件公司CARIAD携手成立合资公司，深度绑定。

的确，面对群雄混战的中国智能驾驶市场，选择中国合作伙伴的确是一道难题。保时捷会选择Momenta还是地平线，抑或是华为、博世？

对此，潘励驰不久前在接受采访时表示，“集团内部的确提供给保时捷很多可以探索的资源，但最终结果还需要与总部进行协同。”

同时，潘励驰也给出了保时捷选择中国智驾合作伙伴的四个标准——技术能力、与保时捷需求的契合度、合作伙伴的财务与经营状况、合作伙伴的报价。

HTML版本： [后奥博穆时代 保时捷的“中国答案”迫在眉睫](#)