戴姆勒将大刀阔斧减成本 果断推进电动化

“糟糕”的财务报告让康林松的接棒看起来并不太顺利。自去年5月接替蔡澈担任戴姆勒集团首席执行官以来，这家全球领先的高档车制造商已经三次发布利润预警。

尽管2019年戴姆勒集团在销售业绩上再创新高达到334万辆，总营业额达到1727亿欧元，但受柴油车召回、关税威胁以及高昂的研发支出影响，其净利润大幅下跌至27亿欧元，较2018年暴跌64%。

康林松不得不做出一项艰难的决定——大幅削减股息。

该公司将在4月1日的年度会议上提议，每股派发0.90欧元的股息。此举将使股息支出控制在10亿欧元，而2018年该公司每股派息3.25欧元，股息支出为35亿欧元。

这位50岁的高管发誓要通过压缩成本和限制投资来实现更高的利润，同时承诺更果断地推进电动化转型。

“这家公司将从根本上改变，”康林松在戴姆勒位于德国斯图加特的总部告诉投资者。虽然这并不容易，但“我们将通过7X24的工作来实现这一点，让这成为一个转折点。”

投资者在收益乐观情绪的推动下，戴姆勒公司的股价上涨了4%，随后随着交易时间的推移，股价出现回落。

骤降的乘用车业务

作为戴姆勒集团核心业务的梅赛德斯-奔驰乘用车公司，正在遭受着多重打击。

这家正在积极向“CASE”新四化转型的高档汽车制造商，在去年共销售238.5万辆新车，创造了新的销售纪录。

尽管销售数量上有明显提升，但梅赛德斯-
奔驰乘用车业务息税前利润却下降至33.59亿欧元，与2018年72.16亿欧元的利润相比，下滑幅度达53%。

康林松表示：“尽管2019年的业绩展示了客户对于我们富有吸引力的产品持续的强劲需求，但对最终的盈利表现并不满意。”

这主要源于奔驰柴油车相关的政策及法律以及高田安全气囊召回所需资金等，对销售利润率产生了影响。据了解，受奔驰柴油门指控问题的影响，使得戴姆勒损失了10.7亿欧元，戴姆勒还将柴油车的法律和政府诉讼费用成本拨备提高至16亿欧元。

同时，销售回报率的降低与戴姆勒向新四化转型中的大量投入不无关系。财报显示，戴姆勒集团研发支出继续由2018年的91亿欧元增加至97亿欧元。戴姆勒集团也明确的在财报中表明，销售和营业额的增长以及更好的价格执行被新技术和产品的持续高额投入所抵消。调整后的息税前利润为58.41亿欧元，销售回报率为6.2%。

除此之外，戴姆勒还面临这多重的威胁。梅赛德斯-
奔驰面临着更严格的欧盟排放测试的挑战，这种测试伴随着高额罚款的威胁。

去年，梅赛德斯-奔驰的平均排放量为137克，远远高于今年开始生效的欧洲法规规定的95克的限值。这也是梅赛德斯-奔驰加速向电动化转型的重要原因之一。

从国际贸易中高关税的持续威胁到其最大市场中国的冠状病毒爆发，都将给这家高档车制造商的利润复苏带来挑战。

坚定的转型决心

任何企业都要经受转型的阵痛期，甚至为此付出巨大代价，对于康林松来讲，这是挑战，也是他的使命.

大幅降低股息派发，使康林松得到了资本市场的支持。

摩根士丹利的分析师哈拉尔德·亨德里克斯认为，戴姆勒2019年的利润率应该已经触底，鉴于新的投资举措和股息下降三分之二，他相信该公司的自由现金流在2019年触底。

“ 管理层正在改进决策， ”亨德里克斯说。"戴姆勒的指标应该从今年开始提高。"

股息下降使派息降至2010年以来的最低点，当时戴姆勒公司的派息在全球金融危机后被取消。

另外，裁员是康林松努力让戴姆勒变得更精简的一个关键组成部分。尽管戴姆勒没有详细说明任何新的裁员行动，但该公司去年曾表示，将利用提前退休和自然减员等自愿措施，在全球范围内裁撤逾1万个职位。

根据这项计划，到2022年，戴姆勒每年将减少超过14亿欧元的人力成本，并将用于电动化及自动驾驶业务的投资。这样的“ 瘦身 ”活动，让其拥有更大的自由与空间去投身新四化的转型。

相比于这些断臂求生式的举措，戴姆勒在提升效率和积极转型方面的努力更值得被关注。

“ 戴姆勒集团的未来将依赖于碳中和出行及持续的数字化布局，并在产品及各环节中充分借助数字化的潜力。为了实现这一目标，我们大幅增加了对新技术的投入。因此，采取削减成本及提升现金流的举措势在必行。我们将采取必要举措加强财务实力，为实现未来战略夯实基础。 ”尽管代价巨大，康林松还是在年报会议上表达出了关于转型坚定不移的决心。

戴姆勒表示，物料成本的节省、产品组合和车型调整、平台策略的进一步实施以及更严格的资本分配，这些举措最早可能在2020财年对收入产生初步的积极影响，并在几年后全面生效。

而另一方面，重组措施和初步裁员将对2020年的收益产生负面影响。戴姆勒将继续审查所有非核心活动，以将财务资源集中于具有最高经济潜力的业务。

而早期对新四化的投资也让戴姆勒对转型后更加充满期待。

2019年，戴姆勒出行业务总收入达到744亿欧元，而该业务领域的息税前利润达21.41亿欧元，同比暴增55%。

其中最值得注意的是，戴姆勒与宝马在出行领域的合并中为整体业务贡献了7.18亿欧元利润，成为整个出行业务的关键。

这表明奔驰在移动出行领域的转型中已经初具成效。根据外媒的预测，2018-2024年间，全球按需出行的市场规模或将以30%的复合年均增长率大幅增长，其中主要包括滴滴、Car2Go、Hertz Corporation等多家公司.

电气化产品阵容更新

为加快转型，更大程度的实现戴姆勒集团的利润增长，除了限制开支加大研发投入，戴姆勒对2020年拥有更明确的产品与销售目标。

戴姆勒计划到2020年推出20多种新型插电式混合动力和全电动梅赛德斯汽车，并计划今年交付的插电式混合动力汽车和纯电动汽车的份额翻两番。到2030年，集团销量一半以上是新能源汽车。

此外，从单一产品层面上来讲，2019年11月，奔驰首款纯电动SUV奔驰EQC正式上市，迈出了向电动化产品进军的第一步。

梅赛德斯-奔驰希望在2020年推出其S级旗舰轿车的新版本，并推出另一款紧凑型电动车EQA。根据外媒的报道，梅赛德斯-
奔驰货车正在扩大产品组合，包括全电动货车EQV。此外，戴姆勒还希望停产销售缓慢且价格较高的X级皮卡。

事实上，戴姆勒汽车业务仍然值得期待。从销量表现上看，梅赛德斯-奔驰在2019年创造了新的销售纪录，这足以表明用户对奔驰品牌仍染拥有强大的需求与购买力。财报数据显示，全球范围内，奔驰在欧洲、美洲等市场市场份额都出现微增。

而在中国市场仍然为梅赛德斯贡献利润的主要市场，2019年梅赛德斯-奔驰和smart品牌在中国市场共交付70.2万辆新车，同比增长4%，占全球市场份额的三分之一。对于中国正在爆发的新型冠状病毒的影响，康林松也表示将继续押宝中国市场不变。2020年，奔驰还将在中国市场升级换代多款车型，保持增速。

戴姆勒预计，2020财年集团营业额将稳定在2019年水平，同时销售回报率将增长至4%-5%。戴姆勒表示，与2019年相比，今年的息税前利润预计将“大幅增长”。首席财务官Harald Wilhelm说：“我们的目标是确保坚实的净流动性，以保护必要的投资，同时支付可观的股息。”

车云小结：

显然，财务的压力让康林松肩上的担子格外沉重。一边是面对转型期的高昂技术投入，应对严苛的排放法规，一边要保持现有业务持续增长带来收益，还要应对咄咄逼人的新进入者特斯拉，后者已经计划在德国柏林建设新工厂。

不过，康林松对戴姆勒的未来仍然保持乐观，他用三个比喻来形容戴姆勒当前的状况：“裁员不会像割草机一样，总的目的是2022年前削减14亿欧元人力成本，循序渐进，而不是一味裁员；执行战略如打高尔夫球，既要打好短球也要打好长球；电气化产品布局包括48V混动、插混和纯电等，2025年前将像一把打开的扇子，但2025年后这扇子会慢慢收起。”

对于康林松来说，目前要做的就是：尽人事，听天命。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/151809.html