

零跑汽车:要做车市“领跑者”

香港上市为零跑弯道超车启动引擎

杨吟

9月29日,零跑汽车在香港成功上市,顺利募集资金近60亿元。这家杭州本土的造车新势力迎来高光时刻。一位资深金融投资者说:零跑的上市,核心意义在于为这家造车创业公司打通了融资渠道,这是后期生存和发展的重要保障。在当前的经济形势下,能够顺利上市获得资本市场融资,零跑汽车走出了非常关键的一步。



零跑芯图大厦

奔跑的企业—— 全域自研带来厚积薄发、弯道超车的实力

就在港股上市前一天,零跑汽车备受期待的旗舰型轿车零跑C01全国上市,成为业界关注的焦点。

主打高性能、高性价比的C01车型自宣布预售起便受到市场的追捧,上市前一周即官宣订单量突破10万辆。

在这场造车新势力争相竞速的马拉松赛道上,跑过前几圈,零跑汽车正逐渐显露后发先至的锋芒。

今年以来,零跑销量持续快速攀升。9月,零跑汽车交付再次过万辆,同比增长超200%,1—9月累计交付达87602辆,凭借强大的产品力站稳造车新势力第一阵营。就市场扩张步伐来看,截至今年7月31日,零跑汽车销售及服务网络已增加至151个城市,覆盖443家门店。直营店增加至49家,是2021年末的一倍多……

藉此“零跑速度”,零跑汽车从造车新势力的原第二梯队中脱颖而出,跃升为“四大天王”之一,在造车新势力中站上了“领跑者”的行列,也得以在当前比较困难的经济形势下获得资本的青睐。

据悉,此次零跑登陆港交所,基本面得到了包括红杉中国、中金资本、杭州国资、上海电气在内的豪华投资方阵容的支持;发展前景得到金融监管、金融投资领域专家的普遍看好。

“强大的研发实力和专精产品的工程师精神是我们弯道超车的制胜法宝。”在吴保



今年6月28日,零跑汽车第10万辆下线。

军看来,朱江明确立的“电池、电机、电控”三大件,乃至智能驾驶、软件、物联网等全部自研自产的发展战略,是零跑超高品质比的核心秘诀,亦是该公司赢得资本青睐、品牌一路向上的奥秘所在。

零跑汽车除了电芯、内外饰外购,底盘、汽车电子电器为自研及外包生产外,其他所有零部件均为自研自产。凭借垂直整合的业务模式,公司大幅简化了供应链,使生产流程能够降低采购成本、保证供应链稳定并实现严格的质量控制。而公司的自主研发又与自主生产相辅相成、相

互赋能,形成良性循环,能在汽车生命周期的各个阶段持续优化产品性能和质量。一方面,这使得零跑汽车能以显著的成本优势迅速推出具有差异化竞争优势的电动车型,更快速实现规模化。凭借坚实的基础厚积薄发,公司推出新车的速度日益加快,产品日益受到消费者认可,交付能力也日益加强,在一众新势力车企中大有后来居上的架势。另一方面,供应链吃紧已成为汽车行业当前普遍面临的产业难题,零跑的全域自研加重垂直整合颇有几分未雨绸缪的智慧。

零跑汽车愿景—— 成为值得尊敬的世界级电动车企业

吴保军脸上,永远是云淡风轻的表情。股市曲线的上上下下、红红绿绿,对于久经行业风浪和金融圈旋风的他说,不过是阶段性的细节而已。重要的是,他用两年时间,陪伴着零跑成功走上了港交所的敲钟台。“区别于大多数上市企业,新势力造车因为需要的资金量极大,为发展去融资,上市是必由之路。”

对于零跑汽车未来的发展,吴保军颇有信心。此次零跑C01的上市热销,成功地将品牌消费群体提升到18万元至30万元中高净值人群,从而进入中高级豪华轿车这个竞争更激烈且更核心的细分市场。成功上市后,公司更为规范化的管理,无疑给消费者增加了信任的砝码,为品牌继续弯道超车

启动了引擎。

现金流转正、毛利润转正正是近期目标。零跑汽车预计今年年底推出C11增程版,明年三季度推出零跑C01增程版,此后推出价格在15万元至20万元之间的全新SUV和轿车产品,并以一年1至3款新车的节奏,进一步充实产品矩阵,最终让投资者获得高回报。“我们的目标是销量上要进入前三,不是中国前三,是全球前三。公司的愿景就是成为值得尊敬的世界级电动车企业。”

见证了零跑汽车的快速成长,吴保军对于浙江的营商环境赞不绝口。去年最关键时期,公司得到了杭州本地政府资金支持。省市领导每年两次到企业倾听一线的声音,



2022年9月29日,零跑汽车正式登陆港交所。

政府有关部门还针对新能源企业推出了一系列支持政策。

“杭州是一座有活力的城市,其特有的创业创新氛围令人印象深刻。特别是政府对新兴产业的支持超越其他城市。”两年时间,杭州已成为吴保军离不开的热土。“我已经在这里摇号买了房,计划明年接家人入住。”他说,自己愿意陪伴零跑汽车一路“奔跑”。

企业简介

◆ 浙江零跑科技股份有限公司(简称“零跑汽车”),是一家智能电动汽车公司,致力于为用户的出行和生活创造最大价值。公司于2015年由一位在电子及人工智能技术方面拥有近30年产品研发和成功创业经验的高级工程师及富有远见的企业家创办。在汽车由交通工具转化为智能移动空间的变革浪潮中,凭借创新能力及自研技术,公司采用以智能化及快速迭代为特性的电子产品开发思路,设计及打造智能电动汽车。公司自主研发智能电动汽车核心系统及电子部件中的所有关键软硬件。根据弗若斯特沙利文的资料,零跑汽车是中国一家具有全域自主研发能力的新兴电动汽车公司。

奔跑的人—— 两年融资160多亿元, 助力零跑汽车一路向上

早晨6:45,从距离西湖不远的小区醒来,吴保军换上一身专业装备,开启了大踏步奔跑,这天的路线是从西湖到灵隐,近10公里。

国庆后,吴保军有意识地强化了锻炼强度,备战11月的杭州马拉松。

定居杭州两年多,无论生活还是事业,吴保军一直保持着“奔跑”的姿态。

作为零跑汽车联合创始人、董事兼总裁,吴保军在2020年上半年刚到杭州加入零跑汽车时,后者在汽车行业犹如一个刚刚蹒跚学步的婴儿,前景并不被业界看好。只有一款小众产品,月销量较低,甚至由于刚开始造车,产品口碑也不太稳定……

“我看准了新能源智能汽车必然是行业未来的发展方向。”吴保军说,从成熟的广汽集团投身婴儿期的零跑汽车,他敏锐地捕捉到了零跑汽车的独特性——脱胎于国内安防龙头企业大华科技,董事长朱江明亲自率领科研团队多年潜心于智能驾驶、智能座舱、三电系统等核心技术的全域自研,这让零跑汽车如同毛竹一般,扎根期漫长且不显眼,而一旦时机成熟,则势如破竹。

吴保军的到来,让零跑汽车落下了蓄势期的关键一子。当年,零跑T03上市,营销战略从以往的打猎模式调整为深耕模式,主目标圈定30个城市,服务更加碎片化,提升客户的看车用车便利性,月销量逐渐从开始的几百辆左右迅速拉升到几千辆。随着品牌知名度和美誉度逐渐提升,随后的新车C11、C01每一款均成为市场爆款,带动着零跑汽车月销量不断向上突破,到2022年已连续多月破万。

梳理内部管理、制定营销策略、解决企业生产资质……这些对于在广汽集团有着20多年一线经验的吴保军来说驾轻就熟。他更清楚,朱江明力邀自己赴杭,还看中自己曾挂帅众诚保险,用几年时间登陆新三板、实现扭亏为盈的履历和经验,期待自己带来融资方面的曙光。

回忆过去的两年多时间,新能源汽车正逐渐成为市场热点,但汽车行业整体命运多舛,大环境对供应链带来严峻挑战。由于正赶上“PPT造车”泡沫破碎,融资难更是成为各大造车企业,特别是造车新势力普遍面临的难题。

于是,吴保军又“奔跑”在融资的崎岖道路上。说服资本投资并不容易。“理由不能超过3点,时长不能超过3分钟,需要迅速吸引投资人的注意力和兴趣。”他从国外一档纪录片节目中总结的谈判技巧让零跑汽车的融资金额节节攀升。公司2020年12月获得融资43亿元,2021年6月再获60亿元投资,而这次香港上市,又成功融资近60亿元。“公司接下来5年内的研发和生产,更有底气了。”



(本版图片由零跑汽车提供)

