

“影子帝国”吹响转型集结号

对话物产中拓股份有限公司副总经理桂青

日前,原“南方建材股份有限公司”正式更名为“物产中拓股份有限公司”——这样一个曾经的车市影子帝国,也宣告从幕后走至台前。日前,记者也对物产中拓股份有限公司副总经理桂青进行了独家专访。

走进物产中拓的大门,就看到墙壁上挂着的醒目横幅,上面写着“热烈庆祝南方建材股份有限公司正式更名为物产中拓股份有限公司”。桂总来长沙也才几年的光景,与桂总谈话,能感觉到他身上典型的浙商气质。待人接物彬彬有礼,举手投足温文尔雅。招呼记者坐定后,桂总开始侃侃而谈。

桂青先生接受
本报采访。
记者 李丹 摄

【更名】南方建材更名为物产中拓

三湘都市报:“为什么南方建材会改名为物产中拓呢?”

桂青:南方建材这个名字与现在公司的主营业务钢铁及汽车两个业务不太搭配,加上物产中拓现在中西部拓展得较快,综上所述,集团就改名叫物产中拓。

三湘都市报:那从有想法到正式

更名花了多少时间?

桂青:更名前我们也做了很多工作,包括专门找了很多机构来搞设计啊,内部走流程啊,开股东会花了大概半年时间,其实中拓这个字号已经在较早时间开始用了,比如说中拓瑞众、中拓瑞宁等,这其实是个自下而上的过程。

【规划】立足湖南,往中西部发展

三湘都市报:准备往西部扩张吗?

桂青:长沙中南汽车世界基本饱和了,现在新品牌只能往西边走,像麓谷汽车城、阳光一百那边也是很热闹的。

三湘都市报:那未来4S店是准备全省覆盖还是往西部发展呢?

桂青:从公司角度首先立足湖南省再是向周边中西部拓展,这是战略的基本方针。今年还是以湖南为主,今年形势也不是很好,到后面也许收购的形式会多一点。

三湘都市报:物产中拓在未来的发展会增加更多的品系吗?

桂青:中拓的选择有三个主流指导思想——主流厂家、主流品牌、主流市场。主流品牌指有竞争力的品牌,而中西部二三级市场特别是三级市场是个主流,因为沿海已经饱和了。主流厂家则是以一汽、日产、北汽、五菱四大品系为主,品系太多太少都不好,下一步就看看在高端品牌上有什么作为了。

【计划】

继续增加集团产业链,扩大版图

三湘都市报:我们了解到现在汽车流通领域利润存在很大的缩减,经销商都在进行转型,做些全产业链上的东西,中拓有哪些动作?

桂青:我们现在和一些银行在进行一些合作,像银行信贷这块。包括建议公司申请融资租赁的牌照,我们已经申请了一个废旧车牌照,下一步计划在望城河西高新区设一个废旧车回收的场所,现在牌照已经拿到手了。新车销售、售后、二手车也有相应的市场牌照,如果再拿到融资租赁的牌照整个链条就完善了。现与太平洋保险公司合作的水淹车抢修中心也已正式在瑞特与瑞辰店授牌,后续会在延保业务上寻找合作伙伴。

三湘都市报:据说今年年底有很多汽车经销商、汽车品牌会被淘汰洗牌,您怎么看这一问题?

桂青:这个话2004年、2008年年底都讲过,其实就中国汽车大势来说前几年增长趋势太快了。国家政策刺激了这三年的增长速度,量还是很大的,厂家也是设点越来越多,可店一多竞争就大,大家都看到了这个现实,可都想当洗牌的人而不是被洗的人。其实已经在洗牌了,我们看到商用车领域已经有几家被洗出去了,关键是厂家怎么想。

三湘都市报:那现在对于二三线往下沉有什么措施吗?

桂青:吉首有个公司,衡阳也有公司,规划长沙、岳阳、永州继续布点。郴州也有想法,像五菱就是例子,就是因为县级网络搞得不好,五菱在微车领域当仁不让超过一半以上份额。








■记者 陈龙 翟婧舒

物产中拓股份有限公司
ZHEJIANG MATERIALS DEVELOPMENT CO., LTD.

天天有惊喜
月月有优惠

买车就到——物产中拓旗下各4S店

详询旗下各经销商

-  **中拓瑞众店**
公司地址:长沙市芙蓉南路二段123号
抢购热线:0731-85226768
-  **湖南瑞特店**
公司地址:长沙市雨花区万家丽中路三段138号
抢购热线:0731-85647008
-  **湖南宝鸿店**
公司地址:中南汽车世界J区12号
抢购热线:0731-86200999
-  **湖南五菱店**
公司地址:中南汽车世界J区02号
抢购热线:0731-84085050
-  **中拓瑞辰店**
公司地址:长沙中南汽车世界内J09栋
抢购热线:0731-86443888
-  **中拓瑞坤店**
公司地址:中南汽车世界J区13号
抢购热线:0731-84089199
-  **中拓瑞博店**
公司地址:中南大展厅D-135区
抢购热线:0731-86244999

