

零空间创始人岳占彬： 迷茫时，就回头看看初心

当一大批创业者涌入汽车后市场、新能源汽车、智能汽车等领域，企图从这些“潜力股”中掘金之时，有一个人带领团队从汽车文化娱乐切入，开启了他的创业之路。当问及为何选择这一方向创业时，他的回答是“因为我喜欢汽车运动，我想把中国汽车文化的氛围做起来。”他就是上海零空间汽车文化发展有限公司的创始人岳占彬。

梦想让他放弃“地主”之位

记者采访当天，在零空间下属的上海浦东凌睿试驾中心，一群消费者玩卡丁车玩得不亦乐乎。印象中，试驾中心基本上都是租借给厂商搞些品牌推广和试驾活动，怎么也玩起了卡丁车？据岳占彬介绍，传统的试驾中心只是面向B端整车厂提供服务，而零空间对传统经营模式进行了创新，不仅做传统业务，同时直接面向C端消费者提供试驾、现场购车、汽车运动、汽车文化娱乐等服务。在这里，有专业的赛车手带消费者体验不同品牌、不同车型的汽车，消费者也可以参加卡丁车、汽车改装、汽车

嘉年华等活动，十分有趣。

按照这样的模式，零空间经营得很不错。传统业务的利润逐年增长，面向C端的业务也已实现了盈利，仅卡丁车业务一项，零空间下属的上海凌睿卡丁车俱乐部2015年接待的人次就达到了近10万人。然而，岳占彬和他的零空间团队希望让全国每一个试驾中心和赛车场都能像凌睿试驾中心一样，让C端消费者参与进来，这样才能真正实现他推广汽车文化的梦想。

于是，2015年，零空间开始打造汽车文化服务平台，在自营试驾中心的基礎上，将其他试驾中心和赛车场整合在一起。一方面，B端的品牌推广和试驾活动的传统需求得到了一站式的解决；另一方面，零空间也为这些试驾中心提供面向C端消费者活动的增值服务。短短半年时间，零空间就签约了全国一二线城市的100余家试驾中心入驻平台。

曾有人问岳占彬，做试驾中心把场地借给B端客户，岂不是赚过日子，好好的“地主”不做，偏要去做C端服务。好不容易做起来，又不赚钱，现在又要烧钱做平台，到底图个啥？或

许，是因为梦想已经在他心中生了根，已经形成了一种执念。

“幸好，我的初心还在”

岳占彬为何如此执念于推广汽车文化的梦想？这就说说他的个人经历了。

提到岳占彬，他是圈中“最懂赛车的CEO”，赛车出身的他被圈内人都称为“R岳”，“R”有Racing之意。他毕业于上海体育学院，大四那年开始玩赛车并成了赛车手，从此他深深地爱上了汽车运动。为了他所热爱的，成绩优异的他毅然放弃了留校做老师的机会，于2003年加入了上海天马山赛车场建设者的行列。在天马山赛车场的几年里，从赛事主管到市场主管，他清楚地认识到，汽车赛事运动的受众范围较小，仅限于围观，直接参与度很低，而大众对于汽车文化娱乐的需求却是真实存在的。2012年，在那公司启动上市计划的情况下，他放弃了高管的职位和股份，自己创业。和所有创业者一样，岳占彬选择了利用自身的优势特长，直接切入汽车文化领域，创立中国本土的汽车文

化娱乐品牌。

这便是他成立零空间的初衷：希望推动人、车、生活的零距离融合。

对于当初已经小有成就的岳占彬来说，每次面临抉择，意味着一切从零开始，他也会纠结，也会迷茫。“有时候我的情绪会降到最低点，这时候不一定是没钱了，定了一个方向走，走着走着会发现各种问题，就像到底走不走，在说服别人的同时，自己的坎也得过得去。创新者的前方并没有人给你指路。”岳占彬说，“走到很痛苦的时候，我摆回头，看看自己的初心，看看做这件事的目的究竟是干什么的。于是，我就毅然走下去了。”

“现在做汽车文化的很多，但是大多数很难落实，因为他们都是以汽车文化的概念圈一块地，以项目为导向性地去做。而我不一样，我是真喜欢这一行，是真正想把这件事做好。幸好，我的初心还在。”岳占彬说。

在岳占彬的带领下，零空间做得有声有色。据透露，目前零空间发展以汽车文化为核心的商业模式的A轮融资正在进行中。



汽车文化
O2O 服务商

上海大创汽车技术创始人贾维新：

召集核心人才，比肩国际巨头

“中国汽车行业不缺人才，关键是怎么把一些在外企工作的人召唤回来服务本土企业。”这是记者在采访上海大创汽车技术有限公司创始人贾维新时，他说的令记者印象最深的一句话。

据悉，上海大创汽车技术有限公司是从发动机舱内功能性塑料件产品创新和研发的服务商。虽然是一家微小型的创业公司，但其目前所掌握的技术以及研发能力却能直接PK目前全球一线供应商。

中国汽车不缺人才， 缺的是用人机制

在创立上海大创之前，其创始人贾维新在曼胡默尔担任产品开发经理，长期在外企工作的他深谙国内核心零部件技术与全球一线供应商之间的差距。

“以汽车发动机内的功能性塑料件为例，主要的开发能力还是在全球一线供应商手上。国内的零部件制造商在产品开发过程中疲于应付满足各种性能指标，无法实现通过设计来进行成本优化。因此，国内零部件供应商的利润率相对较低，导致没有足够的费用支持研发，造成了如今恶性循环的状态。”贾维新说，“不过，中国汽车行业经过这么多年的发展，人才还是很多的。其中，外

资企业有相当一部分人掌握核心技术，还有些在主机厂和高校里。如果我们国家能推动建立更合理的机制，让他们服务于本土企业，使他们的能力得到充分发挥，那将是不得了的。”

基于目前的环境欠缺这样的机制，那就自己创业做。贾维新自身就是核心技术人员，对于外企的先进技术了然于胸。同时，他又拥有丰富的团队管理经验。如果自己创业做一家专注于技术研发的公司来服务于国内供应商，帮助他们进行技术开发、成本优化，这样不仅能提升国内供应商的利润，而且能帮助其产品的技术、质量都得到提升，如此双赢的举措乐而不为？

“现在我们的团队如果站在本土企业这边，那么实力是直接比肩一线供应商的，甚至我们做得还要好。”贾维新自豪地说。

股权+权利+激情 挖来行业“大牛”

当然，贾维新所掌握的技术只是千千万万个汽车核心技术中的很小一部分。于是，他开始陆续寻找其他领域的技术“大牛”们加入他的团队。目前，他的团队中不乏高级工程师，还挖了一名交通大学的老师作为合伙人进行

前瞻性技术的研究。不过，由于是初创企业，要吸引这些“大牛”谈何容易，这一度让他头疼不已。

“除了更高的薪资外，我们还有股权激励。”贾维新说，“若某个技术人员加入后，在他专业的领域年销售额达到某个目标，公司会许诺给他一定股权。如果达不到，那股权就给得低一些。当然，刚进来时薪资可以不用操心，因为公司目前其他项目的盈利可以支持你去做。”

贾维新认为，金钱上的激励只是吸引人才的一个方面，另一方面，他希望用“阿米巴经营理念”来管理人才，即在每个业务单元中打造一个核心技术人才，为他们提供配置资源，让他们自行制订计划，独立核算，持续自主成长，让每一位员工成为主角。在这里，人才得到足够的尊重，也有自由分配的权利。

还有很重要的一点是激情。“这是我们公司入驻Auto Space感觉最好的一点。创业压力很大，但在这里，我接触到了很多有激情的人，当你发现周围每个人都充满激情的时候，我们又像打了鸡血一样。”贾维新说。在他看来，富有激情的公司氛围更能吸引人才，而初创企业老板的工作态度直接影响着整个企业的氛围。目前，愿意跟随他共同创业的行业“大牛”，不仅是对他技术的认可，更是对他工作态度和人品的认可。



大创

零部件
技术服务商