

# 社论

## 汽车市场 – 充满挑战的时期

汽车行业始于 100 多年前，堪称优化之王的行业。优化发动机性能，优化设计，优化感知质量，优化碳足迹。各个公司都在进行基准测试，以分析竞争对手。“研发”的重点在于“开发”而不是“研究”。采购在主机厂处于强势地位，而创新者有时被忽视。

身处新时期，创新、合作和资金对于生存至关重要。行业有来自硅谷科技行业和中国大型消费和制造业的新竞争对手，通过电气化、自动驾驶、驾驶辅助需求和信息娱乐等新的可能性进行技术转变。特斯拉、小米、比亚迪等品牌在 10 年前或许并不知名，如今则被传统 OEM 视为威胁，为了生存，传统主机厂不得不在内部掀起一场变革。

此外，在新冠疫情、半导体短缺和如今的地缘政治紧张局势之后，各大洲都出现了新的动荡（关税、稀土供应），OEM 的决策变得复杂，它正在影响整个供应链，包括汽车照明生态。

10 年前理所当然的事情现在让人怀疑、甚至成为威胁。行业正在迅速发展，这是过去 40 年来前所未有的。同一天，（前）雷诺首席执行官在勒芒谈到公司未来，但一小时后宣布他将辞职，从事完全不同的业务。与此同时，马瑞利是我们汽车照明业务中最大的参与者之一，在美国启动了第 11 章破产程序，以重组债务。

考虑到这种范式变化，照明企业必须做出反应：

- OEM、一级供应商、二级供应商、监管机构、大学之间需要建立更紧密的联系，比如上周东京研讨会是一个绝佳机会。
- 彼此信任和理解，以避免误解或冲突。DVN 每周快讯和月度报告能带来协助。
- 灵活性、敏捷性和积极性，满足 OEM 的主要需求：降低产品成本、缩短开发时间、创新。

**Paul-Henri Matha, DVN CEO 兼照明总编**



# 深度新闻

## DVN走访Diode Dynamics：汽车照明领域的快速创新者



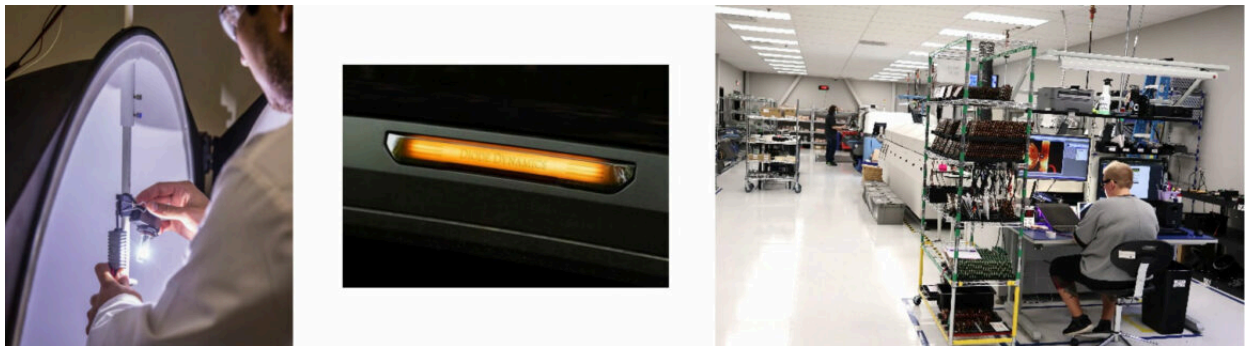
FELIPE MELHADO撰稿

近日，DVN 走访了DVN 会员 Diode Dynamics，与Diode Dynamics 首席执行官 Paul McCain会面交流。Diode Dynamics 于2018 年加入DVN汽车照明社区。



Diode Dynamics 位于密苏里州圣查尔斯市的圣路易斯郊外，其声誉远远超出了其中西部的创始地。在最参观该公司专门建造的 70,000 平方英尺的设施时，很快就明白：这不是典型的售后市场照明公司。

### 不仅仅是眼前所见



一走进 Diode Dynamics 园区，就可以看出公司的高标准，该园区建于 2021 年，具有简洁、现代的美感。内部环境同样令人印象深刻：质朴的生产车间、气候控制的装配空间和最先进的测试实验室，充分说明了公司对质量和设计验证的承诺。

工厂包括从 SMT 电路板组装和超声波焊接站到光度测试实验室和完整的环境验证室。“这一切都是为了第一次就做对，”首席执行官 Paul McCain 在我们的现场采访中说。

### 扎根售后市场，涉足 OEM

Diode Dynamics 最初以其优质的 LED 灯泡替代品和发烧友照明套件而闻名，现在不只是售后市场的佼佼者。



在过去的几年里，该公司获得了 Ford-Roush

Performance 等专业 OEM 客户的青睐，从概念到生产，在不到一年的时间内交付了符合 SAE 和 OEM 验证标准的完整车灯组件和越野套件。

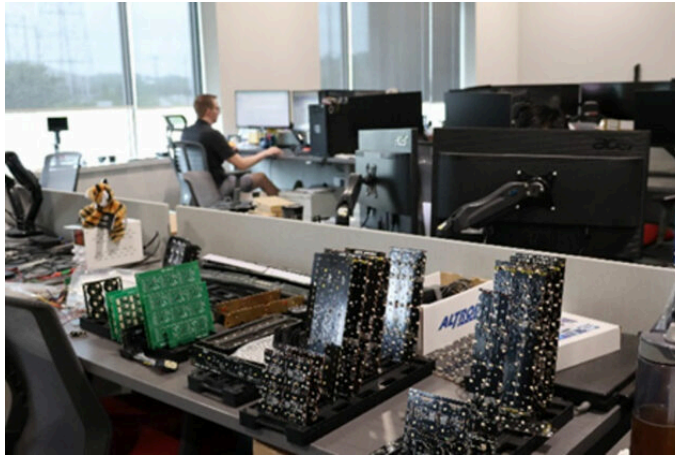
进军 OEM 标志着 Diode 的战略多元化。“我们仍然以售后市场为荣，但凭借我们



的内部能力和敏捷的开发流程，我们能够以更大的灵活性为小批量的 1 级项目提供服务，”McCain 分享道。

## 以客户为中心的开发

Diode Dynamics 的突出特点之一是它与最终客户的直接联系。“我们不断收到反馈，因为我们也是卖家，”麦凯恩解释说。“这意味着我们可以立即发现产品问题、需求和样式，然后将这些数据反馈到我们的设计流程中。”



与许多依赖外部验证的照明供应商不同，Diode 的垂直集成模型允许他们在内部开发 LED 驱动器、机械外壳、光学元件和固件，从而减少摩擦、降低成本并缩短上市时间。

## 在竞争领域中具有不寻常的优势

真正让 Diode Dynamics 与众不同的是他们的速度和适应意愿。无论是开发可更换透镜摇滚灯，还是为动画迎宾灯集成先进的 LIN 总线车辆通信，他们都能应对大多数供应商避免的技术挑战，而无需大公司典型的繁文缛节或漫长的交货时间。

在一个通常由巨头或僵化的海外工厂主导的照明行业，Diode Dynamics 证明，一家灵活的美国制造商可以同时做到这两点：为汽车爱好者提供售后产品、也为主机厂提供前装产品开发。

# 照明新闻

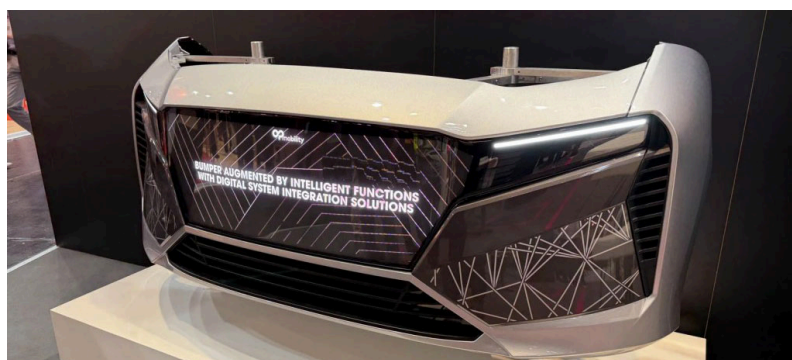
## 彼欧与 IMPACT 共同参加 VivaTech 展会：展示道路安全技术创新

照明新闻



彼欧在 IMPACT 展台上展示了其数字前面板，集成了曲面 mini-LED 显示屏，将保险杠变成视觉和音频通信工具，以提高道路安全。数字前面板能够通过发出声音信息或在车辆前端显示安全信息来发出信号并与其他道路使用者进行通信。

安全是 OPmobility 开发的所有解决方案的核心，无论是在车身外部部件中，保险杠可以变形并吸收冲击以保护行人，还是照明，ADB 前照灯可以照亮道路而不会让其他道路使用者眼花，或者是储能，氢系统设计可承受高压。在 VivaTech 上，集团通过签署 Antoine Alléno 协会的参与者宪章，致力于无暴力的道路交通，进一步履行其承诺。



Antoine Alléno 协会成立于 2022 年 7 月，其使命是保护 25 岁以下的年轻人免受各种形式的道路暴力并帮助他们。为了实现这一目标，该协会打算在三个普遍感兴趣的领域采取行动：支持因道路暴力而失去亲人的受害者和家庭，提高公众意识，并动员改变法律法规并确保

其得到执行。

# 吉利 E8 2025 款无发光保险杠

## 照明新闻



对于 2025 款，吉利简化了其照明系统，并移除了作为选装灯出售的发光保险杠。汽车起价为 153,800 元，客户在以前的版本中由于成本原因，很少购买此选装功能。因此，由于售后市场的复杂性以及成本，吉利决定暂停推广该功能。在去年的 DVN 文章中查看有关 E8 照明保险杠的详细信息：[吉利 Galaxy E8 - DVN](#)



# 佛瑞亚海拉印度新闻

## 照明新闻



FORVIA HELLA 佛瑞亚海拉近日宣布在哥印拜陀开设新的办公空间，此次扩建标志着增长和创新的重要里程碑。新设施旨在为不断壮大的团队提供协作、创造力和充满活力的工作环境。

FORVIA HELLA 佛瑞亚海拉还宣布任命 Subramanian Narayanan 先生（Subu）为印度全球发展中心的新任负责人（Subu 去年作为演讲者参加了 DVN浦那活动）

Subu 先生的旅程真正证明了奉献精神、成长和富有远见的领导能力。他的职业生涯始于首席设计工程师，在FORVIA HELLA佛瑞亚海拉的各个领域担任过不同的职务，始终如一地提供卓越的服务并推动创新。

DVN问候：祝贺 Subu履新，祝您在新的征程一切顺利。



# 马瑞利自愿启动美国第 11 章程序，以加强财务状况并促进价值最大化重组

照明新闻



马瑞利上周宣布，已在美国特拉华州地区破产法院启动自愿第 11 章案件，以全面重组其长期债务义务。公司约 80% 的贷款人已签署支持重组的协议（“重组支持协议”），该协议将使马瑞利的资产负债表去杠杆化并加强其流动性状况。

马瑞利预计第 11 章流程不会对运营产生任何影响，公司将继续与客户、供应商和合作伙伴密切合作，创新和投资于其先进技术组合，这将使未来车辆与众不同并改变移动出行方式。

“在马瑞利，我们一直在积极进行必要的调整，以稳定我们的财务状况，以便我们能够继续为我们尊贵的客户、合作伙伴和员工提供长期利益，”马瑞利总裁兼首席执行官 David Slump 表示，“虽然我们对最近的进步和盈利能力感到满意，但整个行业的市场压力造成了必须解决的营运资金缺口。在仔细审查了公司的战略替代方案后，我们确定进入第 11 章流程是通过将债转股来加强马瑞利资产负债表的最佳途径，同时确保我们继续照常运营。现在采取这一行动可以获得新的流动性，为我们的长期增长和创新渠道提供资金，并确保我们世界各地的客户和合作伙伴能够继续依靠马瑞利按时交付塑造未来汽车的先进技术。”

Slump 先生继续说道：“马瑞利对创新、数字化和技术的关注从未像现在这样强烈。在我们完成这一过程的过程中，我们将继续为客户服务，并按照他们的期望与我们的供应商和合作伙伴合作。我们也感谢员工的辛勤工作和奉献精神，他们仍然专注于提供最好的服务。”

为了在此过程中为公司提供支持，马瑞利已从其贷款人那里获得了 11 亿美元的债务人持有融资（“DIP 融资”）的重大承诺。这笔额外资金凸显了贷款人对公司基础业务及其长期潜力的持续支持和信心。经法院批准，DIP 融资加上公司持续运营产生的现金，预计将提供足够的流动性，以支持公司通过第 11 章程序。除了 DIP 融资外，重组支持协议还规定



了全面的去杠杆交易，通过该交易，DIP 贷款人将在第 11 章出现后获得业务的所有权，但要经过 45 天的超标流程。

马瑞利提交了许多惯常的首日动议，寻求法院批准其在整个第 11 章流程中继续运营，其中包括不间断地支付员工工资和福利，并继续进行与客户关系不可或缺的计划。公司预计这些请求将获得法院批准，并打算在提交申请后继续履行其对主要利益相关者的义务，包括在提交申请后履行向供应商支付根据习惯条款提供的商品和服务的付款义务。公司将与其供应商合作，解决在第 11 章申请之前产生的义务，以就付款条件达成协议。

# 雷诺首席执行官 Luca de Meo 意外辞职

一般新闻



雷诺表示，首席执行官卢卡·德·梅奥（Luca de Meo），在该公司将数十亿美元的亏损转化为创纪录的汽车利润的扭亏为盈战略的设计师，任职五年后，将于 7 月 15 日卸任，以寻求“汽车行业以外的新挑战”。

据《费加罗报》报道，法国亿万富翁弗朗索瓦-亨利·皮诺（Francois-Henri Pinault）决定拆分董事长和首席执行官一职后，De Meo 将成为开云集团的首席执行官。雷诺和开云都没有立即回应置评请求。开云集团的品牌包括 Gucci、Saint Laurent 和 Balenciaga。雷诺在 6 月 15 日的一份新闻稿中表示，“根据已经确定的继任计划”，雷诺董事会已经开始任命新首席执行官，但没有提供更多细节。

雷诺集团董事长让-多米尼克·塞纳德（Jean-Dominique Senard）在新闻稿中表示，在 de Meo 的领导下，“我们公司已经恢复了健康的基础，拥有令人印象深刻的产品系列，并已恢复增长。

现年 58 岁的 De Meo 表示，他将离开“一家已转型的公司”，并将“将我的经验应用到其他行业，开始新的冒险”。

虽然经销商买卖市场在第一季度以较慢的速度开始，尽管关税存在一些不确定性，但预计 2025 年将有强劲的利润和销售预期，这将推动交易又一个高度活跃的一年。该报告还按特许经营权介绍了 Kerrigan Advisors 标志性的 Blue Sky Multiples。

“一个人一生中总会有这样一个时刻，知道工作已经完成了。在雷诺集团，我们在五年的时间里面临着巨大的挑战！我们已经实现了许多人认为不可能的事情，”他说。

De Meo 是意大利人，在 2018 年 11 月首席执行官卡洛斯·戈恩（Carlos Ghosn）因财政不当指控在东京被捕后，雷诺随后经历了两年动荡时期，De Meo 于 2020 年 1 月被聘用。戈恩的离职暴露了几乎使联盟破裂的紧张局势，关键市场的需求减弱也损害了销售额

和收益。

De Meo 曾担任大众汽车集团西雅特品牌首席执行官五年，直到他于 2020 年 7 月卸任并接受雷诺首席执行官一职，接替临时首席执行官 Clotilde Delbos，后者在 2019 年秋季首席执行官 Thierry Bollere 被罢免后担任该职位。

在西亚特，他带领这个西班牙品牌创下了销量记录，并赋予了其更运动的形象，创建了针对年轻买家的 Cupra 子品牌。

### **职业生涯包括雷诺、丰田、菲亚特和大众**

De Meo 被任命为雷诺首席执行官是他重返公司，早在 1992 年他就在雷诺开始了产品营销职业生涯。

在雷诺工作五年后，他转到丰田欧洲公司，担任小型车 Yaris 和雷克萨斯品牌的产品经理。2002 年，de Meo 加入菲亚特集团，在那里他领导了阿尔法罗密欧、阿巴斯，并最终领导了菲亚特品牌。

2009 年，他加入大众集团，最初负责大众品牌的营销，然后在奥迪领导营销和销售。

他是米兰人，在该市的博科尼大学学习工商管理。除了意大利语，de Meo 还会说英语、法语、德语和西班牙语。

De Meo 开始在雷诺任职，当时这家汽车制造商在 2020 年上半年亏损 73 亿欧元。他在采访中表示，他的首要任务是彻底改革该集团未来的产品管道。

在为期六周的闪电战中，几款车型被杀死，他快速跟踪了雷诺 5，这是一款复古风格的全电动小型车，成为首批廉价的欧洲制造的电动汽车之一。