

| 序号 | 项目编号 | 项目名称 | 页码 |
|----|------|------------------------------|----|
| 1 | 0101 | 德国I-SUV碳纤维电动汽车项目寻找投资商 | 2 |
| 2 | 0102 | 欧洲水切割公司与水切割系统项目简介 | 4 |
| 3 | 0103 | 北威州塑料容器批发商寻找战略合作伙伴 | 10 |
| 4 | 0104 | 德国北部工业 4.0 软件公司待售 | 11 |
| 5 | 0105 | 北威州电缆组件和部件装配的系统供应商待售 | 12 |
| 6 | 0106 | 德国西部从事测量、控制和实验室技术领域的国际集团待售 | 13 |
| 7 | 0107 | 电动车无线充电项目运营计划及融资需求 | 14 |
| 8 | 0108 | 德国某科技大学所属企业生产的充电器转让（新能源汽车领域） | 19 |
| 9 | 0109 | 德国品牌本土制造的二级减速机制造企业（新能源汽车领域） | 19 |
| 10 | 0110 | 德国电机企业（新能源汽车领域） | 19 |
| 11 | 0111 | 德国老品牌逆变器生产企业（新能源汽车领域） | 19 |

0101 德国 I-SUV 碳纤维电动汽车项目寻找投资商



◆ 技术特点说明

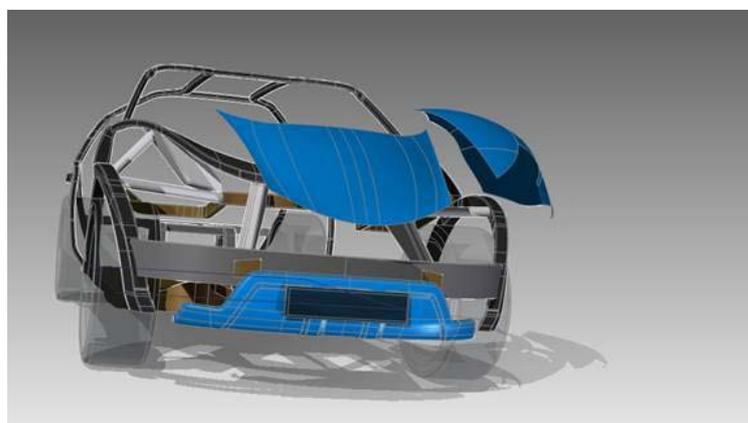
1、全新的设计理念

- 一种全新的碳纤维电动汽车整车系统与结构设计
- 一种全新的电动汽车轻量化材料（碳纤维材料）应用
- 一种新的电动汽车能量型动力电池新材料
- 一种符合工业 4.0 标准的生产工艺
- 一种全新的电动汽车整车控制系统
- 一种集成式能源供应概念，采用置换电池并对电网平衡产生积极影响

2、电动汽车车身采用碳纤维黑车身生产工艺，从零部件到整车主要包括：模压或注塑、粘接、总装等三大工艺，较传统的四大工艺，生产环节大幅减少，大幅降低投资成本。

3、碳纤维零部件生产采用高生产效率、高自动化水平的 RTM 生产工艺。

4、整车采用“碳纤维模块化+表面集成安全笼”结构新概念设计，整车底盘和车身是由安全笼集成的，全车一共 14 个零部件，让造车变得更加简单化。他代表着目前国际汽车工业最先进、最安全的技术。如下图所示：



5、整车拥有独立的专利技术及工业知识产权，让投资者获得巨大的经济效益及强大的市场竞争优势。

6、先进的电池更换系统，实现 3 分钟换电继续行驶，避免了充电间歇带来的烦恼。

7、换电系统实现夜间充电，缓解夜间电网储电负荷，避免白天多车同时充电，电网负荷过大造成供电设施损坏等问题。

◆ 主要技术参数

- 1、一次充电续航里程 500 公里。
- 2、整车驱动分为四轮驱动和二轮驱动。

◆ 项目竞争优势

1、轻量化优势

碳纤维纯电动汽车比传统工艺的电动汽车在整车重量上轻很多，这给造车者设计制造大尺寸、大空间、高大尚的纯电动乘用车创造了前所未有的优势和有利条件，同时，也为整车的多样化、多款式、个性化设计提供了无限的创意空间，这些都是产品占领市场，赢得消费者信心的重要条件，传统工艺的电动汽车很难做到。进而，大大增强了碳纤维纯电动汽车的市场竞争力。

2、经济价值优势

传统工艺生产的纯电动汽车使用寿命有限，维修成本较高，碳纤维纯电动汽车不生锈、不氧化、不腐蚀，使用寿命长，维修成本低，这给使用者节约更多的维护成本，经济价值很大。这是消费者选购产品最主要的先决条件。因此，大大增强了碳纤维纯电动汽车的市场竞争力。

3、安全优势

概念、技术及工艺的革新以及碳纤维复合材料本身具有的高强度、耐冲击、抗疲劳、耐腐蚀、轻量化特性决定了碳纤维纯电动汽车比传统的电动汽车更具有安全优势，这是激发消费者购买欲的重要因素，因此，大大增强了碳纤维纯电动汽车的市场竞争力。

4、性价比优势

根据本项目产品目标定位，主要生产中高档系列 SUV 碳纤维纯电动汽车，销售市场是面向全球电动汽车中高端市场，目前与之市场竞争的产品主要来源于国外进口品牌和合资品牌的纯电动 SUV，仔细分析不难看出，进口的纯电动 SUV 车型很少但价格昂贵，例如特斯拉 Model X 等；本项目生产的碳纤维纯电动 SUV 与进口的纯电动 SUV 品质相当，但是，销售价格不到进口车的一半；与合资品牌相比，碳纤维纯电动 SUV 在整车重量，内部空间、续航里程等方面占有绝对的优势。而且碳纤维纯电动汽车维修成本低廉，因此，对消费者更具有吸引力，性价比竞争优势明显。

◆ 项目合作模式

中外股权合作，项目由投资方控股，外方以专利技术知识产权参股。

◆ 项目总投资

按年产 10 万辆纯电动汽车计算，项目总投资大约 25 亿元人民币。

项目启动投资需要 3—4 亿元人民币。

◆ 生产资质取得方式

- 1、投资方自有的小轿车资质。
- 2、向国家发展和改革委员会申请新建纯电动乘用车生产准入资质。
- 3、样车开发完成后，通过兼并重组方式取得小轿车生产资质。

- 如此独特的新车特征在国内外均会有很好的市场前景。
- 可以配套投资碳纤维零部件车间和锂电池封装车间，提高自己的产值提升。
- 德国团队有经验和能力支持新的投资者完成国产化。

0102 欧洲水切割公司与水切割系统项目简介

1. 企业概况

①欧洲某喷射股份有限公司作为水射流切割业的创新者，活跃于整个欧洲。自 1999 年起，这个公司就一直致力于研究并领悟出了用于各种各样特殊应用的高度专业化水射流切割系统。这家公司代表了开拓型生产解决方案以及不可限量的个性化选择。为此，同时也是基于史无前例的质量和信度，欧洲喷射公司专门运用来自于奥地利水射流切割系列的系统。除了他们内部制造的 2D 和 3D 切割系统，他们的产品范围还包括了奥地利系统合作伙伴制造的标准系统。

②奥地利水射流切割系统股份有限公司，是全球领先的水射流切割系统供应商。20 多年以来，这家传统企业一直在发展可持续的生产解决方案，尤其是钢铁、铝、合金、塑料、石头以及玻璃业。

在过去一年里的开发和分配领域，这段紧密的战略合作关系为两家公司动态、根本的成长作出了决定性的贡献。今天，欧洲某喷射股份有限公司和奥地利水射流切割系统股份有限公司地为大量来自于各行各业的国际公司提供服务。

2. 主要产品

喷射产品

①2D 切割微割系统

下一代微水射流切割系统将高度重复性以及直接驱动的精确性与最小外形尺寸相结合。不同于传统的切割系统，我们的微割方案让您生产极精细、高度功能化的组件。内置的智能切割软件为重要材料、全体人员以及省时提供保证。例如在医学技术、微电子和密封技术领域，这使得微割根本、全面地实现了先进微型化。



优点：

- 高度精确的直接测量系统
- 低振动花岗岩框架
- 高动态线性马达驱动
- 多变的高精密度夹架
- 完全密封系统
- 一流的切割领先技术



各式各样的微观结构（不锈钢和钛 0.6-2mm）

②3D 水射流切割系统

这款结合了专利 3D 反切割和切割系统公司 3D 切割头的优质切割系统提供了能斜切至 68° 的水射流切割系统。同时，5 轴运动学增加了切边精密度。由于无限斜角切割没有中间动作，使得这款 3D 系统保证了高速性与高效性。



3D 优质切割



反切割



水系统 3D

标准特征：

- 铝和不锈钢制的焊接防锈机器框架
- 无刷数字伺服马达
- 人工控制装置
- 一吨的磨料
- 机器操作人员培训
- 装配与调试

③2D 与 3D 相结合的组合切割系统

这款 2D 与 3D 相结合的水射流切割系统具有强大的经济优势。当您忙于耗时的程序编制并且设置了 3D 命令时，您的 2D 命令能不被打断地同时运行。或者您同时互相独立地使用两种切割头进行切割，那它只会使用一种高压系统。因此，在您使用计划的 2D 命令时，3D 作业也在进行，这仍然节约了时间。

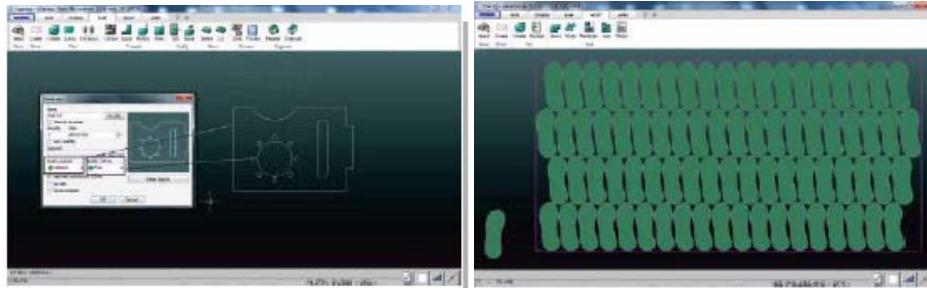


优点：

- 久经考验的切割系统
- 完美的时间分割
- 完美的 2D 和 3D 命令操作
- 操作简单
- 只用一个高压泵
- 费用低

④水射流智能切割软件

智能切割开发了一项用于水射流切割技术的非常成功的软件。毫无疑问，由于这款可定制的软件包，使得从绘图到预备工件的水射流切割生产过程变为小事一桩。智能切割是一种用于简单高效的切割系统操作的典型窗口程序。用户友好性、短训练期和长期支持已经引起特殊关注。



奥地利水射流切割系统

水射流切割系统正是为迎合耐磨的水射流切割应用的特殊需要而开发的，能切割几乎所有材质。组装线工作与试验组件缩短了运送时间并简化了安装工序。

欧洲某喷射股份有限公司承诺操作简便、切割性能极佳、将维护费最小化。达标的装配部件在保持价格合理化的同时也确保了高精度度。我们的顾客服务还保证了技术支持和运作安全。

企业优势

- 不会产生高热影响区或机械应力
- 操作易、学习快、运送便、效率高
- 最低的操作成本、最佳的研磨性能
- 在加工过程中不需要（或不产生）有害气体液体或油
- 组装快

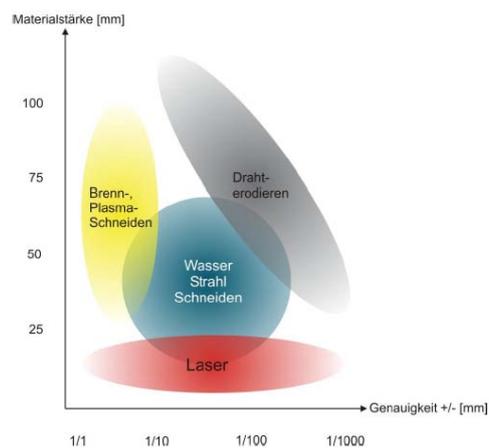
产品特点

- 整个系统采用不锈钢和铝制
- 水射流切割程序
- 由切割程序控制泵压
- 计算机数控 Z 轴
- 无刷数码交流伺服电机

与其他技术相比的优势

- 1.1 与激光切割相比没有厚度限制
- 1.2 无需供热，所以没有高热影响区
- 1.3 水射流能切割高敏性材质
- 1.4 维护上没有激光设备那么专业化以及难操作
- 2.1 放电机虽然非常精确但是运作缓慢
- 2.2 放电机也产生高热影响区

激光/等离子/放电机/水射流在材料厚度于切割精确性方面的比较：



3D 水射流机器切割系统产品

3D 水射流机器切割系统是一种用纯净水和磨料水切割的通用系统。几乎所有的材料都能被切成独特的形状，厚度与压力最多分别为 100mm 和 6000 巴。同时，高灵活性的六轴机器也是这个系统的优势。这种结合能让它胜任许多新型切割作业。

机器切割技术数据：

- 加工范围 1400*2200mm
- 进给速率 高达 2.5m/s
- 精确度 $\pm 0.05\text{mm}$
- 泵压 10-600Mpa
- 机器外框 不锈钢

水射流优势：

- 无高温影响

- 无化学副作用
- 切割边缘质量高
- 一种器械满足不同材料



研磨机用清洁系统

自动化清洁系统能永久有研磨操作的清洁水射流切割系统。有了它，您能保持水射流切割系统的切割水池清洁。淹没的沉淀物将会被收集到大袋子中以便更好地处理。正因为如此，您能更便利地处理切割废料并且更高效地使用机器。

自动化清洁系统标准：

- 3 级容器
- 尺寸（长宽高）3130*1100*1050mm



配有倾卸槽的清洁塔

- 通过传感器控制等级
- 自动控制
- 输送泵
- 完整的管道工程



- 整备空重 400kg
- 能量功耗 2.2kW



磨料切割头

水射流切割界专家公司和欧洲喷射公司通过设计了改革性的新型切割头,大大改善了维护研磨水射流切割系统的性能、耐久性和维护便利性!

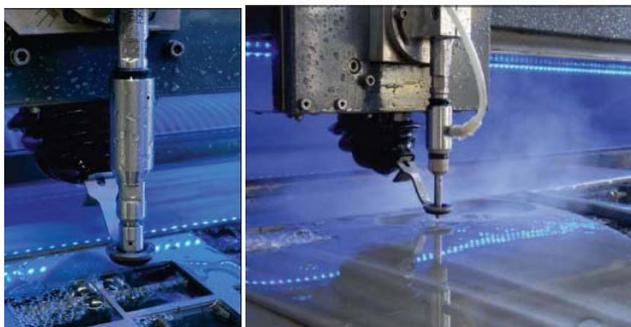
随着这项新的发展,大大降低了材料损耗和维护费的 60%,同时大大提高了整个生产过程的质量。不论是磨料水射流还是纯净水射流操作,这款新型切割头都能毫不费时地安装并应用。

特点:

- 切割性能完美
- 磨料混合紧凑
- 安装简便
- 夹紧扭矩最小

优点:

- 经济
- 实用
- 简便
- 有竞争力
- 环保



合作意向: 寻找国内同行业企业合资合作。

0103 北威州塑料容器批发商寻找战略合作伙伴

【业务】 本公司是一家从事创新型包装方案的企业、业务遍布全欧洲的批发商。现出售至少 50% 股权。包装方案主要指按标准化制造的用于运输和储存的塑料容器。此外，本公司还拥有某些运输和储存容器领域中的独家代理权。

【目的】 在战略合作关系的框架下，公司持有人寻求一个合适的投资者，共同持有本公司的股权或者收购本公司 100% 的股权。

【历史】 本公司最初以人合公司的形式于六年前设立。在本年初，公司形式更换为有限责任公司。自此以后，余下的股东负责经营该公司。

【核心数据】 营业额范围：四百万到五百万欧元。多年来，本公司销量不断攀升，盈利可观，一流的投资回报率。

【客户】 本公司的客户主要来自汽车、物流、工业和医疗领域。他们来自欧洲各地（欧元区）并在各自的领域具有一定的声望。已与其中部分签订长期的框架协议。

【人员】 本公司的员工除了总经理外还有其他两个员工，负责管理日常业务。

【位置】 位于北莱茵——威斯特法伦州，是连接德国西部和中部大城市的交通枢纽。

【其他】 办公室和工厂的房产权属于该公司。

【潜力】 可与潜在投资者一起通过拓展客户、投资新工具与新模具和进一步实施包装方案服务，以继续建立新的业务并确保更大的市场份额。

【范围】 出售该公司 50%-100% 股权。

【条件】 以投标的方式出售。在交易成功后，现任总经理可继续为投资者管理公司业务。

0104 德国北部工业 4.0 软件公司待售

【业务】 本公司专门从事制造执行系统 MES（企业管理层面）领域的生产软件设计和开发。软件产品模块化，因此用户可灵活地组合使用。公司销售的产品在灵活性和质量方面尤为突出。本公司是软件行业的创新者，有能力直面市场的挑战。除软件产品外，还可提供售后和维护服务。本公司拥有多项商标权保护。

【目的】 现本公司欲近期出售。由于近年来业务的快速增长，现任股东有意放弃本公司股东身份，重新投入到技术管理层面。

【历史】 本公司已经成立超过 20 年。公司基本业务是硬件和自身开发的软件产品，以及对这些产品的咨询、设计、实施和培训服务。目前，公司全力专注于为工业 4.0 提供软件解决方案。

【核心数据】 营业额范围：三百万到四百万欧元。本公司多年来营业额不断攀升，盈利可观。

【客户】 本公司拥有超过 500 间来自不同生产行业的企业客源，服务对象众多，涵括小型企业、国际企业等。无论是履行合同中约定的义务，还是为客户提供永久的服务热线都赢得了高度的满意，由此获得的大量后续订单和众多的案例。通过合作企业也易维护国际客户。

【人员】 本公司拥有 60 名员工，并在过去的三年，员工数量迅速增长。软件和项目开发人员、培训负责人、专业技术人员共同保证公司日常业务的正常运行。本公司非常注重员工持续学习最新知识，另外也是有资质培养培训生的企业。

【位置】 本公司位于北威州中心位置，地理条件优异，交通发达。

【其他】 同时出售条件优良的自有房地产。该房地产中，土地面积占 616 平方米，办公面积占 800 平方米，另 400 平方米会议室和培训室。

【潜力】 本公司的优势在于能快速应对因市场快速发展带来的一系列挑战。与拥有行业专业知识的员工共同拓展销售体系结构，有利于进入新的细分市场，从而使销售大幅增加。

【范围】 出售本有限责任公司 100% 股权。

【条件】 以投标的方式出售。转让方保证认真负责的情况介绍。

0105 北威州电缆组件和部件装配的系统供应商待售

【业务】 现出售一家企业所有者经营的主营业务是为电缆组件和部件装配，特别是在开关方面（设计、供应商选择、采购、库存建议、样机及包装、系列产品供货）提供系统解决方案的公司。

【目的】 由于大股东职业规划的变更，现出售本公司。

【历史】 本公司成立于 2007 年，利润不断增长、发展迅猛。

【核心数据】 营业额范围：四百万到五百万欧元。本公司多年来营业额不断攀升，盈利可观。

【客户】 本公司的客户主要来自农业工程、医学、工业车辆、汽车、驱动技术、消防、安全技术、自动化、贸易、门驱动系统和控制领域。本公司 30%销售额来自国外。

【人员】 目前公司拥有大约四十名出色员工，其中的大部分为全职工作。大部分员工从事生产/服务工作；剩余的员工主要进行管理和销售工作。员工主要由专业人士和技术工人组成。

【位置】 本公司位于北威州中心位置，地理条件优异，交通发达。

【其他】 丰富的产品存量使供货快捷和灵活。本公司以卓越的质量、提供独有的咨询服务和为客户定制的解决方案获得客户信赖。在 2014 年，本公司迁入了一个新房产，该房产为股东私人所有。在收购本公司时，可选择一并收购该房产。

【潜力】 本公司在近几年增长迅捷，且在现有的基础设施上可进行进一步扩建。

【范围】 出售本该有限责任公司 100%股权。

【条件】 以投标的方式出售。转让方保证认真负责的情况介绍。

0106 德国西部从事测量、控制和实验室技术领域的国际集团待售

【业务】 待售的企业为公司持有者管理的集团。该集团在销售自主生产产品和研发检测器材、管理器材和实验室器材的业务中非常成功。在世界范围中拥有众多销售子公司和国际经销商。自我研发的产品中部分受专利权保护。原则上，以电子商务的形式推进公司业务。

【目的】 本公司业务多年来迅猛增长，现寻求战略投资者，进一步扩大公司业务。

【历史】 该集团约在 20 年前创立并通过在欧洲和世界各地的快速扩张稳固了地位。

【核心数据】 营业额范围：1300 万到 1500 万欧元。本集团多年来销量不断攀升，盈利可观。

【客户】 本公司拥有来自不同领域的广泛客户群，例如知名企业、由不同行业分支组成的生产商、大学、私人客户等。企业客户约占本公司客户群的 80%。

【人员】 本集团拥有近 100 名员工。约有一半员工在德国总部任职。

【位置】 本公司位于德国西部。

【其他】 在检测和测量器材的销售和自主生产之外，本公司还可为木材技术和自动化产业分支提供成熟的工程服务，以及专门为某行业或某公司研发个性化解决方案。目前，本公司正致力于在产品范围内引进设备，该公司目前正致力于引进不在产品范围内的其他设备。

【潜力】 本公司业绩持续迅猛增长，每天可获得高达 150 个新客户的订单。

【范围】 出售本集团 100% 股权，其中包括在欧洲或世界各地的子公司。

【条件】 以投标的方式出售。转让方保证认真负责的情况介绍。

0107 电动车无线充电项目运营计划及融资需求

一、市场机会

电动汽车充电市场现状：

- 停车，插枪，刷卡，充电……这是直流有线充电的大致步骤，费事费时，客户体验不好
- 待充电的车子数量庞大，充电桩的数量往往捉襟见肘，尤其中国车主有时排队充电到半夜
- 有线充电也有相当部分危险性，比如雨天充电等

截至 2015 年底，中国新能源汽车的保有量达到了 58.32 万辆，其中纯电动汽车的保有量达 33.2 万辆，然而与之配套的充电站只有 6000 座，建成在用的充电桩也仅有 3.9 万台，纯电动汽车与充电基础设施数量上的比例严重失调。

无线充电技术的优势和市场潜力：

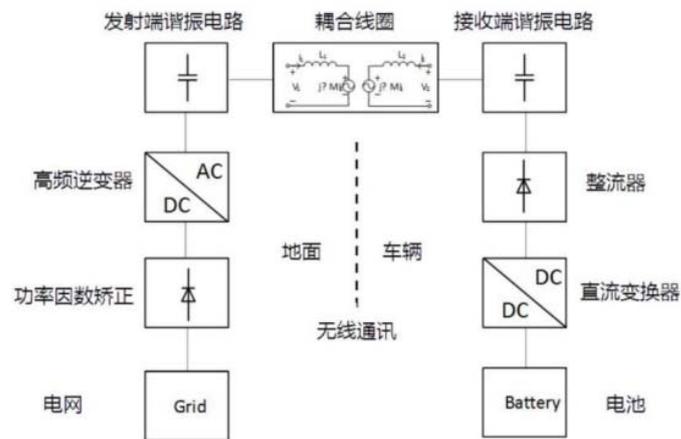
- ✓ 充电设备占地小、充电便利性高，后期维护成本低；
- ✓ 无线充电是无人驾驶车必需的技术，各大科技巨头都在大力投资生产无人驾驶车，无线充电技术也成为必然趋势
- ◇ 市场研究公司 IHS 就曾预测，在 2018 年之前，无线充电技术的市场规模将保持 50%-200% 的强劲增长，到 2019 年，无线充电市场规模将突破 100 亿美元，而到 2024 年将接近千亿美金。
- ◇ 到 2020 年，中国纯电动汽车和插电式混合动力汽车生产能力达 200 万辆、累计产销量超过 500 万辆。若充电设施与电动汽车按 1:2 的比例建设，无线充电技术渗透率为 50%，预计 2020 年中国无线充电的市场规模将达到百亿规模。

无线充电技术的东风已到：

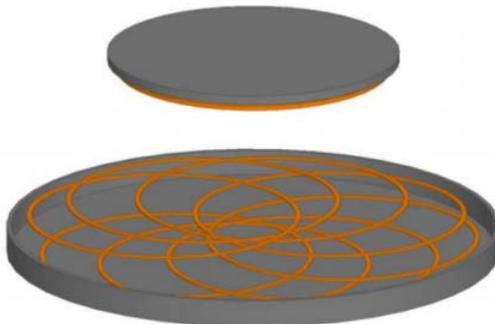
| 发布单位/时间 | 相关政策 |
|---------|--|
| 2016年4月 | 国发委、国家能源局下发《能源技术革命创新行动计划(2016-2030年)》，要求到2020年突破电动汽车无线充电技术，实现即停即充，甚至在行驶中充电；形成充电技术标准体系；研究无线充电场站负荷管理并建设无线充电场站示范工程。 |
| 2016年5月 | 美国汽车工程师学会发布了全电动汽车无线充电技术行业标准“SAE TIR J2954”，获通用、福特、丰田等29家车企支持。 |
| 2016年5月 | 美国汽车工程师学会通过《纯电动/插电式混合动力及相关新能源汽车无线充电技术规范》，明确乘用车方面无线充电使用频段，使无线充电器能够兼容其他不同厂商、充电站的设备。 |
| 2016年6月 | 上海市出台《上海市鼓励电动汽车充换电设施发展扶持办法》，对无线充电等新技术，对设备投资给予30%的财政资金补贴。 |

二、技术优势

结构和原理：

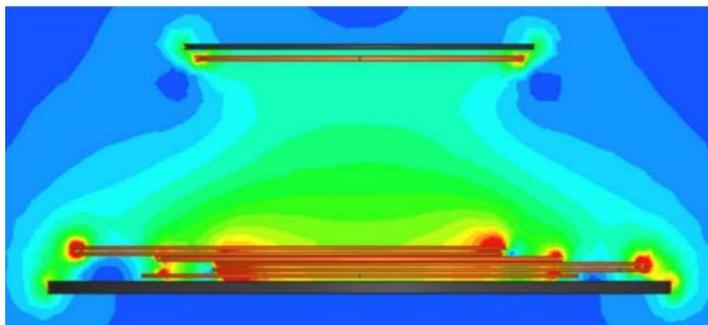


无线充电：



独特的耦合线圈设计 — 更高的效率和更小的体积（已申请专利）

磁场模拟：

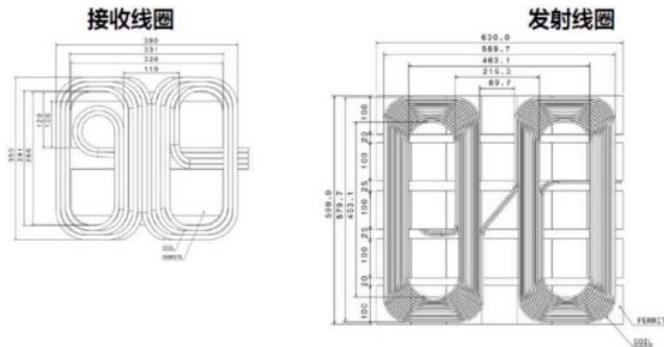


金字塔形的磁场的优点：

- 更好的耦合系数
- 增加线圈之间的距离
- 减小周围磁场辐射

线圈尺寸对比:

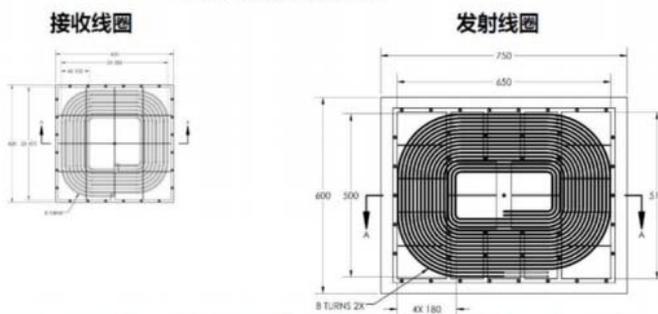
高通 Qualcomm 线圈设计方案



| | Qualcomm | WiTricity | MegaCharge |
|-------|---------------|---------------|---------------|
| 功率 | 7.7kW | 6.6kW | 11kW |
| 发射端线圈 | 630mm * 590mm | 750mm * 600mm | 550mm * 550mm |
| 接收端线圈 | 390mm * 350mm | 420mm * 420mm | 350mm * 350mm |

线圈长度/效率对比:

WiTricity 线圈设计方案



| | Qualcomm | WiTricity | MegaCharge |
|---------|----------|-----------|------------|
| 接收端线圈长度 | ~16.8m | ~12.8m | ~12m |
| 发射端线圈长度 | ~5.5m | ~8.9m | ~4.5m |
| 总长度 | 135% | 131% | 100% |

线圈越短意味着导通损耗越小

三、运营规划

3 年运营规划:



商业模式:



四、融资计划

融资计划

| | 融资规模 | 资金用途 | 盈利预测 |
|--------|---------------|--|---------------------------------------|
| 2017.3 | 3000万元人民币股权投资 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 1-12个月办公场所及项目运营产生的费用； ✓ 管理人员及技术核心人员的工资支付； ✓ 市场费用 ✓ 专利申请 | 保守估计在2017年5月正式运营，资金到位后24个月内实现收入5千万以上。 |
| 2019.3 | 1亿元人民币 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 研发后续产品及衍生品 ✓ 市场营销及品牌 ✓ 技术及管理团队至少增加一倍 | 公司将引领全球无线充电市场，5年内全球收入将超过十亿 |

公司财务预测

单位：万元

| 项目 | 2017 (第一次融资3000万) | 2018 | 2019 (第二次融资1亿) | 2020 | 2021 |
|-------|----------------------|----------|-------------------|-----------|------------|
| 销售收入 | - | 4,000.00 | 10,000.00 | 50,000.00 | 100,000.00 |
| 总成本 | 1,680.00 | 3,520.00 | 7,040.00 | 14,080.00 | 28,160.00 |
| 利润 | (1,680.00) | 480.00 | 2,960.00 | 35,920.00 | 71,840.00 |
| 总资产 | 3,000.00 | 3,480.00 | 15,960.00 | 48,920.00 | 84,840.00 |
| 资本回报率 | -56% | 16% | 22.8% | 276.31% | 552.62% |

- ❖ 本轮融资的3000万元资金到位后24个月内，公司预计实现5000万收入、第三年实现收入一亿人民币，5年平均利润率高达200%

融资计划及退出机制

本轮股权分配计划：

- ✓ 创始团队所占股份：55%
- ✓ 其他核心团队所占股份：10%
- ✓ 期权池：15%
- ✓ 风险投资：15%
- ✓ 机动：5%

公司运作的目标就是借助 IPO 的力量，成为世界首屈一指的无线充电技术的领导者

- ✓ 公司预计 2021—2023 年在国内或国外主流资本市场登录
- ✓ 若公司 5 年内未上市：
 - 公司以本金加 20%平均年化收益率的价格向投资方回购股权；
 - 双方协商退出方式

0108 德国某科技大学所属企业生产的充电器转让（新能源汽车领域）

德国某科技大学所属企业生产的充电器，刚取得德国认证，其设计载车的快充充电器 22 千瓦，大功率，目前国内只有 3.3 千瓦。

转让价格：60 多万欧元。

0109 德国品牌本土制造的二级减速机制造企业（新能源汽车领域）

德国品牌本土制造的二级减速机制造企业，可以有效降低电机费用。

0110 德国电机企业（新能源汽车领域）

德国电机企业：额定功率 170 千瓦，峰值 340 千瓦，可配在 SUV 物流卡车上，比 TESLA 改进版提高了 10%，同时有小电机：额定功率 40 千瓦，峰值 70 千瓦，配小轿车。

合作方式：技术转让，德方按中国需求开发 2 件样机，测试合格后提供可采购的中国零部件。技术转让费报价 75-80 万欧元（含 2 样机）。

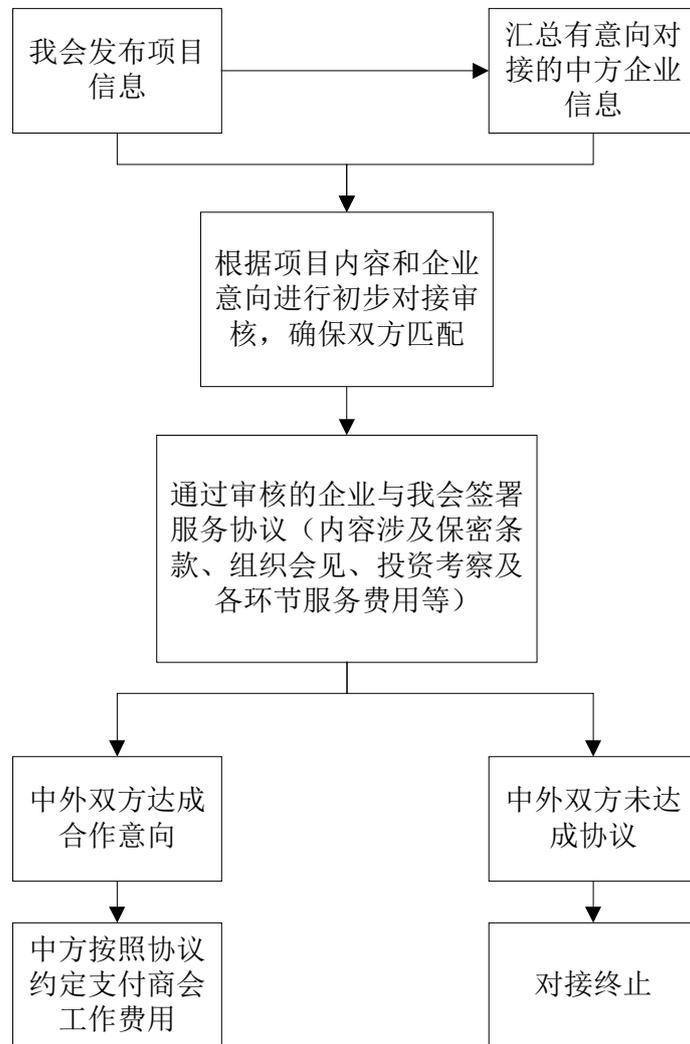
0111 德国老品牌逆变器生产企业（新能源汽车领域）

德国老品牌逆变器生产企业，提供系列现成产品，可根据中方要求，设计工作平台，400 伏到 1500 千瓦峰值，零部件全部中国本土化，如果中方需要 300 伏也能设计。

合作意向：同意技术转让，目前报价性价比都比较高，如有订单与市场保证的话，可协助说服德方来中国合资。

机电商会境外合作项目对接流程

通过我会网站、刊物、微信公众号等平台，发布重点国别投资、贸易类项目信息。项目内容涉及相关国别企业重组、企业并购（含合资、股份、技术转让）、一般贸易等。项目信息由国外政府机构、行业组织以及我会合作伙伴等机构提供，并经我会严格筛选、审核，真实有效。对接流程如下：



对德项目对接意向表 （2017 年 1 月）

公司名称：

公司名称（英文）：

公司地址：

公司网址：

联系人：

联系人职务：

电话：

手机：

微信：

邮箱：

| 编号 | 所需信息 | 描述 |
|----|-----------------------|----|
| 1 | 业务领域及主要产品（中英文） | |
| 2 | 是否我会会员企业（如是，请填写会员证编号） | |
| 3 | 年营业额 | |
| 4 | 员工人数 | |
| 5 | 感兴趣的德方项目编号（共 6 个项目） | |
| 6 | 拟合作形式或合作意向简介 | |

也可随附企业简介电子版一并发至我会。zhudandan@cccme.org.cn