

均胜人机交互智能座舱

## 2

勇于投入，  
奠定产业版图

在均胜与普瑞的融合中，德方的优势显而易见——先进的技术和稳定的客户。那么，中方的优势在哪？

“德国企业的优点是计划性，我们从中获益良多。但我们发现，德国人的决策勇气不如我们。”普瑞总裁兼CEO蔡正欣说。

蔡正欣回忆，2013年，均胜电子决定投入巨大研发资金和人力进军新能源车BMS（电池管理系统）时，德方提出了反对意见。他们认为，电动汽车市场太过前瞻，此举有些冒险。而以王剑峰等为首的中方决策层坚决认定，这条赛道是未来的康庄大道。

正是因为果敢和坚持，均胜电子的BMS系统，以及后来延伸出的DC/DC多功能转换器和升压器等多款创新产品，先后出现在宝马、大众、保时捷等主流汽车品牌车型上。

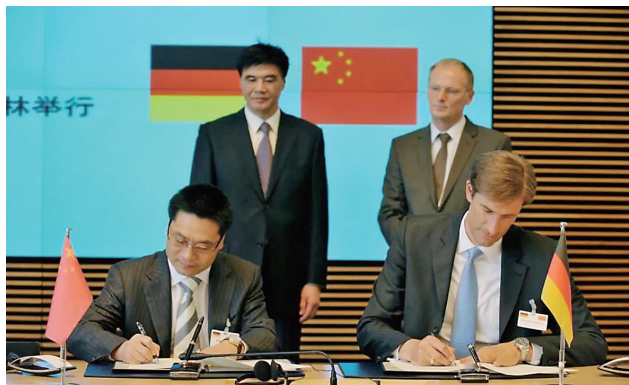
“均胜电子收购普瑞时，我们（普瑞）的技术是领先的，但如果没有均胜电子持续投入研究的决心和魄力，这种领先不会长久。”普瑞中国总裁奚晓华称。

多年来，均胜电子的研发投入一直保持在总营收的6%左右。即使在疫情肆虐全球、多重压力并存的2020年，均胜电子的研发投入仍超过32亿元，投入比达6.7%。

目前，均胜电子拥有完整的硬件设计、软件开发和数据处理能力。在亚洲、欧洲、美洲都设有研发中心，工程技术和研发人员总数约5300人。在全球拥有超5000项专利，掌握汽车安全和汽车电子领域的核心技术。

凭借这样的技术优势，均胜电子才能始终与宝马、戴姆勒、大众、奥迪、特斯拉、通用、福特、丰田、本田、日产、马自达等全球整车厂商及国内一线自主品牌保持长期稳定的合作。

“伴随汽车产业电动化、智能化发展大潮，我们源源不断地推出富有竞争力的技术和产品，一起为众多全球客户提供优质服务。好的传统永远不会过时，创新是企业不断进取的动力之源，我希望创新的基因能够驱使均胜电子不断向更高目标发起新的冲击。”王剑峰说。



2011年，均胜电子收购德国普瑞的签约现场

## 3

勇于探索，  
开启全新征程

2020年，均胜电子标价20.4亿元，将均胜群英51%股权出售给香山股份。这一事件备受市场关注。

均胜群英是均胜电子的传统零部件板块，效益一直不错。2020年，均胜群英营业收入达36.7亿元，毛利率高达21.8%。市场普遍认为，均胜出售群英太可惜。但在均胜看来，勇于舍弃、更加专注才是勇敢者的表现。面对蓬勃发展的智能网联和新能源两大板块，均胜勇敢选择拥抱造车新势力。

早在2015年，均胜电子就公告称，均胜子公司德国普瑞获得特斯拉新能源汽车电池管理系统传感器及相关零部件的订单；2019年，均胜电子子公司均胜安全在上海临港新设立了安全产品工厂，配套特斯拉全系车型；2020年，均胜电子开始为国产特斯拉Model 3和Model Y提供方向盘、安全气囊等被动安全产品。据均胜电子测算，该项目新增订单金额15亿元，生命周期约3年至5年。从2020年开始供货，目前累计获得特斯拉相关产品订单超100亿元。

近期，均胜电子又完成对激光雷达制造商图达通的战略投资，子公司均联智行将与图达通携手向蔚来汽车提供超远距高精度激光雷达。未来，双方还将在激光雷达感知融合、V2X数据融合、域控制器等方面开展合作。

在车联网方面，均胜获得蔚来5G-V2X订单，项目金额约6.6亿元；在BMS（电池管理系统）方面，均胜获大众MEB第二批次定点订单，覆盖车型数量达130万辆；而新一代智能座舱中控屏将搭载在福特汽车首款纯电动SUV野马Mach-E上。

“研发+技术+资本+市场拓展”，四驾马车齐头并进，均胜产品的市场竞争力越来越强。2020年，新增订单约596亿元；伴随中国市场不断崛起和海外市场逐步复苏，2021年的新增订单也络绎不绝。

“普瑞已经走过百年历史，我希望看到普瑞能够再创造下一个美好而辉煌的百年奇迹。目前，我们已经制定了一个很好的产品战略，电气化将成为新的支柱业务。在市场上，我们拥有良好的声誉，同时我们持续获得新项目，加上现有强大的团队，这将促使我们越来越壮大。”蔡正欣说。