

牵手普瑞10年，四大板块布局全球

均胜成长为世界汽车零部件企业30强



人车交互系统智能座舱

工业总产值2735.4亿元，年产整车超100万台，累计下线整车超600万台，这是宁波汽车及零部件产业2020年交出的成绩单。这些数字是宁波被誉为“东方狼堡”“中国龙湾”的底色。而如果切换视角，俯身察看宁波汽车及零部件产业的内涵，我们或许能观察到更多关于产业崛起的密码，而均胜电子便是其中一个极佳的样本。

2021年，均胜电子迎来了与德国普瑞牵手10周年。过去一年，全球性的疫情让这家在全球拥有100余家工厂、分支的企业承受着前所未有的挑战。但就像过去10年一样，均胜始终怀揣着一颗勇敢者的心，接受挑战、面对问题，交出了新增订单596亿元的成绩单。

在产业界都面临着疫情防控、贸易摩擦、产业周期换挡三重压力下的今天，或许均胜电子的勇气和行动能为宁波乃至全国的产业界提供不少启示。

A.

勇于冒险尝试，缔造高速成长

著名财经作家吴晓波在2020年终秀上总结，勇敢者有三大特质——“敢于离开舒适区、敢于坚持专业主义、敢于使用新工具。”

而均胜高速成长的起点，就始于2011年那场被业界称做“蛇吞象”的并购。

2007年，均胜电子就曾尝试与其从前的合作伙伴德国普瑞公司建立合资企业，但结果以失败告终。2008年的全球金融危机让德国普瑞陷入困境，并最终挂牌出售，均胜电子终于获得一次技术上实现弯道超车，并且直接参与汽车行业全球化竞争的机会。

作为一家百年企业，德国普瑞创立于1919年，以无线电和电子元器件起家。进入21世纪后，它逐步成长为一家拥有多项自主技术专利和稳定客户群体的汽车中控平台制造商。

“太震撼了！”当均胜电子董事长王剑峰走进德国普瑞工厂，立刻被眼前的高度自动化厂区所震惊。他深知普瑞在汽车电子领域的领先地位，却没想到拥有这样先进的制造能力。“给你们20亿元、10年时间，能造出这样一个工厂吗？”王剑峰问与他同行的考察团成员。

正是这一刻，王剑峰毅然决定要拿下德国普瑞，让中国汽车零部件产业向智能化、自动化升级，向汽车电子进军。

如果说，当时看来，这场“蛇吞象”是“疯狂”的，那么从之后均胜上演的一出又一出并购大戏看，他

们能有今天的产业版图是“蓄谋已久”。

此后，均胜接连出手，先后并购了德国TechniSat汽车业务、瑞典ePower公司、美国主被动安全技术供应商KSS……2018年，均胜又以不高于15.88亿美元收购汽车安全巨头高田公司的优质资产。

如今的均胜电子拥有四大板块，其中人车交互系统（智能座舱）2020年实现营业收入约60亿元，获得新订单全生命周期约116亿元；新能源汽车电子去年实现营收16亿元，同比增长67.6%，获得新订单全生命周期约25亿元；汽车安全系统业务营业收入约331亿元；智能车联业务收入约26.5亿元。四大板块相辅相成，齐头并进。其中人车交互和新能源两大板块都以普瑞为支撑。可以说普瑞开启了均胜电子世界汽车零部件30强的进程。

同样，在普瑞拥有中国血统后，在中国及海外更多市场大展拳脚。销售收入从完成并购当年的3.6亿欧元，一路高速增长，2019年曾一度达到15亿欧元。而普瑞中国从2011年白手起家，如今已增长到年营业收入近20亿元。

与此同时，也是因为收购资金的刚需，均胜电子成功上市。在此之前，宁波汽车板块仅双林和华翔两家A股上市公司。均胜成功的资本运作也一定程度为后来者提供了借鉴。如今宁波已经坐拥汽车及零部件相关产业上市公司近30家（包括H股）。

B.

勇于决策和投入，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——先进的技术和稳定客户，那么中方的优势在哪里？这是采访普瑞总裁兼CEO蔡正欣时，讨论最多的话题。

“德国人最厉害的是做事的计划性，我们从他们身上获益良多。但我们也发现，这种计划性在欧美这样的稳定成熟市场行之有效，但面对中国及其他发展中国家这样的高速增长市场时，德国人的决策勇气、创新胆量、抗压能力不如我们。”他说。

他回忆，均胜电子在2013年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，德方就提出了反对意见。他们觉得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。

正是因为这样的果敢和坚持，均胜电子的BMS系统以及后来延伸出DC/DC多功能转换器和升压器等多款创新产品，先后被宝马、大众和保时捷等主流汽车品牌车型采用。

“收购普瑞时，我们（普瑞）的技术是领先的，但如果没有持续投

入研发的决心和魄力，这种领先不会长久。”普瑞中国总裁奚晓华介绍说，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、欧洲和美洲都设有主要研发中心，工程技术和研发人员的总数约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。这样的技术优势才能始终与宝马、戴姆勒、大众、奥迪、特斯拉、通用、福特、丰田、本田、日产和马自达等全球整车厂商与国内一线自主品牌保持长期稳定的合作。

“伴随着汽车产业电动化、智能化方向发展的大潮，我们源源不断地推出富有竞争力的技术和产品，一起为众多的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普瑞不断向更高的目标发起新的冲击。”王剑峰说。

C.

勇于舍弃和探索，开启全新征程

过去一年，均胜电子有几件大事。被媒体报道最多的就是出售均胜群英51%股权事件。去年11月，均胜电子发布公告，公司与香山股份签署了《股份转让协议》和《业绩承诺与补偿协议》，约定香山股份将向本公司支付现金购买其持有的均胜群英51%的股份，交易总金额为20.4亿元。

均胜群英是均胜电子体系内的传统零部件板块，营收和效益一直不错，2020年群英营业收入达36.7亿元，毛利率也高达21.8%。作为一块不错的现金流业务，许多人觉得均胜出售群英这一板块十分可惜。

但在均胜看来，勇于舍弃，坚持更加专业的未来领域，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，均胜电子勇敢选择拥抱造车新势力。早在2015年4月，均胜电子就发布公告称，均胜子公司德国普瑞获得了特斯拉公司新能源汽车电池管理系统传感器及相关零部件的采购订单。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，生命周期约为3~5年，从2020年开始供货，目前

累计获得特斯拉相关产品订单超过100亿元。

近期，均胜电子又完成对激光雷达制造商图达通（Innovusion）的战略投资，子公司均胜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，公司获蔚来5G-V2X订单，项目金额约6.6亿元；在BMS方面，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，均胜的产品力越来越强，2020年新增订单约596亿元。伴随中国市场的不断崛起和海外市场的逐步复苏，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。让我们展望未来，目前我们已经制定了一个很好的产品战略，电气化将成为我们新的支柱业务，在市场上我们拥有良好的声誉，同时我们在持续获得新项目，加上现有强大的团队，这将促使我们越来越壮大，可以超越我们的竞争对手，赢得更多的业务。”蔡正欣说。

记者 乐骁立