

# 以色列节能环保技术企业名单及简介

## 1.Vortex Ecological Technologies 公司

成立年份：2000 年

### 公司简介

Vortex Ecological Technologies 公司是一家从事清洁技术的公司，总部设于以色列，公司专门研发工业用污染控制系统，系统利用专利操作室—高级涡流室（AVC）内气体及流体涡旋运动产生的物理作用力—以具有成本效益的方式清洁单一系统内微粒和气体污染物产生的工业排放物和液体。

### 技术说明

公司利用专有、专利技术生产高级净化设备。高级涡流室（AVC）的创新专利设计可以产生更快的气体旋转速度，极大地提高了性能。因此，AVC 具备可以适应各种行业的价值主张。相比传统净化工具，AVC 具备以下明显优势：1.同时净化过滤器气体（例如硫氧化物）和颗粒物（PM），符合空气污染规定要求。由此可见，如果必须净化颗粒物和/或气体，AVC 可以显著降低资本、安装和运行成本。表 2 大致地比较了文丘里洗气器与一些型号的旋风分离器，对比发现 AVC 具有经济效益。2.清除细颗粒物（微米级和亚微米级颗粒物）--因此可以取代成本较高的过滤技术。3.占地面积小—AVC 的紧凑型设计节省了应用空间，这一优势非常特别（可以作为船用装置等）。此外 AVC 还具有其他优势：4.设计简单，易于安装。5. 没有移动部件—维护要求少，故障停机时间短且次数少。6. 可调整除尘效率。工程公司、环境顾问公司、系统集成商可以使用 Vortex 的系统，比如排气净化系统（EGCS）适用于发电站、柴油机和船只引擎，集成的去除污染物系统适用于金属、煤炭、水泥、石灰、石材加工、肥料、化学品、矿业、涂料和木材加工行业。

### 营销与商业策略

市场推广战略：Vortex 公司的技术适用于多种行业。在各个行业中，公司致力于寻求与垂直行业领导者建立合作关系，使得技术商业化，并向市场推广。

### 说明公司具备参加巡回推介会的哪些资格

Vortex 公司拥有成熟的空气净化技术与产品。对于目前中国的空气污染物现状而言，这种产品在市场上有着巨大的需求。

### 正在寻找的合作类型与合作伙伴类型

公司与环保企业、工艺工程企业与执行企业开展产业合作、合资企业、营销合作。工程

公司、环境顾问公司、系统集成商可以使用 Vortex 的系统，比如排气净化系统（EGCS）适用于发电站、柴油机和船只引擎，集成的去除污染物系统适用于金属、煤炭、水泥、石灰、石材加工、肥料、化学品、矿业、涂料和木材加工行业。

#### **贵方寻求何种类型的合作关系？**

公司希望与工业公司、已确定的供应商、已确定的制造商与已确定的经销合作伙伴开展研发合作关系。

## **2.BitMint 公司**

**成立年份：2011 年**

### **公司简介**

BitMint 公司在采用数学方法解决工程难题方面具有丰富的经验。基于创新技术，近期我公司专注于全球数字化全方位应用的研究、开发、设计、实施、运营、许可和咨询工作，这项应用适用于网络空间和物理世界，特别侧重于交通、能源与支付。BitMint 公司是一家由跨学科专业人士创立并管理的新兴企业，这些专业人士在国际创新型企业中创造过斐然的业绩记录，拥有在以色列和荷兰的证券行业任职的全球工作经验和信任级别，还拥有在美国、东南亚工业和商业从业的经验，其中有些人共同创立了一家成功的中国证券企业，公司拥有 250 名员工，开设了八家分公司，大多数客户均为世界财富 500 强企业，公司网站为 [www.icdsecurity.com](http://www.icdsecurity.com)。BitMint 公司的技术由一家享有声望的跨国公司通过有效的低 IP 提供保护，公司制定了开拓性的愿景，旨在通过电子货币的新兴技术改善电费付费过程和融资能力。BitMint 及其创始人拥有多项创新发明、技术产品应用和基础技术，顺利通过了德国 G&D 专家团队开展的为期 5.5 个月的技术全面尽职调查（22 亿欧元）。

### **技术说明**

**城区的有效交通：**电动汽车或电动自行车/电动摩托车所用的对等电力让街边充电成为了现实。共享经济的一大体现就是驾乘共享，电动自行车、电动摩托车或电动汽车可以通过共享电力进行充电，那就是对等共享。有了我们的技术，私人电动汽车车主或电动自行车车主就能够从公共或私人领域的每个插座处为自己的蓄电池进行计费充电，或为别人提供交通工具或出租汽车或自行车给别人并收取一定的费用。未来，这些对等的的能力必定是不可或缺的。原本为了汽车的增加或稳定的电动车充电站或更换电池用电动售货机而建造的基础设施所需投资也将因此而大幅地减少。人们对小汽车的依赖将越来越小。然而，提高电动汽车的普及率并非易事，因为目前的充电站充电不仅不方便，而且很费时。因此，建造便捷、低成

本、快速而人性化的电动汽车充电站是势在必行。一定要在电动汽车用户经常出入的地方设置充电站，如风景名胜区、购物区、学校、咖啡厅、停车场、办公大楼、甚至居民区等。然而，要想将这一技术蓬勃地发展起来，还有一个很重要的环节不容忽视。要解决这个问题，我们必须解决付款问题。显然，餐厅的老板们会发现安装一个单独的电表、发送发票，亦或用信用卡或预付卡为每一个电力插座上的交易进行付款，太过于繁琐和麻烦。而此时，我们的项目带来了一种经济而易于部署的解决方案，让这一难题迎刃而解。通过它，可以轻松地进行自动付款，而无需经历信用卡或预付卡所常见的结算周期，同时，也可以确保不透露司机的姓名。它将促进土地的有效利用，也将节省充电时产生的以时间和负荷为依据的费用，甚至无需智能电表。通过我们的解决方案，任何插座，无需安装单独的电表，就可以为电动车进行计费充电，原本为每个插座安装电表也非常复杂且不切实际。我们的解决方案极易顺应电子货币革命；可以使用名义货币支付电力。实现直接付款，再也无需以账户付款。每个人都可以购买和出售电力给对方。停车场或咖啡店都可以通过普通的电力插座为电动车进行计费充电，而无需在每个插座上安装电表。每一个家庭、每一个企业、每一个餐厅、每一个购物中心、医院、酒店等，只要有电力，就可以出售电力用于电池充电。可以设想到，有朝一日，住宅区和商业区或娱乐场所等都安装了一种充电装置，而电动自行车或汽车司机们只需轻松一连接，即可开始为自己的蓄电池充电，而不会耽误其在附近购物、用餐或休闲娱乐。当司机准备离开时，也只需轻松地断开充电装置，然后离去便可。这种解决方案的基础是一系列宏大的颠覆性技术，这些技术实现了用位串来代表货币，使得数字货币可以轻松拆分、免费存储并以光的速度通过所有的电子装置移动。

### **营销和商业策略**

根据“中国商贸信息网”数据，在 2012 年和 2013 年缓慢起步阶段后，全球电动汽车销售量终于在 2014 年下半年有了突破，6 月和 9 月销量均超 3 万辆，而年销售量也已超过了 30 万辆。2015 年，新车型上市后，全球电动汽车销售量有望达到 40 万辆。中国的电动自行车销量在世界上处于领先水平，从 20 世纪 90 年代的几千辆迅速发展到目前的预计 1.70 亿辆在用电动自行车。由于人们消费能力的提高、本土企业的发展以及政府取缔或部分取缔以汽油为动力的两轮摩托车，电动自行车市场真正兴起。中国最为成功的电动自行车公司包括江苏雅迪、浙江绿源和江苏新日，其在中国市场上的电动自行车年产量均达到了上百万辆。爆发式推出的一系列扶持政策成为了新能源车辆快速发展的主要推动力；除此以外，还有国家出台的若干鼓励政策，包括新能源汽车补贴，北京、上海、广东和其他地方政府还推出了新能源汽车应用政策。免除新能源汽车购置税这一举措导致了用户购车成本的进一步减少；

政府对购买新能源车辆的比例进行监管,很多政府都对电动汽车实行优惠政策,如卡片索引、补贴和城市道路不限行,以此确保销量。2015年,中国的新能源汽车市场潜力巨大,且中国将成为世界上最大的电动车辆市场之一。爆发式推出的一系列扶持政策成为了新能源车辆快速发展的主要推动力;除此以外,还有国家出台的若干鼓励政策,包括新能源汽车补贴,北京、上海、广东和其他地方政府还推出了新能源汽车应用政策。免除新能源汽车购置税这一举措导致了用户购车成本的进一步减少;政府对购买新能源车辆的比例进行监管,很多政府都对电动汽车实行优惠政策,如卡片索引、补贴和城市道路不限行,以此确保销量。2015年,中国的新能源汽车市场潜力巨大,且中国将成为世界上最大的电动车辆市场之一。目前,电动车辆这一新兴事物的最大障碍要数城市公共充电系统的建设。基础设施的缺乏已成为遏制电动车辆发展的一大瓶颈。权威数据表明,2014年中国的新能源汽车保有量已接近90000辆,但仅有30000个充电站。以北京为例,2010年和2011年,电动车辆和充电站的比例为1:1,随后变为1:2,再到2014年的1:3,这意味着平均有3辆车需共用一台充电基础设施。据国务院相关部门称,从去年6月开始,国家能源局开始编写“电动车辆充电基础设施建设规划”(简称为“规划”)。据了解,“规划”的总体思路为充电站数量将达到12000个、充电桩数量将达到450万个,该思路基于到2020年新能源车辆数量为500万辆的预测。根据银河证券的计算,假设到2020年新能源汽车的总销量将达到500万辆以上,同时根据1辆车对应一根慢速充电桩、0.2根快速充电桩,则需建设500万根慢速充电桩和100万根快速充电桩。随着充电桩建设速度的加快,未来对充电设备的投资额将超过850亿元。由此显现出充电设施的良好发展前景。目前,中国正在积极促进电力系统的改革和零售电力市场的发展,将私人资本引入充电桩网络的建设和经营中并为电动车辆充电桩建设和经营这一充分竞争的市场铺平了道路。采用何种经营和盈利模式,亟待解决的问题就是支付方式问题。在目前的市场上,较常用的是IC卡充电桩和采用二维码的应用程序支付等新支付技术和方式。NFC技术已经出现,支付正朝着多样化的趋势发展。而在资金支付过程和信息安全方面,支付便利性成为了技术和支付方式的核心问题。

### 投资理性

可在任何地点对电动车辆、电动自行车和电动踏板车进行充电(通过公共和私人领域内的任何插座),具有金融和环保意义。其未来集中在城市地区(比如,中国已经有50%的人口居住在城市中),主要是人口密集的城市地区,且我们不可能采用如今的行车方式。预计在2050年,三分之二的人口将居住在大城市中。这类城市将面临几大新的挑战,需要将新的行车与全新支付概念相结合并使两者达到和谐,同时努力改善居民的生活质量。电动车

辆作为‘智能’城市管理的一个组成部分，将环境友好型建设政策与新的行车概念相结合，因而与该方法完美契合。此外：高效土地利用概念。无论是在基础设施、交通、居住空间还是休闲方面，大城市都将担负着关键盘点的任务。智能地将各个不同地区联系起来必须成为可持续整体性概念的组成部分，其中电动自行车扮演着重要的角色。创新交通管理和类现金支付概念将能使电动自行车无缝地集成到城市整体行车方式中。由于使每一个电力插座变成一个电力销售点的概念相比于其他解决方案具有明显优势，我方已就前述挑战正在与中国的若干主管机构进行商谈并从中获得了诸多工作经验和良好的反馈。

#### **说明公司具备参加巡回推介会的哪些资格**

BitMint 公司的创始人拥有在中国从业 20 余年的经验，此外公司还拥有解决问题的专门知识与技术，电流通过电插座至电动汽车电池，每充电一千瓦时，充电装置适配器内的充电钱币就会不断被吸走。无须传输信用卡或预付卡信息；无须连接至云服务。所有操作均离线完成，安全、快捷、稳定。由于未涉及远程账户，可以通过电插座与电动汽车电池之间简单的自动对话激活支付功能，无须在充电结束之前等待任何第三方以进行支付。公司还拥有研发即插即用低成本快速充电壁箱的专门知识与技术，可以使每个电插座成为一个电力销售点 (POS) --电动汽车付费充电器。从 0%到 70%的电量需要使用交流电充电器充电近 1.5 小时（平均）或使用直流充电器充电 30 分钟，相当于一个午休时间。

#### **正在寻找的合作类型与合作伙伴类型**

技术研发结束后，如前一章节所述，我公司需要与中国合作伙伴合作开展  $\beta$  测试，调查金融、经济和文化影响；市政当局将如何反应？监管者将如何反应？电动汽车和电动脚踏车/电动摩托车用户将如何反应？中国合作伙伴可以协助硬件开发/制造。

#### **所寻求合作伙伴的具体特征**

与市政/政府/中央政府关系良好的战略投资者。

#### **寻求何种类型的合作关系？**

投资商和风险投资商，与政府机构/职员或市政合作，辨识潜在顾客。

### **3.Aqwise 公司 -智能水处理技术**

**成立年份：2000 年**

#### **公司简介**

Aqwise®为工业市场和市政市场制定和实施创新生物水和废水处理方案，在这一领域起着全球领导者的作用。Aqwise 制定了一系列基于生物薄膜的解决方案，其范围涉及定制的

工艺设计乃至整个统包工程，其解决方案通过各种好氧工艺（AGAR® MBBR、AGAR® IFAS）和厌氧工艺（DACs®, DACs® DANA）提高了生化需氧量（BOD）及营养去除能力。

### 技术说明

Aqwise 解决方案基于广泛的创新性生物薄膜工艺。Aqwise 公司的技术是多学科理论和实践研究与发展的成果，公司也由此成为了该领域的世界领先者。Aqwise 解决方案包括：AGAR®（Attached Growth Airlift Reactor）好氧解决方案包括 AGAR® MBBR 和 AGAR® IFAS，市政客户和工业客户可以实现 BOD 高效去除、养分集中去除的目标。DACs®（Downflow Anaerobic Carrier System）厌氧解决方案包括 DACs® 高速厌氧过程和 DACs® DANA 过程，各个工业部门可以简单而有效地去除化学需氧量并回收能源。工艺的核心元素是基于现场验证的数学模型的专有设计参数以及 Aqwise Biomass Carriers。优点：为强化生物活性提供了非常大的表面积（650 m<sup>2</sup>/m<sup>3</sup>有效面积），为基质最优质量传递提供了高度开放的外部设计，适用于生物进程—好氧（生化需氧量，硝化作用）、缺氧（反硝化作用）和厌氧（高负荷化学需氧量）。

### 营销与商业策略

通过当地的重要合作伙伴—工程或项目公司推广 Aqwise 技术。基于合作关系或代理协议开发合作，确定主导行业，开发项目机会。

### 投资理性

Aqwise 技术可以解决中国当前技术严重缺乏硝酸盐与氨的问题，可以高效地去除废水中的有机负载量。基于 Aqwise 经验和技術，增加流量，制定最新的严格条例，采用非常具有成本效益的方法应对市场对现有工厂升级有着迫切的需求。Aqwise 技术的主要优势是：占用面积小、能源效率高、污泥产量更低。

### 正在寻找的合作类型与合作伙伴类型

可以根据具体需求与地方设计院、大型工程公司、废水处理领域的技术领先公司、大型基础设施运营商、厂房所有者、工业大客户发展合作伙伴关系。合作的类型可以多种多样—比如特定行业内的区域合作伙伴关系、区域代理商、技术运作商等。

### 所寻求合作伙伴的具体特征

可以根据具体需求与在当地的设计院、大型工程公司、废水处理领域的技术领先公司、大型基础设施运营商、厂房所有者、工业大客户发展合作伙伴关系。合作的类型可以多种多样—比如特定行业内的区域合作伙伴关系、区域代理商、技术运作商等。

### 寻求何种类型的合作关系？

与研究院建立研发合作伙伴关系，与政府机构/职员或市政合作，辨识服务供应商、辨识潜在顾客。

#### **4.KBR 国际**

**成立年份：2009 年**

##### **公司简介**

KBR 是一家专门为农业和城市废弃物中的塑料废弃物开发解决方案的环保型公司。塑料废弃物对世界各国都是个大麻烦，尤其是胶卷塑料。该公司在以色列开发出了两种适用于农业废弃物的系统、一种适用于塑料的分拣系统以及两种独特的回收利用系统。该公司已出售了其在以色列的 KB 循环品牌农业循环 β 测试场地，目前正打算扩大其在海外关于市政和农业废弃物的研究。该公司还提供环保领域的咨询和研发服务。

##### **技术说明**

简而言之，我方收取塑料废弃物并利用我方的工艺将之变为一种有价值的塑料原材料。通过一系列机械装置，我方将塑料及其携带的外源污染物分离并对其进行消毒。随后，这些塑料将经历两个化学阶段，即以化学方式清洁塑料废弃物，然后以化学方式还原因前次使用失去的塑料属性——在最后一个阶段，经过另一次机械热处理成型并过滤污染物残余，最后得到再生塑料。清洁塑料废弃物也采用类似的工艺——我方正在开发一种消费者使用后和农业用后塑料废弃物客制化工艺。

##### **营销与商业策略**

我方旨在建设一个拥有可获得快速回报的规模、市场巨大（12 个月的建设期+18 个月的运营期，以获得全部的投资回报）的 β 测试场地——因此，解决方案针对大小为 30 万人的市政单位——一方面，提供问题的解决方案；另一方面，获得快速回报。我方通过展览、代理及与其他废物流处理公司组建合资公司来达到营销的目的。

##### **投资理性**

主要有 3 大投资诱因：第一，解决方案——β 测试场地完工后，该测试场地将提供一个前所未有的塑料袋解决方案。第二，β 测试场地中的研发工作完成后，预期 ROI 将为 18 个月。第三，研发工作完成后，该技术就能够为全球 15% 的废弃物提供解决方案。

##### **说明公司具备参加巡回推介会的哪些资格**

我方是一家致力于材料及农业和市政废弃物管理领域的清洁技术公司。我方提供的解决方案具有开创性——不仅仅是改善可在市场上买到的其他产品。我方已为第二 β 测试阶段做

好了准备—第一阶段发生于 2009 年至 2015 年，地点为以色列。市场潜力是全球性的且涉及数十亿美元——每个国家和城市都在与塑料废弃物作斗争，而如今人们对塑料废弃物不是丢弃就是焚烧——我方提供了一种经济可行的解决方案，从此政府不必花钱解决某个问题，但却可以获得一项新的本地资源。

### **正在寻找的合作类型和合作伙伴类型**

我方正在寻求合作伙伴，共同在中国建立我方的技术  $\beta$  测试场地，所需合作伙伴应满足：能够提供如何在当地经商的知识以及能够为该  $\beta$  测试场地提供资金。研发活动的主要内容将包括依靠技术实现大规模生产。

### **所寻求合作伙伴的具体特征**

合作伙伴可为以下三者之一：意欲投资环保技术并寻求快速回报的金融合作伙伴、意欲通过投资  $\beta$  测试场地推动废弃物解决方案的政府机构或正在寻找各类技术的工业合作伙伴，其中以在工业创新公司投资方面拥有工业经验的合作伙伴为宜。

### **寻求何种类型的合作关系？**

投资者和创业公司、与政府机构/职员或市政合作

## **5. Capital Nature 公司**

**成立年份：2011 年**

### **公司简介**

Capital Nature 是一家专注于融资和推动早期创业公司发展以及新兴可再生能源学术研究的以色列籍领先投资公司。除孵化早期创业公司外，Capital Nature 公司还为可再生能源方面的应用型学术研究融资并在埃拉特地区经营着一家测试和验证中心。Capital Nature 公司创办于 2011 年，目前在阿拉瓦经营着以色列国家可再生能源中心，此为以色列国推动可再生能源技术发展的举措之一。Capital Nature 旗下公司得益于 Capital Nature 团队的持续支持，且享有利用 Capital Nature 投资者之大量技术、金融和营销能力的独特机会。

### **技术说明**

我将代表 Capital Nature 及其旗下公司。ElectRoad 公司：城市正致力于发展为一个不依赖石油的世界，它需要绿色公共交通来降低污染程度。到目前为止，电动交通所表现出来的主要局限性为范围的局限性，同时由于电池价格不菲，车辆的成本也很高。ElectRoad 采用了一种截然不同的方法，摒弃了车辆的能源，即电池，在行使过程中直接将道路上的电能无线传输给车辆。Augwind 公司：AugWind 提供了一种突破性技术，利用太阳能来增大间歇

性风能。Augwind 提供了一种太阳能增强型装置，可集成到现有的风力涡轮机中并利用风力涡轮机发电系统，从而构成一种新的电力调度技术。Roadix Urban Transportation 公司：Roadix 公司正致力于开发一种创新型个人交通工具，叫做 MUVe，该工具可使用户自由而安全地在城市环境中四处移动，同时无需担忧是否有停车位、燃气价格高低或交通是否拥挤。MUVe 的特点包括能够确保稳定和安全骑行的独特折叠结构以及与拉杆箱类似的快速折叠和携带功能。Solview 公司：SolView 是一家以太阳能销售为目标、提供先进工具的软件公司。SolView 可提供自动化太阳能潜力评估且拥有领先的资格评定工具，并提供一种能够帮助太阳能专业人员更好地定位潜在顾客、提高转换率以及降低营销和顾客获取成本的平台。Chakratec 公司：Chakratec 开发了一种专利保护飞轮概念，可以较低的资金成本和颠覆性低的周期成本提供一种静止的绿色能源储存解决方案。Tamuz Energy 公司：Tamuz Energy 正在开发一种革命性低成本分布式太阳能技术，可产生高价值的热，适用于工业过程、蒸汽生产和冷却应用。Tamuz 的专有系统可安装在地面或屋顶，能够产生高达 300°C 的高温。Tamuz Energy 公司所提供的能源其价格显著低于多数国家激励措施实施前的天然气价格。

### **营销与商业策略**

我方旗下公司正在中国寻找销售渠道、投资和战略合作机会。

### **投资理性**

上文提及的多数公司均已处于孵化期尾声，可能会向中国的实体提供有吸引力的投资机会。

### **正在寻找的合作类型与合作伙伴类型**

旗下公司融资、研发合作、联合投资、与 Capital Nature 因交易流检查而确立的战略合作伙伴

### **所寻求合作伙伴的具体特征**

风险投资公司、公共投资者、跨国公司、学术界和工业界

### **寻求何种类型的合作关系？**

与工业公司的研发合作关系、与研究机构的研发合作关系、与学术机构的研发合作关系、投资者和创业公司、与政府机构/职员或市政合作、辨识制造商、辨识潜力顾客、辨识经销合作伙伴

## **6.Utilight 公司**

**成立年份：**2009 年

## 公司简介

Utilight 研发出一种新型 3D 激光打印技术 (PTP)。该技术可用于在结晶硅太阳能电池上打印金属线。该打印技术能大大降低银浆消耗量，同时提供太阳能电池效率。

## 技术说明

Utilight 公司开发了该种新型打印系统和打印耗材 (U 胶带)。该系统的打印速率能达到 1800 节电池/小时。在打印周期内，打印胶带上涂满了标准印刷膏，然后通过激光辐射实现非接触式打印。

## 营销与商业策略

该新系统可应用于现有的生产线。其价值主张在于使用该新系统提升现有生产线水平，从而提高产出 (以 Wp 产量为准) 并减少每节太阳能电池上使用的 70% 的银。

## 投资理性

该公司正处于初始销售阶段。市场已“成熟”完备，而该公司需要大量资源以进入“市场营销”阶段——建立系统、完善打印胶带的生产能力以及顾客支持服务，主要是中国顾客 (60-80% 的全球市场)。

## 说明公司具备参加巡回推介会的哪些资格

该 PV 产业以中国市场为重点 (60-80%)，该公司已与多名顾客接洽且与中国一家大型 PV 制造商建立了战略联盟。已在各省举办讨论会且存在江苏/以色列两国基金联合研发项目 (目前为第三个年头)。

## 正在寻找的合作类型与合作伙伴类型

主要为战略投资，将来会在中国生产打印胶带。

## 所寻求合作伙伴的具体特征

HW 和先进材料方面的金融投资者、清洁技术投资者、高科技投资者

## 寻求何种类型的合作关系?

投资者和创业公司、辨识制造商、辨识潜在顾客、辨识经销合作伙伴

## 7. Hutchison Kinrot 公司

成立年份：2006 年

## 公司简介

Hutchison Kinrot 公司是一家水和清洁技术相关技术方面的全球领先的种子投资公司，为长江和记实业有限公司（“CK Hutchison”）旗下 Hutchison Water 控股。Kinrot 持有早期公司的多元化投资组合，为清洁技术的发展和商业化提供了独有的平台。

### **技术说明**

我方旗下公司 Mercu Removal 获得了耶路撒冷希伯来大学的独占性许可并已开发出一种创新型吸收技术，可去除烟气排放物中的水银。该技术具有环保和高去除率的特点，能显著降低成本。我方还可召开与旗下其他公司有关的会议。

### **营销与商业策略**

该公司期待能找到工业合作伙伴来进行技术试点和商业化。

### **投资理性**

相比现有方法，该技术发生了显著改进，可在监管日益严格、与中国相关度较高（燃煤发电厂的排放物）以及具有高性价比解决方案这种全球需要的地区应用。

### **说明公司具备参加巡回推介会的哪些资格**

公司符合所有标准：各项技术仍处于研发阶段，具有重大创新（可从 OCS 对孵化计划的批准看出）、全球市场潜力巨大的特点，并且我方已做好与适当中国合作伙伴进行合作的准备。

### **正在寻找的合作类型与合作伙伴类型**

我方期待与发电公司、EPCs 和该领域的投资者等中国合作伙伴进行合作。

### **所寻求合作伙伴的具体特征**

最好为此前曾与外国实体和创业公司有过共事经验的合作伙伴。

### **寻求何种类型的合作关系？**

与工业公司、投资者和创业公司之间的研发合作关系，辨识潜在顾客

## **8. Bermad 公司**

**成立年份：1965 年**

### **公司简介**

该公司专注于提供解决方案，在一个已认识到保护珍惜资源的重要性的世界中，通过高效灌溉、最佳用水管理和全面消防来实现增长最大化。

### **技术说明**

用水控制解决方案，以水力控制阀和空气阀门为重点

## 营销与商业策略

总部位于以色列总部，在全球拥有七家下属公司，形成一个国际销售网络

## 投资理性

该领域的领先公司

## 说明公司具备参加巡回推介会的哪些资格

该领域的领先公司，该公司在中国拥有 20 多年的成功经营经验

## 正在寻找的合作类型与合作伙伴类型

当地集成商、EPCs 以及投资者来自于本业务部门和类似部门的合资企业

## 所寻求合作伙伴的具体特征

能够长远思考且产品符合长期项目所有权低成本策略要求的合作伙伴

## 寻求何种类型的合作关系？

投资者和创业公司、与政府机构/职员或市政的合作，辨识潜在顾客、辨识经销合作伙伴

## 9. NewCO2Fuels 公司

**成立年份：2011 年**

### 公司简介

通过利用可再生热源将 CO<sub>2</sub> 变为燃料/化学品，NewCO<sub>2</sub>Fuels（“NCF”）正在变革燃料/化学品的商业生产方式，即对温室气体回收利用并将之变为有价值的可回收产品。该公司已开发出一种技术，通过将大型工业厂房浪费的二氧化碳（CO<sub>2</sub>）和水变为可用的替代燃料和化学品，可减少碳足迹。该 NCF 系统利用工业厂房中多余的热量所产生的可再生高温热为其过程提供动力，从而形成了一个完全自给式环保系统。

### 技术说明

Newco2fuels 供应的创新模块化产品利用高温热将 CO<sub>2</sub> 和 H<sub>2</sub>O 转变为合成气，作为过程驱动的唯一能源。从热到合成气中的化学能，整体能效达到了 40%，这一特点使得该产品在经济上更具吸引力。该产品针对能源密集型产业，如钢铁、玻璃和陶瓷制品以及气化设施。可从生产线上回收高温热，以处理排放的 CO<sub>2</sub> 并通过将未使用的废弃物流转变为有价值的产品来提高厂房的整体效率。太阳能还可用于产生额外的热量及提高 NCF 厂房的 CO<sub>2</sub> 处理能力。

## 营销与商业策略

NCF 计划发展为一家针对以下顾客销售其 CO<sub>2</sub>-合成气系统的全球供应商——CO<sub>2</sub> 排放产业（如发电和化工设施）-将 CO<sub>2</sub> 排放变为有价值的产品、希望将高温废热转变为一种收入来源的设施、寻求化石原料替代产品的燃料和化学品供应商。NCF 收入将来源于其 CO<sub>2</sub>-合成气设备的销售收入、该设备与其他系统集成的收入以及提供运营与维护（O&M）、备件和保修服务所得收入。反应器和其他原装部件将在 NewCO<sub>2</sub>Fuels 公司控制下进行生产，而电源模块、电厂辅助设施、气体处理等其他系统部件则由选定的供应商提供。

### **投资理性**

NCF 计划发展为一家针对以下顾客销售其 CO<sub>2</sub>-合成气系统的全球供应商——CO<sub>2</sub> 排放产业（如发电和化工设施）-将 CO<sub>2</sub> 排放变为有价值的产品、希望将高温废热转变为一种收入来源的设施、寻求化石原料替代产品的燃料和化学品供应商。NCF 收入将来源于其 CO<sub>2</sub>-合成气设备的销售收入、该设备与其他系统集成的收入以及提供运营与维护（O&M）、备件和保修服务所得收入。反应器和其他原装部件将在 NewCO<sub>2</sub>Fuels 公司控制下进行生产，而电源模块、电厂辅助设施、气体处理等其他系统部件则由选定的供应商提供。

### **说明公司具备参加巡回推介会的哪些资格**

NCF 计划发展为一家针对以下顾客销售其 CO<sub>2</sub>-合成气系统的全球供应商——CO<sub>2</sub> 排放产业（如发电和化工设施）-将 CO<sub>2</sub> 排放变为有价值的产品、希望将高温废热转变为一种收入来源的设施、寻求化石原料替代产品的燃料和化学品供应商。NCF 收入将来源于其 CO<sub>2</sub>-合成气设备的销售收入、该设备与其他系统集成的收入以及提供运营与维护（O&M）、备件和保修服务所得收入。反应器和其他原装部件将在 NewCO<sub>2</sub>Fuels 公司控制下进行生产，而电源模块、电厂辅助设施、气体处理等其他系统部件则由选定的供应商提供。

### **正在寻找的合作类型与合作伙伴类型**

NCF 计划发展为一家针对以下顾客销售其 CO<sub>2</sub>-合成气系统的全球供应商——CO<sub>2</sub> 排放产业（如发电和化工设施）-将 CO<sub>2</sub> 排放变为有价值的产品、希望将高温废热转变为一种收入来源的设施、寻求化石原料替代产品的燃料和化学品供应商。NCF 收入将来源于其 CO<sub>2</sub>-合成气设备的销售收入、该设备与其他系统集成的收入以及提供运营与维护（O&M）、备件和保修服务所得收入。反应器和其他原装部件将在 NewCO<sub>2</sub>Fuels 公司控制下进行生产，而电源模块、电厂辅助设施、气体处理等其他系统部件则由选定的供应商提供。

### **所寻求合作伙伴的具体特征**

NCF 计划发展为一家针对以下顾客销售其 CO<sub>2</sub>-合成气系统的全球供应商——CO<sub>2</sub> 排放产业（如发电和化工设施）-将 CO<sub>2</sub> 排放变为有价值的产品、希望将高温废热转变为一种收

入来源的设施、寻求化石原料替代产品的燃料和化学品供应商。NCF 收入将来源于其 CO<sub>2</sub>-合成气设备的销售收入、该设备与其他系统集成的收入以及提供运营与维护（O&M）、备件和保修服务所得收入。反应器和其他原装部件将在 NewCO<sub>2</sub>Fuels 公司控制下进行生产，而电源模块、电厂辅助设施、气体处理等其他系统部件则由选定的供应商提供。

### 寻求何种类型的合作关系？

NCF 计划发展为一家针对以下顾客销售其 CO<sub>2</sub>-合成气系统的全球供应商——CO<sub>2</sub> 排放产业（如发电和化工设施）-将 CO<sub>2</sub> 排放变为有价值的产品、希望将高温废热转变为一种收入来源的设施、寻求化石原料替代产品的燃料和化学品供应商。NCF 收入将来源于其 CO<sub>2</sub>-合成气设备的销售收入、该设备与其他系统集成的收入以及提供运营与维护（O&M）、备件和保修服务所得收入。反应器和其他原装部件将在 NewCO<sub>2</sub>Fuels 公司控制下进行生产，而电源模块、电厂辅助设施、气体处理等其他系统部件则由选定的供应商提供。

## 10. E-color solutions 公司

成立年份	2015年
公司简介	研发制造、销售生态防锈产品，覆盖多个行业
技术简介	水性颜料，成分单一，100%生态，防锈防腐蚀，无挥发性有机物
市场策略	保密；如果在路演中找到合作伙伴，可一同计划。
投资理性	1000万美金

### 公司参加此次路演的资格

我们三个致胜配方：1. 生态防锈 2. 额外防护和颜料采用的生态表面涂层 3. 单一成分厚质锌水性涂料。在亚太地区中国占到表面涂层市场销量的58%；保护性涂层染料是中国第二大市场。我们需要找到能帮助我们研发、制造、营销的公司。

### 想寻求哪种类型的合作关系？

有助于公司利益的合作关系

### 想寻求的合作伙伴应有哪些特点？

一直致力于扩大市场份额的公司

### 想与哪些中国公司联系？

中国前十的染料公司中，最想成为领头羊的那家

### 想寻求哪个方向的合作关系？

研发合作伙伴，投资公司或风险投资；与政府机构或市政机构合作，寻找制造商、潜在客户和分销合作伙伴

## 11. Intellisiv 公司

成立年份	2011
公司简介	

拥有聚合纤维（PF）和聚合光纤（POF）的专利技术及生产设备；具有多种特性，对环境的影响很小；工艺简单，流程合理

### 技术简介

Intellisiv 公司的专利纤维技术，采用几百种化学单体，定制合成具有多种良好特性的纤维，例如尺码，纹理和添加成分（比如可溶，可降解，多孔，空心）。聚合光纤同样是定制合成的光学专利产品，主要指标有三个：折射率，数值孔径，光损耗。所需材料（不要求母料）被输入专利机器 Leto 中，每秒可以产出数米长的单根纤维，生产流程便利、清洁，配方的输入、紫外线干燥、纤维的收集都有流程进行控制。专利优势：可定制，灵活度高，通过简单机械控制、公式输入和流程定制，既能生产多种类型不同规格的纤维。纤维的优良特性：热稳定性>3000C，交联密度可变；不熔化，化学稳定性高；掺杂剂挥发性小；多种直径可选；环保，无挥发性化合物，不含税，低排放（<1%）；可扩展：小批量生产或大量生产皆可；流程一体化，生产速度快

### 市场策略

采用灵活的商业模式。产品：向制造商和系统生产厂商销售产品目录中的样品聚合纤维和聚合光纤。机器：向光纤制造商销售机器，流程计划和耗材。

### 公司参加此次路演的资格

我们公司带来了生态无污染的纤维制造技术。在许多发展中国家，纤维生产引发了很严重的环境污染，而我们的技术可以使客户创造更多的就业机会，生产更多急需的产品，同时降低了对环境的影响，并提高了投资回报率。

### 想寻求哪种类型的合作关系？

我们队战略投资者和制造商很感兴趣

### 想寻求的合作伙伴应有哪些特点？

我们想与纤维制造商，机器制造商与化工制造商进行合作

### 想与哪些中国公司联系？

江西大圣塑料光纤有限公司，四川汇源，江苏田信塑料光纤有限公司，南京春辉科技实业有限公司

### 想寻求哪个方向的合作关系？

与行业公司合作研发，寻求投资和风险投资，寻求制造商和潜在客户

## 12. Pollight 公司

成立年份 2012

### 公司简介

公司采用了物联网（IOT）的理念，这一理念在智能家居和商业建筑中得到了广泛应用，用以提升能源使用效率，加强能源管理。这个系统包括一个管控平台，以及装备有传感器和无线调制解调器的恒温控制器，灯具和应急灯。您能方便最终监控智能设备，减少能耗和所需管理时间，降低维护费用。

### 技术简介

清洁能源，物联网，节能

### 市场策略

与管理公司或节省人力等费用的公司合作；也可与火灾探测或安保类公司合作。

#### 公司参加此次路演的资格

我们对中国市场感兴趣；中国市场也对我们的产品和服务有兴趣。

#### 想寻求哪种类型的合作关系？

房地产公司；管理公司；对建立管理平台、提升性能有兴趣的公司

#### 想寻求的合作伙伴应有哪些特点？

可以迅速将商品推广到市场的战略投资者，可通过持股或其他形式

#### 想与哪些中国公司联系？

中国中化旗下的蓝星集团，杭州源牌环境科技有限公司，我们希望结识更多的公司

#### 想寻求哪个方向的合作关系？

风险投资，潜在客户，分销合作伙伴

### 13. EST Ecologic Systems Ltd.

#### 成立年份 2004

**公司简介：**E.S.T 是一家清洁技术公司，主要开发了一项独特的有机垃圾处理技术，拓展了清洁技术的范围。我们有以下几项技术：1. 废气处理系统，在生产线上游产生废气时立即处理掉废气，无需事先稀释废气。2. 化学废料处理系统，即时处理生产线下游的液体和流体，无需稀释废弃物。两种系统在以色列以及国外的常见已经运转了数千小时，并且某独立实验室开展的药性测验中取得了十分良好的成绩，达到了国际最高标准。

**年销售额：200 万欧元**

#### 技术描述：

我们开发的系统可以处理气态、液态和流体状的有机废弃物和生产线残渣，适用于化工厂、制药厂、精炼厂及其他行业制造产品时附带产生的化学毒剂和有毒废料。系统可以有效处理二氯甲烷、甲基氯、溴化甲烷、异丙胺，农药和除草剂制造时产生的大量有毒废料，等等。上述废料含有大量碳、氢、氟、氯、氮氧；二甲苯和甲苯作为有机溶剂。独立实验室开展的废气分析结果显示处理后气体含有甲苯、二甲苯及其他有机化合物，含量低于国际环保标准。有机废气中的 99.9% 都被有效转化为无害气体。

#### 营销

与当地的营销伙伴合作

#### 投资理性

可以在公司技术的基础上与其他企业合资开发转废为能系统

#### 寻求的合作类型

可以在公司技术的基础上与其他企业合资开发转废为能系统 Specific

#### 需要的合作伙伴需有哪些特点

可以在公司技术的基础上与其他企业合资开发转废为能系统

#### 寻求的合作方向

与产业公司合作科研；风头；与政府研究机构或市政合作；结识潜在客户；结识分销合作伙伴

### 14. Blue I 公司

公司成立年份：2003 年

**公司简介：**Blue I Water Technologies 公司是一家全球供应商，供应水处理市场使用的先进控制器和分析仪。Blue I 供应的装置可辨识、量化和分析水的化学成分并测量氯、pH 值、氧化还原、浊度、导电性、温度等参数。世界各地的客户使用 Blue I 的领先技术来优化各类水过程和分析，用途广泛且涉及各类行业和环境，包括化工业、食品和饮料工业、饮用水净化设施、石油和天然气行业、近海环境、游泳池和矿泉疗养地。

**年销售额（如有）：**300 万美元

#### **技术说明**

Blue I Water Technologies 公司首创并获专利的在线分析仪和控制器为工业水处理系统、饮用水应用和游泳池提供了可靠而高性价比的水质解决方案。全面多参数测量功能符合各类客户的需求。

#### **营销和商业策略**

全球经销商-主要市场-美国、中国、澳大利亚、俄罗斯和法国

#### **说明公司具备参加巡回推介会的哪些资格**

目前，我方处于在以色列 β 测试场地对新产品进行测试的阶段，该产品为电池驱动型 8 参数分析仪，使用寿命为两年。目前市场上尚无同类性能的分析仪

#### **说明你方正在寻找的合作类型和合作伙伴类型**

中国市场上的经销商和共同开发。

#### **你方所寻求合作伙伴的具体特征**

在水分析仪行业拥有丰富经验的公司、水质检测设备经销商

#### **你方寻求何种类型的合作关系？**

与工业公司的研发合作关系、与政府机构/职员或市政的合作，辨识服务供应商、辨识经销商合作伙伴

#### **意见或问题**

中国是我方的主要目标市场。我了解到，中国市场对我方的新型分析仪有很大需求。我方需要谋求一系列发展，以便该新产品更好地进入中国市场。目前，在以色列两家水利公用事业的运行情况良好。

### **15. Aquarius - spectrum**

**公司成立年份** 2009 年

#### **公司简介**

Aquarius Spectrum 专门为城市供水管道网络的渗漏检测提供监控解决方案，以提高水网的运行和维护水平。公司有两条生产线，使得输水管成为了处于网络监控之下的设备（IOT）。AQS-SYS 固定传感器监控解决方案以每日声学监控为基础，使用搭载了 3G 蜂窝通信、GPS 同步和云计算自动信号处理的关联传感器。再加上创新软件，为水利公用事业提供了精确数据和对水管状态的每日跟踪。AQS-SYS 采用小距离标准（1.5 毫米）确定水管渗漏的位置，能在水大量流失或涌水前追踪到具体水管并采取初步措施。每一传感器可监测 500 米长的水管，这有利于节约成本。至今为止，以色列 4 个城市中共安装了 2000 多个传感器，每天监测的水管长度可达 1000 千米以上。由于系统警报，共发现并修复了 200 多处渗漏。iQuarius™ 智能手机应用程序和小部件使得采用新的声学相关技术所进行的测量、渗漏检测和确定漏水位置更为简便。这是市场上首个通过智能手机启动的专业声学传感器和云计算分析系统。该解决方案使得公用事业员工能够通过现场数据进行分析来完成工作。

**年销售额（如有）** 50 万

#### **技术说明**

对水管网络采用声学相关监控和渗漏检测（精度为 1.5 毫米）实现了节水目的并降低了对被淹资产（IoT）的维护成本。专有算法和传感器装置根据 GSM 网络和云计算信号处理得出的大量数据对渗漏和故障实施每日配置。在水网监控系统市场，该解决方案具有最实惠的且已经证实的投资回报率（ROI）。

### **营销和商业策略**

2015 年，渗漏检测市场价值预计为 2 亿美元。水利服务和工程公司采用智能监控解决方案是一个强劲趋势。商业模式包括两大内容——CAPEX – 传感器和安装，OPEX – 软件及服务（SaaS）和技术支持/监控-月付费。此外，公司以独特的服务模式维系与客户之间的关系（与现今的仅 OPEX 不同）。自去年开始，公司安装的传感器数量翻了四番，从 500 台增加至 2000 台。

### **投资理性**

水流失是中国的一大问题且这种意识迅速增强。因此，我方产品的预期投资拥有较高的 ROI。

### **说明公司具备参加巡回推介会的哪些资格**

公司的固定渗漏检测传感器产品已做好上市准备且在以色列拥有良好的业绩记录。已有许多中国公司找过我方，但我方目前仍在寻找最恰当的经销商

### **正在寻找的合作类型和合作伙伴类型**

我方正在寻找一家当地经销商

### **所寻求合作伙伴的具体特征**

前述经销商必须为配水市场参与者，如能拥有类似的计算机化解决方案，则更好。

### **有意会见的具体中方公司名称**

待提供

### **寻求何种类型的合作关系？**

辨识潜在客户、辨识经销合作关系

## **16. Melodea Ltd.**

### **公司成立年份 5**

### **公司简介**

Melodea Ltd.公司正致力于开发一种经济上可行的工业过程，即从造纸工业的纸浆中提取纳米结晶纤维素（称为 NCC 或 CNC）。此外，我方还开发出将 NCC 制成环保型泡沫以及增强材料强度和其他属性的独特技术，这些材料包括生物包装、纸、亚克力胶和涂料等。

MELODEA 公司的独特技术和产品兼具性能、可持续性和过程选择的优点，利用来源于森林和农业废弃物流的资源、提高生产安全性并减小对环境的影响。MELODEA 公司由农业生物技术领域的研究人员、传统复合材料行业的实业家以及清洁技术行业的专家共同成立。该公司得到瑞典 Holmen pulp and paper 公司的支持。

### **年销售额（如有）0**

### **技术说明**

Melodea 的纳米结晶纤维素（NCC）：Melodea NCC 是纳米纤维素材料（受专利保护）家族中的独特一员：•Melodea 的 NCC 可自行组装成泡沫和高强度薄膜，在包装、复合材料、运输和建筑工业中应用广泛。•Melodea 在从纸浆造纸厂废弃物中提取 NCC 方面拥有专利技术，可实现低成本生产，同时对每年累积的大量工业废弃物加以利用。•Melodea 的 NCC 生产过程具有高效性（受专利保护），因其实现了酸的循环生产，此举措大大降低了成本且减少了对环境的影响。Melodea 的 NCC 泡沫：Melodea 开发了一种利用 NCC 独特的自行组装属性将之制成高度有序的结构材料，如环保型泡沫。我方所生产泡沫的技术属性可与建筑用隔热

材料和夹层复合材料刚性泡沫芯中使用的石化泡沫媲美。除了质轻、强度大以外，我方生产的泡沫还具有卓越的火灾反应和隔热属性。薄膜：NCC 的自行组装属性还用于生产适用于包装行业的高隔氧透明涂层和薄膜。添加剂：NCC 还可作为 100% 生物源安全纳米块体，用于增强各种聚合物体系。NCC 可与水系统高度兼容，可用作各种材料的强化添加剂，以便提高粘合度、耐擦伤性、抗张强度、结合强度、腐蚀等。NCC 还可作为引进和分散其他活性纳米粒子的载体平台，以改变光学性质、气阻性、活性催化剂等。

### **营销和商业策略**

为实现技术商业化，Melodea 公司已设计出一种两部分商业模式。作为一家技术公司，Melodea 打算向具有化学品处理能力的公司出售许可权并根据许可程度收取特许权使用费和年度服务费。为满足其他公司对 NCC 产品的需求，Melodea 公司将采取成本加成的方式委托第三方化学品设施运营商生产其胶体和泡沫产品。

### **投资理性**

目前，Melodea 公司正处于从试点阶段进入大规模商业经营阶段的过渡期，因此该公司正在寻求合作伙伴投资，以便为公司未来五年及以后的发展助力。投资资金将用于扩大生产、进一步产品开发和全球营销。

### **说明公司具备参加巡回推介会的哪些资格**

Melodea 公司已处于针对中国市场的筹资和产品营销阶段。中国是世界上最大的纸业制造商和化学品生产商，完全符合该公司在纳米纤维素和制造业方面的要求。

### **正在寻找的合作类型和合作伙伴类型**

1. 客户和针对 Melodea 纳米纤维素材料进行联合产品开发。行业：纸张和纸板、塑料、包装和建筑。2. 以化工业为目标的纳米纤维素生产。

### **所寻求合作伙伴的具体特征**

合作伙伴应为拥有资产 1 亿美元以上资产并具备最低研发能力的公司。

### **有意会见的具体中方公司名称**

金光纸业（中国）投资有限公司 <https://www.asiapulppaper.com/> 玖龙纸业（控股）有限公司

<http://www.ndpaper.com/eng/global/home.htm> 理文造纸有限公司

<http://www.leemanpaper.com/eng/main/index.jsp> 山东晨鸣纸业集团股份有限公司

<http://www.chenmingpaper.com/en/aboutus.html> 山东华泰纸业股份有限公司

<http://huatai.gmc.globalmarket.com/>

### **寻求何种类型的合作关系？**

与工业公司的研发合作关系、投资者和风险投资，辨识潜在客户。