

Schweizer Industriepartner gesucht

Das leichte Elektroauto SAM (Sustainable Automotive Mobility) wurde in der Schweiz entwickelt. Das Projekt wurde dann von einem Team von Schweizer Investoren innerhalb der Firma SAM Polska neu aufgelegt, die das Fahrzeug weiterentwickelt und in mehrere europäischen Länder und die USA verkauft hat.



Jetzt blickt SAM Polska auf seine Wurzeln zurück und sucht einen Industriepartner, um eine Endmontage- und Vertriebsaktivität in der Schweiz zu starten, um den Erfolg dieses ikonischen Produkts fortzusetzen.

Das Produkt

SAM ist ein einzigartiges leichtes (nur 350 kg ohne Batterien) Elektroauto (7 bis 8 kWh/100 km) mit 2 Sitzen und 3 Rädern. Es kann 90 km/h mit einer Reichweite von bis zu 100 km erreichen. Es verfügt über ein intelligentes Heimpladesystem mit normalen Steckdosen (40 % Ladung in 1 Stunde, 100 % Ladung in 4 Stunden). SAM ist ideal, um täglich bis zu 90 % der Energiekosten einzusparen.

Es ist eine ideale Lösung für den privaten (Pendeln, Freizeit) und kommerziellen (Fahrzeug-Sharing, Vermietung, Kommundienste, Polizei) Gebrauch.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.friends-of-sam.com/de

Idealer Kandidat

Der Schweizer Industriepartner sollte idealerweise ein kleines mittelständisches Unternehmen sein, das im Fahrzeug- oder Maschinenbau tätig ist und Interesse hat, in das Geschäft mit Elektromobilität einzusteigen oder darin zu expandieren.

Vorgeschlagenes Geschäftsmodell

SAM Polska (SAM) und der Industriepartner (IP) produzieren und verkaufen gemeinsam ein erstes Los von 50 bis 100 SAM-Fahrzeugen.

SAM beschafft und montiert Struktur- und Innenraumteile und -komponenten (z. B. Karosserie, Chassis, Frontplatte, Türen, Sitze usw.) und liefert halbfertige Fahrzeuge an das IP für die Endmontage.

IP beschafft ausgewählte technische Komponenten (Batteriepack, Controller, Ladegerät, DC/DC-Wechselrichter, Motor, elektrische Kabelbäume) basierend auf den von SAM bereitgestellten Anforderungen und führt die Endmontage der technischen Komponenten in die halbfertigen Fahrzeuge und deren Tests in seine Firma durch. Diese Endmontage erfordert keine speziellen oder komplizierten Werkzeuge und Einrichtungen.

SAM und IP verkaufen und warten die Fahrzeuge gemäß einer vereinbarten Marktaufteilung.

Dieses vorgeschlagene Geschäftsmodell kann an die Besonderheiten und Vorschläge des IP angepasst werden, um die effizienteste Aufteilung der Aufgaben zwischen SAM und IP zu erreichen.

Bei Interesse wenden Sie sich bitte an:
Flavio Canetti
Business Development Advisor
+41 79 366 67 96
canetti.flavio@gmail.com

