

BullhoundCapital

GP.Bullhound

2025年7月

科技巨擘

欧洲的技术复兴



本报告仅供专业投资者阅读；重要披露请参见报告背面。GP Bullhound Corporate Finance Ltd 和 GP Bullhound Asset Management Limited 受英国金融行为监管局授权和监管。GP Bullhound Inc 是 FINRA 的成员。GP Bullhound Luxembourg S.à.r.l. 在卢森堡受 CSSF 监管。



内容

04 从GP猎犬的观点

34 专家观点 Clément G
alic, Unseenlabs

06 第一章 人工智能驱动创新引领的强大资
金环境

37 第四章 欧洲下一代

14 专家视角 Efe Cakare
I, MUBI

41 专家观点 乔恩·布拉特塞斯, 薇帕·恩
里克·里萨索, 罗曼·奥尔厄斯 & 萨姆·穆格
尔, 多元宇宙 艾莉诺·莱特比蒂, 光辉 马
格努斯·希勒斯塔德, 理智 威廉·泽基里,
Fresha 约翰尼·瓦斯特罗姆, Mentimeter

17 第二章 成长股权洞察

25 第三章 推动成长型资金环境的行业

44 免责声明

30 专家观点 杰森·沃纳
, 池边

视角

从 GP 猛犬



MANISH MADHVANI

管理合伙人，GP Bullhound

在上一年度的报告中，我们见证了由人工智能驱动创新塑造的新时代兴起。如今，我们可以断言这股浪潮正在全面实现。欧洲已经展示出构建人工智能价值链每一个环节的能力，为它的创始人筹集巨额资金，并减少它对海外技术的依赖。

资金水平已稳定，现在呈上升趋势。在一段漫长的平静期后，独角兽企业的创建再次兴起。Mistral、Poolside和多宇宙等公司正在获得数亿美元的资金，以开发具有全球规模和影响力的专有技术。

然而，在流动性方面仍存在挑战。近年来，支持这些科技企业的风险和成长型投资者在IPO市场陷入沉寂的情况下，难以获得分配。而2025年情况也不会更好，许多创始人仍然不愿追求公开上市。相反，大型二次融资轮已被策划，以允许早期投资者退出。战略收购方在欧洲市场的活动也变得更加活跃，尽管对于价值超过5亿美元的企业而言，交易销售仍然具有挑战性——尽管并非不可能。

我们预计未来一年在交易方面将会很繁忙。大量资本可以获取，并且金融投资家和战略性公司都在积极寻找将改变我们的生活方式和工作方式的下一波人工智能突破。

作者们



MANISH MADHVANI
管理合伙人



卡洛斯·德·拉·埃斯佩兰萨
主要



ZEESHAN ALI
关联



亚历山德罗·皮基翁
分析师

关键点

科技金融市场已恢复并显示出韧性

欧洲科技领域的资金已经连续两年保持在平均150亿欧元左右。这一稳定状态比2021-22年牛市前高出50%的水平，证实了金融市场的活跃性，以及公司正在筹集资金以加速增长和创新。

欧洲科技生态系统的价值逐年增长，仅过去一年就新增了17家独角兽企业。

超级环绕正迎来新的前景

我们同样看到了大额融资（规模超过5000万美元）自牛市下跌后的复苏。成长型投资者在过去一年中加速了他们的活动。但在退出方面，欧洲科技巨头不愿意在公开市场上市，因此延长了投资持有期。纯粹的二级市场大额融资已经开始进行，以提高早期投资者的流动性，并允许新的成长型投资者作为IPO前投资者参与高速增长的公司。

欧洲作为人工智能发展的先驱

欧洲人工智能企业在过去十二个月内筹集了近200亿欧元。虽然最初更侧重应用，但人工智能基础设施现在是融资额领先的主要子领域。Mistral、Multiverse Computing或Isomorphic Labs等公司正在构建新的结构元素以赋能人工智能及其应用场景，与国外创新者竞争，并从全球投资者那里获得前所未有的融资轮。欧洲正在获得主权，摆脱海外技术以推动这个新时代的人工智能创新。

欧洲技术重回赛场_

由人工智能驱动的创新引领的强大资金环境

过去两年，欧洲技术（包括以色列）每个季度平均投资了150亿欧元，与2020-2022年融资狂热之前的年份相比，增长了50%。

一波以AI为重点的巨型融资浪潮增强了对未来24个月内持续上升的融资趋势的信心，同时欧洲展示了其建立全球AI领导者的能力。

2022年以来首次，独角兽企业创建呈现上升趋势

在牛市后独角兽公司创建急剧下滑后，自2022年初以来我们首次可以说，欧洲现在产生的10亿美元以上公司比一年前更多。

在 10 个不同的地域新增了 17 家独角兽企业——主要分布在人工智能和网络安全领域——欧洲现在拥有 331 家十亿美元级公司，总价值达 1.4 万亿美元，与 5 年前相比增长了 3 倍。

自SAP以来首个超过1000亿欧元欧洲技术业务

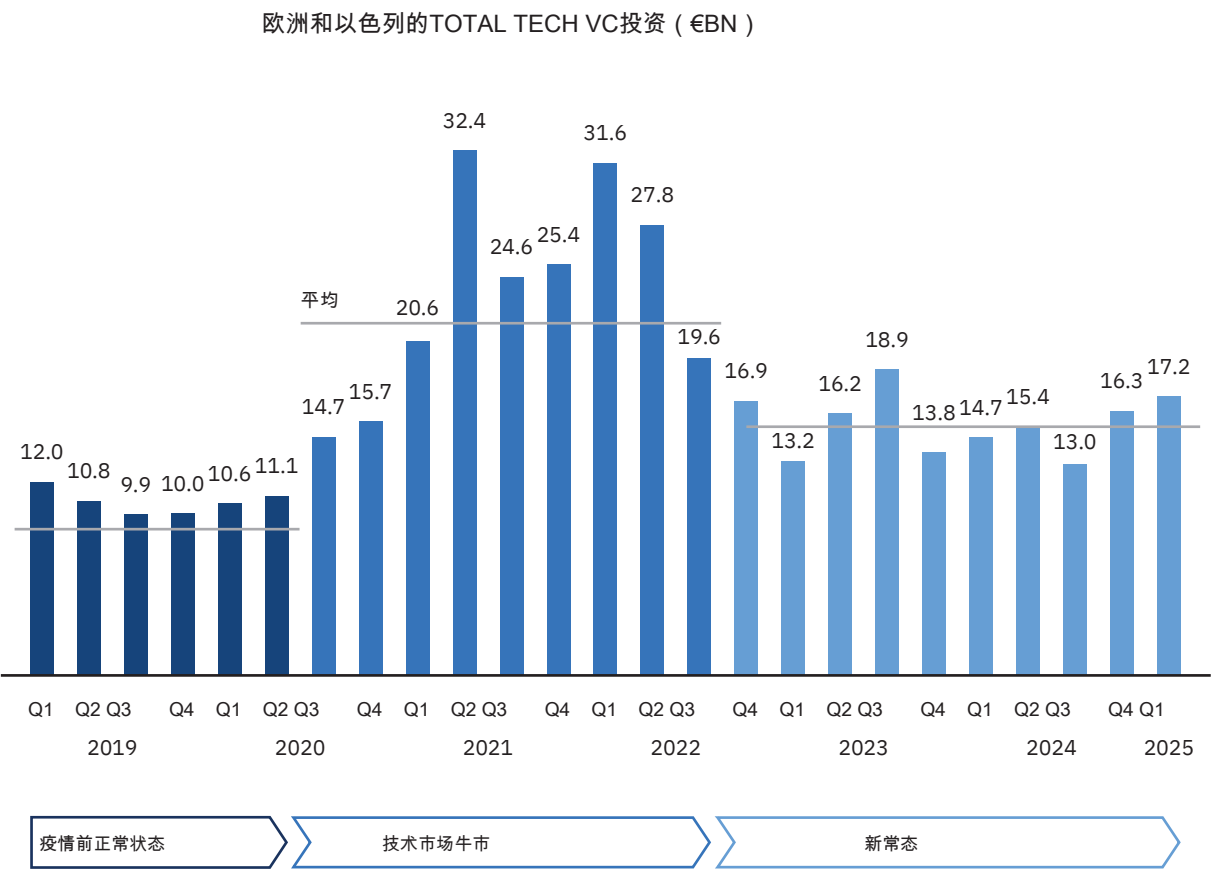
2025年2月，Spotify为欧洲科技标志着一项重大里程碑，其市值超越1000亿美元。

这突显了欧洲构建具有全球竞争力的产品的能力，这些产品能够与来自美国和亚洲的主要科技巨头共同繁荣——同时坚守其欧洲根基。

人工智能推动强劲的融资环境

过去两年，欧洲技术（包括以色列）每个季度平均投资了150亿欧元。在2020-2022年的融资狂热之后，投资活动已稳定在牛市前的约50%以上的水平。

仅2025年第一季度，欧洲科技公司就筹集了超过170亿欧元，延续了上升势头。随着人工智能引领的创新加速，欧洲正成为核心参与者，支持了我们对未来几年资金水平将持续较高的预期。



来源：Pitchbook

欧洲的科技工厂

人工智能和安全领域在过去一年中促成了独角兽企业的诞生，以色列居领先地位，拥有五家新的独角兽企业，总价值高达119亿美元。

去年创造了17家新的独角兽公司，比前一年同期多了3家。独角兽公司的创建比以往任何时候都更加地域分散，证实了曾经新兴技术市场的不断成熟。

1	5 \$11.9亿		Island EON DREAM WEKA CYERA
2	2 40亿		poolside LOFT ORBITAL
	2 22亿		parloa EGYM
	2 20亿		Flo lighthouse
3	1 50亿		team.blue
	1 29亿		hotelbeds
	1 18亿		NEKO
	1 12亿		TEKEVER
	1 11亿美元		tines
	1 10亿		SYGNUM

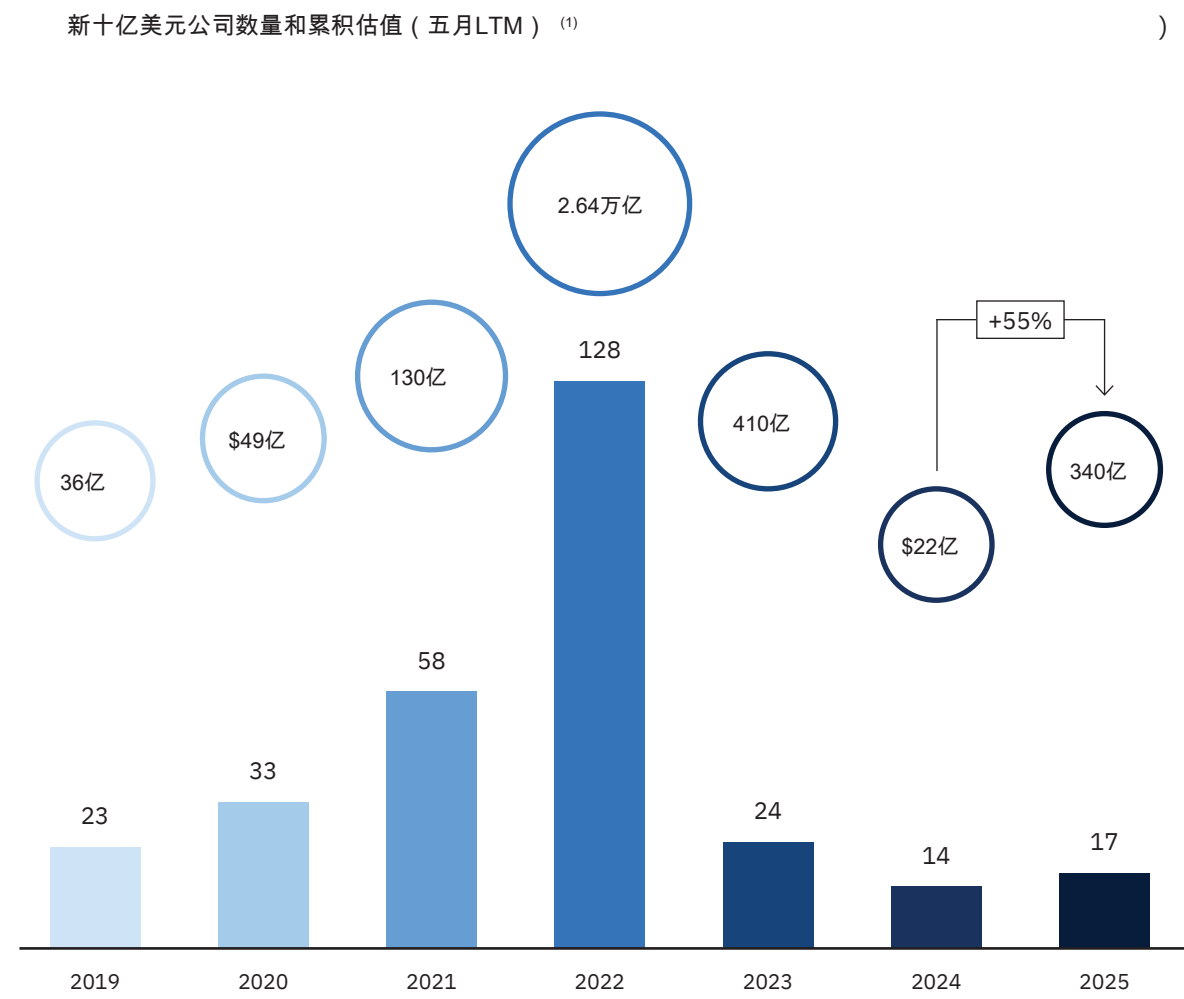
来源：Pitchbook，新闻稿
备注：报告收录截止日期为2025年5月15日

独角兽创造计划重回正轨

欧洲在过去12个月里创建了17家新独角兽公司⁽¹⁾，总价值达340亿美元。这是自2022年以来，我们在牛市巅峰后首次看到该指标实现同比增长的年份。

2020年至2022年的独角兽浪潮是由估值膨胀和加速的营收增长所驱动的。随后是一个较平静的时期，因为财务状况良好的公司选择保持私有化并专注于盈利能力。

我们现在看到成长阶段的创始人们回归市场，再次达到十亿美元估值。



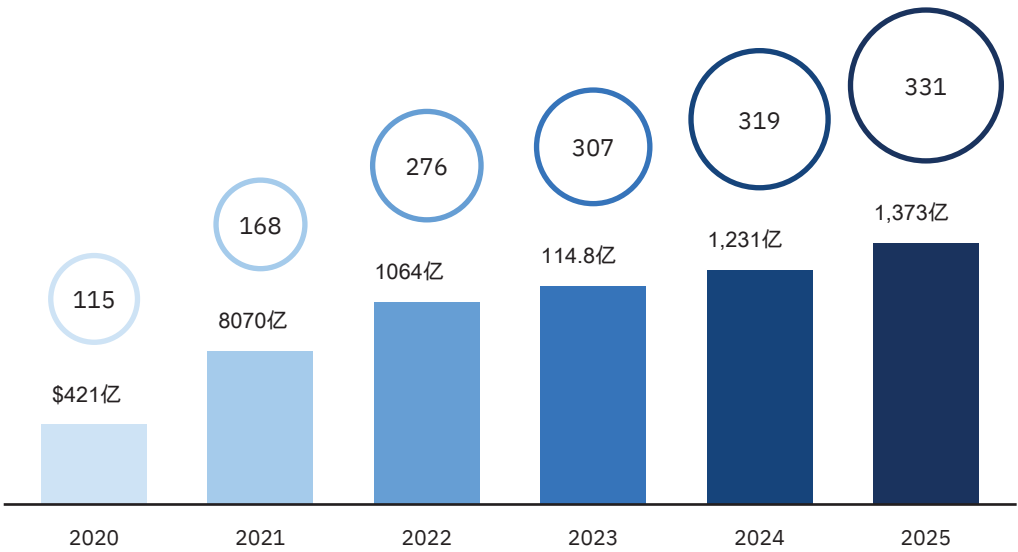
来源：Pitchbook，新闻稿1）截止日期
为2025年5月15日

持续发展生态系统

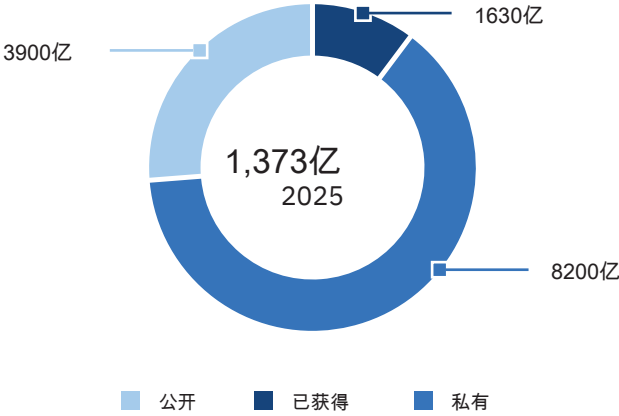
与去年同期相比，独角兽企业创建速度的加快凸显了欧洲科技生态系统的韧性，尽管全球宏观经济不稳定仍在持续。公共和私人资金举措帮助欧洲奠定了作为这一人工智能引领创新的新时代的枢纽地位。

欧洲生态系统从10亿美元以上的公司中创造了1.4万亿美元的价值，其中大部分仍然是私有公司，这表明欧洲创始人越来越认为成功不仅仅由首次公开募股或贸易出售来定义。

十亿美金公司数量及估值汇总



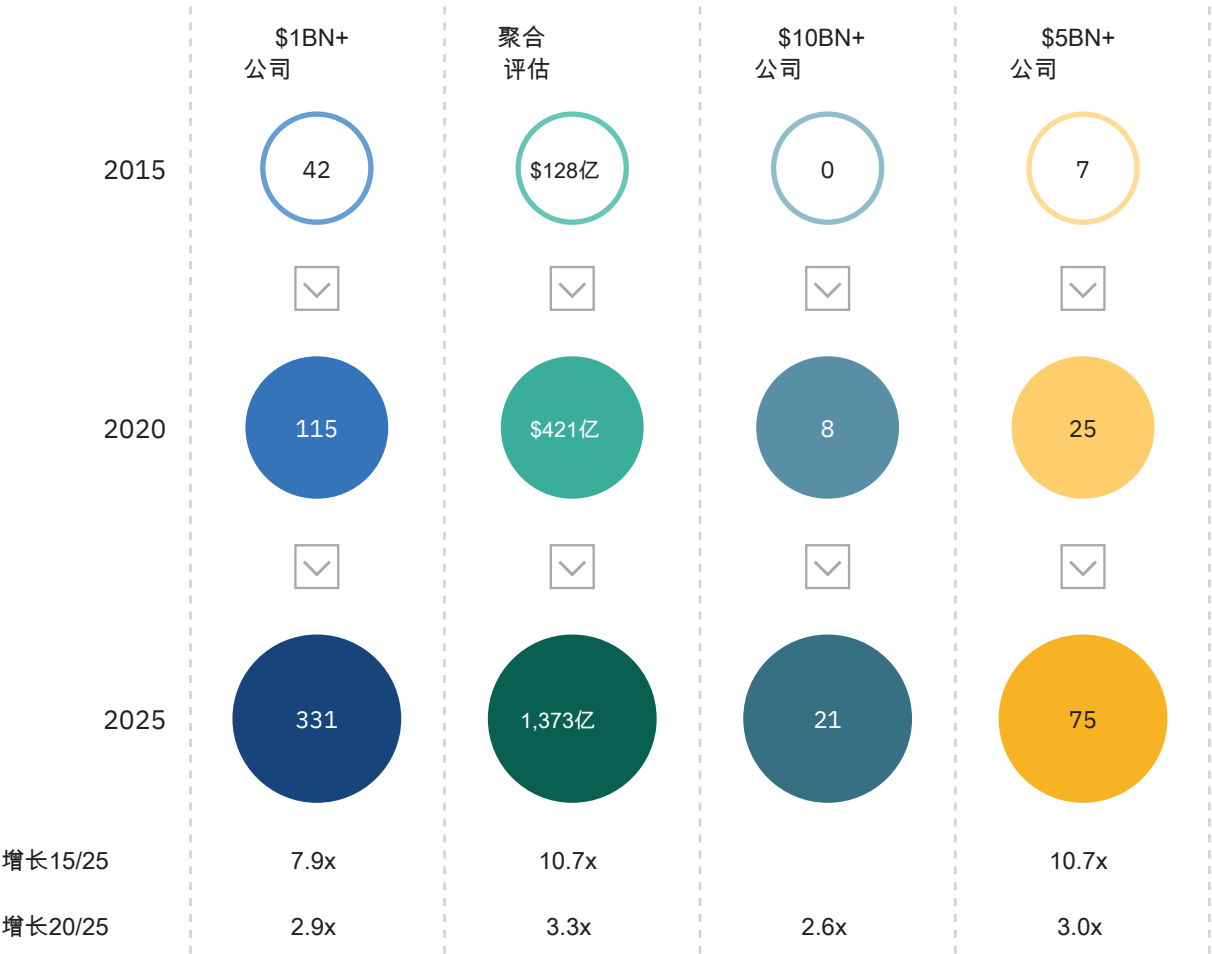
按状态对十亿美元公司的聚合估值



来源：Pitchbook，新闻稿 备注：数据
截止至2025年5月15日

成熟的生态系统，具有令人印象深刻的创 值能力

欧洲现在已创造了331家独角兽企业，其中21家估值已超过10亿美元。
这组价值10亿美元的企业的价值在过去五年中增长了三倍多，目前的总估值为近14亿美元。



来源：Pitchbook，新闻稿

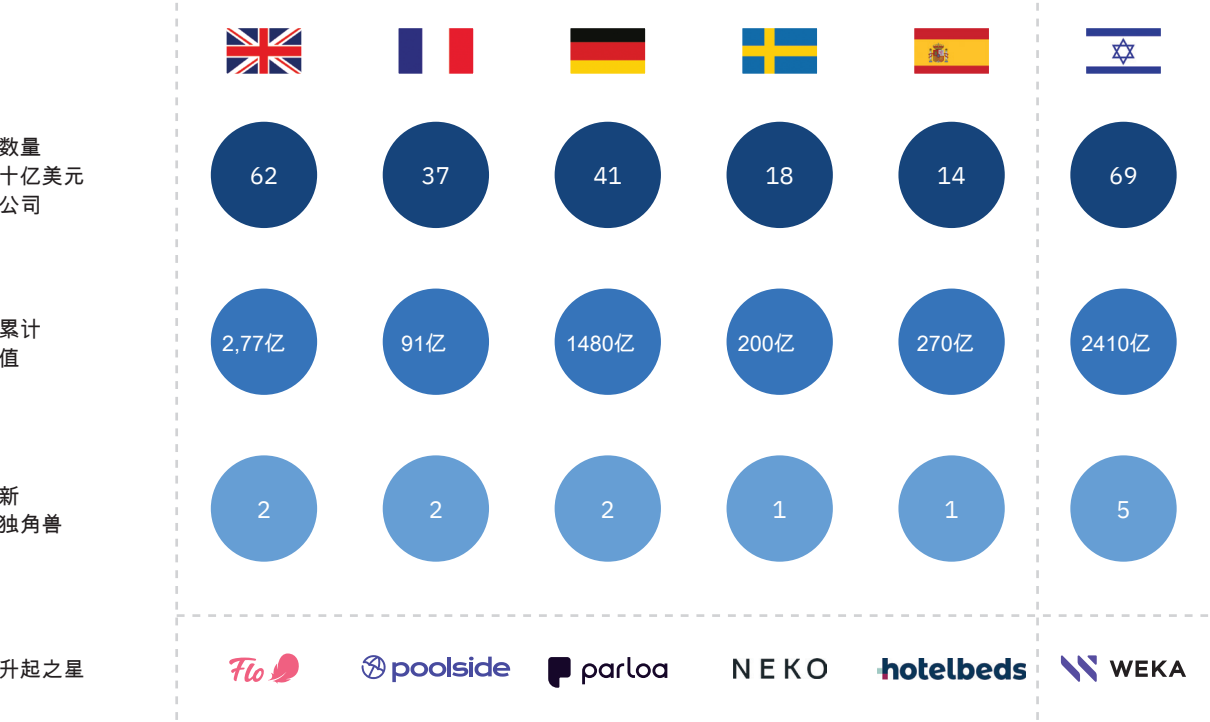
欧洲冠军联赛

十亿美元马厩

英国和以色列已巩固其作为该地区领先独角兽中心的地位，共有131家独角兽公司。

今年，法国新增两家独角兽企业，总数达到37家，总价值达910亿美元。它继续成为人工智能独角兽企业创造的关键驱动力，孕育了Mistral和Poolside等全球成功故事。

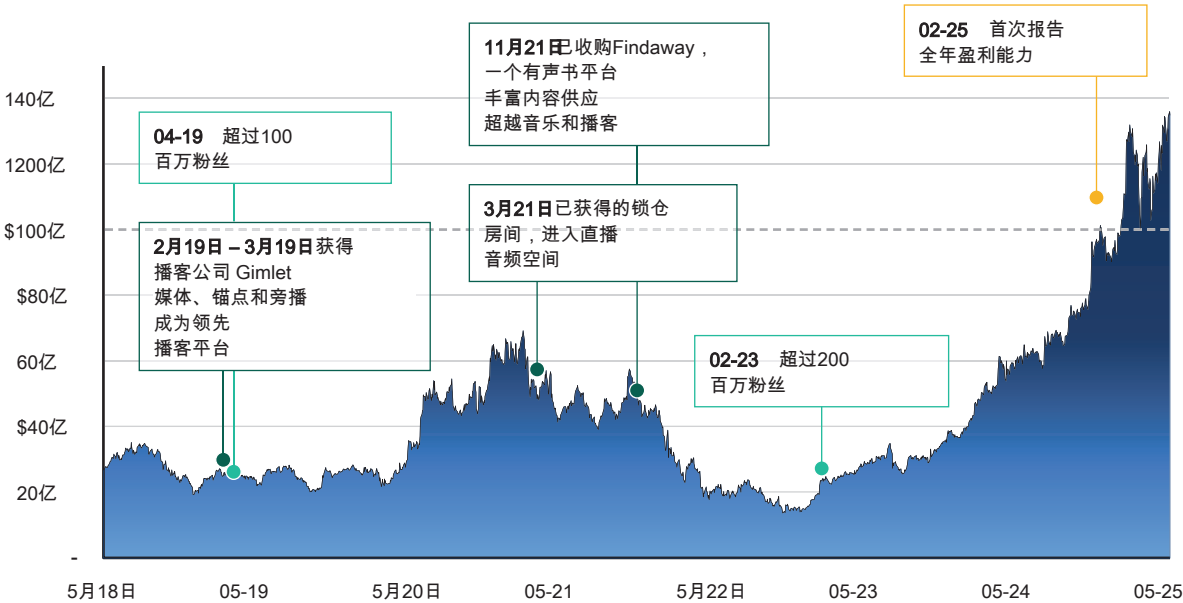
德国也铸造了两个新的独角兽，总数达到41个。瑞典创造了一个新的独角兽，虽然其数量仍然不多，但其1Bn+美元公司的累计价值已达到200Bn美元，这主要是由Spotify的成功驱动的。



Spotify 超过 1000亿价值

2025年2月，Spotify成为继SAP之后首家市值达到1000亿美元（\$100Bn）的欧洲科技公司。这证明了欧洲创造全球领先产品并战胜来自美国的巨大科技公司的潜力。这是对具有全球雄心的欧洲科技创始人的一个重要里程碑和动力。

迈向百亿美金市值之路



DANIEL EK

联合创始人兼首席执行官

人们谈论美国梦，但我 **是时候我们建设我们的欧洲梦想了** 我们的目标在欧洲是拥有自己的获胜者，他们创造令人惊叹的产品，人们使用并喜爱。

如果你看看大型科技公司里谁在领导人工智能，**你会看到欧洲人在掌舵** 许多伟大的思想家和创新者都来自欧洲。我们必须警惕不要失去他们。”

关键点

在商业模式上发挥创意

以用户为中心的CX

无情地优先考虑

采用了免费增值模式、社交工程以及与更广泛行业的合作来解锁爆发式增长

针对速度和简单性进行了优化，使 Spotify 感觉“优于盗版”

聚焦最关键的目标，确保资源到位以驱动增长和成功

来源：Capital IQ截至20 25年5月; SensorTower; 高盛投资研究，“创始人论坛”博客文章组

专家观点

联合创始人兼首席执行官 | MUBI

艺术电影流媒体服务



了解你的公司存在的确切原因、是什么让它与众不同，以及它将要去哪里。投资者不仅看重你的数据，也看重你的信念——他们想要相信你的使命。



EFE CAKAREL

你怎么开始Muji的，是什么激励了你？

我于2007年创办了MUBI，因为我当时坐在东京的一家咖啡馆里，想看 *爱在黎明破晓时*。我在网上到处搜索，却找不到。那种小小的沮丧点燃了巨大的火花——我意识到，虽然技术让获取内容变得更容易，但它并没有帮助人们发现真正伟大的电影。

所缺少的是策展。一种品味。一个将电影视为艺术，而不仅仅是待浏览的内容的空间。我想要为热爱电影的人们建立一个家园——在那里，电影人都受到尊崇，每一部电影都感觉很重要。这就是MUBI诞生的方式：源于一个简单的信念，那就是伟大的电影值得一个家园。

一路上最具有挑战性的时期是什么？你是如何克服这些时期的？

曾经有过很多艰难的时期——前15年尤其困难。我未曾上电影学校，也从未去过戛纳，在创办MUBI时我也不认识任何业内人士。但我热爱电影，而且懂得编程。

从一个毫无背景和关系网的地方建立起全球性的电影业务，极其艰难。更不用说，为一款专注于国际和独立电影的网络流媒体平台筹集资金也并非易事。大多数投资者都不相信这个领域有有意义的市

支撑我走下去的是毅力。我逐年一块块地构建它，相信我们正在为摩天大楼奠定基础。赢得行业信任并占据一席之地花了很多时间。但我从未失去视线。

仅在过去的四年间，一切才真正开始步入正轨。但抵达这里需要非凡的耐心、纪律和信念。

MUBI 是一个在拥有众多既得利益者的行业中脱颖而出的成功颠覆者。更广泛地采用将面临哪些主要挑战？

最大的挑战——也是我们最大的机遇——是在扩大规模的同时不牺牲我们对质量的执着。当你非常重视策展时，你不能随意打开闸门。我们现在有幸看到我们领域几乎每个项目，但我们仍然非常挑剔。这就是我们的承诺：

只提供最好、最有意义的电影。随着我们全球化扩张，保持那种亲密感和编辑完整性对我们品牌至关重要。

另一个主要的挑战是注意力。我们不仅在与其他媒体平台竞争——我们是在与互联网上的所有内容竞争。关键在于继续推广优秀的故事，发展我们的品牌，并加深我们与会员的关系。我们不仅提供电影；我们是在围绕电影构建更广泛的文化体验。

最后，还有执行。我不认为在任何特种电影领域，有公司在增长速度上能比得上我们——尤其是在发行领域，我们不得不在极短的时间内建立信誉和信任。从一开始，赌注就很高，多亏了业内最才华横溢和充满激情的团队，我们迎接了挑战。

展望未来，我们专注于深化在关键市场的布局，持续提升生产和分销能力，并拓展新的模式与叙事体验。我们相信电影的未来并不仅仅是获取渠道——它关乎语境、发现和社群。这就是MUBI存在的意义。

在过去的24个月里，你实施了哪些变化/举措来帮助应对宏观动荡？

在过去的两年里，我们经历了动荡的宏观环境——通货膨胀、消费者行为的转变以及融资环境的长期放缓。我们的应对基于两个原则：资本纪律和战略多元化。

尽管MUBI经历了快速发展，我们同样专注于建立一个基础稳固的业务。这并非一种高消耗、不惜代价追求增长的模式。我们运营着精简的业务，各垂直领域都有明确的盈利路径。正是这种财务纪律使我们能够在以难以扩展而闻名的领域内持续并放大价值。

在内容方面，我们通过扩大生产和发行能力来降低内容管线的风险。这种垂直整合使我们能更好地控制库存、改善单位经济指标，并在价值链中占据更强劲的定位。这些业务板块已经显著增长，现在已成为核心增长引擎。

与此同时，我们通过投资高利润的品牌延伸——笔记本（编辑）、MUBI播客、MUBI版（出版）和MUBI商店——继续深化与全球受众的互动。这些举措中的每一个都在加强品牌亲和力，并在流媒体之外推动增量变现。

简而言之，过去24个月我们专注于提升韧性、扩大利润空间和长期战略价值——将MUBI定位为一个不仅限于流媒体平台，更是全球文化品牌。

在成功完成一轮大额融资后，针对目前希望进行超大规模融资的创始人，您有何建议？

从清晰开始。明确你的公司存在的目的、独特之处以及发展方向。投资者不仅看重你的数据，更看重你的信念——他们希望相信你的使命。

当前您正专注于哪些关键成功要素，以助您度过未来24个月？

首先，持续全球扩张。尽管我们在过去一年中在美国取得了重大进展，但我们的战略仍然专注于构建一个真正全球的电影业务——具有本地深度和全球影响力。

其次，原创作品。我们在这里看到了早期的成功——我们首批完全资助的 productions 之一，凯利·雷查德特的《大老板》，今年在戛纳电影节竞赛单元首映。这是我们的一项重大里程碑，我们将凭借一个充满雄心壮志的项目阵容加倍努力。

第三，MUBI平台的演变。我们不仅希望被视为流媒体服务，更希望成为电影爱好者的全球文化目的地。这包括扩展院线发行、投资内容编辑和体验式服务，以及建立让人们能在屏幕之外与MUBI进行有意义的互动的方式。电影是一种深刻的社会艺术形式——MUBI应当体现这一点。

长期愿景：MUBI接下来要做什么？你想将业务带到哪里？

我们的愿景是成为伟大电影的全球家园。这意味着每年获取、制作和发行世界上最大份额的最卓越的专科电影——同时保留定义我们的策展、品味和发现。

我们希望MUBI成为全球电影文化的品牌——成为那些非常关心电影的人的日常生活的一部分。

在未来十年里，我们将继续拓展我们的版图，进入新的市场，并在电影价值链的每个环节深化我们的影响力。但我们的使命始终不变：提升电影艺术，支持大胆的导演，并让观众更贴近他们所喜爱的艺术形式。



成长股权洞察

一个更活跃的环境，适用于在较慢的时期后回归市场的成长型投资者。

增长-股权投资正增长

在牛市之后，大额融资急剧下降，因为独角兽创始人远离了融资市场。然而，我们现在看到了反弹的早期迹象，尽管自2022年以来，只有38%的欧洲独角兽进行了股权融资。

与一年前相比，欧洲最活跃的金融赞助商们已经加大了活动力度，并且大量的资金池再次可用，以支持雄心勃勃的创始人。

首次公开募股市场保持平静，但有其他流动性途径

欧洲科技公司越来越不愿意上市，这是由宏观经济不稳定、监管审查以及市场波动加剧所驱动的。

作为回应，欧洲许多最成功的科技公司转向私募市场为员工和早期投资者提供流动性。在过去的一年里，我们看到一波重大的二次大轮，大型成长基金介入取代种子期投资者，支持这些公司下一阶段的发展。

来自战略方的成长阶段并购仍在进行中

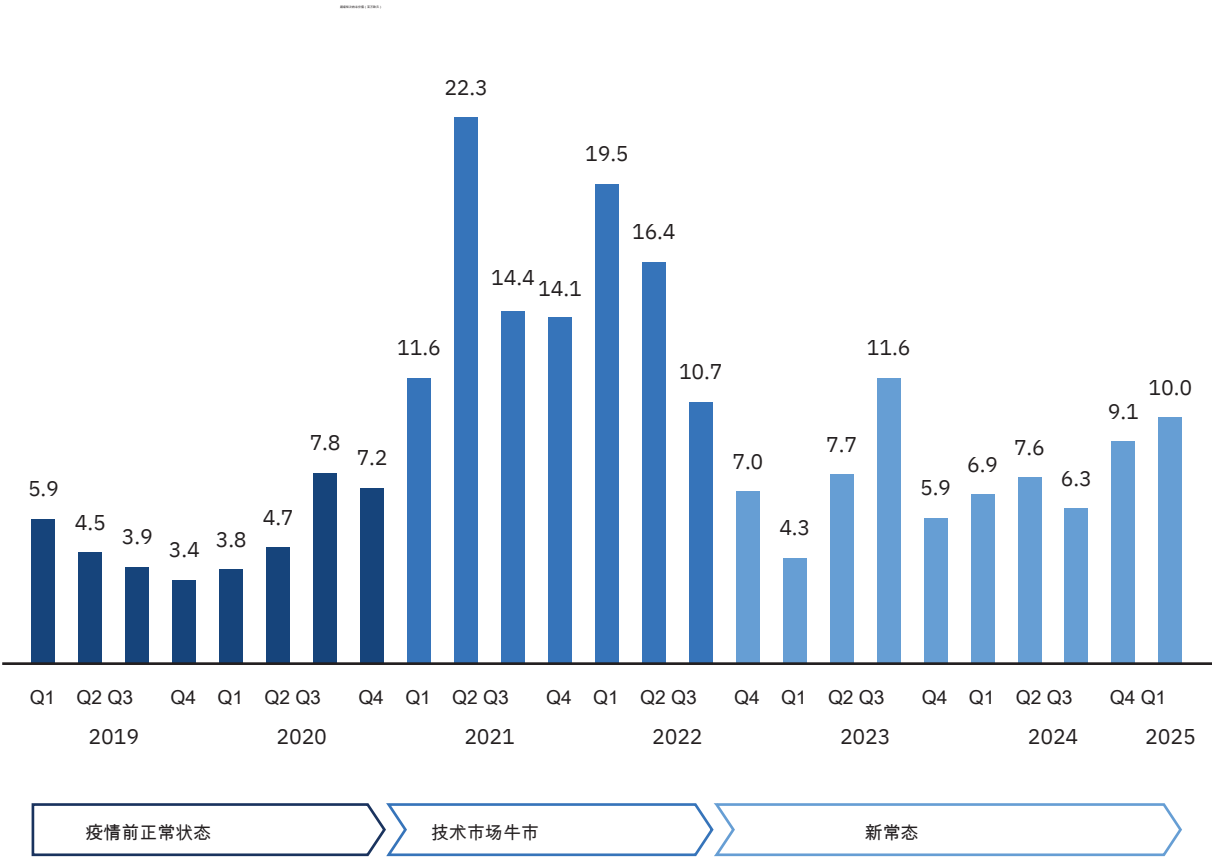
过去十二个月中，超过150家欧洲科技公司被收购，交易总额超过10亿美元，全球科技巨头正关注欧洲的创新领域，以进入新的垂直领域或补充其产品线。

从 Salesforce 或 Nvidia 等软件玩家，到 Visa 或 Mastercard 等支付巨头，随着 IPO 市场的低迷，贸易销售对欧洲的重要性日益增加。

巨型环绕式上升

在经历了2021年和2022年的牛市之后，超过5000万美元的大规模融资活动急剧下降。许多大型科技公司已经以有吸引力的估值募集了大量资金，并将重点转向执行力和运营效率。

然而，在最近的几个季度，我们正在看到反弹的早期迹象。人工智能所带来的商业机会促使创始人重返市场，以寻求资金来支持持续的创新和增长。如今，大量的资本可以轻易获得。

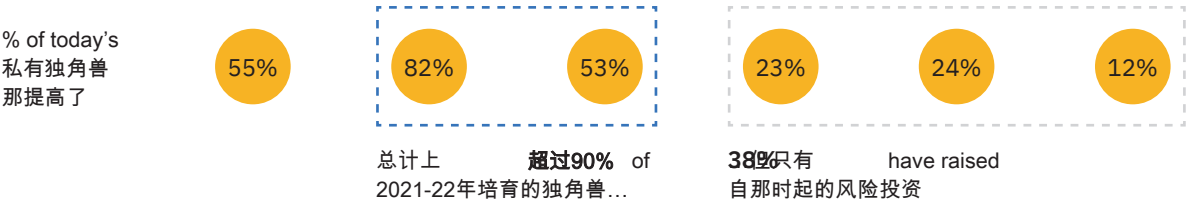
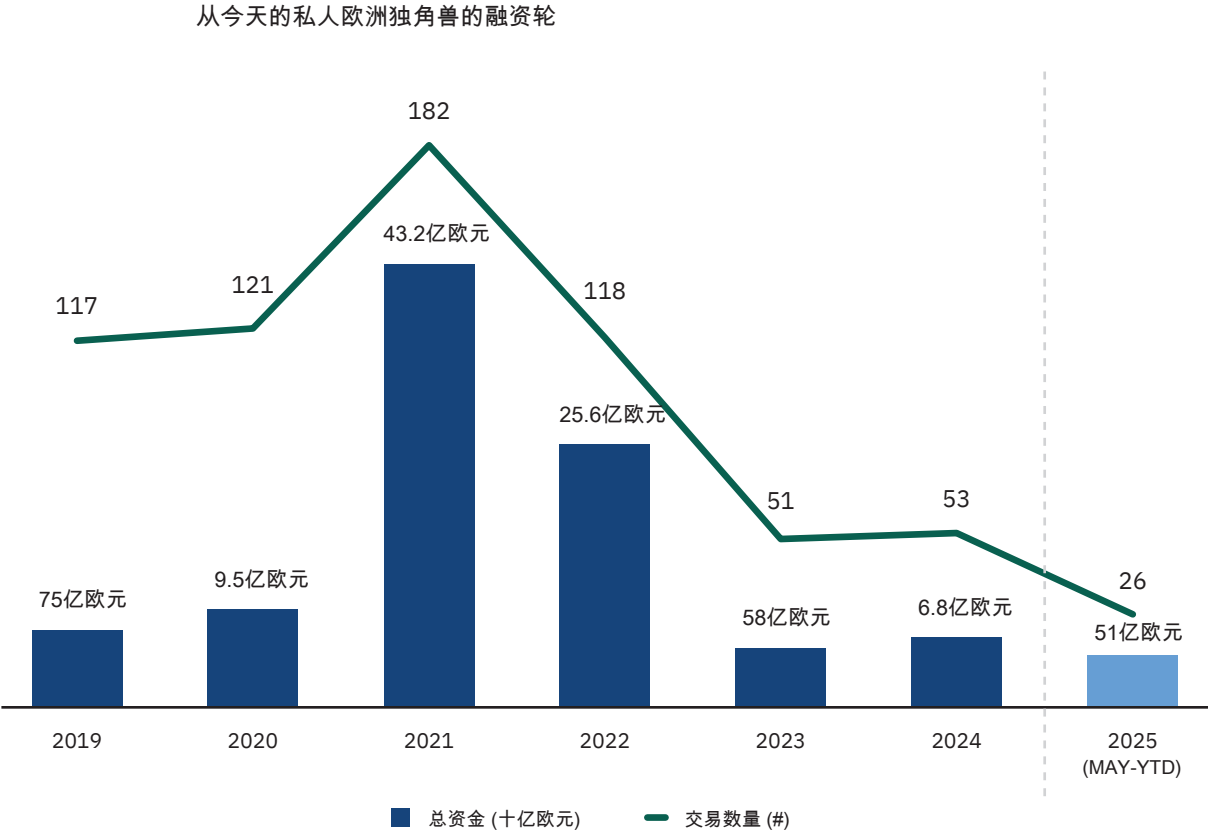


来源：Pitchbook

独角兽逐渐走出稳定期并筹集新资金

在牛市期间估值飙升至数百亿后，大多数独角兽企业都远离了股权融资，担心估值下调和过度稀释。当时超过90%的企业都积累了大量的现金储备，并且此后许多企业都专注于实现盈利，而非重返融资市场。

但这段平静期正逐渐结束。2024年已经比前一年略有改善，2025年前五个月的投资额已接近2023年全年的投资额。



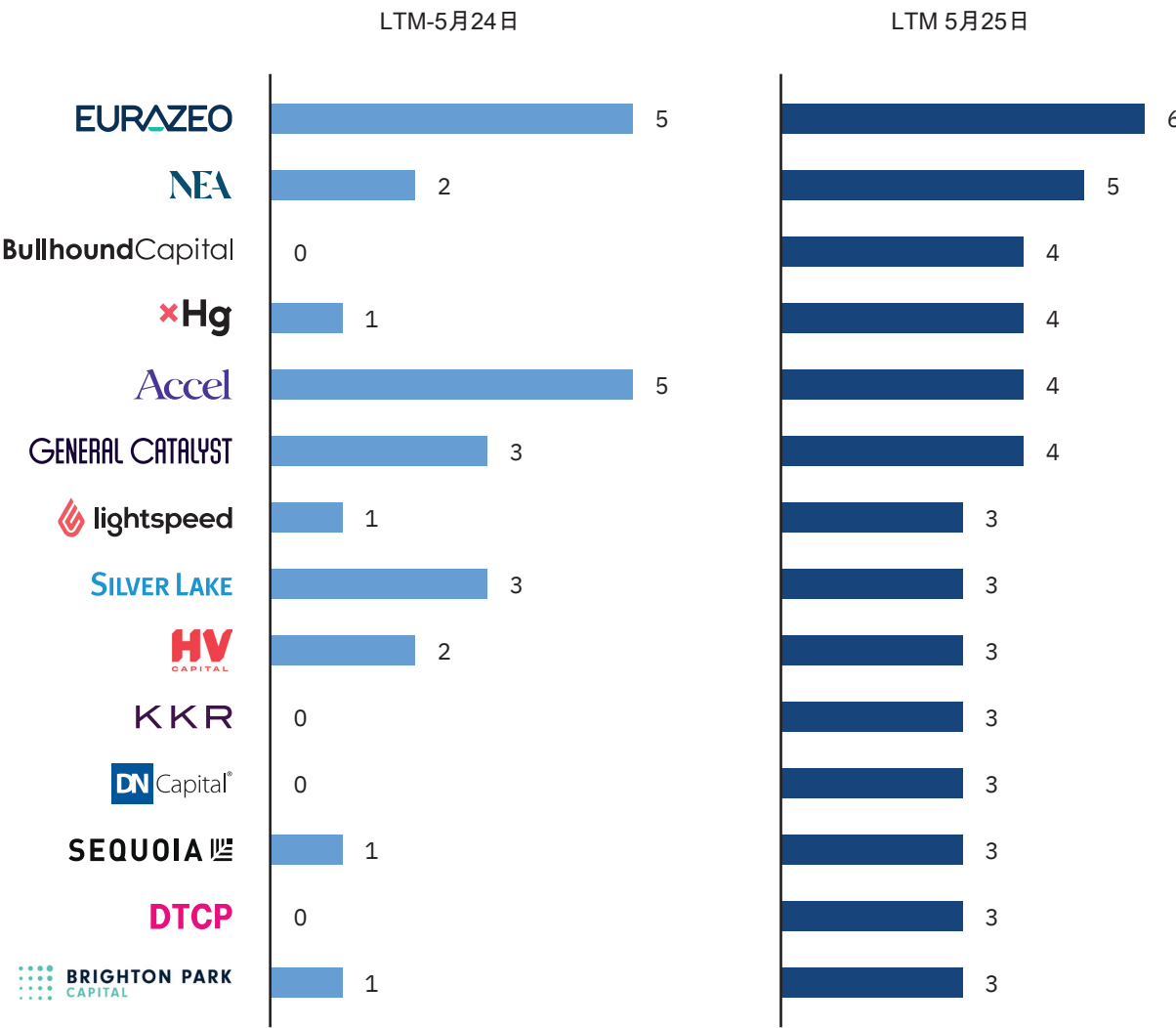
来源：Pitchbook，新闻稿

成长型投资者重回赛场

欧洲科技领域最活跃的金融赞助商与一年前相比已显著加大了他们的活动力度。在2022年牛市结束后暂停了新投资的几个基金现在已重新参与市场。

一波超过5000万美元的融资正在涌现，主要是由人工智能创始人筹集大量资金（更频繁地进行超过1亿美元的融资）以继续其技术发展。科技成长型投资者回归，过去12个月内交易活动显著增加。

欧洲技术领域 50M+ 级别交易数量

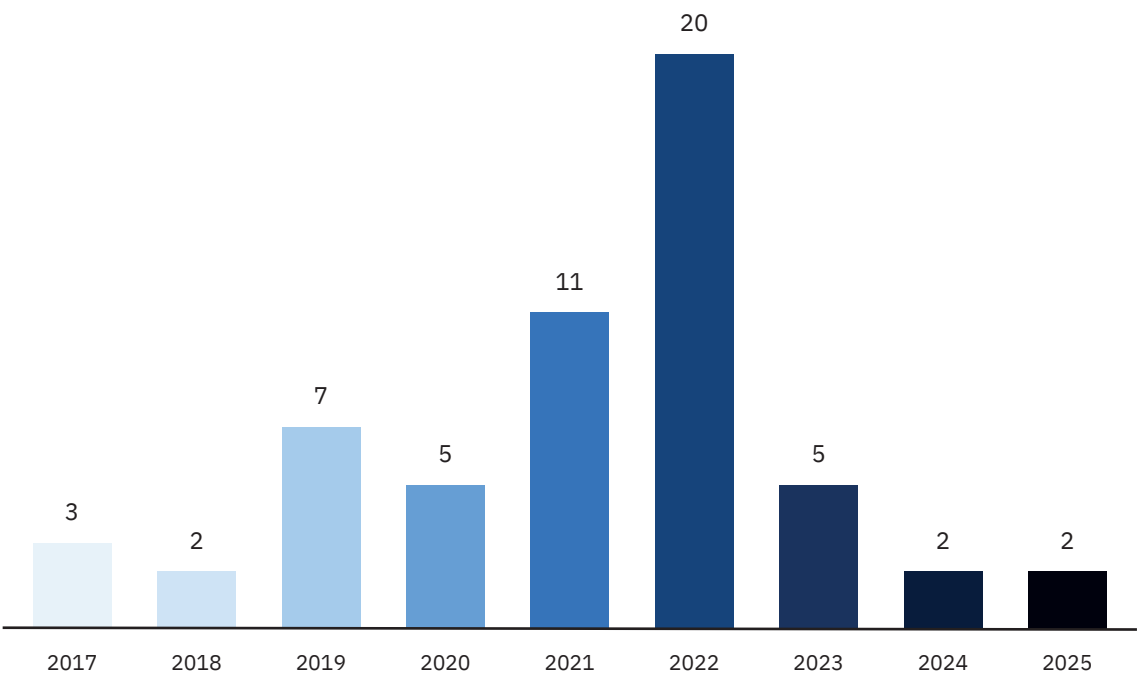


来源：Capital IQ，新闻稿

科技在上市方面犹豫不决.....

欧洲的领先科技成功继续避开公共市场，尽管其财务状况和估值达到了传统上应值得上市的水平。监管审查、对失去控制的担忧以及更广泛的市场不确定性导致首次公开募股活动急剧下降——在过去十二个月内只有一个新的欧洲科技上市。

每年度技术IPO数量 (Q1 LTM)



欧洲创始人上市的多重障碍

- 面临市场波动和宏观经济不确定性
- 受监管审查和股东压力限制，控制力和灵活性有限
- 运行就绪与合规/行政负担

来源：Pitchbook，新闻稿

.....但是不涉及流动性

与其追求上市，创始人一直通过私募二次大轮为员工和早期投资者提供流动性，引入大型增长基金、跨境基金和对冲基金作为后期、IPO前的支持者。

这些成功的、往往有盈利能力的公司中规模宏大的融资轮次，使早期投资者能够实现回报，同时使下一代增长基金定位好，以支持该企业在其价值创造的下一阶段运营。

这些公司中的大多数仍然打算上市，但在采取这一步之前有战略里程碑需要达到。



来源：新闻稿

永久资本金已准备好用于更长期的持有

我们看到越来越多的专注于科技行业的成长期基金，这些基金正在重新思考传统的封闭式结构，允许对表现优异的资产实行更长的持有期。

通过摆脱以退出为导向的流动性模式，这些基金减少了经理提前出售绩优公司压力，保留了进一步捕获价值创造机会。

随着领先的科技企业继续推迟上市，我们预计会有更多这类灵活的基金模式出现……

永久资本基金		基金规模
封闭式基金科技 ▪ 投资资金，通常无固定基金期限，一般提供流动性窗口 ▪ 基金，减少提前剥离高绩效资产的压力	SEQUOIA 恒	\$19.6亿
	VISTA	24亿
	COATUE	10亿

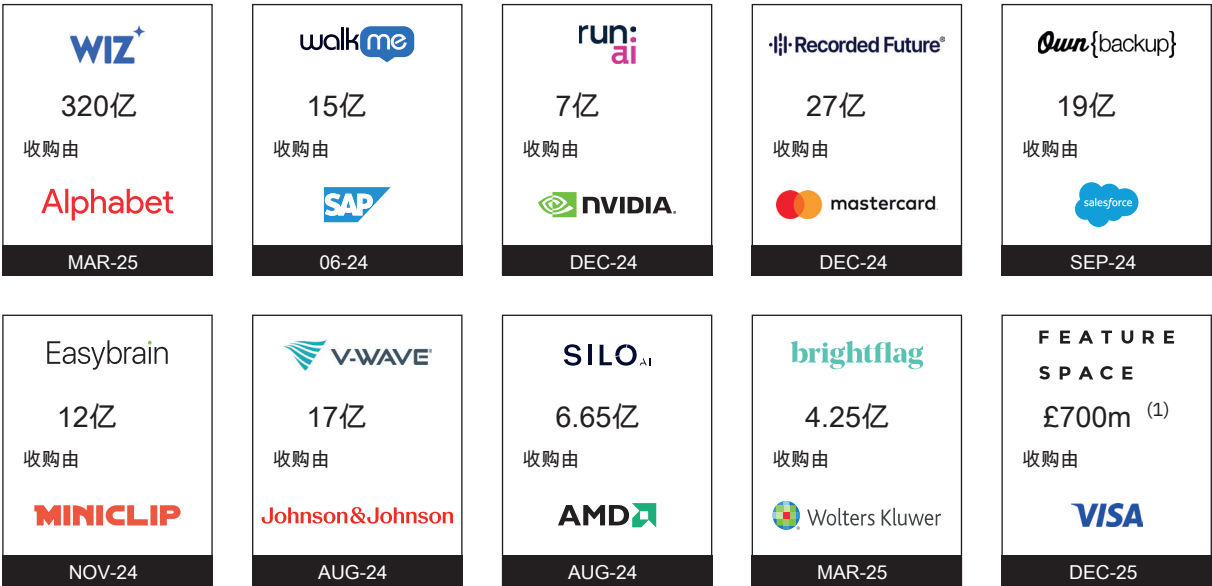
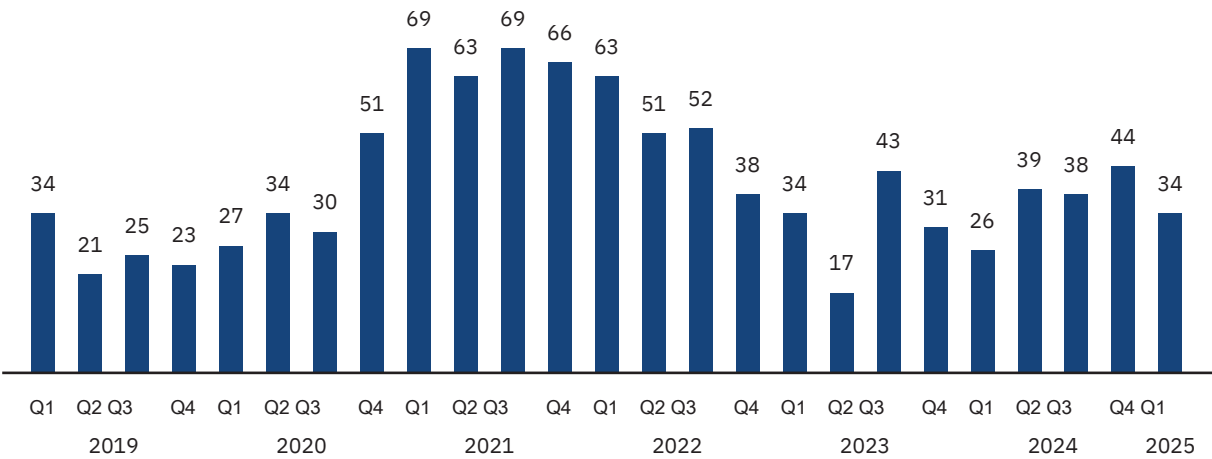
常青基金策略 ▪ 在公共市场上市，从而 ▪ 为LPs提供流动性并取消持有期限的时间限制		AuM
	HgT	25亿英镑
	Kinnevik	37亿
	Baillie Gifford	14亿

来源：Pitchbook，Bloomberg，新闻稿

战略退出支撑生态系统回报

尽管IPO市场依然沉寂，成长型企业并购正在为投资者提供流动性。在过去十二个月中，我们看到超过150起价值超过1亿美元的并购交易。像Alphabet、Salesforce或Nvidia这样的大型科技公司，正在战略性地收购成功的欧洲风险投资支持的技术企业，以期拓展新的垂直领域和地域。

超过1亿美元欧洲技术收购



来源：Pitchbook, 新闻稿
1) 据传交易金额

行业洞察_

欧洲已成为人工智能价值链所有环节的创新中心；此外，用于军民两用和防御技术的资金正在增长，并得到多个公共倡议的支持

人工智能陷入融资狂热

欧洲人工智能企业过去十二个月内筹集了近200亿欧元。这个不断增长的数额现在与牛市数据相吻合。投资者押注欧洲有能力成为人工智能研究和开发领域的先驱。

我们预计这一数字在未来12个月内将会增长，因为人工智能将继续对我们的商业生态系统和私人生活造成颠覆。

人工智能基础设施的开发者领先

在面向前端的软件之外，过去这一年中，开发底层基础设施和人工智能驱动型基础模型的业务获得了最多的资金支持，超越了任何其他类别。

类似Mistral、Poolside或Isomorphic Labs的公司主要进行了针对产品开发和技术研究的大规模融资。

双重用途技术打入融资界

受我们大陆周围宏观动荡的推动，军民两用和国防技术公司开始进行大额融资。2024年下半年筹集了超过20亿欧元——与去年同期相比增长了2.4倍。

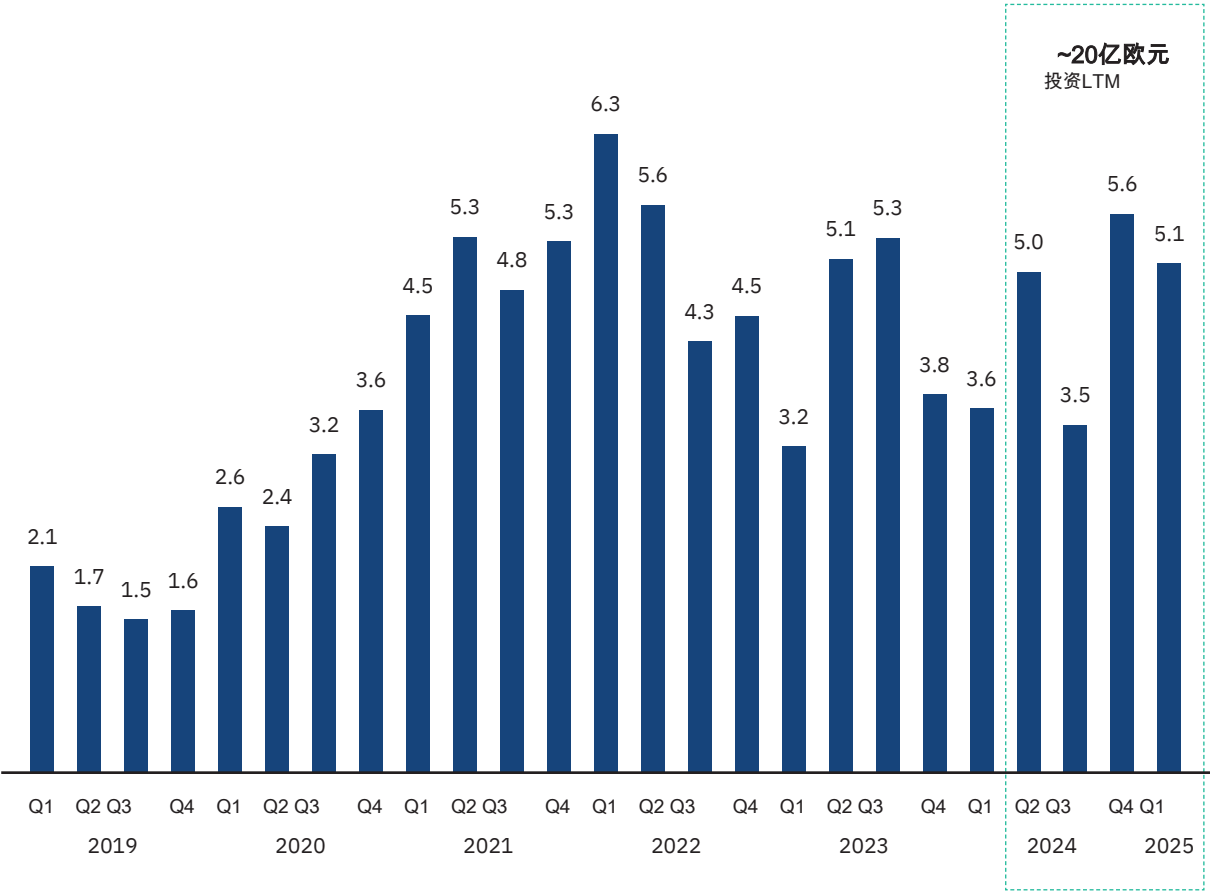
公共资助项目在这个演变中发挥了关键作用——欧盟、北约和主权国家都在制定资助国防技术革新的计划。

人工智能基金回到牛市水平

欧洲已展示其构建领先全球AI公司的能力，近200亿欧元被筹集起来以推动创新和扩展新兴技术。这些资金水平现已与2021年的牛市水平相吻合。

该地区在塑造人工智能如何改变企业和消费者日常生活方面发挥着核心作用，但这项技术的持续技术发展将在未来几年需要额外的资金。

欧洲的AI/ML资金 (€BN)



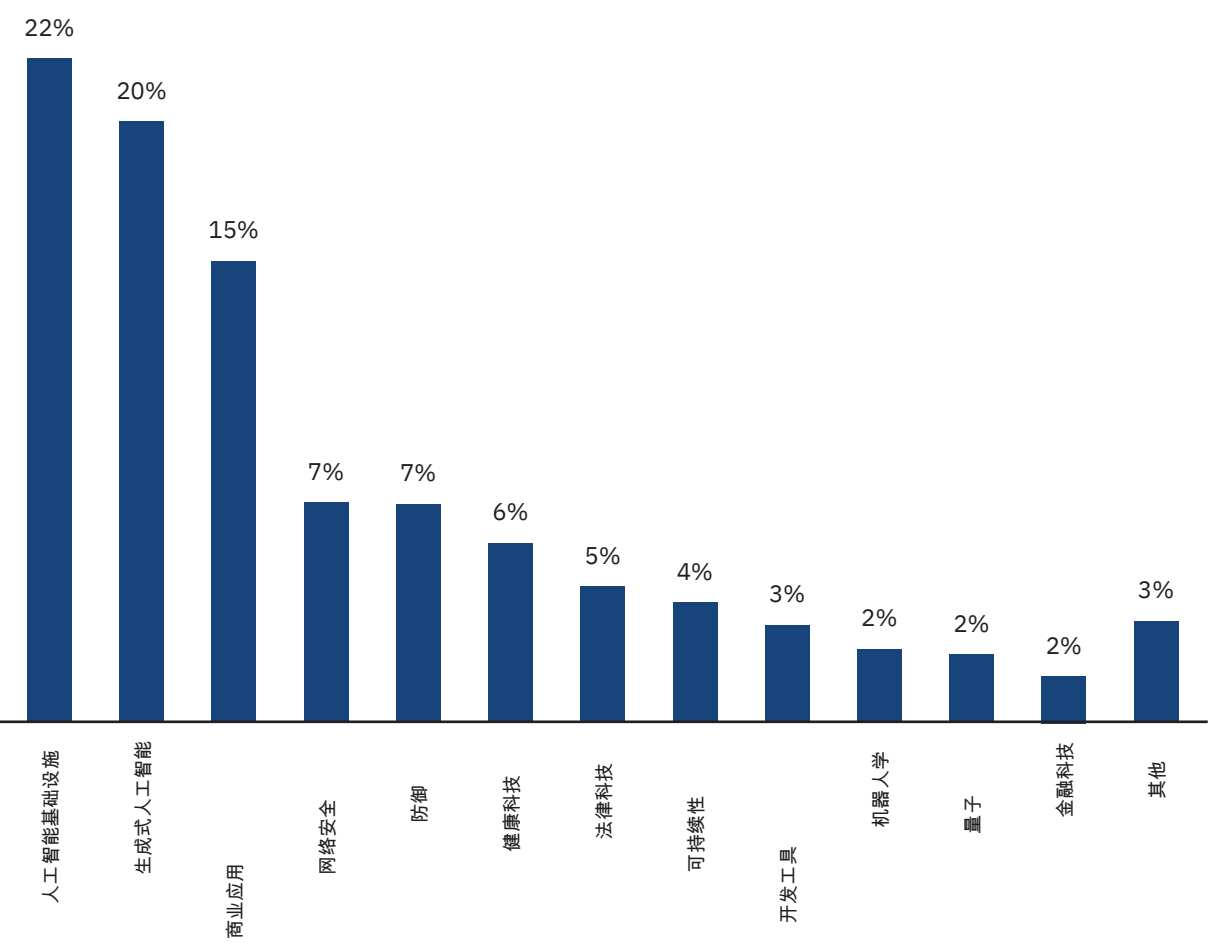
来源：Pitchbook，新闻报道

人工智能基础设施引领

过去一年，22%的总资金流向了专注于人工智能基础设施的公司——从基础模型到推理解决方案以及驱动这项技术的硬件。像 Mistral、Poolside和AI21 Labs这样的公司筹集了前所未有的资本，现在正利用这些现金推动技术创新并扩大市场覆盖范围。

商业应用程序紧随其后，占据了总融资额的20%，随着公司努力实现大规模的AI驱动效率。

LTM 人工智能基金在欧洲按类别划分



来源：Pitchbook，新闻稿

定义人工智能基础设施中的企业类别

欧洲不仅关注AI应用。以研究为驱动的项目，支持这些应用背后的基础设施，正 gaining momentum，有助于减少对海外关键技术的依赖。

从基础模型到芯片、模型训练和推理，建设人工智能基础设施并推进欧洲在尖端创新中地位的公司正在筹集大量资金。与美亚竞争的技术赛已经打响。

 Mistral AI 6亿 06-24	➤ 专有基础模型 ➤ 开源LLM通用企业使用	 Isomorphic Labs 6亿 MAR-25	➤ 专有基础模型 ➤ 药物ai引擎建模
AI21labs 3亿 05-25	➤ 专有基础模型 ➤ LLMs的开发以及NLP应用	 poolside \$500m OCT-24	➤ 专有基础模型 ➤ 智能代理AI产品为软件定制开发
 NSCALE 1.55亿 DEC-24	➤ 高性能为AI进行计算 ➤ 专为最优AI设计训练和推理	 H 2.2亿 05-24	➤ 专有基础模型 ➤ 自主通用型人工智能代理病例
 MULTIVERSE COMPUTING 2.15亿 06-25	➤ 专有模型压缩软件 ➤ 量子知识应用于AI模型修改	HAILO 1.2亿 APR-24	➤ AI处理器和边缘加速器设备 ➤ 高性能AI at 边缘
 WEKA 1.4亿 05-24	➤ 高性能可扩展数据平台和用于人工智能的计算机病例		

一场获得全社会支持的新一轮欧洲创新浪潮

2025年，欧洲正加紧成为全球人工智能竞争者——调动数十亿的战略投资、国家级倡议和基础设施，以推动主权创新并缩小与美国和中国之间的差距。



02-25 欧盟委员会主席乌尔苏拉·冯德莱恩已经启动 **投资AI**，一项动员倡议 **200亿欧元** for **投资于人工智能**，包括一个新的欧洲基金 **20亿欧元** 为人工智能超级工厂，欧盟的InvestAI基金将支持四个新的超级工厂，每个工厂配备约10万套下一代人工智能 **芯片**——比当前人工智能工厂多四倍



- **5月28日**启动了 **2025 欧洲地平线工作计划**，概述战略研究重点以推动创新和全球竞争力
- 该计划包括 **73亿欧元** 在总资金， **16亿欧元专门用于人工智能**，旨在保持欧洲的技术优势



5月25日 欧盟委员会宣布计划建立 **公私基金** 至少 **10亿欧元** 瞄准 **在帮助科技公司扩展规模方面**，作为缩小与美国和中国创新差距的努力之一

作为“选择欧洲开始和扩展”战略推出，该计划旨在增加独角兽数量 在欧盟，解决其与美中相比的当前不足



02-25 : 法国总统埃马纽埃尔·马克龙宣布了 **1090亿欧元人工智能投资计划**将法国定位于 **全球人工智能和新兴技术领导者**

此资金旨在开发人工智能优化的数据中心 **并与欧洲建立最大的AI校区** 在巴黎地区 **通过一个涉及Bpifrance、MGX、Mistral AI和NVIDIA的合资企业**



1月25日 英国政府已公布其 **人工智能行动计划** with a commitment of over **10亿英镑** to strengthen the **国家在人工智能领域的全球领导地位** 该计划包括 **5 亿英镑用于计算基础设施**，**4 亿英镑用于人工智能技能和人才培养**，以及 **1 亿英镑用于** **支持安全可靠的 AI 创新**



04-25 德国政府的2025年联合协议将其数字战略的中心放在人工智能上，**聚焦扩展计算能力、扩大人工智能在公共管理中的应用**，并通过专用实验室试点实际应用根据协议，德国将成为欧洲的领先人工智能国家；该战略旨在加速 **国内人工智能创新与欧盟框架协同**

来源：欧盟委员会、创新新闻网络、路透社、人工智能全知道、欧盟初创企业、CMS

专家观点

联合创始人兼首席执行官 | POOLSIDE

人工智能软件开发



我们设想一个企业可以在其安全边界内启动数千个AI代理，理解其数据，并在其合规框架下运行的世界。



JASON WARNER

我于2023年4月与联合创始人Eiso Kant在泳池边开始创业，这源于我们坚信在接下来的18-36个月内，我们将迎来人类水平的人工智能。作为GitHub的CTO，我亲眼目睹软件开发正在成为创新的瓶颈。我们意识到，在人工智能开发和强化学习领域，存在一个其他人没有追求的扩展轴。

我们的愿景很明确：如果人工智能能够真正理解和构建软件，它将成为创造丰富的终极杠杆，降低成本并加速科学进步。我们选择专注于软件开发，因为它需要全面的智慧——理解世界、推理、规划——使其成为通用智慧的完美代表。

一路上最具有挑战性的时期是什么？你是如何克服这些时期的？

最具挑战性的时期是我们从零开始构建基础模型，而其他人在微调现有模型的最初18个月。我们面临质疑，即关于我们通过代码执行反馈进行强化学习的方法，尤其是在市场只热衷于扩大模型规模的时候。我们通过坚守研究主题的信念并专注于执行来克服了这一点。

构建我们拥有百万个仓库的容器化环境和培训基础设施需要巨大的工程努力。突破来自于我们证明了强化学习可以优于传统的监督微调方法。我们团队的深厚专业知识和我们愿意投资于最艰难的技术挑战，而不是走捷径，最终证明了我们的方法并吸引了世界级人才。

您如何看待人工智能对我们商业生态系统的颠覆？更广泛的采用将面临哪些主要挑战？

人工智能正从根本上将人员数量与产出分离。公司很快会问“我们能负担多少计算能力？”而不是“我们需要多少人？”。这种转变自工业革命以来代表着最重大的变革。我们正从开发者主导、人工智能辅助的工作流程转向人工智能主导、人类辅助的系统。

采用的主要挑战是安全、合规和信任。企业需要将模型带到他们的数据中，而不是反过来。他们需要审计追踪、访问控制和在其防火墙后面部署的能力。赢家将是那些不仅解决人工智能技术挑战的人

能力，但更难的问题是，在复杂的监管环境中安全部署该能力，同时保持企业安全标准。

人工智能企业在全全球竞争的成功秘诀是什么？

秘诀在于聚焦企业级战略，而非在消费市场竞争。将会获胜的公司是那些被视为企业安全部署AI所需要的可信合作伙伴。在泳池边，我们的企业级方法和聚焦本地部署至关重要。关键不在于尝试在自己擅长的领域超越超大规模企业，而是构建能够解决围绕安全、合规和数据主权的真实企业需求的方案，这些是大型科技公司难以解决的。

在过去的12个月中，作为一家企业的成功关键是什么？

我们的成功源于三个关键因素：始终如一地专注于我们的论点、卓越的执行力以及建立深厚的企级关系。当其他人追逐不同的趋势时，我们坚持我们的强化学习方法，并履行我们的承诺，将AI带给企级数据，而不是相反。我们与AWS作为第一方产品的合作具有变革性——企业现在可以将poolside购买得如同AWS服务一样，大大减少了采购摩擦。最重要的是，我们专注于成为值得信赖的合作伙伴，而不仅仅是供应商。我们大幅减少了部署时间，并建立了全面的安全和合规能力。技术和企级执行力的结合创造了客户重视且竞争对手难以复制的差异化优势。

当前您正专注于哪些关键成功要素，以助您度过未来24个月？

我们专注于提升基础模型能力、扩展企业基础设施，以及扩大我们的可信合作伙伴关系。在人工智能领域，我们持续推动基于代码执行反馈的强化学习边界，这是我们核心的差异化优势。我们大力投资于模型工厂和训练日益强大的模型所需的基础设施。在企业端，我们正在构建公司需要的安全、大规模管理人工智能代理的控制系统和编排系统。我们的AWS合作伙伴关系具有变革性，我们正在将这些市场拓展能力全球化。

接下来的24个月在于证明我们的企业优先方法可以扩展以服务于世界上最大的组织，同时保持它们所要求的安全性和合规性。成功意味着成为企业构建其人工智能驱动未来的平台，拥有在它们防火墙后面安全部署人工智能的基础设施。

我们的长期愿景是从今天的一亿多位开发者扩展到任何想要构建软件的人，同时让现有开发者生产力提升10倍。我们正在构建一个未来，人工智能代理可以自主管理复杂的软件系统，但始终在人类监督和控制之下。

计划仍然不变：首先，协助开发者；其次，使软件创作民主化；第三，使所有知识工作通用化。我们设想一个世界，其中泳池旁成为自主数字劳动力的基础设施层——企业可以在其安全边界内启动数千个AI代理，理解其数据，并在其合规框架下运行。这并非要取代人类，而是要放大人类能力，并解决只有AI才能提供的需要大规模和速度的问题。

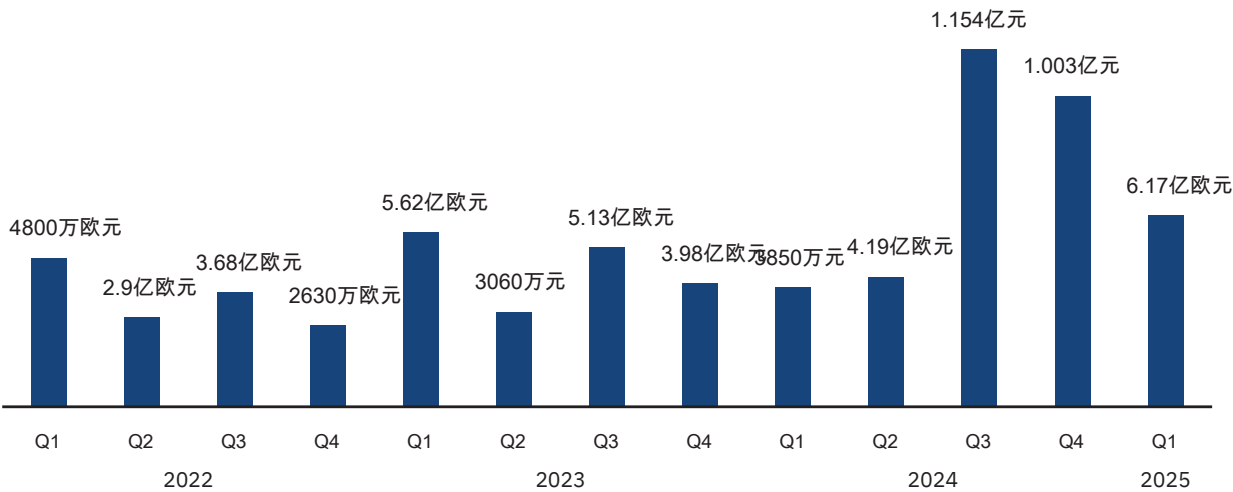


防御和军民两用筹款活动正在上升

新的宏观经济格局，加上乌克兰和中东的持续冲突，已经引发了人们对国防和国防相关技术的商业兴趣。

从航空航天和航天系统到无人机和先进监控，过去十二个月这些领域的资金已激增。

国防与Dual Use技术中的资金



双用途人工智能



观测



空间技术



来源：Pitchbook，新闻稿

公众支持也推动了新一轮国防资金

在这一代聚焦国防的技术企业中，政府再次扮演了核心角色。通过拨款、补贴和直接股权投资，数十亿美元正被注入该生态系统，旨在让欧洲保持创新的前沿地位，并恢复技术主权。

	欧洲防御基金 (EDF) – 一个 73 亿欧元的项目 (2021–27)，资助合作防御研发，并设有奖金 ▪ 涉及欧盟国防创新中小企业中心 (HEDI) – 于2022年5月启动 ▪ 欧洲创新委员会 (EIC) 加速器 - 2024年拨款28.5亿欧元 ▪ 通过共同采购法案加强欧洲国防工业 (EDIRPA) - 一项3.07亿欧元计划 ▪ 激励成员国 (和挪威) 之间的合作，用于国防采购
	北约大西洋防御创新加速器 (DIANA) —— 一个为初创企业提供的全新加速器网络 ▪ 100万美元拨款 (潜在+300万美元) 以及获取北约军事测试中心和最终用户的途径 NATO创新基金 (NIF) —— 由24个盟国支持的10亿欧元多主权风险投资基金，投资于早期阶段 ▪ 深科技创业公司和基金驱动军民两用创新
	联邦国防军网络创新中心——为陆军寻找初创解决方案，目标是部署原型 ▪ 180天内士兵
	国防创新局 (AID) —— 协调国防研发，为双重用途中小企业提供约5000万欧元/ ▪ 通过RAPID项目年
	COINCIDENTE项目计划 - 联合资助研发，使民用技术适应军用需求
	国防与安全加速器 (DASA) - 资助概念验证项目 (超过 1.3 亿英镑用于 700 多个项目) ▪ 4年商业X——一个拥有明确目标的新实体，旨在获取创新技术并加速 ▪ 采购流程

来源：新闻稿，公共公告

专家观点

联合创始人 & 首席执行官 | UNSEENLABS

射频监视



我们的长期愿景是一个未来，其中信号智能不仅仅是响应性的，更是预测性的——使客户能够预见风险、检测异常，并在实时视图中做出战略决策。



克萊芒·加里克

你怎么开始UNSEENLABS的，是什么激发了你？

这家公司诞生于十几年前对太空和创新的共同热情。我们在航天产业的不同领域工作过，三位创始人看到了一个明确的市场空白：没有私人运营商提供用于海上监控的高精度射频（RF）数据。因此我们意识到，我们可以为政府和私人客户提供一个全新的独立情报层——填补传统光学或雷达地球观测留下的盲点。

目标是不仅构建尖端技术，还要为公共和私人客户打造一个全栈式、垂直整合的解决方案，同时保持对我们自己卫星和数据管道的控制。对完全所有权和数据主权的承诺仍然是UnseenLabs价值主张的核心，这在国防、航运和国防安全等敏感领域尤为相关。

一路上最具有挑战性的时期是什么？你是如何克服这些时期的？

我们旅程中最困难的一个时刻出现在最开始的阶段：为第一颗卫星筹集资金。与其他初创公司不同，太空公司需要大量的启动资金，即使是“低成本”的卫星项目也伴随着数百万欧元的造价——其中一半可能用于运载火箭，而运载火箭本身具有固有的风险。

十年前，欧洲航天技术生态系统仍处于起步阶段，投资者自然地比较谨慎。为了克服这一点，我们结合了公共研发支持与不同的私人投资策略：不仅将这批早期投资者视为资金提供者，更是将他们视为愿意利用我们正在构建的技术的战略合作伙伴。通过这种公私合作模式，我们成功验证了市场，发射了第一颗卫星，并后来通过一轮2000万欧元的后续融资实现扩展。

过去几年地缘政治不稳定如何影响双重用途技术企业？长期影响是什么？

近期的地缘政治从根本上改变了双用途技术企业的轨迹。对于我们来说，为公共和私人客户提供服务情报数据，需求在过去几年中加速增长——尤其是来自政府机构的需求。随着各国重新评估其战略自主权和信息主权，海洋领域意识已成为头等优先事项，尤其是在主要航运通道紧张局势加剧以及北约及其他地区的国防预算增加的背景下。

我们的商用化双重用途方法——从一开始就设计如此——被证明是精准的。公司公共服务合同领域迅速扩张，尤其是来自寻求更好海洋区域态势感知的国防和情报客户。长期影响是明确的：国防市场将保持主要增长引擎，政府将期待商业供应商带来更多——更快的创新速度、更高的安全标准，以及更可靠的伙伴关系。

对于 Dual Use 业务，关键在于灵活性：平衡商业市场的快速产品周期与国家客户的任务关键需求。在这个不断发展的格局中，我们希望成为一个连接公私领域的可信智能层。

欧洲国防企业能否与我们竞争者 proper 正确竞争？成功的秘诀是什么？

欧洲国防和航天公司完全可以与美国的同行竞争，特别是在信号情报等细分领域。太空本质上就是全球性行业。和所有其他行业一样，客户优先考虑最好的产品，无论它来自哪里。一些政府可能出于战略原因偏爱本地供应商，但现实是大多数买家，包括公共机构，优先考虑性能、可靠性和数据安全。

我们凭借多项战略优势，与美国大型企业正面竞争。我们拥有并运营整个卫星星座，确保对数据流的全局控制——这在敏感地缘政治环境下至关重要。其次，我们的市场进入策略聚焦且自律，利用欧洲监管信任以及主权数据解决方案日益增长的需求。第三，我们在海上射频探测领域拥有技术领先地位，这得益于十年的专业化和迭代。除个别情况外，我们为客户带来的价值优先于我们的国籍。

所以，全球成功的秘诀是在尝试在许多方面做到平庸之前，先在某一领域做到世界一流。对于欧洲的国防初创企业来说，这意味着保持以产品为导向，获得战略融资，并在欧洲拥有真正知识产权、工程深度和市场需求的领域加倍努力。

当前您正专注于哪些关键成功要素，以助您度过未来24个月？

未来两年，我们将进入一个新的增长阶段，以即将推出的下一代卫星为支撑。这些新型设备——比目前的15公斤型号重十倍——将显著扩展我们捕获海上、陆地甚至空中领域射频发射的能力。

这一演进将开辟新的垂直领域和用例，将公司定位为多领域智能提供商。在运营层面，重点在于三个支柱：扩展星座规模、深化客户集成以及拓宽智能平台。我们正在增强我们的gTM战略，以提供不仅原始数据，而且为客户量身定制的可操作洞察——无论是用于航运风险管理、国家安全还是海上基础设施监控。我们还在投资分析、AI增强的信号处理和跨域融合，以构建更丰富的态势感知服务。

所有这一切都是在保持公司独立性和对其基础设施的完全控制下进行的——这是一种在整合市场中罕见的立场。对于UnseenLabs来说，接下来的24个月不仅仅是关于规模，而是关于加深我们的战略护城河。

长期愿景：泳池畔接下来是什么？你想把生意带到哪里？

unseenlabs的长期愿景是成为基于射频的态势感知的全球领先平台——一个涵盖海、陆、空、天各个领域的信号情报一站式解决方案。

此外，独立性和主权是不可协商的。通过完全控制我们的卫星和数据管道，我们可以为公共和私人客户提供当今地缘政治环境中所需的保密性和信任。

我们的长期愿景是一个未来，其中信号智能不仅是反应性的，更是预测性的——使客户能够预见风险、检测异常，并在实时中做出战略决策。

为了实现这一点，在UnseenLabs，我们将致力于将我们不断增长的数据流整合到一个统一的可观测性平台中，将卫星输入与分析 and 特定领域的智能相结合。这一更广泛的愿景包括潜在地向国防相关领域扩展、与国家级政府建立合作，并最终成为全球射频态势感知数据的默认提供者。因此，优先级是明确的：可持续地扩大规模，保持任务一致性，并成为太空信号情报的首选合作伙伴。



欧洲下一代

下一个十亿美元级企业

临近独角兽地位的初创公司

我们分析了自2015年以来超过1000家初创企业的表现和发展，为我们的潜力达到10亿美元的Top 50潜在竞争者名单。

我们展示那些最具雄心壮志和承担最大风险的企业和创始人，并审视最有可能产出下一批欧洲领导者的行业和国家。

在哪里寻找

根据我们的顶尖竞争者名单，英国、DACH地区以及北欧地区可能会成为未来独角兽企业诞生的地理区域。

我们预期这些新的独角兽公司大部分将会出现在人工智能价值链的不同环节中——从基础设施，到其开发和实施所需的工具，再到最终用户应用程序。

我们针对前50名竞争者的公式

标准

仅限科技公司 ▪ 总部位于欧洲（包括以色列） ▪
成立于2005年或之后 ▪ 2018年起筹集了2000万
美元 ▪

数据驱动

规模：过去五年筹集的资本 ▪ 年，截至2025年5
月的员工人数 速度：2023年筹集资金的增长率 - ▪
2025年至今，与2020-2022年相比；2023年至20
25年5月人员增长。情绪：从众包获取 ▪ 欧洲投
资者群体

欧洲最有前景的初创公司

2025年排名前50的竞争者

我们基于规模、速度和情绪分析了超过1000家欧洲初创企业，并确定了我们认为未来两年内最有潜力达到10亿美元估值的50家公司。



1) 截止日期后的独角兽估值公布

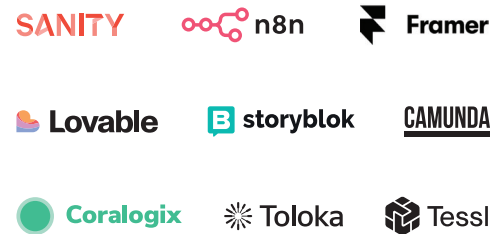
下一代欧洲初创企业将以人工智能为中心

我们的分析揭示了一波新的AI和AI驱动技术企业的出现，这些企业正处于快速增长阶段。许多这些公司最近获得了大量资金，并正在积极扩大团队，执行激进的成长战略以扩展其技术并抢占全球市场份额。

人工智能基础设施



人工智能发展与实施



人工智能应用



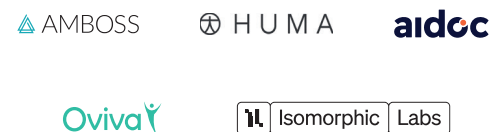
SMB数字化



其他



医疗保健



消费应用程序



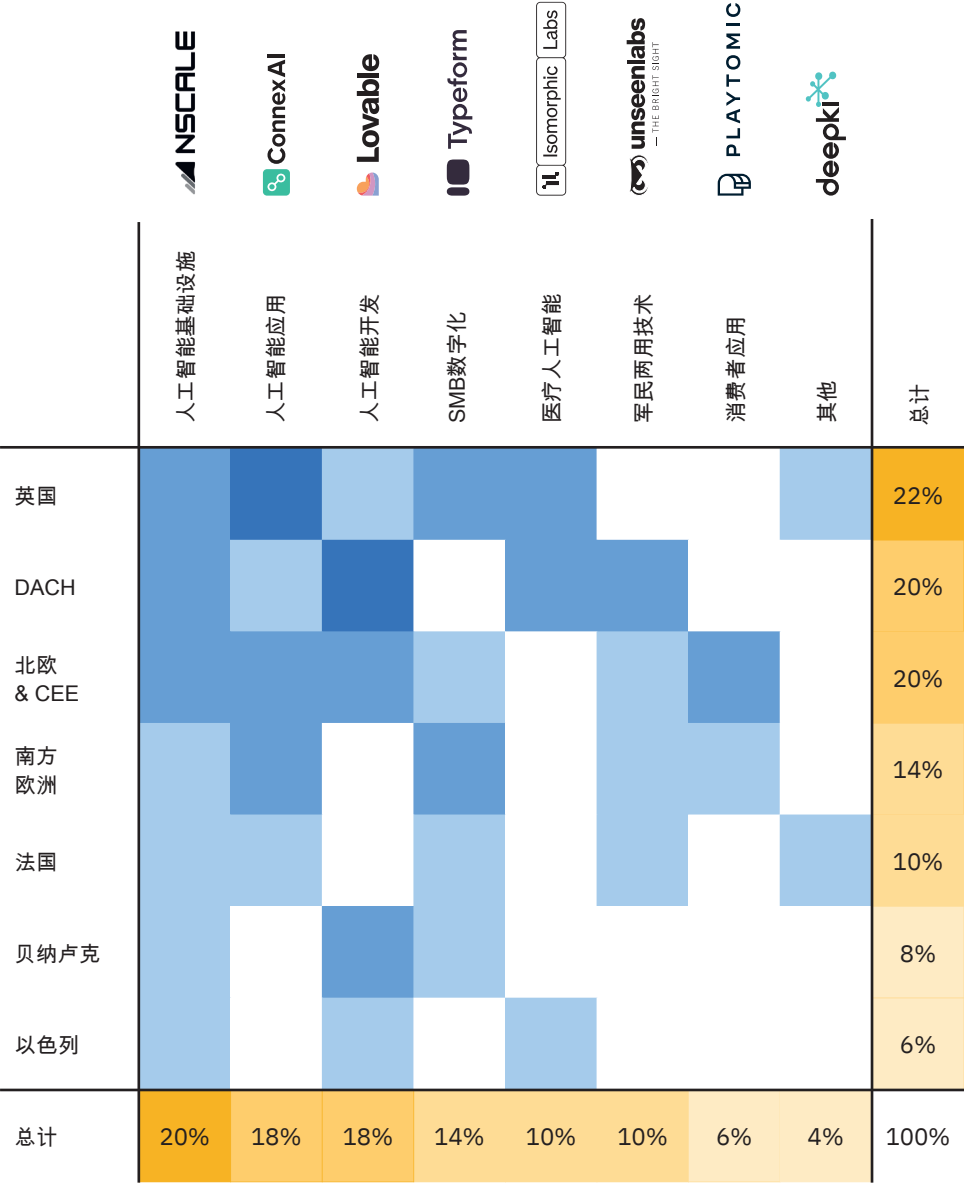
双用途技术



下一个欧洲独角兽稳定器

对前50名竞争者按行业和地理区域的分析显示，人工智能基础设施公司发挥着强有力的领导作用，这进一步强化了欧洲在核心人工智能创新领域处于前沿的观点。

英国、德法奥和北欧地区占据榜单前列，合计占所有竞争者总数的62%。



来源：定义为国防、航空航天、空间技术和军事技术

专家观点



JON BRATSETH

创始人 & 总裁



Vespa.ai是雅虎的一个分拆公司，专注于为需要实时大规模结合数据和AI的应用提供平台，例如在搜索、RAG、个性化和推荐中。

我们启动这个平台是因为我们看到这些用例只能通过使用倒置架构来解决，在倒置架构中，计算被分布到数据上而不是像传统的那样反过来，而且这太难让应用开发者自行实现了，因为它涉及到结合向量、全文和结构化数据索引、机器学习推理以及分布式持久状态。

在平台开发上投入了约800人年的工作量后，我们认为它已经准备好为整个行业解决这些问题。我们首先将其开源，然后将其独立为一个公司来履行这一使命。



恩里ke·利萨斯

罗马·奥鲁斯

SAM MUGEL

联合创始人



我们通过召集一群认识到量子计算的巨大潜力，能够解决实际工业问题的物理学家和技术人员，创立了Multiverse。起初公司专注于将量子软件应用于金融领域，现已发展演变为应对更广泛挑战，特别是在人工智能领域。

当今人工智能领域的一个关键问题是大型语言模型的计算成本高和能耗大。在Multiverse，我们通过CompactifAI平台解决这个问题，该平台能够在不牺牲准确性的前提下大幅压缩人工智能模型。通过优化边缘部署并减小模型尺寸同时提高推理速度，CompactifAI使企业能够跨设备和行业扩展压缩后的AI模型。

展望未来，Multiverse构想的未来是：诸如纳米模型等超紧凑型模型将通过使人工智能能在汽车、家用电器、智能手机、笔记本电脑等日常设备上直接运行，解锁颠覆性的新用例。这一转变将把强大的AI能力带到边缘，使智能能在本地获得，无需依赖云基础设施。Multiverse的使命是使高效、高性能的AI获取民主化，使组织能够可持续创新、降低成本，并在日益竞争和互联的世界中保持领先。

专家观点



伊丽莎白·莱特博迪

首席执行官



合同是每个企业的核心，定义着与客户、员工和供应商的关键关系。然而，传统的合同工作重复、人工、耗时、昂贵，且容易出错。同时，法务团队正承受着巨大的工作量、不断增长的效率需求以及日益复杂的监管环境的压力。Luminance 是一个智能法律级TM AI平台，旨在解决这个问题。

从一键标记合同到分析组织整个合同格局以识别商业风险或机遇，人工智能为法律活动的未来开启了一个全新、更高效的开篇。Luminance极大地减少了在繁琐任务上花费的时间。从商业角度来看，为非法律部门提供更大的法律自主性和素养，导致合同工作流程的指数级加速，这是对那些急于签订合同并达成目标的公司不可否认的游戏规则改变者。

展望未来，随着组织将业务中所有活动都集中到一个代理型的“法律大脑”中，它们将能够更快速地应对外部变化，基于整体洞察做出数据驱动决策，并自信地自动化整个工作流程。



MAGNUS HILLESTAD

联合创始人兼首席执行官



认识到数字产品和客户体验中内容和元数据需求的增加，我们对CMS行业创新之落后感到惊讶。缓慢、昂贵，并且阻碍了业务构建他们想要的所有创新体验。

我们在2018年创立了Sanity，旨在帮助公司视内容为数据，加速数字界面、产品及体验的创作与迭代。在Sanity，我们通过第一性原理工程，并借助人工智能和自动化，开创了一种加速体验创建和内容运营的方法。我们的结构化内容方法对于企业加速基于人工智能的自动化内容管道至关重要。

像 PUMA、Figma、Riot Games、Burger King、Skims、Fanduel、Spotify 和 Anthropropic 这样的公司使用 Sanity 来高效构建下一代数字体验，让机器加速内容创作和分发。

凭借我们8500万美元的C轮融资，我们将更加专注于成为第一个AI内容操作系统。这笔投资将推动我们继续实现创建必然内容平台的使命，使内容成为每家企业的战略资产。

专家观点



威廉·泽奇里



我创立Fresha，是为了给美容和健康领域的专业人士提供他们成长不受限制所需的自由、技术和支持。Fresha是全球领先的美容、健康和自我护理行业的市场平台，被全球数百万消费者和14万家企业信赖。

对于消费者，Fresha 提供了一种便捷的方式，让他们能够与顶级当地专业人士发现、预约和支付服务，使自我保健更加容易和方便。对于企业，Fresha 提供了一个集成平台，简化了运营，从预约安排和客户互动到集成支付、金融服务和推动增长的营销工具。

Fresha的全面生态系统使专业人士能够高效运作，提供卓越体验，并自信地扩展其业务。从在线预订、销售点、自动提醒到忠诚度计划、库存管理、绩效洞察和团队协调，Fresha为企业在竞争激烈的市场中蓬勃发展所需的一切。

今天，超过50万名专业人士每天依赖Fresha，迄今为止已处理超过500亿美元预约。我们的使命是通过提供无与伦比的技术和支持来改变美容和健康产业，帮助每家商业实现其全部潜力。



约翰尼·沃斯特罗姆

联合创始人兼首席执行官



在当今动荡的世界里，领导者面临着吸引日益疏离民众的挑战。Mentimeter是基于主动参与能驱动注意力、贡献和更好的学习成果这一理念而构建的。它将被动会议转变为互动性强的环节，从而揭示见解、盲点和早期信号——使领导者能更清晰地、更有信心地、更有影响力地行动。

今天，Mentimeter被全球100万+组织中的超过2000万人每月使用。

凭借病毒式、以产品为导向的进入市场策略，Mentimeter在团队中有机传播并在组织中实现规模化。这种精益的“先占领后扩张”模式推动了持续增长、深度采用，以及高达80%以上的世界级NPS。随着领导工具的发展——为数字、参与式、AI时代而构建，Mentimeter正成为该领域的领导者。

我们的使命是通过释放最大的未开发资源——领导者及其人民，将优秀的领导者转变为卓越的领导者。

免责声明

本通信中所述或提及的任何信息均不构成任何合同的依据。本洞察报告（以下简称“报告”）的发布不应被视为GP Bullhound或其任何关联公司或子公司的任何形式的约束性要约或承诺。本报告仅供预期接收者用于信息目的。本报告的编制基于接收者是成熟投资者（即欧盟2014/65/EU号关于金融工具市场的指令附件II中的“专业客户”或类似定义）的假设，他们具有高度的资金成熟度和知识。本报告及其任何信息均不供英国或任何其他在该信息获取、使用或可用性方面为非法的司法管辖区的私人或散户投资者使用。

本报告不提供任何个性化的建议或推荐。作为本报告的接收者，您确认并同意，没有人拥有或被展示拥有任何授权代表GP Bullhound就本通讯的内容作出任何陈述、保证、声明或承诺。尽管本报告中的信息是善意准备的，但不会作出任何明示或暗示的陈述或保证，GP Bullhound也不会承担任何责任或责任。特别是，但不妨碍上述一般性原则，对于本报告中或GP Bullhound可能提供的其他书面或口头信息中包含的任何预测、目标、估计或预测的准确性、完整性或合理性不作任何保证。本报告中的信息可能会在任何时候未经通知而更改。GP Bullhound没有义务向您提供任何此类更新信息。在法律允许的最大范围内，所有责任均明确排除。不妨碍上述一般性原则，任何一方均不得基于本报告中的任何陈述或与之相关的任何声明提出无辜或过失性虚假陈述的主张。因GP Bullhound或其各自的附属公司、代理人或雇员的过失（根据2015年消费者权益法第65条定义）造成的死亡或人身伤害的责任（如果不是因为本段而本来就会产生），在此并未被排除，也未被其欺诈或欺诈性虚假陈述造成的损害所排除。

本报告在任何情况下均不得被视为出售任何证券或其他金融工具的要约，也不得被视为任何此类行动相关合同的依据，或在此类合同方面依赖之。本报告中包含的信息不顾及任何特定实体的具体投资目标、财务状况或需求，且不构成对任何个人的个人建议。阅读本报告的人员应根据自己的财务目标、财务资源和财务状况做出自己的投资决策，如有任何疑问，应寻求投资顾问的建议。证券的过往业绩并非未来业绩的指引，证券的价值可能上涨也可能下跌。特别是，对科技领域的投资可能面临频繁波动。本报告中包含的信息基于据信可靠的材料和来源；然而，它们未经独立核实，也不保证其准确性。本报告中包含的信息并非旨在成为所提及的任何证券、市场、报告或发展的完整陈述或摘要。

本报告可能包含前瞻性陈述，其中涉及风险和不确定性。前瞻性信息仅用于说明目的，并非旨在作为任何保证、承诺、预测或对事实或概率的确定性声明。实际事件和情况难以或不可能预测，可能与假设存在差异。本报告中表达的任何和所有意见均为文件包含信息出现日期时的当前意见。本报告包含的信息不应被视为对相关主题的独立或公正的观点，并且根据金融行为管理局（《金融行为管理局》）的规则和指导方针以及金融业监管局（《金融业监管局》）以及监察委员会（金融领域“CSSF”）的规则和指导方针，本报告不应被视为研究报告，而应被视为营销传播和金融推广。因此，根据金融行为管理局手册 COBS 12.2.18 的规定，其内容未按照旨在促进投资研究独立性的法律要求进行准备，且不受报告发布前进行交易的任何禁止性规定的约束。

本次演示中包含的GP Bullhound指数和指标旨在支持本次演示中包含的市场和证券的观点和信息。GP Bullhound指数或指标并非，且在任何情况下都不应被用作欧盟法规EU 2016/2011或英国基准（修正和过渡规定）（欧盟退出）条例2019（经金融服务（电子货币、支付服务和其他修正案）（欧盟退出）条例2019（英国BMR）修订）中所定义的指数、指标或基准，以下简称“法规”。GP Bullhound（包括其在欧盟或英国受监管的任何附属机构）未发行法规定义的指数或基准，亦未充当法规定义的受监管指数或基准的制造商或管理员。

接收人或任何阅读此演示文稿的人不应将此演示文稿中的指标作为法规中定义的用途的指标或基准。GP Bullhound (包括附属公司) 对收件人、读者或任何第三方将其作为法规规定的指标或基准的不正确使用概不负责。此报告中所含信息的准备人员可能与向本报告中所提及的公司或公司或可能与本报告中所提及的公司或公司被视为竞争对手的其他公司提供其他金融服务有关。GP Bullhound 通过其咨询和资产管理部, 与报告中所涵盖的或可能涵盖的公司进行交易, 并寻求进行交易。因此, GP Bullhound 和准备此报告中包含信息的个人成员、董事、行政人员和/或员工都可能存在与访问此报告的人员的利益冲突的责任。

GP Bullhound和/或其关联人士可以不时持有、做市和/或交易本报告中提到的任何投资或相关投资, 并可以向此类投资的发行人提供金融服务。本报告包含的内容或其任何部分副本不得在任何法律可能限制其访问的司法管辖区被任何人访问, 并且获取本报告信息的人员应了解并遵守任何此类限制。在任何此类司法管辖区内访问本报告包含的信息可能构成违反英国或美国证券法或任何其他此类其他司法管辖区法律。本报告包含的全部或任何部分均不得以任何形式或任何方式复制。本报告包含的信息或其任何部分也不应未经GP Bullhound事先同意重新分发或披露给任何人。GP Bullhound和/或其关联企业可以不时向本报告包含的信息中提到的任何公司提供投资建议或其他服务, 或向其招揽此类业务。

因此, GP Bullhound 可能会获得本文件未反映的信息, 并且 GP Bullhound 可能在该信息发布前、发布时或发布后采取行动或使用了该信息。然而, GP Bullhound 的任何个人 (包括其成员、董事、高管和/或员工) 均不得在未事先获得 GP Bullhound 合规官或指定代表的批准的情况下, 从事与本报告相关的公司的金融工具的个人交易。此外, GP Bullhound、其成员、董事、高管和/或员工和/或任何关联人士可能对本报告中提及的任何公司的证券、认股权证、期货、期权、衍生品或其他金融工具拥有利益, 并可能不时地增加或处置此类利益。GP Bullhound 企业融资有限公司和 GP Bullhound 资产管理有限公司是分别在英国和威尔士注册成立的私人有限公司, 注册号分别为 08879134 和 08869750, 并由金融行为管理局授权和监管。GP Bullhound 卢森堡 SARL 是一家在卢森堡注册 (B-254.845) 成立的私人有限公司, 并作为替代基金经理由卢森堡的 CSSF 授权和监管 (A00003217)。关于 GP Bullhound 的合伙人是指 GP Bullhound 的成员或具有同等地位和资格的员工。GP Bullhound 的成员名单可在其注册办公室 GP Bullhound 78 St. James's Street, London SW1A 1JB 进行查阅。

对于美国人士: 本报告由GP Bullhound Inc.发行, GP Bullhound Inc.是一家在美国证券交易委员会(SEC)注册并成为FINRA成员的券商。GP Bullhound Inc.是GP Bullhound Corporate Finance Ltd.的附属公司。所有投资均存在一定的实质性风险, 应在咨询投资者财务、法律和税务顾问后进行考虑。GP Bullhound Inc.从事与技术和清洁技术领域客户及交易对手进行私募和并购咨询业务。此外, 参与本报告制作的人员证明, 其报酬的任何部分都没有或将来不会与本报告表达的特定观点直接或间接相关。因此, GP Bullhound的任何人员 (包括其成员、董事、高管和/或员工) 都没有收到或被授权接受任何形式的利益, 无论是货币形式还是其他形式, 来自交易对手的承诺, 为与本报告可能相关的公司提供有利报道。

GP.Bullhound

LONDON

tel. +44 207 101 7560 78 圣
詹姆斯街伦敦SW1A 1JB 英国

旧金山

电话 +1 415 986 0191 1 伤som
estreet, Suite 3630 三藩市, CA
94104 美国

STOCKHOLM

tel. +46 8 545 074 14 Grev T
uregatan 30 114 38 瑞典斯德
哥尔摩

—

tel. +49 30 610 80 6019 小猎
犬街8号 10117 柏林 德国

曼彻斯特

tel. +44 161 416 5031 ABC大楼, 21-23码
头街, 9楼, 英国曼彻斯特M3 4AE

巴黎

tel. +33 1 82 88 43 40 39 富兰克林·德
拉诺·罗斯福大道 75008 巴黎 法国

马德里

tel. +34 916 226 917 拉曼查街 6, 7
楼 办公室 1 28001 马德里 西班牙

纽约

tel. +1 212 759 1870 489第五
大道, 34层纽约, NY 10017 美
国

卢森堡

tel. +352 621 653 191 33 邦
主亨利大道 1724 卢森堡 卢森
堡

马拉加

tel. +34 680 72 64 24 马丁内
斯巷, 11号, 2楼 29005 马拉
加 西班牙

法兰克福

tel. +49 152 0236 7485 格吕
内堡巷 58-62 西端塔楼 7层 6
0322 法兰克福 德国

吉隆坡

第九级, Integra Tower 348, Tun Razak路,
Datuk Keramat村, 50400 Kuala Lumpur, 马
来西亚联邦 Kuala Lumpur

注册以接收来自GP Bullhound的新闻、洞察
报告和活动邀请

