

飞达投资德国：包容与磨合的成功先例

飞达德国工具有限责任公司

“德国强大的制造业，完善的法律体制以及杰出的投资环境是我非常看中的。我欣赏德国的质量和市场的规范性。因此我们选择了在德国投资。”朱国平，飞达德国工具有限责任公司董事长。

朱国平是江苏飞达集团的董事长，也是飞达德国工具有限责任公司的主要合伙人。他的另一个合伙人戴永健是一个“德国通”，他曾留学德国，并随后出任飞达德国公司的总经理。1999年10月朱国平果断在德国的工具之乡REMSCHIED市投资成立了飞达德国工具有限责任公司。公司当年的第一步的投资金额为15万马克。当时他认为，德国市场将拥有非常大的前景。按他的话说“我要投资未来。”于是，在2006年朱国平就与新的合伙人戴永健第一次加大了投资，公司注册实收股本增资到100万欧元。2007年，随着业务的发展，又进行了第二次增资，公司注册实收股本达到了200万欧元。作为高速工具钢产品的销售商，飞达德国公司主要在德国销售麻花钻产品，销售的目标市场是欧洲各国。

目前德国公司的业务发展平稳，每年都有盈利地进行增长，这是与“投资未来”的理念相关，也与选择德国紧密相连。戴永健先生在谈到德国的时候，侃侃而谈：“我们对德国的投资非常欣慰。德国地处欧洲中心，拥有地理上的优势，利用德国先进的物流设施和便捷的条件，我们可以很快地将货物交给欧洲的客户。这个大大节约了我们的运输成本与时间。其次，德国的市场是透明而公平的。它拥有一个非常完善的法律体制，让投资者放心。作为来自中国的投资者，只要遵守当地的法律法规，了解他们的价值观，遵守这里的游戏规则，不用担心你来自哪里，只要公司有足够的实力，就能顺利进入这个市场。第三，我非常欣赏德国员工的素质。德国员工讲原则，办事有效率，而且让人放心。”

除此之外，朱国平和戴永健还有战略的考虑。他们希望进入到这个竞争激烈，但是市场透明的体制下，看看自己的公司是否能够生存下来，是否能够推广自己的品牌。只有经过这种历练，公司的竞争力才会提高。事实上，飞达德国公司在德国市场的份额，在他们的努力下也越来越大。目前从客户数量上来讲，德国是最多的，从销售量来讲，德国也是最大的。虽然世界从2008年开始就发生了经济危机，所幸飞达德国公司业务并没有受太大的影响。从2009年7月开始，形势开始好转。飞达德国的业务也继续平稳地，可持续性的增长。这样的结果也正验证了安永公司2012年对中国投资者的最新调查。该调查显示，欧洲的危机使部分欧洲国家逐步丧失了吸引力，但是德国在中国企业家的眼中，仍旧充满魅力。56%的在德投资的中国企业认为，德国的吸引力没有变化，27%认为德国的投资吸引力增强了。而且德国成为继中国，美国之后，最受中国企业欢迎的投资地。

飞达德国十几年的平稳发展，也关键取决于其领导层用人的理念。朱国平说道：“作为投资者应该信任自己的德国员工，也要适应德国的方式，用德国的方式管理这里的公司。这是需要磨合的。只有按照德国的模式管理，公司才会做长久，做强。”因此飞达德国98%以上的都是德国员工。戴永健的思路很清楚：“德国员工可以与客户很好的沟通，他们比中国人更加了解德国市场与客户心理，这也是为什么我们德国的业务越来越好的原因。”

飞达德国的目标是在海外做出自己的品牌。这还有很长的一段路要走。但是至少，十几年来，飞达走得很稳，很扎实。朱国平和戴永健还有继续要在德国投资的计划，只是何时成形，还是一个秘密。另外对于要来德国投资的中国企业，戴永健也深受感慨地说道：“当时我们没有专业的服务，因此走了不少弯路。我希望在德国投资的中国公司应该与德国官方的投资机构联系，这样会少走很多弯路。因为这样的公司是严肃的，认真地，同时服务又是免费的，是最适合中国投资者的。”德国联邦外贸与投资署(Germany Trade & Invest)便是一家值得信赖的公司。它是德国联邦政府下属的一个机构，除了为德国企业提供外贸信息外，它还帮助希望在德国投资的外国公司提供咨询和支持。该署的行业专家将为有意来德的中国投资者提供市场分析、选址决定、战略策划、投资和发展项目以及法律和税收咨询。它为投资者所提供的咨询服务均为免费。该机构在北京设有办公室，并有中文网站（www.gtai.com/cn）▶联系方式：郑洁女士，叶丽娟女士010-65396726/-27



Yi Cao | © GTAI/illing &
Vossbeck Fotografie

联系方式

曹奕 Yi Cao

☎ +49 (0)30 200 099-163

✉ [联系方式](#)

保留所有权利。再出版-部分引用-仅通过事先的明确同意方被许可。尽管悉心认真但对内容不承担任何负责。

© 2019 Germany Trade & Invest

根据德国议会决议德国联邦经济和能源部负责支持德国联邦外贸与投资署。