

markets 投资德国杂志 Germany

黄金老调

银发商机 六十变成了新五十。
这一人口结构变化为企业将来
几十年打开了一个广阔的新市场。
这种趋势在德国则更加明显：
50 岁以上的人群将提供巨大的
投资、创新和发展潜力。

高纤维，低重量

碳纤维复合塑料就像是减肥者的梦想：只有纤维，没有不需要的份量

p14

微技术，大思路

德国纳米技术在全球严峻形势中逆流而上：这标志着即使全球众多发达经济体的工业正在衰退，高品质与创新始终占据重要地位

p16

数码广告风险

广告世界正大规模迁移到虚拟领域，随着越来越多的资金流向该领域，外资企业和投资商的机会也逐渐显现。

p18



GERMANY
TRADE & INVEST
德国联邦外贸与投资署



亲爱的读者：

当谈到促进外贸，与各专业领域的专业机构有紧密联系是成功的关键，而他们之间的互动是至关重要的。我们德国联邦外贸与投资署 (GTAI) 很幸运能有这种资质，是各德国海外机构的合作伙伴，与他们携手合作，成为对德国感兴趣的投资联络点。

这些海外机构都代表德国或与各国政府进行着政治磋商、或作为政治纽带、促进经济、文化、科学领域的研发合作等。德国联邦外贸与投资署 (GTAI) 专注于将德国作为商业与技术投资地推广到全世界，为德国企业提供海外市场的信息，也为希望在德国建立据点的外国公司提供相应帮助。

我们一直在国内外开展合作，建立互相信任关系，并坚持履行着自己的义务。2013 年底，我们签署了意向合作协议，以完善外贸推广的工具和活动，并以提高它们的效率和效益为目标——这也有益于以出口为导向的德国经济和外国投资商。

该协议是与德国工商大会海外商会 (AHKs) 共同签署的。我们的合作与定期交流意味着有意投资德国的海外公司将获得广泛的信息和支持。

贝诺·彭泽博士 (Dr. Benno Bunse)

第一总经理

目录

编者语

贝诺·彭泽博士，第一总经理 2

我的德国

秦钢，中集集团战略发展部 总经理 3

新闻

综合新闻 4-5

外国直接投资

..... 6-7

封面故事

黄金老调 8

托马斯·阿佩尔访谈 10

投资地

告别官僚主义 12

面向中产 13

我们的服务

量身定制的服务 12

工业

高纤维，低重量 14

纤维的优势 15

微技术，大思路 16-17

商业

数码广告风险 18-19

成功故事

德国，科学家的聚集地 20

德国，培养高科技人才的最佳土壤 21

媒体

新出版物 22

出版说明

出版说明 22

投资地

德国印象 23



封面：上海瀚格广告有限公司



我的德国

“ 我们非常看重德国全球领先的技术和工程人才的素质。一个工程公司最重要的是人，德国工程师无论在知识背景，能力和工程业绩方面都非常出色。这可以有效地带动了我们的能力发展，这是我们选择德国的主要原因。 ”

秦钢，
中集集团战略发展部
总经理

销往中国市场的德国电动汽车



德国汽车集团想用新车型征服中国电动车市场。今年4月，德国联邦经济部长西格玛尔·加布里尔 (Sigmar Gabriel) 参与了“2014年中国国际车展”，并在会上获悉了电动汽车的发展情况。

由于中国的环境问题，中国领导层十分重视电动汽车的发展。德国公司在北京展出了一系列新车型，并宣布在电动汽车领域展开进一步攻势。中国希望建立一个庞大的节能、高效技术市场。在

这方面将可以与德国开展密切合作。加布里尔在北京举行的中德能效论坛开幕式上强调，他看到了德国企业可以获得的巨大商机。

“德国在这领域拥有全球领先的技术和产品，以及最现代的理念，”发改委主任徐绍史也认同了这一观点。如今正是将德国的创新力量与中国实行相应措施相结合的时候。

近年来，中德经济关系发展神速。中国已成为德国在亚太地区最重要的经济合作伙伴，也是即美国之后，欧洲第二大出口国。

迄今为止，德国是中国最大的欧洲贸易伙伴，遥遥领先与其他国家。2013年，德国出口额增长0.4%，达670亿欧元。据估计，目前中国有2500多家德国企业，总计投入了近390亿欧元资金。

2014年4月20日，量产型DENZA腾势电动车在北京全球首发；

右起：托马斯·韦博 (Thomas Weber) 教授——戴姆勒股份公司董事会成员，负责集团研究与奔驰轿车开发；王传福——比亚迪有限公司董事长；胡博涂斯·托斯卡 (Hubertus Troska)——戴姆勒股份公司董事会成员，大中国区负责人；连吁路——深圳比亚迪戴姆勒新技术有限公司首席执行官；阿诺·若凌格 (Arno Röhringer)——深圳比亚迪戴姆勒新技术有限公司首席运营官；李柯——比亚迪股份有限公司高级副总裁



中国企业在不来梅



ES 烟囱系统有限公司 (ES Chimney System GmbH) 专业开发并生

产双层油烟道管和工业烟囱的管道系统和管道。该公司为中国彩虹环保集团的下属公司，于2011年9月在不来梅成立，2013年夏天入驻在赫尔曼·科尔大街 (Hermann-Köhl-Straße) 的世贸中心办公楼。“在亚洲，我们的重点是工业烟囱和大型设备烟囱，”首席执行官孙晨说，

“欧洲私人家庭的烟囱市场为我们打开了一片广阔的新市场。”ES 烟囱系统主要为德国、斯堪的纳维亚、奥地利、瑞士和荷兰的壁炉、烟囱生产商和批发商供货。

“我们无论如何都想打进德国市场，因为德国是高品质的象征。不来梅有所有对我们来说重要的东西：可以从中国向德国运货的港口、可靠的物流合作伙伴以及足够的仓储空间。”九月和十月是旺季，孙晨尤其需要足够的存货。他有两个在不来梅办公室工作的员工，另外四名外勤员工分布在德国各地。

铺设出更清洁的道路与空气

来自黑森州Fulda的石材和混凝土建材制造商 Franz Carl Nüdling 开发了一种创新的混凝土铺路石，能利用光催化，快速有效地减少空气中有害二氧化氮和有机烃类化合物的浓度。该 AirClean® 系统是由德国联邦经济部和能源部的中小企业中央创新计划 (ZIM) 支持开发。其目的是帮助城市满足对空气洁净程度的法律规定，并有助于改善整体环境。

为铁路除冰

每个冬天，德国要消耗230万度电能来为全国约10万个铁路开关防冻。这不是一个小数字。可喜的是，ZAE Bayern 和 Pintsch Aben 已经开发出了创新解决方案，承诺为预算和环境带来便利：长达200米的地下热能管道将利用液态二氧化碳、重力和地热来保持开关的温度。



DEWIN GmbH 赵林先生与不来梅经济发展局 (WFB) 的两名员工

中国蜂蜜来到德国市场

来自中国的有机蜂蜜——这就是 Dewin GmbH。2012 年，赵林先生将公司总部设在了位于不来梅的世界贸易中心城市机场 (World Trade Center City Airport)，专门从中国进口有机蜂蜜及蜂王浆、蜂胶 (蜂树脂) 等浓缩蜂蜜产品。

Dewin GmbH 是坐落于中国东部青岛欧安的附属公司。该集团希望通过 Dewin GmbH 让中国的蜂蜜和植物产品在德国市场上站稳脚跟，同时赵林还计划将德国产品出口到中国。

公司当时通过在上海的不来梅投资办公室取得了与德国相应方的联系。赵林在德国不来梅经济促进局 (WFB) 的全程陪同下，顺利办完了商业登记、居留签证申请、与世贸中心城市机场的接洽等所有手续。

对他来说，选址不来梅还有其他两方面决定性因素：一个是不来梅拥有 QSI 国际质量服务公司和 Intertek 食品服务公司两个国际认可的食品分析实验室。另一方面不来梅存储物流和 BLG Coldstore Logistik 为公司提供了很好的冷库存储方案。

“合作市场开发”

中国投资商一如既往地热衷于德国企业——未来还有上升趋势。这是普华永道“德国企业与中国投资商的合作经验”调研结果。

普华永道中国企业集团主管延斯-彼得·奥图 (Jens-Peter Otto) 认为，是德国公司拥有的高超技术与创新力对中国投资商具有如此大的吸引力。中国投资商最希望将德国公司的先进技术与管理应用到他们的其他产品中，并产生协同效应。被收购的德国公司同时也是他们在欧洲的销售平台。中国制造商的产品大多在中低价位，而德国品牌产品则定位在中高端市场。通过收购德国公司，中国企业能够丰富自己的产品组合。还有一个重点是，他们也将获得德国的管理诀窍。

对于境况不佳的德国公司来说，选择中国投资商是很不错的选择，因为他们愿意支付相对较高的价格。有些前业主通过出售来为公司镀金，也有些企业只寻找符合他们经营思路的继任者。此外，中国投资商也能帮助德国公司更轻松地打开中国乃至亚洲市场，保持其增长潜力。不同于北美投资商，中国投资商的另一优点是，收购后他们允许德国企业保持其独立自主性。为确保公司未来，选择中国投资商也是出于战略考虑：通过中国投资商的收购，德国企业的产品组合也能在战略意义上得以补充。

中国投资商可以帮助被收购公司更好地巩固中国和其他亚洲市场。它也可以帮助德国在那里销售高档产品，中国对高档产品的需求正不断上升。因此也可以称之为“合作开发市场。”



所有收购行为都仍须中国经济部批准。大型交易需要国家机关批准，而中小规模的收购仅需省级或市级机关的批准。审批时，

投资商必须报告其收购策略的必要性，并证明有资金保障。企业在收购谈判的同时也应当考虑到这些因素。

德国生活问与答

我需要怎样找房子？

您可以在当地报纸的房地产板块找到大量信息，这些报刊通常在其周末版刊登大量房产租赁广告。此外，您还可以在一些领先的在线门户网站上搜寻信息，房产经纪人也可以帮您找到您想要租赁或购买的房屋。

德国哪里能买到中国进口食品？

许多德国城市都有亚洲超市。在那里您应该不难找到各种亚洲食品和其他产品。在德国大城市，您还能找到中国餐馆、医生、律师、书店和旅行社，所有这些基础设施都将为您的家人提供所需要的帮助。

我可以在德国找到中国媒体吗？

是的，只要您有电视线路，您可以在德国多数联邦州收到中文电视频道凤凰卫视。您还可以在德国各地找到各种中国报刊，如华商报、中德报、新天地、以及欧洲时报等。

德国有中国银行吗？

有，中国银行在法兰克福、汉堡、杜塞

尔多夫和柏林均有分行。中国工商银行也在法兰克福，中国建设银行以及中国农业银行也在法兰克福设立了分支。

我应如何为我们的孩子找学校或幼儿园？他们在德国如何学习中文？

在德国，法律规定每个三至六岁的孩子都要上幼儿园。幼儿园、托儿所主要由社区、教堂和慈善机构经营，有些也由公司和协会开办。儿童从六岁开始就要接受义务教育，公立学校是免费的，学校的标准很高，教师素质很好，学生的学历也可以得到国际认可。德国有许多享誉盛名的国际学校。在大城市也有中文学校，孩子们可以周末在那里学习中文，并了解更多中国文化。

德国有中国的寺庙吗？

您可以在许多德国城市找到道教和佛教组织。比如柏林就有一个少林寺，汉堡有道教组织。许多德国大城市也有中文基督教礼拜。

我在哪里可以上语言课？

德国每个城市都有社区学院 (Volk-

shochschule)，那里就提供语言课程 (Sprachkurse)。您还可以参加语言学校办的语言班。像歌德学院这样的文化机构也提供德语强化课程。

在德国能找到传统中医吗？

在许多德国城市都有接受专业培训的传统中医，如针灸师等。大多数大城市也有专售中药的药店。例如汉诺威就有一个很大的中药店。

在德国，我可以去哪里参加中国文化活动？

大多数大城市都有像中德协会、中国人俱乐部这样的组织，定期举办中国文化活动。柏林的中国文化中心还开办中文课程，放映中国电影等。_____

→ 更多链接

德国国际学校协会: www.agis-schools.org

国际学校目录 (IB): www.cois.org

什么是 IB 课程? www.ibo.org

国际学校欧洲理事会: www.ecis.org

中国与德国之间的直飞航班*让旅行更便捷、迅速，主要有以下几大航空公司：



*2014年6月; 每周航班数

中国投资商在德投资大型项目



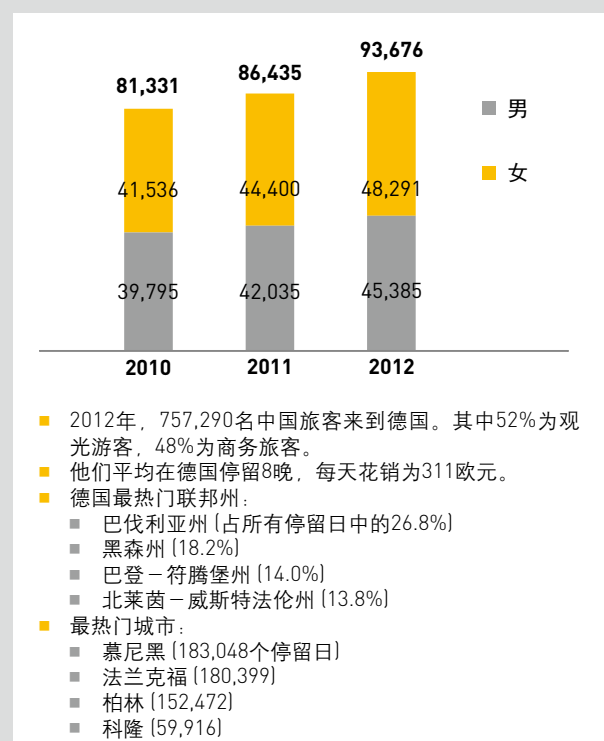
序号	标志	公司名称	落户城市
1	BAOSTEEL	宝钢欧洲贸易有限公司	汉堡
2		中国海运（欧洲）控股有限公司	汉堡
3	COSCO Europe	中远欧洲有限公司	汉堡
4	SCHIESS	希斯有限公司	阿舍斯累本 / 柏林
5	海南航空	海南航空柏林代表处	柏林
6	徐工集团	徐工集团欧洲有限公司	克雷菲尔德
7	华为技术	华为技术（杜塞尔多夫）有限公司	杜塞尔多夫
8	德国五矿	德国五矿有限公司	杜塞尔多夫
9	ZTE中兴	中兴通讯（德国）有限公司	杜塞尔多夫
10	三一重工	三一重工（德国）有限公司	贝德堡
11	纷美包装	纷美包装德国公司	哈雷（萨勒河畔）
12	中国复合材料集团	中国复合材料集团	北豪森
13	和记黄埔	和记黄埔	埃尔福特
14	Haier	海尔（德国）有限公司	巴特洪堡
15	中国国际航空公司	中国国际航空公司法兰克福办事处	法兰克福
16	中国银行	中国银行法兰克福分行	法兰克福
17	中国建设银行	中国建设银行法兰克福分行	法兰克福
18	联想	联想（德国）有限公司	斯图加特
19	福田汽车	福田德国汽车技术工程有限公司	斯图加特
20	CIMC中集	中集Silvergreen有限公司	金茨堡

中国企业最多在北威州 其次在黑森州

联邦州	中国企业 [近似值]	员工数 [近似值]
北莱茵-威斯特法伦州	350	7,000
黑森州	200	2,200
汉堡	185	2,190
巴伐利亚州	165	1,000
巴登-符腾堡州	90	1,000
柏林	85	200
莱茵兰-普法尔茨州	83	330
下萨克森州	45	1,300
石勒苏益格-荷尔斯泰因州	40	100
不来梅	35	90
勃兰登堡州	25	130
梅克伦堡-前波莫瑞州	14	80
萨克森州	13	25
萨克森-安哈尔特州	8	425
萨尔州	8	140
图灵根州	4	90
总计	1,350	16,300

注释：所列仅为在商业登记簿中注册的企业

越来越多的中国旅客来到德国 在德中国人数 (2010-2012)



来源：德国联邦统计局 2014年；DZT 2014年

黄金老调

银发商机 六十变成了新五十。这一人口结构变化为企业将来几十年打开了一个广阔的新市场。这种趋势在德国则更加明显：**50** 岁以上的人群将提供巨大的投资、创新和发展潜力。



到 **2035** 年，
德国 65 岁
以上的人口将超过
2400 万。

65 岁以上
已婚夫妇的平均
可支配净收入
达 **2440** 欧元。

他们曾经被归为老人范畴，这个趋势在逐渐下降。如今，他们正被拉拢为“活跃年龄段”，“最佳年龄段”和“力量型经典人群”。企业管理人员和科研部门已察觉到，这一年龄段人群的快速增长将带来绝佳的市场机遇——尤其在德国，其迅速老龄化的社会正涌现出数以百万计的具有特殊需求及雄厚财力的消费人群。

到 2035 年，德国 65 岁以上的人口数量将达 2400 万，目前为 1700 万人。据德国联邦统计局，该数字将从目前总人口数的五分之一上升到三分之一。50 岁及以上的人口数量将从目前总人口数的 39% 上升到 50% 人口。更重要的是，目前，65 岁及以上已婚夫妇的平均可支配收入净额达 2440 欧元。由于老年家庭成员普遍较少，他们的人均收入也要比年轻人高。

低出生率与人均寿命的延长已经成为必然发展的趋势，并正影响着整个欧洲。然而，这一趋势在德国最为明显，德国 65 岁以上老人人口比例高于欧盟其他任何国家。因此，德国注定成为欧洲在该领域的领先市场，为保健、旅游、家具、家电、卫生等各行业的海外投资商提供巨大的增长潜能。

“新产品、新服务的市场越大，其收回投资的时间就越短，”联邦德国经济促进机构德国联邦外贸与投资署 (GTAI) 的人口结构变化研究专家梅兰妮·韦根

(Melanie Wiegand) 说道，“50 岁以上的人群在数量上和购买力已经构成一个重要的消费群体。德国老年人市场也提供了很多颇具创新潜力的产品和服务。许多需求还未找到解决方案，因此该市场对海外投资商颇具吸引力。”韦根女士还补充道，“由于德国是老龄化进程十分迅速的国家之一，在德国成功扎根的公司将更容易地以此为根据地，将市场扩展到整个欧洲乃至全球。”

以电动轮椅为例：电动轮椅发明于瑞典，1990 年首推于德国，最初他们是灰色、笨重的玩意儿。如今，该领域发展迅猛，德国目前有二三十家公司，提供一系列最先进的、具有视觉吸引力的电动轮椅，适合徒步远足、高尔夫、狩猎等各种场合，有些型号甚至配有遮阳伞、杯托、内置购物袋、喇叭、自动开关的顶灯等。开发人员甚至在研发导航系统，帮助人们更容易地找到回家的路。优质型号价格在 250 欧元以上。

“电动轮椅甚至已经成了一种身份的象征，”挪威电动轮椅制造商 TOPRO 德国分公司负责人托马斯·阿佩尔 (Thomas Appel) 说，“近几年，公司个人用户市场发展神速，年增长率均为两位数，目前德国已有两三百万辆电动轮椅上路。”此外，他预计增长将继续有增无减。

另一个具有潜力的领域是针对老年痴呆症的预防与保健。新产品如日本工

美国 trionic 公司的轮式步行者销售额在最近几年已经有显著增加着。



十分上脚！
GIX 运动鞋上有一个 GPS 发射器，是跟踪老年痴呆症患者的理想产品。



富士通开发了一种带导航系统的拐杖，步行者、家人或陪护人员都可以方便地定位该使用者。





托马斯·阿佩尔 (Thomas Appel)
挪威电动轮椅制造商
Topro AS 附属公司董事总经理、
老年人产品开发顾问

社会的老龄化将对经济产生何种影响？

阿佩尔：所有行业都会在开发产品时，考虑该人口结构变化的趋势。不同于目前的战后一代早已习惯了使用当今产品，未来的银发人群将更容易接受新技术。目前，越来越多的大学正在各领域研究针对特定年龄段的产品开发，从建筑、工程到工业设计等都有涉及。

哪些行业领域会变得特别重要？

阿佩尔：如何将纯住宅物业变得更吸引人，让人们能够在家更愉快地度过更长的时间将是一个重大课题。具有自主性的生活辅助设备业将成为一个非常大的增长领域。我们需要能够给予人们安全感的解决方案，而不是给人一种必须一直跟着紧急红色按钮跑的感觉。

有哪些非直接的影响？

阿佩尔：银发人群在购买创新产品时会十分谨慎。产品必须是优质的，要已经过测试和体验，最重要的是安全。一旦这些条件有了保证，银发人群就会很快接受有助于他们保持独立的产品，而且他们拥有足够的购买力。

60 - 70岁人群当中

一半人

乐于尝试

新鲜装扮。

业自动化公司 AIST 开发的一种可爱的机器小海豹，公司解释道，它叫帕罗 (Paro)，会发出柔和的声音，有助于减轻压力，并刺激病人及其陪护人员之间的互动。

正如计算机相关技术一样，此类产品的需求量不断上升：德国南部维尔茨堡 (Würzburg) 的 Argos Information 提供 GPS 跟踪设备，亲属或养老院可以为老年痴呆症患者装配该设备，以确保他们不会走失。此外，日本的研究人员在研制一种可以陪同逛街的机器人，并帮助购物者选择食品杂货。德国政府也正在努力推动银发经济的产品开发研究。新技术将显著改善老年人的生活质量与安全性。

但该繁荣市场不仅仅针对老年人的疾困服务与解决方案。最近的一项由 TNS Infratest 进行的研究发现，75% 的 60 岁以上老人都觉得他们比实际年龄年轻。退休意味着穿上米色开衫、在花园的小棚里操持植物、或织毛衣的时代已经过去。年纪大的人比从前活跃许多。他们喜爱旅行，积极参加体育和户外活动，并投入互联网世界等等。此外，他们对外表也有追求。TNS Infratest 研究显示，60 至 70 岁人群中约一半乐于尝试新着装。事实上，只有 18 至 29 岁年龄层对时尚的兴趣能与之相匹。

他们对生活和户外活动的热爱在德国蓬勃发展的电动车市场也得以充分体现，

计算机相关技术，
如易于使用的
键盘等，
即将问世。



据 2013 年
ADAC 的调研，
大众夏朗被评为
最适合老年人的
轿车型号



机器小海豹帕罗
是一个常用于护理
老年痴呆症患者的
互动机器人。



75%
超过 60 岁的人
感觉自己比
实际年龄年轻。

2012 年
购置新车的买家中，
近三分之一
超过 60 岁。

2007 年销售量还仅为 5 万台，2013 年预计销售额将达 42 万台。“大多数买家在 55 岁以上，部分原因是该年龄层有足够财力购买一辆 1500 到 2000 欧元的自行车。”德国自行车工业联合会发言人斯蒂芬·施赖尔 (Stephan Schreyer) 说道。销售将继续上升。目前德国每年销售自行车四万辆，电动自行车的市场份额在 10% 左右，据协会估计，未来五年很可能上升至 17%。

银发经济对汽车制造商也至关重要。2012 年，购车顾客的平均年龄达到了 52 岁的历史新高，杜伊斯堡-埃森大学的一项研究显示，比 1995 年的相应数据上升了六岁，几乎三分之一的购车顾客超过 60 岁，只有 7% 年龄在 30 岁以下。“人口结构的变化也在新车市场得以体现，”大学汽车研究中心负责人费迪南德·度登霍夫 (Ferdinand Dudenhöffer) 教授说道。

银发购车阶层可能会更青睐自动驾驶功能，这也是大部分汽车制造商正努力钻研的领域之一。让车自行驾驶，到达目的地后自动停到车位，这些功能对这一年龄层的人可能特别具有吸引力。各企业力求在未来十二年内在此领域能有重大突破——“最佳年龄层”也将通过这些创新功能中获得享受。

“如今的退休人群拥有相对丰厚的财力，”韦根说道，“与年轻人相比，老年人的物质条件远高于平均水平，并且

许多人还是业主。他们还能终身积蓄作规划。”

人口结构的变化将不可避免地影响到无数领域的产品设计。随着银发工作人员——也被称为非常有经验的人员 (VEPS)，尤其在企业管理层——的增加，老年人产品和服务的质量也将大大提升。50 岁以上的工作人员回到了紧俏状态，企业开始后悔当初匆匆让技术熟练的员工早早退休。企业需要他们的知识和历经百战的淡定态度。他们也不需要再向别人证明什么：自我和野心都可能成为企业运作的破坏性力量，这些在老员工身上都不太明显。

“新扫帚虽然扫地有力，但旧扫帚知道灰都藏在哪里，”66 岁的博世管理支持有限公司 (Bosch Management Support GmbH) 负责人阿尔弗雷德·欧登达尔 (Alfred Odendahl) 说到，该咨询公司回聘在博世工程公司的退休人员，让他们负责世界各地的国际项目。拥有更多回聘人员，他们的收入得以稳定增长。在德国，已经达到退休年龄的工作人员中有十分之一的人选择继续工作。根据德国联邦人口研究所的数据，该数字从 1996 年以来翻了一倍，达到 42.5 万人。

这些庞大的数据正在向海外投资商发送明确信号：加入德国的银发浪潮，充分利用欧洲最大经济体的“黄金老调”正向您展示的机会。随着银发浪潮席卷全

欧洲，在德国的成功可以成为迈向其他市场的绝佳跳板。

想了解更多？



梅兰妮·韦根 (Melanie Wiegand) 是针对 50 岁以上人群产品和服务开发、营销的品牌战略师。她拥有丰富的专业经验，曾担任多个高级营销管理职位，并为 50 岁年龄层成功开发了多项产品。

梅兰妮·韦根是德国联邦外贸与投资署 (GTAI) 人口结构变化领域的专家，预测德国的创新业务领域和未来市场。

→ 更多信息

melanie.wiegand@gtai.com

告别官僚主义

移民 德国在移民程序上引进了新措施与改革方案，复杂的书面材料与繁琐申请程序将成为历史，高素质的专业人才将能轻松、快捷地申请德国签证，入境德国，并在德国创造美好未来。

让 我们来告诉你一个众人皆知的秘密：德国是欧洲最有吸引力的投资地点。这一结论在由审计公司安永会计师事务所进行的“Standort Deutschland 2013”（“2013 年度作为商业地点的德国”）的研究中得以证实。除一流的基础建设，国际投资商对于德国优秀的教育体系的印象特别深刻，这为德国训练高素质的员工队伍奠定了坚实的基础。然而随着人口结构的变化，未来的德国将不能保证拥有充足的高素质专业人员。作为高科技的中心，德国的创新能力在很大程度上取决于其是否能为当地公司持续提供足够的技术员工。出于这个原因，德国政府已与各商会和企业合作，广泛实施一揽子措施。

Konzept Fachkräftesicherung (技术员工储备草案) 就是范例之一，其目的是方便合格的海外技术人员进入德国劳动市场。

此外，欧盟推行蓝卡也是为方便非欧盟的高素质员工来到欧盟就业的措施之一。

随着这些改革措施的实施，如延长德国高校外国毕业生的求职期、简化海外职业资格认证程序等，德国拥有目前全球官僚主义最少、最高效的移民系统之一。在近期发表的研究报告“Zuwanderung ausländischer Arbeitskräfte: Deutschland”（“海外劳动人员移民德国”）中，经济合作与发展组织 (OECD) 称赞了德国移民申请体制的高透明度。与其他国家相比，德国处理移民申请所需的时间相对短暂，对于那些如医疗工作者和工程师等的紧缺人才则更为便捷。处理一项申请只需 30 至 35 天。此外，德国对每年进入该国高素质的移民数量不做限制。

德国的总体目标是为在德外国员工建立移民友好的氛围，并让全世界都知道德

国设立了这一目标。非欧盟国家的专业人士将了解到在德国发展的良好职业前景和优越的生活质量，并希望能在德建立未来。这也是开发国际专业人才门户网站“Make it in Germany”的目的。该网站免费提供潜在就业机会、法律问题和在德生活的相关信息。此外，“工作在德国”概览手册也是免费提供的，它包含了所有非欧盟专业人士移民德国可能需要的重要信息。

“Make it in Germany”的专业顾问已经在印度、印度尼西亚和越南开展了在德国找工作、员工与员工家属共同移民德国的咨询活动。此外，一些社区组织还提供职场语言和文化课程，以帮助海外员工更好的融入在德生活。

→ 更多信息

www.make-it-in-germany.com/en/

度身定制的服务

德 国联邦外贸与投资署驻华代表处欣然看到中国企业赴德投资的热情正在持续增长。我们的中国代表韩佩德先生和项目经理郑洁女士、叶丽娟女士是您的对口联系人。我们不仅常驻北京，还会在全国各地通过设置展位和举办活动等方式参加各种重要的博览会和会议。我们参与展会的主题主要在可再生能源、电动汽车、智能电网、机械制造、服务和医疗保健等领域。除此之外，我们当然也随时为其他工业领域的客户提供咨询。我们定期参加如下展会和会议，您可以在那里与我们会面：厦门举办的中国国际投资贸易洽谈会、中国深圳国际物流与交通运输博览会等。您可以通过访问我们网站的中文主页了解我们所策划活动的实时消息及在德投资的框架条件等资讯。

最重要的是，在您即将开办驻德业务之前请提前与我们的北京办公室联络，我们可以在您准备与实施投资项目方面提供协助。我们提供有关在德投资的市场情况、成立公司的形式以及驻地选择等各种内容的详尽咨询。我们的所有服务均免费，而且也为您的项目保密。

期待您的来电！

> 联系方式

地址：北京朝阳区东三环北路 8 号
亮马大厦二座 0811

电话：+8610 6539 6726 / +8610 6539 6727

网址：www.gtai.com/cn



韩佩德先生



郑洁女士



叶丽娟女士

面向中小型企业

中小企业 他们占有所有公司的 99.6%，培养着面向未来的专业人才，为经济和劳动力市场做出卓越贡献。

多年来，德国经济在国际排名中始终保持良好成绩。其成功背后的一个重要因素是德国的 Mittelstand —— 德国中小型企业的大队伍。近年来，他们也成为了商业和金融媒体报道的一个重要组成部分。德国联邦经济与能源部 (BMWi, 原德国联邦经济与技术部) 将德国的 Mittelstand 视为“国家经济的中流砥柱。”

据波恩的 Institut für Mittelstandsforschung (中小型企业研究所 - IfM) 估计，德国 99.6% 的公司属于中小型企业 (SMEs)，拥有 2100 万名员工，占德国就业人口的 80%，也就是说中小企业也是德国最大的雇主。他们还是双轨制职业教育和培训体系的一部分，每年培养约 130 万青少年，确保未来合格的专业人才。中小企业还创造近 55% 的净增值，是德国企业成功的中坚力量。

随着越来越多的中小企业加入大型企业的价值链，成为大企业的供应商，这些公司也越来越需要共同体努力，完善自

己的产品。为此，研究机构、大学和企业携手合作，在工业研究以及众多专业集群领域改进、开发新的产品和服务。这种合作可让许多企业，特别是小企业，共同参与研究和开发，而无需构建昂贵的研究实验室。

然而，中小型企业成功往往被忽视，因为他们更多经营有利可图的缝隙市场——往往是工业产品——而不是试图在消费品市场建立知名品牌。这也是许多人将他们称为“隐形冠军”的原因。据顾问赫尔曼·西蒙 (Hermann Simon) 的计算，全球 2700 多家隐形冠军中，1307 家是德国公司，德国的隐形冠军数量在全球遥遥领先。排在第二位的是世界最大经济体——美国——仅有 366 家隐形冠军公司。

西蒙将德国拥有庞大数目的隐形冠军归功于德国的一些特殊因素：德国优秀的双轨制职业教育和培训体系、欧洲的中心位置、其强大的工业基础等。区域专业知识也发挥着重要作用。巴登-符腾堡

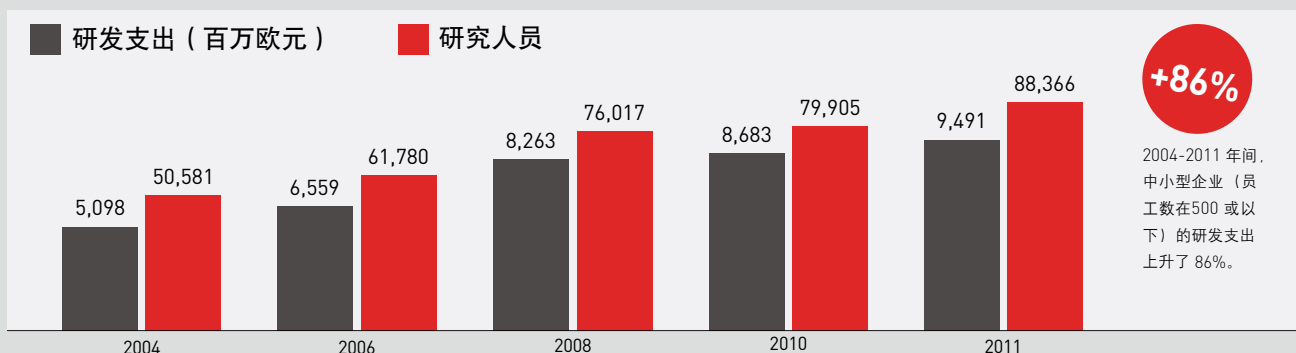
州图特林根市 (Tuttlingen) 的医疗工业集群兴起于十九世纪初，早在那时起就有越来越多的刀具制造商驻扎于此——这座城市的历史也就此开始——并于约 1866 年建立了第一个外科手术器械生产企业。如今，该集群拥有约四百家医疗技术公司——其中大部分是中小企业——在研发方面的投资十分可观。

西蒙说，德国拥有这么多隐形冠军的**另一个原因**，就是德国企业在早期阶段就十分专注于国际出口业务。如今，德国 40% 以上的中型企业以出口为主。德国超过 15 万的中产企业占有所有德国出口企业的 97.5%，成为最大的出口贸易群体。2011 年，中产出口商的海外营业额占其总营业额的 18% ——总值达 1950 亿欧元以上。

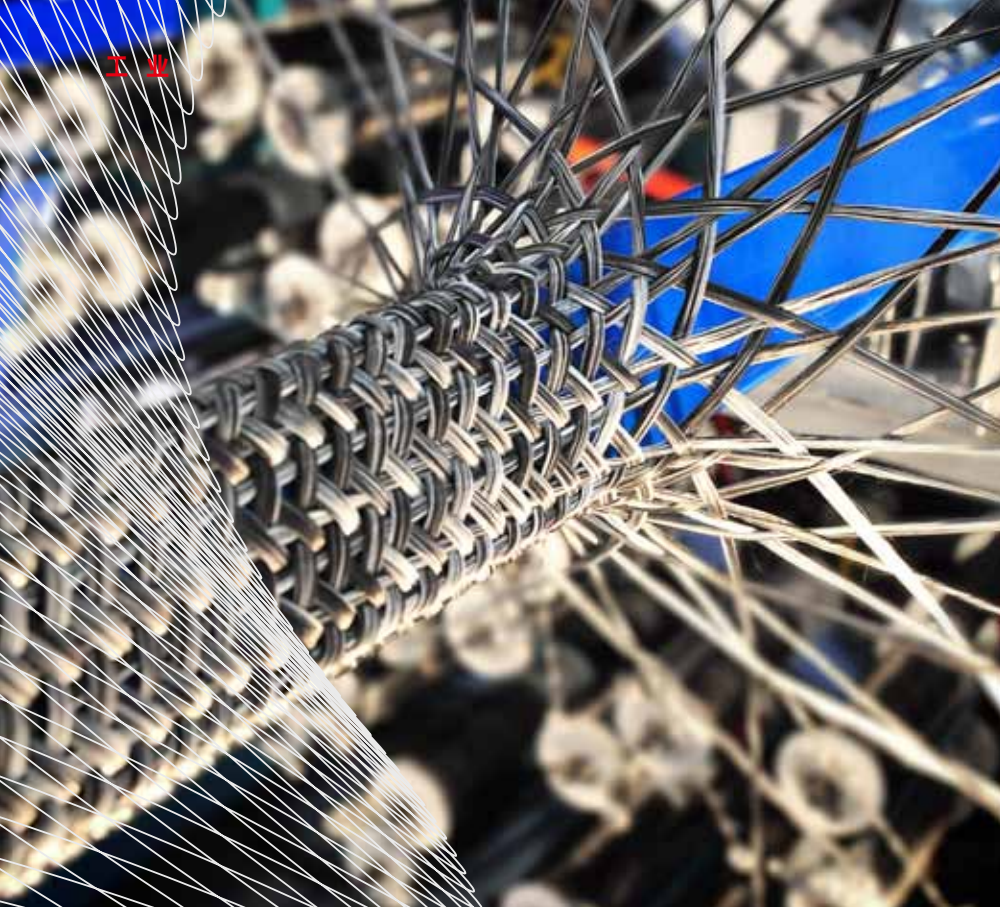
→ 联系方式

marc.lehnfeld@gtai.com

德国中小企业的研究支出与可支配员工数



数据来源: Stifterverband, 2013.



高纤维，低重量

复合材料

碳纤维复合塑料就像是减肥者的梦想：只有纤维，没有不需要的份量。正如实际上发生的，它将在最短时间内占据塑料界。

全球对轻质复合材料的需求正急速上升。这是因为目前大量减少二氧化碳排放、提高资源利用效率的大趋势。由于它质量小、通用、耐久和强度高等优点，属于轻量化复合材料的碳纤维复合塑料 (CFRP) 正是后起之秀。事实上，2012 年麦肯锡的一项研究已经发现，未来二十多年中，碳纤维复合材料将享受轻质材料中的最高增长率，而其成本则将降低了三分之二。据另一份报告估计，2012 至 2020 年间，碳纤维需求量将从 6.5 万上升至 20.8 万公吨，是原先的三倍。

更重要的是，碳纤维复合材料的应用领域几乎没有边界，它可以用于更轻的假肢，也可以建造更快的独木舟，还可以

构建更耐用的钢筋。目前，它的应用领域主要集中在汽车、航空航天和风能业——均为德国全球领先的行业。

同样，德国的塑料业也走在欧洲的最前端，吸引了最多的相关外国直接投资。企业和研究机构都被公认为碳纤维复合材料整个理念—创新—应用链的先驱——从这种最强化材料的化学配方，到设计国内最先进的生产自动化，再到将它们应用到此类充满未来的产品。

这种面向未来的强劲驱动力受益于德国无与伦比的研发格局，以及其公司之间、科学和工业之间的密切合作。例如，2013 年 5 月，德国航空航天中心 (DLR) 为其奥格斯堡轻型生产技术中心 (ZLP) 举行了开幕仪式，该技术中心与其他合作伙伴共同

用自动化机器人系统开发灵活的碳纤维复合材料生产流程。两个月后，德国四大碳纤维复合材料行业集群组建起了一个上层贸易组织——德国复合材料，其目的是汇集业内知识和资源，以加强其综合创新能力 (见下文专访)。

宝马就是一个将碳纤维复合材料应用于汽车生产的一个实例。



图片来源：宝马汽车公司



纤维的优势

访谈 德国碳纤维复合塑料 (CFRP) 业的绝佳商机正等待投资商的加入，复合材料德国发言人艾玛·威滕博士 (Dr. Elmar Witten) 说到。

德国碳纤维复合材料行业的目前趋势如何？

艾玛·威滕博士：制造碳纤维复合材料零件是德国的关键技术之一，其产品可以应用于电动汽车、风能、新型基础设施项目等许多前沿领域。

德国碳纤维复合材料的研究、生产和投资在国际上有多大竞争力？

威滕：德国在汽车、航空航天、机械制造等几个关键应用领域都处于全球领先的地位。目前，资源利用能效、德国能源革命以及相关投资正驱动着业内的研发。

未来将为我们带来什么？

威滕：在自动化和连接大容量生产工艺方面，德国有巨大潜力。由于我们的创新力与丰富的自动化技术经验，我们已经在这方面占领先地位。

目前有哪些大型投资项目？

威滕：目前，最大的投资主要在制造、集成各生产步骤的研发中。

中小企业可以在碳纤维复合材料的开发和集成上扮演什么样的角色？

威滕：许多情况下，碳纤维复合材料还只是在特殊的领域使用，数量也十分有限。因此，考虑到中小企业的专长，他们能够在创新上发挥巨大的推动作用。此外，由于结构优势，中小企业也往往也比大公司更好地应对不断变化的市场需求及条件。

德国碳纤维复合材料行业的投资环境如何？

威滕：我们最近的调查发现，投资环



艾玛·威滕博士
(Dr. Elmar Witten)

艾玛·威滕博士是成立于 2013 年 7 月的德国复合材料发言人，德国复合材料旨在促进创新、技术和标准的开发。作为欧洲最大的复合材料网络，它可以帮助外国投资商接触到整个碳纤维复合材料价值链的关键人物。

境将继续乐观发展：公司计划增加员工数量，并在加工设备上作更大投资。德国也有望成为欧洲复合材料行业的主要驱动力，碳纤维复合材料则将在领域拥有最大增长。

外资公司将面临哪些机遇？

威滕：因为碳纤维主要在德国以外生产，所以德国最好的机会是在供应链下游阶段，如产品改进、产品创新、新应用领域（研发和联合项目）等。

→ 更多信息

www.composites-germany.org

意识到德国拥有无穷的地理优势和商机，大大小小的外企开始在此设立碳纤维相关业务，投资德国公司，并加入与德国企业和研究机构研发合作。2007 年，美国赫氏公司在下萨克森州 Stade 建立新工厂，旨在接近其碳纤维预浸渍纤维 (prepreg) 的主要客户——总部位于汉堡的空客。2012 年，在德国联邦外贸与投资署的帮助下，另一家美国公司 Web Industries 也在此开设工厂，为赫氏加工用于航天组件的预浸料成复合缝胶带，行业供应链也由此变得更集中而有效。

东丽是成功投资与合作的另一范例。2008 年，日本碳纤维巨头收购了 ACE 先进复合材料工程有限公司——成型、加工碳纤维复合材料汽车部件专家，总部位于巴登-符腾堡州 Immenstaad——21% 的股份。三年后，该公司在埃斯林附近与戴姆勒成立合资企业——欧洲先进碳纤维复合材料有限公司，旨在设计、制造、推广碳纤维复合材料汽车零部件，由此充分利用了德国创新碳纤维复合材料业的投资机会。

→ 联系方式

peggy.goerlitz@gtai.com

德国联邦外贸与投资署 www.gtai.com/cn

微技术，大思路

访谈 德国纳米技术在全球严峻形势中逆流而上：这标志着即使全球众多发达经济体的工业正在衰退，高品质与创新始终占据重要地位。

为了促进纳米技术，德国近几年创建了两个国家级行业网络：德国纳米技术协会和“德国纳米 (Nano in Germany)”倡议。德国市场专刊 (markets Germany) 采访了“德国纳米倡议”的安德烈亚斯·雷森 (Andreas Leson) 教授和德国纳米技术协会的拉尔夫·诺宁格 (Ralph Nonninger) 博士。

我们先从他们这里了解了德国纳米技术的现状：

安德烈亚斯·雷森 (Andreas Leson) 教授：近几年纳米领域变化很大，如今已经有许多纳米技术应用的具体实例。由于纳米技术是一个可以采用在各种行业、需求在不断变化的界面技术，其应用非常广泛。我想说纳米技术正走向成熟，它的实际使用范围是相当可观的。

拉尔夫·诺宁格 (Ralph Nonninger) 博士：福岛核灾让我们意识到，未来的能源供应不能只依赖核能。我们将更多地使用可再生能源，但可再生能源在生产、储存和运输方面仍需更完善的解决方案。这些只有在纳米技术、发光二极管 (LED)、新型保温材料、节能建筑、光伏系统、风能领域新材料等得以开发之后才将成为可能。德国在这些领域已有大量投入，并致力维持目前的领先地位。

此外，纳米技术还将在医药和保健领域占据重要地位，例如用来检测、治疗和预防疾病和创伤的设备——尤其是在这个老龄化社会，理疗技术更为重要。流动性、信息化和通信技术是社会变

革的另一个实例。电动车、燃料电池、锂离子电池等等——无论您关注哪个领域，到处都在经历一场全新的工业革命，而纳米技术则站在这场革命的峰头。



**安德烈亚斯·雷森
(Andreas Leson)**

安德烈亚斯·雷森 (Andreas Leson) 教授是“德国纳米”倡议的发言人，也是德雷斯頓弗劳恩霍夫材料和光束技术研究所 (IWS) 的副主管。

德国在这方面有哪些优势和强项？是什么令德国的纳米技术国际领先？

雷森教授：德国的优势很多。我们在大学与非大学研究机构都有十分优越的研究机制，非大学研究机构开展应用研究，如弗劳恩霍夫研究所、马克斯-普朗克研究所、莱布尼茨促进协会等等。相对其他国际研究组织和发达工业国家

而言，这当然是德国一个很大的优势。另一个重要优势是我们的中小型企业 (SMEs) 拥有强大的实力和无穷的活力。德国的中小企业特别强大，他们是推进许多科技应用的能动力。这也使我们有别于其他国家。另一个关键因素是，我们一直试图为纳米技术建立一个更广泛的对话平台，并不遗余力地展示纳米技术的应用领域与技术前景，目前纳米技术产品正在开发当中。

您的目标是什么？

诺宁格博士：独创性和专业知识是我们最大的资产，它让我们更有信心。德国纳米技术协会的成立是为了给在纳米技术领域的工作人员建立一个家园、一个关注平台。协会有两大目标：我们希望消除现有差距，为个人和中小企业提供一个平台，能方便企业和大众与为纳米技术、纳米应用、风险和资金等相关事宜提供建议的部委和机构沟通。然而，我们最重要的目标是建立一个类似于扶轮社的精英圈，将决策者、企业家、科学家和政治家联合起来，开展合作、提供教育课程、制定研究项目等，最终确保依赖于纳米技术的工业革命取得成功，而且结果对德国有利。

雷森教授：“德国纳米”是一个相对较新的倡议，启动于 2012 年 9 月。我们的创始成员觉得当时业内虽然有很多网络集群和协会，但没有一个组织可以囊括整个德国纳米技术的现况，而这恰是德国需要的，该组织不仅可以将业内信息传达到整个德国大众，也能进一步促进国内的行业讨论。

协会有哪些成员，有怎样的构架？

雷森教授：目前，我们约有 110 成员，覆盖三个领域：许多中小企业、各科研院所和几个区域网络集群。然而，成员的主体还是中小型公司，他们能从平台获益更多。

诺宁格博士：德国纳米技术协会是一个以个人为单位的协会——和德国工程师协会 (VDI) 一样，是个人对个人的组织。当然，我们也非常欢迎高等学校、科研机构、产业网络集群和中小企业的加入，并成为支持我们的成员。我们的目标是创建一个拥有四至五千名会员，遍布整个欧洲的网络。作为第一步，我们已将业内最关键的人物和企业加入到了我们的网络，还有所有与纳米技术相关的网络与集群中心 (目前共 14 个)。与此同时，我们已在爱尔兰的都柏林和西班牙的马德里设立了联络处，并利用这些网络来联系对我们来说重要的人物与组织。

您的国际目标是什么？您的组织是否也在为实现这些目标而努力？

诺宁格博士：如前所述，我们要建立一个与德国目标相一致的欧洲纳米技术协会，将业内的纳米技术人员联系到一起，共同开发项目、交流想法、创造未来。我们希望让柏林，甚至布鲁塞尔也听到我们的声音。德国纳米技术协会是德国纳米倡议的创始成员，而我是该倡议 2013 年度的发言人；我们要创建一个构架、一个品牌，成为海外与德国取得联系与合作的行业联络点。

雷森教授：除了告知公众，提供会员探讨平台，我们还有意识地开始着手解决市场宣传。我们参与了许多展会，尤其是海外展会，为小型公司组织有补贴的

官方国家展团，这样他们就不必自己在角落搭建一个不起眼的小展台。

协会有海外会员或合作火伴吗？

雷森教授：目前还没有；正如其名“德国纳米”，我们的重点是统一德国市场。但虽然我们目前没有积极寻求海外成员，我们也很乐意与海外合作伙伴交流，我们也已经做了许多。该倡议有较高的知名度，有很多意向人士已与我们



拉尔夫·诺宁格
(Ralph Nonninger)

拉尔夫·诺宁格 (Ralph Nonninger) 博士是纳米技术协会主席与萨尔布吕肯 CC-NanoBioNet 的执行董事。

联系。我们目前正重点联络的一个国家是日本：一月底，东京举办了一个很大的展览会，有数百家参展商和 5-6 万观众参加。“德国纳米”在那里展示了德国在纳米技术方面的实力，以及目前的研发状况和产品。我们也正在研究去美国参加活动，还接到了来自韩国的询问。

诺宁格博士：德国纳米技术协会确实有在德国以外的成员，而且数量还在不断增加。我们建立欧洲纳米联盟就意味着我们有兴趣与海外合作伙伴和成员交流与联系。一开始，这些都将成为我们在各区域的卓越中心，我们可以通过它们与更多海外机构与成员取得联络。

贵会与德国联邦外贸与投资署 (GTAI) 有哪些合作？有具体的计划或方案吗？

诺宁格博士：由于我们与德国联邦外贸与投资署 (GTAI) 拥有相似的目标，我们在一年半前开始了合作。他们帮助我们寻找欧洲范围内合适的合作伙伴，我们则为他们提供业内的专业知识。2013 年，我们在捷克开展了“发现之旅”，以物色合适的合作伙伴。我希望这将继续成为我们合作的一部分。

雷森教授：雷森教授：我们与德国联邦外贸与投资署 (GTAI) 已有了不少合作——例如研讨会，在日本也是，我们特别组织了一场投资德国的研讨会。这是 GTAI 的强项之一，与我们正好互补。我们非常希望扩大市场推广，不只专注于日本。德国联邦外贸与投资署 (GTAI) 也加入了“纳米德国”倡议，因为我们都坚信，通过共同努力，我们还可以做很多，以进一步推动德国作为领先投资地的地位。

→ 更多信息

www.nanoingermany.com
www.dv-nano.de

数码广告风险

在线推广

广告世界正大规模迁移到虚拟领域，随着越来越多的资金流向该领域，外资企业和投资商的机会也逐渐显现。

德国的数字经济正蓬勃发展，并成为该国整体经济的重要力量。2011年，通过互联网产生的营业额达750亿欧元。此外，6300万居民（即德国人口的三分之二以上）经常上互联网，德国拥有欧洲最庞大的网民，是全球数字经济的一个关键市场。

为了适应消费者越来越多地使用数字媒体，德国广告业正重点开发互联网。2013年上半年，传统在线广告的投资额继续大幅攀升。根据在线营销圈（OVK）——德国数字经济协会（BVDW）旗下的协会，由19家最大在线营销商组成——的数据，互联网所占广告支出总额将从2012年的21.8%增长到2013年的23.5%，继续成为德国媒体组合中的第二强媒体。OVK还预测，2013年网络广告将打破70亿欧元屏障，达72.3

亿欧元，同比增长12%。实际上，最近一项由德国互联网行业协会（eco）和商业顾问阿特·D·理特（Arthur D. Little）的研究显示，合并后的数据到2016年可能跃升至100亿欧元。

当然，传统网络广告，如网页横幅广告、弹出窗口、文字广告等继续成为蛋糕中的最大一块（58.5%），OVK预测，2013年销售额将增长12%达到42.3亿欧元。然而，激烈的增长也被网络广告的非传统手段所推动。据OVK预测，旨在提高网站知名度的搜索引擎营销也将上涨12%达25.6亿欧元销售额（占

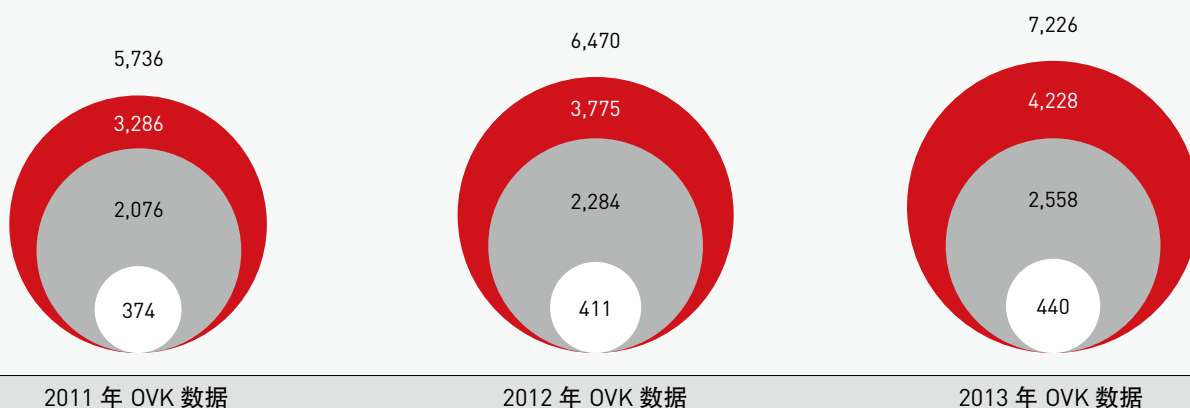
35.4%），而连属网络（企业支付关联公司，通过链接将更多访问者吸引到自己的网站，如亚马逊助理等）将上升7%，总额将达4.4亿欧元（6.1%）。将所有数据叠加起来，德国数字广告总量从2011年以来增加了14.9亿欧元。OVK说，广告业的数字化进程发生在各行各业，完美体现了典型的媒体领域变迁。

随着越来越多的广告资金流向网络，电视等其他媒体的消费则有停滞或下降趋势。由于网络广告的纷繁优势，其主导地位显现：能与目标群体互动，媒体连续性得以提高，准确定位目标群体，更精确的

数码营销展览及论坛是欧洲顶级的行业盛会，每年吸引着成千上万的参会者

各行业在线广告投放量（百万欧元）

● 传统在线广告 ● 关键词搜索营销广告 ○ 连属网络营销



数据来源: OVK Online Report 2013/02



尽管在线广告的实力不断壮大，公共接受程度也逐渐提高，德国联邦经济与能源部 (BMWi；原德国联邦经济与技术部) 2012 年的监测报告认为，德国“在此方面仍有追赶势头。”然而，企业和投资商都知道，每个需求背后都藏着商机——而投资商则拥有绝佳的条件利用德国这一商机。

其一，德国的数字广告市场还远远没有饱和，需要企业和投资商共同为德国加快速度，赶上世界领先市场，并紧跟时代步伐。此外，事实证明，这一市场——正如德国宏观经济面貌一样——充满着中小型企业的参与，而并非由大企业主导，这意味着企业能有更多的机会、面临更少障碍，更有效地推出创新产品、服务或商业模式，以确保立足德国市场。

23.5% 2013 年
数字广告
在广告支出总额中所占
比例将增长到 23.5%。

追踪工具，以及更快速地启动、调整广告营销措施等。

说到速度和效率，广告实时竞价 (RTB) 中尤其可以看出这种爆炸式的增长，通过 RTB，广告商可以在网站上竞拍实时广告。一旦竞拍成功，买方的广告将立即显示在网络中。国际数据公司 (IDC) 九月发表的研究显示，2012 至 2013 年间，德国 RTB 支出增长 82%，从 6380 万欧元上升至 1.165 亿欧元，在广告销售额中的比重也从 7% 上升到 12%。根据 IDC 预测，到 2017 年，这一数字还将飙升至近 4.69 亿欧元，占总广告消费的 28%。

75.6% 2013 年
1 月至 6 月
期间，在显示屏的广告投
资总额比去年同期上涨了
75.6%。

此外，这种趋势也可以在移动设备中也可以观察到。据 BVDW 中移动广告单元 (MAC) 的数据显示，2013 年一月至六月期间，在移动显示屏、移动和平板电脑应用程序的广告投资总额比去年同期上涨了 75.6%，攀升至 4450 万欧元。2013 年整年，MAC 预计总收入将达 1.051 亿欧元，比 2012 年增加 4330 万欧元，最终数据将于今年初夏公布。

82% 2012 至
2013 年间
德国广告实时竞价支出
增长了 82%

德国还举办许多其他全球领先的活动，老牌厂商及新企业可以亲身感受德国的市场和商业环境。例如，每年 9 月在科隆举办的数字营销展览及论坛 (dmexco) 已成为欧洲首屈一指的行业盛会。2013 年，它打破了三项纪录，吸引了来自 26 个国家的 742 家参展商及超过 2.6 万名专业观众。今年，dmexco 将于 9 月 10 日至 11 日举行。

→ 联系方式

julia.oentrich@gtai.com

→ 更多信息

“德国数字经济：
国际投资商的机遇”实况概览
如需了解更多德国数字经济的总体信息，请参阅我们的德国市场专刊，2013 年第一期。

德国，培养高科技人才的最佳土壤

辽宁聚龙金融设备股份有限公司

“德国是一个高科技的国家，德国员工专业严谨的态度和高素质的品质是我们非常看重的。人才是一个企业发展的最重要的因素，也是德国最核心的竞争力。这是为什么我们选择德国作为投资地的原因之一。”白莉，聚龙欧洲有限责任公司总经理。

在 2013年5月，欧洲央行发行了新版的5欧元纸币。随即6月辽宁聚龙金融设备股份有限公司就在德国的法兰克福成立了自己的欧洲子公司——聚龙欧洲有限公司。作为生产纸币清分设备的聚龙公司，2007年其产品就进入了欧洲市场，并在欧洲各银行的纸币清分业务中扮演着重要的角色，实现持续稳定的市场占有率。此次的投资行为，速度之快，效率之高，聚龙让业内人士也感到惊讶。

“法兰克福是欧洲的金融中心，这里聚集了200多家世界银行总部，同时欧洲央行的总部也在这里。这里是世界金融领域最前沿的中心，也是我们客户最聚集的地方。我们在这里可以第一时间聆听客户的声音和掌握市场的最新消息及动态，为企业作出正确的决策和迅速的反映提供最佳的平台。”白莉，聚龙欧洲有限公司总经理清晰地阐述了聚龙决策的关键所在，充分体现这位在聚龙工作了近17年的职业女性对市场敏锐的洞察力。

聚龙是在中国纸币清分行业的领航者。欧洲央行最近发行的第二套系列新货币给聚龙建立欧洲子公司带来了最合适的时机。聚龙的投资计划是有战略性的。2011年自从聚龙在深圳上市以后，就制定了公司未来5-10年的国际战略。欧洲市场被确定为聚龙在国际市场全面扩张的重点市场和根据地。因此聚龙决定在欧洲的前沿设立自己的窗口和中心。基于这样一个战略目标，聚龙选择了德国。德国子公司的任务不仅是开拓市场，而且还有建立自己的研发团队和维



白莉
聚龙欧洲有限责任公司总经理

修团队，成立自己的生产组装厂，实现聚龙全球的国际化战略。

白莉说：“一个企业最核心的两个竞争力，一是研发团队，二是市场团队。目前我们落户法兰克福，我们希望能在德国建立自己的研发团队。这也是我们为什么选择德国的原因。德国是一个拥有先进技术的国家，在德国有许多著名的大学和研究机构，也有很多优秀的人才。尤其在机械、电子和软件开发方面尤为出色。在这里人们注重对高科技人才的培养，有这样的土壤，能使我们更好地吸引人才为我们的研发服务。这也是我们在欧洲本土化战略之一。我们的研发队伍将与市场开拓的团队一起工作于市场的目标客户。因为仅仅有市场没有核心技术，你就会失去市场。研发的技术也应该适合本地市场的特点。德国在这方面提供非常优越的条件。”

聚龙的国际战略是有根据的，在德国科学界和经济界的紧密结合，是其研发环境的一大特点。400多所大学和高等专科学院形成了密集的发散状网络，为研发环境构筑起坚实的基础。它们能向德国各地源源不断地输送高素质的高校毕业生。宝贵的合作机会和高校基础研究与应用研究也能为私有经济所用，高校取得的研究成果得以快速转入工业界。在过去数年中，德国在正式的科技成果转化方面获得了令人瞩目的进步，尤其是24家专利代理机构。在他们的帮助下，享有专利权的高校科研成果实现了商业化，成功地过渡到了经济界。

在谈到将来在德国组装生产的成本时，白莉非常坦然地说：“德国是以高品质

白莉和她的德国员工们



德国，科学家的聚集地

的产品闻名于世的。为聚龙制造走向世界最高的标准和水平及品牌的国际化提供了最理想的平台。这是聚龙产品在国际市场中历史性的转折点和里程碑，使聚龙在现金处理领域里独树一帜，为其国际化进程奠定了坚实的基础。其深远的意义和无形的品牌影响力将为聚龙在国际舞台上纵横驰骋开辟一个崭新的具有划时代意义的未来。虽然短期内成本费用会适当增加，但无形的品牌价值和市场影响力会使聚龙在激烈的国际市场竞争中得到可观的长期回报。”

具有战略考虑的聚龙集团，在进行选址分析的时候也采用了国际通用的科学评估方法。他们与不同国家的政府投资促进署进行了联络，并进行了实地考察。在经过多方评估后，他们最终决定了德国。“德国联邦外贸与投资署 (Germany Trade & Invest) 的专家在投资过程中给予了非常重要的服务支持。因此我们的投资过程从决策到实施完毕只用了六个月的时间。”白莉说道。



华为欧洲研究所 “德国是欧洲最强大的国家，经济领先，技术优秀，人才辈出。尤其是研发环境非常优越，吸引了众多的国际优秀科技人才到这里。这是我们选德国作我们欧洲研究所总部的原因。”靳阳葆，华为欧洲研究所所长

"世 界上传速率最高的一根光纤就是由我们欧研的传送研究团队设计开发的，高速光传送技术就是我们欧研所的成果。”靳阳葆无不自豪地说道。他是华为欧洲研究所的所长，作为工程师的他，已经为华为服务了16年。如今华为欧研所在他的带领下，搞得生气勃勃，成绩骄人。事实上不仅是光纤，欧研所还创造了世界上效率最高的大功率UPS不间断电源系统。

2012年华为把座落在慕尼黑的研究所设定为华为欧洲研究所总部。它分管了五个国家的七六个办公室。目前有400多名员工分布在欧洲各地。最让人印象深刻的是，仅慕尼黑总部的150名研发人员中有28个不同的国籍，其国际化程度让人诧异。对此靳所长，笑着说“慕尼黑本身的国际化和吸引力创造了优越的条件，使我们德国的欧研所成为一个非常好的平台，让全球最好的人才都汇集这里。”

靳所告诉我们，华为欧研所的研发分为两个部分，一是和不同的大学研究所合作。德国知名的弗劳恩霍夫研究所就有非常尖端的技术，如果我们觉得这个技术对华为产品竞争力有帮助，我们就和他们进行技术合作，这是一种双赢的合作。另一种合作方式是华为专门有一部分研发资金，名为HIRP，华为创新研究项目。这个项目我们是给高校或研究机构发标。这种合作不是面向目前的产品，而是研究未来5年到10年技术。

这种合作的模式事实上是非常明智的。华为欧研所清楚地了解德国的研发优势。德国研发地独特的创新潜力也得到了全球各大公司领导层的认可。根据安永的一项调查，四分之一的受访决策者评价德国是全球最具吸引力的研发地，

居于瑞士和美国之前。美国商会德国分会 (AmCham) 的调查结果也给出了德国研发部门具有“世界一流绩效”的评价。29%的受访企业表示，将扩大在德国的研发活动。自有研发中心的建立也随之增多。在跨地区和多方位的全球责任下，它们承担着充分挖掘利用研发潜力的任务。

人才是华为最为看重的财富。德国拥有欧洲最大的研究联合会，欧盟20%的科学家在德国生活和工作。不仅如此，其他洲的科学家也愿意来到德国。靳所告诉我们举个例子，华为把澳大利亚墨尔本大学最顶级的教授也吸引到了慕尼黑，因为他非常喜欢慕尼黑，所以全家都搬来了。靳所说：“德国是一个理想的研发投资地，尤其是慕尼黑越来越国际化，也非常欢迎外国投资者，又适宜居住，因此能吸引全球的人才来到这里。”对德国的工程师靳所赞赏有加：“德国工程师非常敬业，工作十分认真，有计划性，又有职业道德。那些高端的科技人才，他们来到华为希望能做出一些价值的东西。而我们也可以为他们提供这样的平台。”

“欧研所的发展让我很满意，公司现在越来越成熟，目标很明确，因此操作起来就很顺畅。”靳所满意地说。对于较高的德国人工成本，靳所态度坦然。他说：

“华为是一个注重研发的公司，每年公司将销售收入的10%以上投入给研发。高端的专家和人才我们非常尊重，我们会支付给符合当地标准的报酬。人才是华为最宝贵的财富。事实上，留住人才，就留住了技术，才能保证华为的不断发展。”

对于希望来德投资的中国企业，靳所的忠告是，事先需要清楚的知道自己要什么。而且选址和选人很重要。如果地方和员工选错，那会后悔莫及。因此事先要做一个好的调研和专业的咨询。

新出版物

德国联邦外贸与投资署为您的成功提供各类信息

- 1 注册：如需订阅我们的投资德国杂志和德国投资时事通讯(电子版)，请在 www.gtai.com/cn 上注册。
- 2 选择：在搜索框中输入您所需出版物的订单号。
- 3 下载：点击PDF，然后将文档保存到您的桌面上。

如果您希望
得到德国最新发展的
信息，请订阅我们在
线的时事通讯。

subscription@gtai.com

德国经济概览：市场、生产与创新

德国是一个外国直接投资(FDI)的吸铁石。这本小册子将告诉你其中的缘由。通过形象的插图，它将展示德国这个欧洲最大的市场、最具活力的经济体所具有关键的事例和数据。它还明确勾勒出为什么德国能成为创新之故乡，同时也向潜在投资者详细说明了德国人为何、又是如何能抓住有前景的机遇，以及为何质量、生产率和经济效益的完美平衡仅发生在德国。



投资者基础指南：在德国成立公司

您是否因为在德投资的程序过于复杂，从而打消了原本在德国建立企业的计划？如果这样的话，那么您需要了解一下《投资者基础指南：在德国成立公司》这本小册子。虽然只有短短12页，但是这本指南却可以给您提供所有投资德国的基本要素，包括各种各样公司形式、法律事项、入境和居留事宜、程序步骤、公司税和就业信息等。您将会立刻享受到在德国经营企业带来的利益。



可持续水技术解决方案——德国市场

拥有先进的水处理技术是保障长久高效供水的关键。德国在该领域是先行者，也技术领先的国家，其可持续水处理产业在绿色能源市场中增长最快。该行业信息手册为投资者提供了水处理技术领域的详细概览，包含关键信息和数据、国内外机遇、融资和资助项目、及研发前景等。



闭环回收利用——德国市场

闭环回收企业开发创新的解决方案，有助于降低生产，原材料进口和废物处理的成本，在德国具有巨大的增长潜力，并可以找到许多独特的机遇。该行业信息手册使投资者能够方便的了解在德封闭循环再造行业前景，德国是欧洲最大回收技术的市场，您还会了解到废弃物的政策和最近的立法信息，高品质材料回收的趋势，核心市场的选择，以及政府提供支持和研发的前景。



各类信息

出版：
德国联邦外贸与投资署
(Germany Trade and Invest)
Friedrichstraße 60, 10117 Berlin
电话：+49 30 200 099-0
传真：+49 30 200 099-111
office@gtai.com, www.gtai.com/cn

第一总经理：
贝诺·彭泽博士 Dr. Benno Bunse
总经理：
于尔根·弗里德里希博士 (Dr. Jürgen Friedrich)

出版部主管：安德里亚·科努西 (Andrea König)
编辑：曹奕，艾娃·弗林亚克 (Eva Forinyak)

排版/印刷：
发行量：4000

支持单位：
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。

发行：《投资德国杂志》由出版方发行。
注：Germany Trade & Invest, 2014年9月。

本刊资料取自编辑认为可靠的公众信息，但编辑不对该信息的准确性负责。发表的署名文章并不代表本刊编辑的观点。未经编辑许可，本刊不得再版。

订阅号：18766

Supported by:



on the basis of a decision
by the German Bundestag

德国印象

作者：于华鹏 (经济观察报记者)

经 过莱茵河畔，汽车在蜿蜒的林间公路上快速行驶。以前封存在记忆里的那个重工业时代的德国印象，开始一点点被眼前的景象擦拭和更换：一座座低矮的办公楼淹没在茂密的次生林中，没有汽车喇叭声，只有鸟鸣。德国联邦外贸与投资署环保技术高级经理弗勒丽达·科提左告诉经济观察报，去年，德国的PM2.5年均浓度约40微克每立方米，但几十年前，德国的空气状况也很糟糕，德国当年的工业发展和中国的当今有相似之处，所以，德国的空气治理经验对于中国有借鉴之处，这或许是中国企业的新商机。

投资那些事

"德国是外商直接投资的首选地，安永会计师事务所开展的2013年欧洲吸引力调查进一步肯定了德国作为世界最具吸引力投资国度的声誉。"德国联邦外贸与投资署公共关系部高级经理曹奕对经济观察报表示。据了解，德国对于投资项目有诸多激励政策。曹奕介绍称，早期投融资可以在新增投资项目的初始阶段为企业筹集资金，各类激励项目大多以现金补助形式发放，可以在投资过程中资金最紧缺的阶段确保资金正常流动，投资后期的激励政策由多种不同项目构成，除支持投资者在德招聘员工外，还提供大量研发项目援助。"在德投资者，无论国籍均可申请各项激励措施，除此之外，德国各联邦州也都设立了激励基

金，用以支持未来投资者。欧盟已经批准了大约170亿欧元的资金，投资者可从德国联邦政府和联邦州的预算中获得共同资助，该资金的使用时间范围为2014年至2020年之间。"德国联邦外贸与投资署总经理于尔根·弗里德里希对经济观察报表示。不仅如此，本报记者了解到，德国还提出了"高科技战略"计划，汇集了一系列支持措施，旨在对全球性挑战提供创新科技解决方案。比如"可持续发展研究框架计划"已拨付20多亿欧元，用于资助2015年之前的可持续发展研发活动，特别对德国高科技具有战略经济重要性的原材料研发制定了多项支持措施。尤其是，该框架之下的"CLIENT计划"重点盯住研发、国际拓展，及与巴西、俄罗斯、印度和中国等国家的合作伙伴在重要研究领域的合作，其中包括气候保护、土地利用、工业水处理、资源效率、环保技术和环保经济学等。

"德国制造"的诱惑

提到在德国投资，北莱茵-威斯特法伦州(下称"北威州")不可忽略。这里是欧洲人口最稠密、经济最发达的地区之一。"对中国企业来讲，北威州是投资德国的主要发展市场。"北威州投资促进署中国招商服务中心总经理符强对经济观察报表示，"近几年，在北威州发展的中国公司有近800家，中国成为该州最重要的海外投资国家之一，而且，中国投资商在北威州的投资首选地是莱茵河畔，近75%的中国公司总部均设立于此。"杜塞尔多夫是德国广告、服装、展览业和通讯业的重要城

市，也是欧洲的物流中心。很多的中国企业将欧洲总部设在这里，如中兴德国，此前的欧洲总部设在法国，后搬到了杜塞尔多夫。对于欧洲总部的更换，中兴通讯欧洲一区总裁崔佳对经济观察报表示，主要原因之一是德国经济的支撑和投资项目的带动。中兴通讯2005年进入德国，2013年8月，中兴通讯与阿尔卡特朗讯完成了收购框架协议，并在今年1月8日完成了交接。目前，该公司已经更名中兴通讯德国服务公司，它不仅是中兴通讯欧洲战略的部分，也是中兴通讯试图加深电信服务在总收入结构中比重的重要布局。"

德国欢迎外商来德国直接投资，德国市场向几乎所有工业领域的投资开放，外商在德国的日常商业活动也免受诸多规章制度的限制。就投资或建立公司而言，德国法律规定，外国投资者在德国投资享受与本国一致的国民待遇，外商直接投资的法律框架始终秉承对外贸易与支付自由化的原则，德国没有资本交易、资金转移、实业购置、利润汇回、外汇获得方面设置任何限制或障碍。"于尔根·弗里德里希表示。根据德国联邦外贸与投资署的最新统计数据，在中国新投资的项目中，德国是全球最受欢迎的投资地。过去四年有超过521个来自中国的绿地投资项目落户德国。中国企业在德国投资于不同的领域，主要集中在汽车与工业机械、电子与半导体、消费品、可再生能源、信息通讯技术和软件等行业。

德国工商会在北京、上海、广州，香港和台北的代表处构成了整个德国工商会 (DIHK) 驻华代表处。上述五个代表处代表德国政府推动德国企业在华以及中国企业在德国的发展，并通过我们的品牌“DEinternational”为中德商务合作和发展提供全方位的服务。

大中华区约有 3000 多家德国会员企业，同时，各德国工商会代表处与中国政府保持着密切的联系，并对德国官方代表团对华访问提供支持。在德国商会全球网络的有效支持下，企业将享受到以客户为核心的专业市场服务。此外，我们与德国联邦外贸与投资署保持紧密合作，成为您进入德国市场不可或缺的合作伙伴！

www.china.ahk.de

成功入驻德国

- 协助寻求商业机会及合作伙伴
- 德国供应商及经销商背景调研及审核
- 全面法律支持
- 接洽德国政府机构，行业协会及业界代表
- 人力资源服务
- 在线人才市场
- 销售拓展机会分析与研究
- 职业培训服务
- 双元教育项目发展与实施
- 德国公司背景咨询
- 一站式展会服务及量身定制的商务或官方活动
- 德国建筑、能源及环境保护咨询

德中工商技术咨询服务（太仓）有限公司

北京: info@bj.china.ahk.de
上海: office@sh.china.ahk.de
广州: info@gz.china.ahk.de

香港: info@hongkong.ahk.de
台湾: services@deinternational.com.tw
德国: dieltmeier.sabine@gic-deutschland.com

www.china.ahk.de