

markets 投资德国杂志 Germany

化学反应

行业报道。历经二十年巩固，德国化学工业日新月异，正面临着应对其它行业不断变化的需求。

工业

加足马力追随电动汽车

电动汽车 宝马在德国艺术之州(萨克森州)的莱比锡设立了基地，成为汽车制造业的革新典范。 **p12**

我们的服务

“隐形冠军”稳住德国经济

中小制造企业的强劲竞争力 是德国得以在欧债危机中独善其身的因素，而不懈的技术投入，又是德国中小企业的竞争力之源。 **p14**



GERMANY
TRADE & INVEST
德国联邦外贸与投资署



亲爱的读者：

很荣幸能在此向您自我介绍，我是德国联邦外贸与投资署新上任的第一总经理。之前，我在纽约的德国驻美国商会 (GACC) 任职首席执行官 6 年，现在回到德国，开始我在德国联邦外贸与投资署的新挑战。还在 GACC 的时候，我对德国联邦外贸与投资署仅有外在的了解，后来我意识到这个机构具有极其广博的知识，也是非常得力的合作伙伴。现在我很高兴能够从内部体验德国联邦外贸与投资署。

多年在驻东京德国大使馆和联合国的工作经历让我能更好地与国内和国际伙伴进行联系。当然，与您——我的客户——交流仍是我的首要任务。

德国联邦外贸与投资署的职责之一是推广德国作为前沿科技基地的优势。我期待成为德国联邦外贸与投资署的一员，帮助德国联邦外贸与投资署一同前进。

Benno Bunse

贝诺·彭泽博士 (Dr. Benno Bunse)
第一总经理

目录

编者语

贝诺·彭泽博士博士，第一总经理 2

我的德国

李江，中国国际航空有限公司欧洲地区总经理 3

新闻

综合新闻 4-5

封面故事

化学反应 6
正确的化工业 8
成功秘诀 9
“新材料”之星 10

工业

将屋顶升高 11
加足马力追随电动汽车 12
研发之窗 13

投资地

“隐形冠军”稳住德国经济 14
天作之合 18

媒体

新出版物 19

出版说明

出版说明 19

成功故事

威高——投资德国的医疗行业先行者 20
沈阳机床集团的“德国经” 21
创新引领成功 22

我们的服务

量身定制的服务 23



封面照片：© BASF – 巴斯夫化工
封面描绘了坐落在德国路德维希港的巴斯夫化工总部。它由超过 160 个化学品生产厂，几百间实验室，技术中心，车间和办公室所组成，并且是当今欧洲最大的综合性工业园区。



我的德国

“ 德国的投资环境非常出色，市场诚信度也很高。如果国航有新的项目，我一定还会在德国开辟新的航线。因为德国市场是国航在欧洲的战略重点，它在欧洲的地理位置及其经济地位举足轻重，对我们非常重要。 ”

李江

中国国际航空公司欧洲地区总经理

来自中国的高额在德直接投资

正如 2012 年 9 月报道的，中国的潍柴动力股份有限公司收购了德国叉车生产商 Kion 25% 的股份，该中国公司预计将向该德企投资共 7.38 亿欧元，成为迄今为止来自中国最高额在德直接投资。其中，4.67 亿欧元用作投资 Kion 集团的 25% 股份，其余 2.71 亿欧元将用于收购 Kion 液压公司 70% 的股份。Kion 是世界领先的叉车生产商。该公司原先隶属于林德 (Linde) 工业气体集团，2006 年由 Kohlberg Kravis Roberts (KKR) 与 Goldman Sachs 接手。潍柴动力隶属于中国装备制造集团山东重工，它的加入可能会帮助 Kion 从行业第二上升至全球首位。

定期举行的中德政府磋商机制

德国和中国正加强、加深两国间政治、经济关系——每年举行的中德政府磋商机制也证实了这点。该会谈 2012 年启动，目前开办了第二届。此次政府磋商机制在北京举行，由七、八名部长及多名副部长和秘书长参与，都指出要加强广泛经济合作。政治家们赞同两国间应该有更多更广泛的贸易、投资领域交流，并有意加强参与合作平台，如中德混合经济委员会、中德经济技术合作论坛、中德经济政治洽谈、中型企业磋商洽谈等。

德国经济技术联邦部部长菲利普·罗斯勒博士 (Dr. Philipp Rösler) 也出席政府磋商，并会见了中国发改委主任张平、商务部副部长高虎城、中国国家知识产权局局长田力普等领导人，同时强调了开放市场、中国参与双边、多边贸易管理的重要性。

届时还签署了三个备忘录，旨在加深能源、环保技术、生物技术领域的战略合作。

罗斯勒部长还重点强调了自由贸易，并感谢中国政府欧洲国债危机中的持续支持。

波茨坦为中国投资商成立咨询处

勃兰登堡州州府波茨坦如今专为中国投资商设立了咨询处：波茨坦—上海商务中心。才开张就已经由 10 家中国企业入驻，并期待更多企业加入。ZukunftsAgentur Brandenburg (ZAB)、波茨坦市政府和波茨坦工商

会协力支持了来自上海的投资商。波茨坦—上海商务中心坐落在“红军营”内，该“红军营”是波茨坦历史保护建筑，建于 1892—1895 年，是第二和第四 Garde-Feld-Artillerie-Regiment 皇家军营，在当时是波茨坦最大的军营。



中德间中型企业的合作

德国联邦经济与技术部议会国务秘书、德国联邦中型企业和旅游特派专员安斯特·博格巴赫 (Ernst Burgbacher, 参议员) 于 1 月初在柏林第四届中德中型企业政府磋商会上会见了中国工业和信息化部副部长朱宏任。议程包括关于中德目前的中型企业政策、国际双轨职业教育发展契机、领导层交流合作项目等的探讨。

正如博格巴赫国秘说，德国是欧洲稳固的支柱，而中国是亚洲的发展引擎。两国的成功也依靠中型企业的动力和创新力。因此，中德在未来的经济关系中，中型企业的合作尤为重要。在中国的私营中型企业与德国和其它在华外国企业

有相同的关注领域，就是他们希望经济结构更强有力地竞争和私有企业驱动市场开放。对于更深入的的经济关系来说，企业层面往来至关重要。通过经理人交流合作项目，两国在未来的经济合作将更进一步。

博格巴赫国秘和朱宏任副部长签署了中德企业领导层培训交流合作延长合同。该项目自 2012 年启动，原本仅为了在德国培训中国管理层，如今德国管理层也能参加，可以借此去中国积累经验和人脉。

该中型企业磋商机制每年举行，一年在德国，一年在中国。

中德携手发展节能技术

德国联邦研究部部长于 8 月底在北京第二届中德政府磋商机制上会见了中国科技部部长万钢和教育部部长袁贵仁。会上就加深 LED 技术、海洋研究等领域的更深层合作达成了协议。此外还就如何发展进一步的交流，例如设立中德经济学院等。

商讨还涉及了中德创新平台的设立，去年 9 月，中德业内人士已在北京会面，探讨了“国际研发投资”、“国际

知识流”、“标准化”、“科学产业链接”、“公共创新基金”、“删选与评估”等主题。

此外，中德生活科学创新平台的合作也有进一步的发展，已在此框架下开展了专家论坛；在德国联邦教育研究部领导人的带领下，生活科学领域的科学家和企业家代表团访问了中国合作伙伴。

中德研究创新项目“洁净的水”也开展

顺利。2012 年 4 月通过了青岛给排水系统联合项目“SEMIZENTRAL”的开展，将于 2014 年世界园林建设展上展示。不仅如此，今后德国科学家也能参与到中国超大型水处理项目中。

此外还将成立中德职业培训联盟，成立职业培训中心，大学生可以在这里进行交流项目，为此还将有更多的合作院校加入。

“中国商务和投资论坛”在科隆举行

2012 年，科隆以中国年的形式庆祝了与北京建立友好城市 25 周年。在中国年活动框架下，科隆于 9 月举行了第二届“中国商务和投资论坛”。来自中国和德国的 500 名顶尖经理人和专家相会于此。该论坛举行日正是 25 年前科隆与北京签署友好协议的日子，可见科隆及北威州对与中国经济关系的重视。三个分会场中，专家们对中国投资欧洲、尤其是投资北威州进行了经验交流，探讨了在创新、可持续发展领域的创新商机，并对金融服务业做了介绍和讨论。

“过去几年中，中德经济关系发展十分迅速。”北威州投资促进署署长华佩 (Petra Wassner) 女士如此说道，她与科隆市政府同为该论坛的组织方；在北威州驻扎的中国企业也持续增长。近几年来，已有 750 家中国企业在此落户，中国成为北威州最重要的海外投资国家之一。中国的投资商在并购领域也越来越受到重视。“德国制造”闻名全球，是质量、创新和高科技的标志。论坛中也提到了许多具体案例，如三一、中国五矿集团、上工申贝集团等。如今，约 2 万中国人在北威州生活。

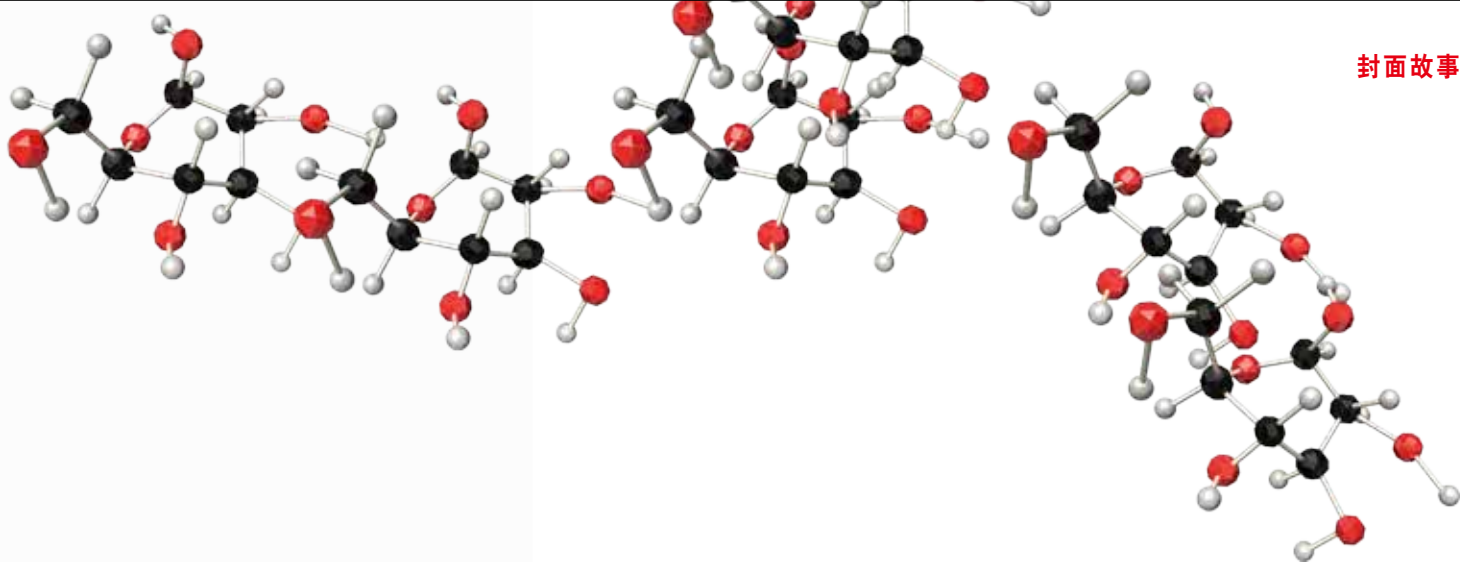


化学反应

行业报道

历经二十年巩固，德国化工业日新月异，正面临着应对其它行业不断变化的需求。





化工业是德国第四大产业：2011年，该行业雇佣近 50 万职工，年销售额达 1970 亿欧元。由于化工工业产品并非直接供应给终端用户，人们经常忽略了化工和原料产品的重要性，这直接关系到各行各业的生产——这些产业有的在德国，还有许多在其他国家。

基础化工产品仍为德国化工工业销售额的主力军 (52%)。许多经理人已经意识到，全球商品竞争在其他各洲已经愈演愈烈。然而，他们认为，德国和其他欧洲地区仍将继续生产需再加工的半成品。

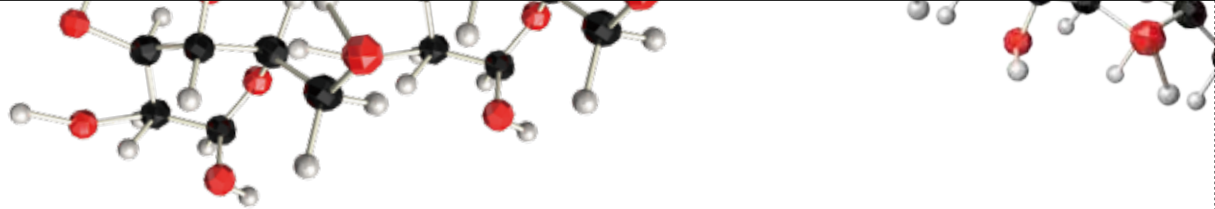
德国化工工业在为创新产品供应半成品的领域尤为出色。越来越多的化工工业与研究所合作，共同研制创新产品，例如：更轻、性能更稳定的聚合材料；更有效的水处理工艺；将纳米技术应用于腹膜材料中等。

对化工企业来说，德国是极具吸引力的商业地——有许多投资实例可以证实。位于德国西部的大型投资有：Dyneon 投资了约 6000 万欧元新建含氟聚合物生产工厂；巴登-符腾堡州的乙烯输送管道，该长输管道从鹿特丹一直通往巴伐利亚州的布格豪森 (Burghausen)。近年来，Dow 和一些其他化工公司还在德国东部施科保 (Schkopau) 的 ValuePark 化工园区投资了几百万欧元；他

们还将另外投资 3 亿欧元，在洛伊纳建厂 (包括环氧氯丙烷和氯气生产工厂，总价值约 7000 万欧元)。

在德国中部，Clariant 公司计划投资 5000 万欧元，在 Höchst 工业园建造全新的 Clariant 创新中心；AkzoNobel 也将在此投资 1400 万欧元建造新的氯化碱电解基地。到 2015 年前，巴斯夫计划在路德维希港 (Ludwigshafen) 投资约 1 亿欧元，其中一部分将用于新建几座工厂，制造如绝缘材料、软化剂、调味剂等化工产品。德国西部的 CHEMPARK 在 2013/14 年度计划将有 5 亿欧元投资，其中 7000 万欧元将投入环境保护中。赢创集团 (Evonik) 已经开始在 Marl 建造化工厂，生产实用性聚丁二烯，耗资将在 5 千万欧元上下。

这些实例不仅显示了这些在德投资的深度和广泛性，也证实了德国将战略性地保持自己在化工领域地领先地位。其他国家的竞争力当然不容忽视，而论及投资到哪个工业园区时，德国则有着决定性的优势。德国投资地具有最基础、最可靠的优势：由于其高素质的劳动力、优越的基础建设，德国的生产性价比极高，能源供应也可靠、高效，原材料也相对容易取得。



正确的化工业

访谈

与 CMC² 咨询公司的经营合伙人卡森·孙特鲁普教授 (Prof. Dr. Carsten Suntrop) 在德国化工州进行访谈。

德国化工业的趋势与全球趋势相左吗？

卡森·孙特鲁普教授：我想声明一下趋势和挑战之间的区别。“德国”在化工业面临的一些特殊挑战，比如没有直接的原材料供应、消费品生产持续迁移海外、现代精细化工和特殊化工的商品化等。我认为，这些德国化工业的趋势是与全球趋势息息相关的，因为化工业是一项全球合作紧密的产业。在产品研发领域，这些趋势包括水资源获取、消耗最小化、工业化等。在采购层面，趋势包括（自然）资源获取、与第三产业的结合、持续性等等。对公司来说，越发热门的主题则为人口流动、供应链中的合伙经营、简化内部结构和工艺，并使之更灵活等。

2008-2009年的全球金融危机给德国化工业带来了什么影响？

如同德国总体经济一样，德国的化工业也经历了销售量下滑——从 2007 年的 1730 亿欧元降至 2009 年的 1450 亿欧元。然而，行业在随后的几年中复苏非常快——2010 年销售额达 1710 亿欧元，2011 年达 1840 亿。我坚信这次经历是有益于产业的；这样的下滑教会了公司如何更好地处理资产流动、投资、工作资本、甚至人力资本和公司业绩等问题。



卡森·孙特鲁普
CMC² 咨询公司的经营合伙人

CMC² 是一家管理咨询公司，专为化工业的公司提供战略发展、组织设计和组织业绩管理等咨询服务。卡森·孙特鲁普教授在化工业已有 15 年咨询经验，是具有证书的管理咨询师 (CMC/BDU)，同时也是欧洲应用技术大学 (EUFH) 企业发展和组织业绩领域的教授。

德国 22 年前得以统一，这改变了许多事情，也包括德国化工业。哪些是最重要的改变？产生了哪些正面的影响？

如果现在回头看 22 年前的东德，您会发现那里的化工业只有十分简单的构架，使用的是过时的机器，多数情况下

产品质量也很低下。首先，德国统一让当时的东德失去了市场，雇用人数急剧下降，还产生了许多竞争力问题。统一十年后，东部出现了许多化工园区，这些园区与早前的基础化工产业结合，进化成了开放的工业地，具备十分专业的产业链。随后这些年中，基础建设大有改善，废弃排放也得以有效减少。德国东部的化工产业链已经成为德国化工业极为有竞争力的一部分——从现有的投资项目也可以看出。

化工园区在德国化工业扮演着什么样的角色？

化工园区是十分重要的角色，它们已经成为了极具竞争力的优势。化工业企业对生产成本十分敏感，他们都不断试图改善工艺，降低成本。加上 4-5% 的管理成本、10-15% 基础建设费用，这些都是选择化工园区时十分重要的考虑因素。许多化工园区都正面挑战，将自己发展成行业真正的服务供应商和具有竞争力的服务伙伴。_____

> 更多信息

www.cmc-quadrat.de
(网页仅为德语版本)

成功秘诀

绿色集群

技术知识、精明投资、来自员工纷繁多样的新主意就是 Currenta 的策略精髓。

化工产品生产是一个复杂的工艺，需要大量电力、天然气、蒸汽、制冷、水、高压气等。由于这些消耗，产业面临着要与全球变暖抗争的挑战。而且，不断升高的能源成本也意味着提高能源有效利用率也成为保持竞争力越发重要的因素。

Currenta 公司经营着德国三处化工园区，这些都是欧洲最大的化工园区。该公司已经开始执行一项野心勃勃的计划：每年减少 20 万吨二氧化碳排放。由拜耳、朗盛、Currenta 等化工企业成立的合资公司为位于勒沃库森 (Leverkusen) 多尔马根 (Dormagen)、克雷费尔德-吾而丁根 (Krefeld-Uerdingen) 化工园区 CHEM-PARK 的七十多家公司提供能源供应、环保管理、物流、维护等服务。

该公司于 2008 年开始了其“Effizienz-klasse A++”能源有效性项目，并邀请其 3300 名员工共同献计来更好地保存能源、增强生产力。丰田 Prius 混合动力车和大型厨房设施被评为最佳建议。员工如果有好的点子，Currenta 也提供现金奖励。去年，Currenta 实施了 1636 项改善建议，因此节省了 210 万欧元成本。2011 年最高单人奖项额度高达 1.8 万欧元。

Currenta 实施了一项双重追踪策略，以降低能源消耗，同时提高能源供应有效率，2008-2012 年间，公司为这项策略已投资了 10 亿欧元。为申明对这项绿色计划的重视，公司今年已经在能源上投资了 1.1 亿欧元，环保领域也投资了 7000 万欧元。2012 年的总投资额将达 2.5 亿欧元。

“为了能在将来持续开展我们的业务，这些投资是必不可少的。” Currenta 执行董事长甘特·希尔肯 (Günter Hilken) 说道。他还说，如果公司希望做到最有竞争力，就必须在能源成本上下功夫。“我们现在花的每一欧元，将来都会从我们化工园的商业伙伴那里得到至少 3 欧元的投资回报。”

7 月底前，就其广大的地域面积——11 平方公里——上已经减少了 17.6 万吨温室废气排放，相当于每年 5.8 万辆汽车行驶 2 万公里所排放的废气量。

一项重大改善主要归功于位于 Dormagen 一家废气燃烧工厂的改善工程，这项工程直接让二氧化碳的排放量降低了 3 万吨。工厂还新增了两个新气缸，蒸汽

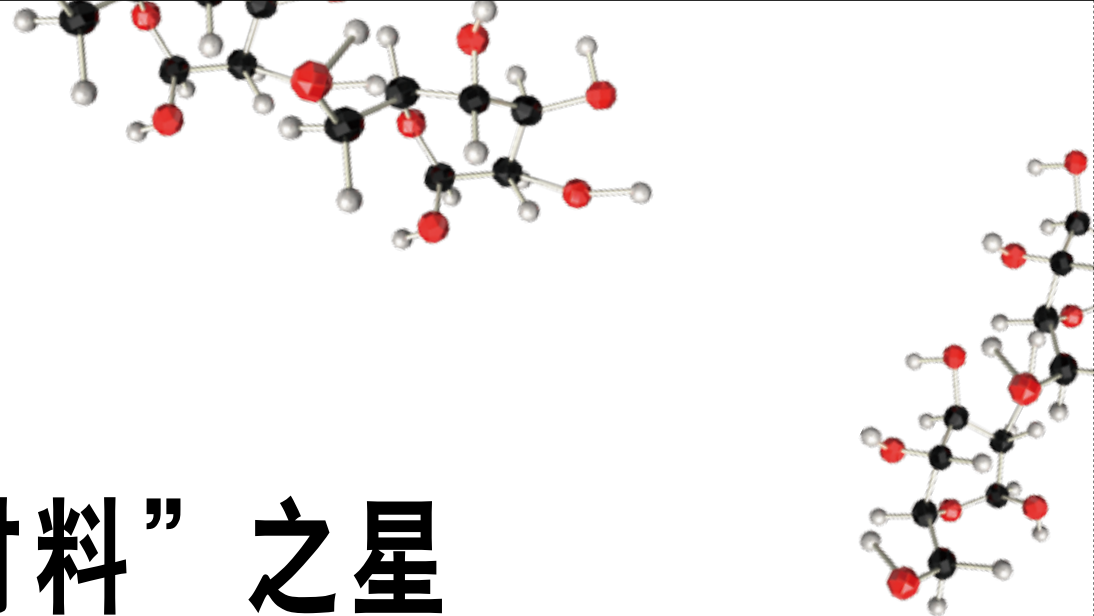


产量达 80%。还有，一项使用热量反应器的新工艺让工厂只需使用再生能源。

在克雷费尔德-吾而丁根 (Krefeld-Uerdingen)，一种新型涡轮压气机得以研发，可降低高压气生产所需的能量——每年减少 5300 吨二氧化碳排放。在利物浦森-布利 (Leverkusen-Bürrig)，由于改善了废弃物处理工厂为细菌供养的工艺，二氧化碳排放量减少了 4000 吨。利物浦森的员工建议用硬化塑料膜覆盖水泵，这一举措让 12 离心泵更有效地运作，每年减少电能消耗量 900 兆瓦小时，降低二氧化碳排放量 470 吨。“虽然到 2013 年初我们才能实施所有有效措施，但我们不仅将完成，可能甚至超过减少 20 万吨二氧化碳排放量和能源消耗的目标。”项目经理特里多·格哈德·博克法 (Theodor Gerhard Bonkhofer) 说道，“我们从‘A++’气候保护项目中获得的经验为我们接下来更多的能源有效性改善措施打下了坚实基础。我们将把它们应用到 2013 年能源管理系统的建立中。”

> 更多信息

www.chempark.de



“新兴材料”之星

轻质复合材料

德国化工业大力投资研发，以开拓轻质复合材料等高利润高专业性市场。

化工产品是与全球变暖作斗争的关键。无论是太阳能电池、隔热、电动车电池，或是为储存自然能源、降低二氧化碳排放所开发的新技术，它们的研发都在化工行业。轻质复合材料的意义越来越重大，德国在国际上称为该领域的佼佼者——既有新材料化学配方，也有绝无仅有的自动化生产。

“如果德国在复合材料领域继续扩张并利用其专业特长——创新力、教育、工程力量，该相对新兴的材料将有很大的上升空间。” AVK 德国强化塑料行业联盟执行董事长埃尔马·威顿博士 (Dr. Elmar Witten) 说道。他继续解释道，欧洲的复合材料中，20% 都在德国生产，而全球的复合材料中，四分之一来自欧洲。

“碳纤维增强复合材料对航空业至关重要，是该材料最大的市场。” 碳纤维增强复合材料协会执行董事长汉斯-沃尔夫冈·施罗德博士说道 (Dr. Hans-Wolfgang Schröder)。该协会位于奥格斯堡，专注于德国、奥地利和西班牙在复合材料研发方面的公司和研究机构网络。“有了这些材料，飞机重量就减轻了。重量就是金钱啊，” 施罗德博士补充道，“在这里，研究重点是将这些材料用在汽车上，这样可以节省油耗。” 电动车业受到德国政府高度支持，这也

是业内一大挑战：“电池太重了，生产商现在希望通过减轻车体结构的方式解决这个问题。这样一来只能用碳纤维材料。” 碳纤维在风机叶片制造中也有大规模使用。

德国巴斯夫是世界上最大的化工公司，该公司去年成立了一个部门，为汽车业研发高性能部件。该材料目前已经用于 F1 赛车，将在不久的未来广泛使用在汽车生产中。

为了拓展创新，公司和研发机构建立了技术集群。例如，汉堡附近的 Stade 碳纤维强化塑料的使用上已经国际领先。Airbus 飞机垂直尾翼就在这里制

造。Stade 吸引了 100 多家公司和机构来到 CFRP-Valley Stade 集群。该地区计划 2015 年将产业从航空制造业扩展到其他领域，如汽车制造、风能、通用工程、卡车、火车、造船、建筑等等。

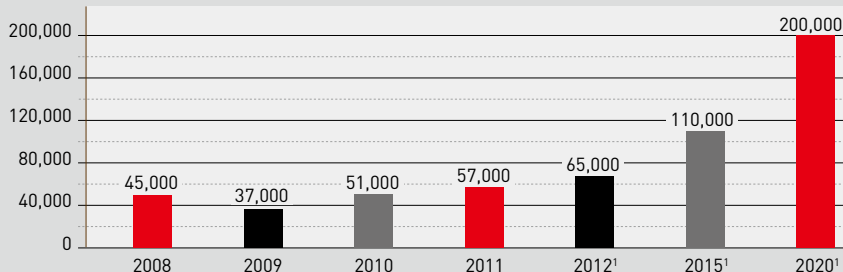
德国将重点放在自动化生产复合材料，但目前这个工艺还是人工进行的。其实，由于供应范围很广泛，该领域的生产是十分有规律的，威顿博士解释道。“由于德国在欧洲经济地位较强势，德国在欧洲的市场份额也会相应提高。”

> 联系人

david.warne@gtai.com

需求不断增加的碳纤维

2008 年至 2011 年全球碳纤维的需求 (吨)



1) 预算。资料来源: JEC 复合材料杂志

将屋顶升高

清洁技术

对国际生产商来说，德国太阳能产业是一个万无一失的投资选择，因为现今已经进入了能源网共享时代。

6月，以色列创业公司bSolar在国际最大的工业展——慕尼黑的Intersolar 欧洲展——上展示了其新研制的高性能太阳能电池。据公司首席执行官粤西·阔夫曼博士 (Dr. Yossi Kofman) 所说，bSolar 公司研制的双面太阳能电池是太阳能电池技术中的一大突破。电池效率和性能大大超过以往的单晶硅太阳能电池，每块电池能额外供应 10%-30% 的电量。这种双面太阳能电池在德国巴登-符腾堡州的海尔布隆 (Heilbronn) 的工厂生产，然后由国际各大供应商进行电池板组装。bSolar 是德国投资成功典范，该基地仅于产品发布一年前在德国成立，当时仅拥有 50 名员工。阔夫曼博士还说，公司目前的年生产量达 30 万兆瓦，计划在此基础上尽快进一步拓展。

作为商业和技术重地，德国拥有的一系列优势对公司投资来说是至关重要的。阔夫曼博士说道，“德国不仅拥有光伏技术领域最大的生产力，同时也是全球太阳能人均消耗最大的国家。大量能源需求加上高技术的劳力、高密度的研发、有利于可再生能源的政治框架，种种因素令德国在投资决策中尤为突出。

对海外投资商而言，德国太阳能技术市场尤为具有吸引力，因为德国正经历能源转变的过程。迄今为止，光伏系统领域的投资主要还是为了将产出的电能输送到电网，以此盈利。如今，许多家庭和中小企业都发现，其实自行生产并消耗这些太阳能就已经十分值得了。电网匹配已经完成，化石燃料的价格不断上升，德国联邦政府也正加大力度引

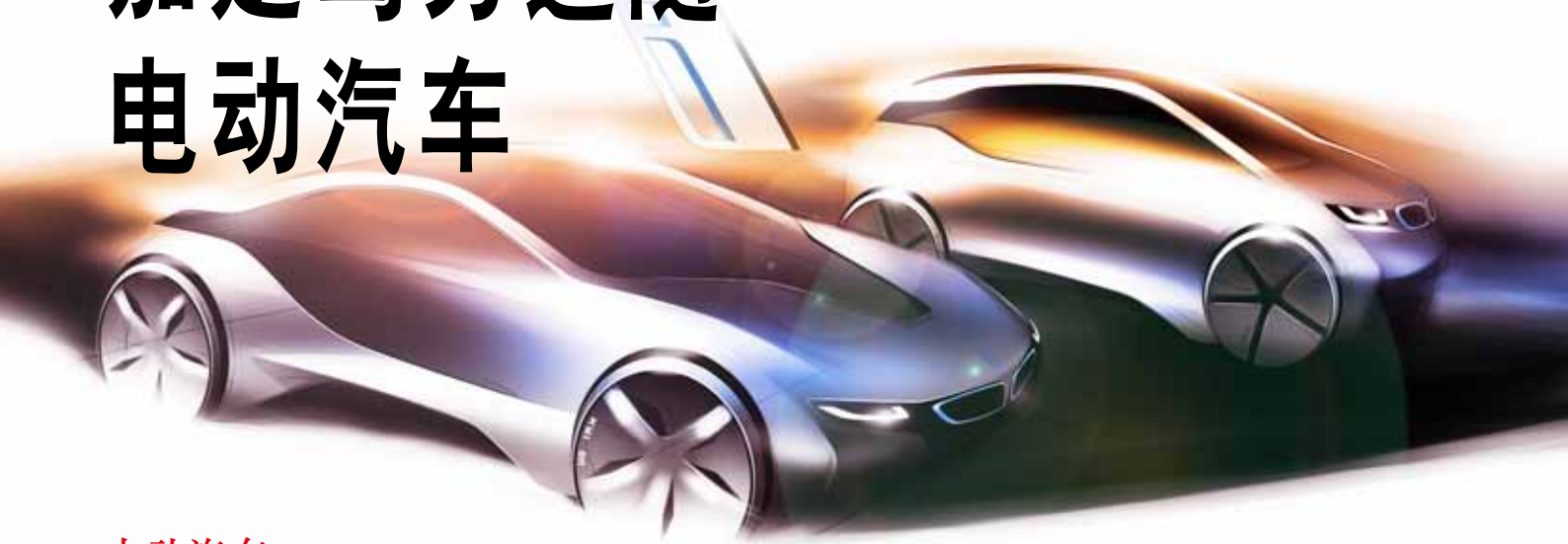
入以市场为导向的结构机制，加大对自行生产、自行消耗清洁能源的宣传。

结果是乐观的，德国国内太阳能市场曲线持续上扬。德国国内的屋顶总面积能安装容量达 130 吉瓦的光伏系统。而目前已安装的系统容量仅为 25 吉瓦 (占现有光伏系统的 86%)。目前已经安装的系统购买者绝大多数是家庭用户，他们十分重视质量、就地能源生产、临近的专业服务等。因此，外国公司在“德国制造”的太阳能模块在德国市场享有决定性优势。良好的出口前景是另一个投资德国太阳能产业的积极因素。

> 电子邮箱

renewables@gtai.com

加足马力追随 电动汽车



电动汽车

宝马在德国艺术之州 (萨克森州) 的莱比锡设立了基地，成为汽车制造业的革新典范。

萨克森州的莱比锡为拥有欧洲最现代化、最创新的汽车制造工厂而自豪。不仅如此，宝马还将在萨克森州建造更大的仓库。总部位于慕尼黑的汽车制造商宝马计划在 2013 年之前为该仓库投资 4 亿欧元。与其标语“Wir bauen die Zukunft” (打造未来) 相符，该生产基地已经从去年开始扩张，目的就是成为德国第一个能够批量生产零排放电动汽车的基地。汽车工业巨头宝马从 250 多个地点中选择了莱比锡建厂。当时莱比锡说服宝马的一些重要因素如今再次说服了宝马——现有的供应结构、优越的物流网络、莱比锡坐落于发达运输网的中央位置等——而这次，宝马决定在此建造电动汽车。

莱比锡 坐落于 发达运输网的 中央位置

毗邻宝马位于慕尼黑的研究创新中心及巴伐利亚生产网络也是其选择萨克森州的重要原因之一。为未来电动车制造的部件有：带有电动推力的高压电池将于丁戈尔芬制造，超轻车身则将由兰

茨胡特 (Landshut) 的工厂生产。为了提升电动汽车的行使距离，必须大大降低汽车自重。“我们希望让这款车成为世界上首款有轻质 CFRP 车身的大规模生产的电动汽车。这对汽车制造业来说，是场革命。”宝马开发部门主管克劳斯·德拉格 (Klaus Draeger) 自豪地说道。CFRP 技术的应用让一辆标准车身自重降低了 250 公斤，现在仅重 350 公斤。据宝马莱比锡基地主管曼弗雷德·埃尔拉赫 (Manfred Erlacher) 所说，“该技术将使莱比锡基地成为全球领先的电动汽车和创新轻质制造中心。

从 2013 年开始，宝马将开始生产第一批电动汽车：i3 和 i8。莱比锡基地拥有非常高效、“手指形状”的生产构架，宝马取得了这种生产构架的专利权，新一系列的电动汽车就将在这里组装。这里的生产组织构架十分紧密，每个“手指”都可以延长，这样运输路程就始终很短。当然，这样的工业化汽车生产工艺对机

械和工程人员的素质和经验的要求非常高。幸运的是，该地区有充足的技术人员，宝马的莱比锡基地将有 800 名新员工加入。

当然，宝马之所以在莱比锡生产电动汽车还有一个原因：在该地区已经有了生产电动汽车经验。去年，莱比锡基地生产了 1000 多台 ActivE 型汽车 (以宝马 Coupé 一系为原型的电动汽车)。经过 1500 万公里测试驾驶后，宝马计划将这一经验应用到 i3 的批量生产中。“电动汽车投产后，莱比锡将成为宝马集团的卓越中心。”生产主管弗兰克·比特·阿特 (Frank-Peter Arndt) 说道。该汽车制造巨头也得到了德国政府的支持。“我们希望推动德国成为电动汽车的领先市场，为此我们想做更多；我们也希望最好的电动汽车生产商属于我们德国。”德国联邦运输部部长比特·拉姆绍尔 (Peter Ramsauer) 说道。

➤ 如需更多信息请联系

automotive@gtai.com

研发之窗

电动汽车

德国将四个地区设为电动汽车展示地区，以推动实现国家雄心勃勃的电动汽车目标。

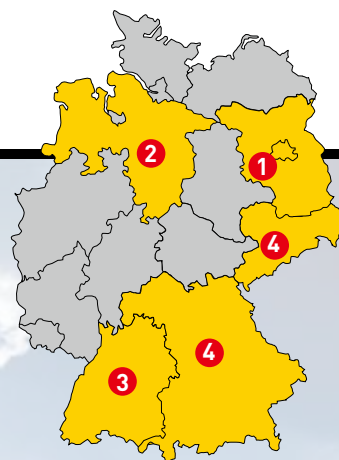
作 为德国电动汽车计划的一部分——到 2020 年，德国将有一百万辆电动汽车投入使用，德国近来从 20 多个地区中，选定了四个地区（见下）作为电动汽车展示地区。这些地区将在未来三年获得总共 1.8 亿欧元研发资金。为打开电动车市场，一些以应用为基础的相应展示性研发项目已经启动。由此，这些地区项目将成为德国各州创新、跨行业合作的橱窗。这意味着德国技术将透明地投入到一些大项目中，许多公立或私立合作伙伴都将把各自资源、技术投入其中。国际汽车巨头如奥迪、宝马、戴姆勒、大众等都积极投身到这四个展示项目中，区域性和当地的机构、大学、研究

所、贸易协会、当然还有中小型企业也是项目合作伙伴。

为实现 2020 年将德国变成电动汽车引领市场和供应商的宏伟目标，德国制定了清晰的三步曲。到 2013 年是准备时期，汽车业计划投资 170 亿欧元到该区域（德国汽车制造商计划将在此时期推出 15 款电动汽车。）

到 2017 年是市场启动期，该时期将能直接看到汽车和基础建设市场的发展，到 2020 年才是最后市场成熟期。例如，汽车供应商 Johnson Controls 计划在其位于汉诺威的欧洲总部开发一

种导航系统，用以自动生产电池组件。方形锂电池的生产将成为重点。“有了这个组件，我们将可以生产启动装置和 plug-in 混合动力汽车的能源储存系统，” Johnson Controls 执行董事史蒂芬·萨考 (Stefan Suckow) 解释道。大陆集团也宣布了其电动汽车核心计划。从 2011 年起，公司在 Gifhorn 的基地正在开发一种生产过程中无需使用稀土的同步发动机。希望这些展示项目中的种种创新能够帮助德国顺利完成 2020 任务。



电动汽车展示项目

1 柏林 - 勃兰登堡

国际电动汽车展示

预计将有 74 个项目、投入约 1.65 亿欧元总预算。目标？2015 年有 3800 辆电动车投入使用、3400 座充电站、新能源存储理念、完全由可再生能源发电——由当地发电厂发电为最佳。9 家汽车公司的 14 个国际汽车品牌正参与其中。

2 下萨克森州

我们正转向电动马力

该联邦州将实行 37 个项目，总投资将达到 1.37 亿欧元。200 个合作伙伴——包括大众、大陆集团、Johnson Controls、研究机构、大学、贸易协会等——都将参与到项目中。

3 巴登 - 符腾堡州

电动汽车实体实验室

将近 120 个合作伙伴正携手进行 41 个项目。研究项目意在开发、大批量制造电动车，研究充电技术和制定 IT 解决方案。主导市场的汽车公司、中小型企业也正积极投身于展示项目中。

4 萨克森州和巴伐利亚州

电动汽车相互联动

萨克森州和巴伐利亚州计划专注于长途汽车、城市和乡村汽车、国际联络、及教育培训等。除了联邦基金，两个联邦州也将为项目投入 3000 万欧元。目标？到 2020 年计划将有 25 万辆电动汽车投入使用，从慕尼黑到莱比锡的 A9 高速公路上每 90 公里就有一座快速充电站。参与其中的有奥迪、宝马、E.ON、MAN、N-ergie、保时捷和西门子，当然还有许多公共事业单位。

“隐形冠军”稳住德国经济

中小制造企业的强劲竞争力

是德国得以在欧债危机中独善其身的关键因素，而不懈的技术投入，又是德国中小企业的竞争力之源。

汉堡的空中客车基地

作者：董欲晓，《财经》杂志记者

2012 年圣诞节前夕，德国汉堡港更加繁忙。来自东亚、美洲和非洲的大批巨轮，正借着涨潮逆易北河缓缓驶入。通常，它们要在码头停泊两日，以便卸下满载的货物，借圣诞节前后的旺季，迅速运往欧洲大陆的各个商家。

汉堡港的 320 个泊位中，有 19 个专供闲置船只长期停靠，但记者并未看到闲置的货轮。作为德国第一大港，汉堡是该国经济的测震仪。

在欧债危机笼罩下的欧洲大陆，德国经济数年来一枝独秀。2011 年，德国 GDP 增速达到 3%，远高于英国的 0.8%、法国的 1.7% 和西班牙的 0.4%。2012 年德国的 GDP 增速预计会降至 0.8%，但相对邻国（多数负增长），仍是不错的成绩。

德国联邦工业联合会 (BDI) 日前发布《对外经济报告》，称今年德国出口将突破 1 万亿欧元大关，“2013 年增长趋势依然明显”。

“德国经济的中坚是中小型企业，而不是那些‘西门子’们。”德国 SCHIESS 技术公司总经理陶石 (Torsten Brumme) 称。

德国联邦外贸与投资署提供的数据显示，截至 2011 年底，德国共有 372 万家企业，其中 99.6% 为中小企业，提供德国大约 80% 的就业。其营业额占有企业的比重，与 2008 年危机前持平。德国就业市场研究机构 (IAB) 调查显示，2012 年二季度，德中小企业新增就业岗位数增加 4%，而大企业岗位同比减少 25%。

相关统计还表明，中小企业的产品占

到德国各类产品 70% 的市场份额，它们创造了德国企业利税半壁江山，每年为德国 GDP 贡献近 40%。

作为德国经济最具活力的群体，中小企业在经济衰退期仍然投资活跃。据德国复兴开发银行 2011 年底公布的数据，2010 年德国中小企业新增投资 1430 亿欧元，在德国各类型企业投资和全国总投资中分别占比到 55%、33% 左右。

中小制造类企业的强劲竞争力，成为德国得以在欧债危机中独善其身的关键因素。

隐形冠军

总部位于德国北部小城吕贝克的德尔格公司 (Draeger)，是一家生产医疗和安全产品的中型企业，貌不惊人。

欧债危机时期，这家名气不大的德国企业，却有出色的财务报表。其 2011 年净利润达 1.25 亿欧元，较 2007 年增长 93.4%，年均增长约 18%。

德尔格是家有 123 年历史的家族企业，其“王牌”只是呼吸器等几种有限的产品。德尔格家族只热衷这个细分市场的“全球领导者”地位。

2009 年，德尔格从西门子 (Siemens) 手中买回了合作医疗公司 25% 的股份，从而百分百控制了旗下专题报道所有子公司。百年历史中，这家中型企业只参与过有限的几起小并购。

同德尔格一样，德国还有数以千计的中小企业，在全球各个细分市场占据头筹，它们都具有市场营销高度国际化、从事领域极度细分、科技领先的特点。

这些被世人称为“隐形冠军”的中小企业，一直是德国经济的脊梁——自赫尔曼·西蒙 1996 年提出“隐形冠军”概念以来，这个概念已经广为流传。

在多年的研究中，西蒙把德国“隐形冠军”归纳为三个特点：领域内全球市场份额第一或第二，抑或在欧洲市场排名第一；年销售额低于 10 亿美元；大众知名度较低。

2011 年，德国比萨斯基咨询公司发布了一份德国“隐形冠军”品牌影响力排名，国人可能闻所未闻的海瑞克 (Herrenknecht) 名列榜首。在隧道或地铁工程领域，海瑞克隧道掘进机一直是当仁不让的全球老大。在中国市场，海瑞克盾构式隧道掘进机一度占据九成市场份额。

根据德国目前公认的标准，拥有 1 名—49 名雇员、年营业额少于 100 万马克的企业，属于小企业；拥有 50 名—499 名雇员、年营业额 100 万马克到 1 亿马克的企业，为中型企业。

“德国中小企业大部分是家族产业，在成长发展中，一代又一代秉承着一致的发展战略。”德国 SCHIESS 技术公司总经理陶石 (Torsten Brumme) 说。

家族企业的特点是管理灵活，决策迅速，可有效避免“大企业病”。

今年初，被中国三一重工收购的德国普茨迈斯特，作为全球混凝土工程机械领域的绝对“冠军”，也一直是一家家族企业。

金融危机，确让一些德国中小企业遭遇挑战。中国等制造业新兴国家，亦将此视为难得的并购良机。譬如三一重工收购普茨迈斯特，一度引发业界喧嚣。

但德国政商学界，似乎未把此事视为太大威胁。11 月 28 日举行的第五届“汉堡峰会”上，在德国享有很高声望的前总理施密特 (Smitte) 称：到 2050 年，欧洲经济总量或许会降到全球的 9%，而中国则会大大提高。但是“在绝大多数产业的创新方面，中国人不会超过我们，虽然中国人聪明不输于其他任何一个国家”。

研发的力量

施密特哪来的如此自信？

德国波恩中小企业研究所专家米夏埃尔·霍尔茨在接受《财经》记者采访时介绍，德国拥有重视研发的企业文化，65% 的中小企业参与研发活动，40% 的中小企业有专门的研发部门，比例均为欧洲最高。

“中小企业是德国创新的主体，大型企业反而不是。”德国汉堡商会会长施密特·泰伦茨 (SchmidtTrenz) 说。

“这是唯一的选择。”德尔格新闻发言人 Kamann 女士称，“理解德国中小企业的成功，技术是很好的观察角度。”

2006 年，德尔格研发费用占到销售净额的 6.6%。金融危机爆发后，这一比例不降反增，2011 年达到 7.1%。据该公司财报，2012 年前九个月，德尔格销售净额同比略有增长，但研发投入却同比猛增 25.8%，继续呈加速之势。

从 2011 年 10 月到 11 月中旬，德国工商总会 (DIHK) 对 1100 家德国企业进行了问卷调查。调查结果显示，51% 的

企业计划在 2012 年开展创新活动，提升竞争能力和创新能力，近 60% 的企业拟增加创新预算。这些受访企业中，员工 250 人以下的中小企业占了三分之二。

“与大企业每年从收入中拿出固定比例的研发费用不同，德国中小企业是绝对的项目导向型研发策略，这种策略产生更多成果，而且往往节约费用。”德国 SCHIESS 技术公司总经理陶石 (Torsten Brumme) 称。

“德国社会的特性决定了这种创新的意思。”汉堡商会施密特·泰伦茨分析认为，创新本身需要文化和系统做支撑，需要跨专业的知识和人才聚集，并且能够独立思考，以讨论和辩论为基础。

德国斯图加特内燃机和汽车工程研究所 (FKFS)，与德国中小企业有着研发方面的常年合作。其教授魏德曼 (Jochen Wiedemann) 说，他未看到全球金融危机和欧债危机对这种合作造成任何困扰。

“很明显，我们的客户并不愿在危机来袭时减少研发投入。他们明白，只有保持甚至加大研发投入，才能在危机过后仍然具有竞争力。”

金融危机期间，德国中小企业并未普遍大幅裁员，而是通过缩减工作时间，灵活安排工作制。诸企业主鼓励员工闲暇之余参加技能培训，进行“充电”。

2011 年 8 月，德意志银行对 200 家德国中小企业进行问卷调查，结果显示：年销售额不足 2500 万欧元的中小企业经营状况良好，91% 的中小企业表示生产水平接近或达到最高产能；38% 的企业表示订单数量饱和，因此计划加大投资。

该银行在 2011 年底发布公告，计划增加对德中小企业的贷款。

在德国政府官员的认识中，发展经济并保持德国长期核心竞争力，最重要的是“投入科技研发创新”。在德国柏林和巴符州，经济和科技领域的政府官员来自同一个部门，名片上统一印着“经济和技术部”；在汉堡，该部门官员的名片印着“经济、技术创新与交通部”。

在德国西南部的汽车工业重镇斯图加特，巴符州电动汽车及燃料电池技术局 (e-mobil BW) 的局长罗根 (Rogan) 先生，最近正忙于与当地中小汽车配件企业的几个研究机构咨询项目。

叫局，其实是研究所。其由政府牵头、联合了100多家企业和科研机构组建而成，研究涵盖汽车、能源和信息技术等多个领域。一个主要任务，就是帮助区内的中小企业开展技术研发并促进技术转化。

与该机构合作的一个中小企业，正在研究如何进一步开发更出色的电动汽车增程器，改善电动汽车续航里程不足问题——这是阻碍全球新能源汽车推广的第一障碍。

在巴符州，有千家以上这样的汽车零部件供应商。除了博世 (Bosch) 这样的全球大拿，更多的是默默无闻的中小企业。

实际上，中小企业一直是推动该地区传统汽车产业创新的最重要力量。“他们对电动汽车这样的未来战略产业，相当地热心。”罗根说。

“小企业数量占到 95%。”巴符州国际经济和科技合作局执行总经理弗兰克 (Cornelia Frank) 介绍，巴符州的人均专利申请数量居全球第一，除了排名第一、第二的西门子和博世等大企业，其余专利都是员工数不到 500 人的小企业的。

“最重要的是保持竞争力，也就是研发和技术的投资。”德国联邦经济与技术

部东亚经济联络部负责人海克曼 (Gerlind Heckmann) 女士说，德国政府对未来产业革命方向的判断是新能源的变革。为此，德国制定了“五年发展规划”，并规划 7 亿欧元支持资金。

“对电动汽车的补贴并不补贴消费者，不像其他一些市场。”德国巴符州国际经济与科技合作部负责人弗兰克 (Cornelia Frank) 说，政府的资金大部分投在科研方面，“这种支持方式在未来很多年里都不会根本性变化”。他认为，税收倾斜或者补贴消费者“都是短期行为”，只有投入科研，降低生产成本，才是推动整个汽车能源转型的长久之策。

“其中的高科技战略研发补助，更多针对中小型企业。”海克曼 (Gerlind Heckmann) 女士解释高科技战略的资金流向时称。

政府投入其实非常有限，更大比例的研发资金来自企业自身。2011 年，巴符州用于技术创新的资金占到其 GDP 的 4.8%，远超欧盟平均水平。“政府出资只占一小部分，大部分来自企业。”

在欧债危机加重的 2009 年，德国的研发支出也高达 667 亿欧元，位列欧洲首位。2011 年德国研发和创新投入增加 14.8%，占全球研发总投入的 7.4%，而同期欧盟国家研发投入平均增幅为 5.4% 左右。

欧盟委员会预计，德国将在未来几年提前实现 2020 年研发投入占 GDP 3% 的目标。据德国外贸与投资署提供的数据，

2011 年德国工业界和政府部门支持研发的资金约 700 亿欧元，占国内生产总值 2.7%。

此外，德国政商合作，组建了遍布德国境内的技术转化中心，以期降低成本并提升研发效率。如德国弗劳恩霍夫协会，是全欧最大的应用科研机构，其下设约 60 个研究所，雇员超过两万，每年在研发领域的投入高达 18 亿欧元，其中 30% 经费是由德国联邦和各州政府赞助，可为中小企业提供世界一流的研究支持。

任何一家工业品制造商，若要采购加工设备，德国机床肯定是其首选。在该行业，德国集聚着大批“隐形冠军”，比如通快 (Trumpf) 的钣金成形机床，舒勒的大型覆盖件压力机、多工位压力机和冲压自动生产线，米勒万家顿的电动螺旋压力机，奥姆科的热模锻压力机，哈森克勒佛的离合器式螺旋压力机，拉斯科的锻锤，辛北尔康普的大型液压机……不胜枚举。

据德国机床制造商协会 (VDW) 统计，虽然今年德国机床订单有所减少，但产量及出口仍然实现同比大幅增长。今年上半年，德国机床 (不含组装、维修和安装) 总产值为 60.1 亿欧元，同比增长 14%。其中出口 45 亿欧元，同比增长 27%。而中国，则是德国机床的第一大出口国，上半年出口额为 11.4 亿欧元，同比增长了 15%，占其出口总额的四分之一强。

赫尔曼·西蒙曾自豪地称，“中国或许是世界工厂，但德国是世界工厂的制造者。”



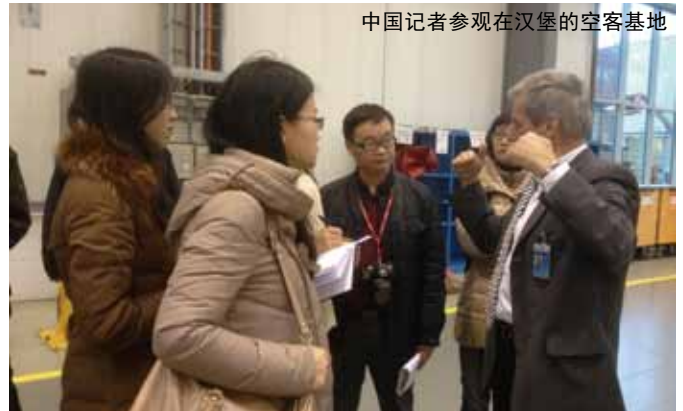
中国经济媒体记者与巴符州 eMobil 总经理 Loogen 会谈



在汉堡峰会期间记者与在中国企业家陈茫交谈



德国联邦经济与技术部中国及亚太事务负责人何玲和德国联邦外贸与投资署资深经理曹奕



中国记者参观在汉堡的空客基地

德国模式启示

在距离德国西南部城市斯图加特 20 公里的辛德芬根，戴姆勒 (Daimler) 的汽车工厂 24 小时运转，世界名车“奔驰”源源不断走下流水线。

这座有着 100 多年历史的工厂，从不缺乏创新，但很多新鲜主意和技术却来自外部。2012 年初，戴姆勒收购了只有 55 名员工的移动应用开发商 MyTaxi 15% 的股份。MyTaxi 开发的应用软件，能够让用户通过 iPhone 或 Android 设备预订出租车，用户已经超过 80 万。

“戴姆勒这样的大型企业所要做的，是将各个中小企业专注的新技术整合到一起。”戴姆勒公司企业传播部负责人 Arnd Minne 说，关键是“要识别和筛选出真正有价值的创新并且快速转化成生产”。

为保持行业内领先的创新力，德国大企业所开展的并购活动非常活跃，也成为中小企业在缺乏风险投资市场中仍然蓬勃发展的动力之一，特别是在传统的高端制造业。

这正是德国风险投资独特的“退出”模式：不走时尚的美国“硅谷模式”，在 VC、PE 并不发达的资本市场中，德国中小企业仍然生机勃勃。

“穷则思变，导致创新往往来自中小企业，而不是财力雄厚的大企业。”汉堡商会会长施密特·泰伦茨说，创新靠金钱

这个理念是错误的。一旦某项创新展现出诱人的前景，资本就跟着涌来，给人们造成了金钱带来创新的错觉。

“大型企业委托一些中介机构，定期进行专利权扫描，有用的就立刻收购。”泰伦茨介绍说，商会也承担这样的业务。他认为，成熟完善的专利系统是“至关重要的一环”，这对德国中小企业的产品和技术保护很有帮助。

虽受外贸疲软拖累，但汉堡市当地中小企业的活力不减。根据汉堡商会提供的数据，目前汉堡每年大约有 1.5 万家中小企业因各种原因退出市场，除了经营不善倒闭，或企业主亡故且无接班人外，相当大的一部分是被大企业“并购”，而以另外一种形式不断壮大。

同时，汉堡市每年又有大约 2 万家新的中小企业成立。其高速新陈代谢，帮助整个德国经济界保持旺盛活力。

“利用大企业的财力开辟市场、推广产品，成为德国中小企业生存的一种方式。”泰伦茨先生说。

“很多德国中小企业有独特的、高效的生产工艺。大公司收购小企业看重的往往是它们尖端的产品，用来完善自己的产品组合。”德国 SCHIESS 技术公司总经理陶石 (Torsten Brumme) 说。

这种并购，并不仅仅发生在新技术诞生时。“大型公司不仅对小公司的技术感兴趣。”陶石说，中小企业在制作工艺

和生产流程上的改进和创新，对大公司而言也同样具有诱惑力。

“但更多的情况，是小企业保留自己的核心专利权及技术。”戴姆勒公司米娜 (Arnd Minne) 解释称，“它们的产品所具有的独特价值，本身就可以保证丰厚的利润。”

生产呼吸机的家族企业德尔格，基本依赖自身利润留存获得内生增长。在其百年历史中，很少看到风险基金和并购基金的身影。

“主要是自身积累，另外是传统商业银行贷款。”德尔格新闻发言人卡曼 (Melanie Kamann) 说。她进一步解释，所指的“银行”主要是当地的区域性银行，往往和德尔格家族有着久远的合作关系，一起经历过经济高潮和低谷。

卡曼认为，这种极有耐心的“慢生长”模式，源自德国中小家族企业领导者“谋长远”的发展理念。德尔格历经五代家族领导者，平均在任时间 25 年。

泰伦茨先生认为，比起其他国家热衷发展 VC、PE 等金融机构，“德国模式”是真正建立在培育创新的土壤上。这要求有独立思考能力的技术人才，允许辩论、富有想象力的社会环境，以及完善的专利保护文化和系统。

在大多数德国企业家看来，“这就是成功的德国模式”，有别于迅速声名鹊起的美国梦代表 Facebook 和微软们。

天作之合

商业成功

德国联邦贸易与投资署和“nexxt-change”强强联手，为正在寻找新投资人的小型德国公司寻找海外投资商。

众

所周知，德国中小型企业是德国的经济支柱，也是德国成功的驱动力。他们许多都是家族性企业，或者都从个人起家。然而，当成功即将到来时，时常会出现一个问题——没有

合适的选择。潜在投资商，特别是海外投资商，也碰到问题：他们不知道应该从哪里开始寻觅，也不知道应该如何接受一个已经成熟的、成功的小型德国企业，并由此巩固自己在德国的市场。正如企业苦苦寻觅新投资商一样，海外投资商也正在烦恼如何找寻最佳商业契机。

与“nexxt-change”合作的负责人伊利斯·科仕 (Iris Kirsch) 说“储蓄银行也帮助了该网站成立，他们正是出资中小企业的银行。当地合作伙伴网的成立意味着我们可以将小型海外公司或投资商的信息转达给当地公司，而目前我们有一些问询正是从这些银行那里转过来的。”

热门应用程序： 互动程序引领您走向成功

“nexxt-change”网站还提供一系列“热门应用程序”，旨在帮助企业启动申请程序。其拥有一个补助基金项目数据库，提供这些项目的详细资料，无论是德国联邦政府，还是州政府，或者是欧盟提供的补助基金项目在这里都能找到。此外，潜在投资商还能使用在线互动培训程序，可以相对精确地预测到企业今后的资金动向和发展信息。

之后，潜在投资商还能使用另一个与实际操作相结合的互动程序，该程序可以帮助他们更好地将自己地情况展现给银行，并与银行进行借贷谈判。如果投资商还有其他疑问，或者更复杂的问题，还能通过该网站进入德国联邦经济与技术部自己的专家论坛。

“nexxt-change”是德国最大的专注于寻找公司管理继承者的联络网站。无论是正在寻找投资商，或者是正在寻求收购公司的投资商，都可以在该网站登广告。“nexxt-change”于 2006 年由德国联邦经济技术部和一系列银行、商业及专业机构合资成立，自创立以来，该公司已经帮助近 9000 家中小型企业找到了投资商。

2011 年底，该网站在此开启，平均月点击量达 300 万。网站不仅意味着 7000 家正在寻找投资商的公司和 3000 家潜在投标商，在 www.nexxt-change.org 上刊登的广告也将公司和企业家介绍给 820 多家“当地伙伴”。这些工业、专业机构、银行的专家也会向他们提供指导、联系、实际支持等。德国联邦外贸与投资署和“nexxt-change”合作后，该网站也向海外投资商开放，这也意味着德国联邦外贸与投资署也将为潜在的海外收购商从该网站上提供信息。

“nexxt-change”为潜在投资商提供广泛、详细的讯息和联系方式，包括联邦州、地区资金项目、保障和奖励等，以填补咨询费用。例如，投资商可以申请特殊的贷款，用以收购制造设备或财产、基础生产成本等。潜在买家还可以向联邦州担保银行申请保障基金，以填补借贷申请期间的保障金短缺。此外，还有一系列互动申请可以帮助解决补贴、债务处理等疑难问题，在银行可以面对面地得以一一解答。“我们正在准备一项长期项目，”科仕说道，“我们得到一些海外小公司的问询，我们为中小型公司特别准备了配对场所，在那里可以把他们连接到一起。”

► 更多信息请登陆

www.nexxt-change.org
(网页仅为德语版本)

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。



德国化工行业

随着全球范围内对化工产品需求的急速增长，越来越多的公司正在把德国作为理想的生产基地。我们的新刊物：“德国化工行业”确切地解释了其中原因。该刊物除了提供了关键市场数据和动态信息外，还简述了德国优越的研发环境，独特的化学园区，最新的物流网络和良好的投资条件。



德国激励政策——助推投资项目增效提速

有意向投资德国的公司能享受到欧盟、德国州政府和国家政府推出的投资激励政策，并在各个投资阶段都得到有效的支持和帮助。我们的相关信息手册《德国激励政策——助推投资项目增效提速》涵盖了所有投资德国的激励政策、相应申请条件以及德国联邦贸易与投资署将如何帮助您选择和申请这些项目的详细信息。



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)

市场传播部执行董事：

彼特·阿尔契科夫 (Peter Alltschekow)

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：5000

支持单位：

根据德国议会决议，德国联邦经济和技术部和德国联邦新联邦州政府专员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, 2013 年 5 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：17835

Gefördert von



Der Beauftragte der Bundesregierung
für die neuen Bundesländer

aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

威高—— 投资德国的医疗行业先行者

威高股份

中国在 2011 年首次以 158 个投资项目成为在德国投资项目数量最多的国家。这一消息一经播出便轰动了全球媒体。中国企业在德国的投资领域中，大部分集中于传统的机械制造业，对于高科技的医疗技术领域，投资甚少。但是有一些敢于“吃螃蟹”的先行者已经开始行动了。那就是威高集团。2010 年 5 月，这家来自威海的民营企业在慕尼黑成立了威高医疗德国有限公司。作为威高集团在香港上市股份公司的子公司，他们在德国的主要业务是对医疗器械的研发与销售。

“德国在医疗技术领域无论在市场还是资源上都是非常发达的。同时德国在研发方面在全球拥有很强的竞争力。我们对他们的创新能力非常信服。这是为何我们要来到这的原因。”于一，威高医疗德国公司总经理兴奋地说道。

这是一个成熟的战略思考。威高集团主要业务之一是医疗器械。在此之前它的许多供应商与器械加工设备都来自德国。威高进入德国的目的，其实很简单，一是搞研发，二是开拓市场。于总告诉我们：“德国市场对医疗器械的产品质量要求很高，同时这也是欧洲最大的市场。如果威高能顺利地进入这个市场，那么其他市场就很容易突破。另外德国的研发优势非常强大。尤其是德国的工程师是全球最棒的，员工素质非常高。不仅职业态度好，而且职业技能也非常高。”

威高对于产品研发采取的是外包型的服务。他们将研发的项目分包给德国的研发机构或企业，主要产品研发集中在心



于一先生
威高医疗德国公司总经理

外科、创伤护理与辅助生殖等三方面。目前在心外科的研发成果很明显。威高在德国的研发产品已经进入全欧洲最大的心外科医院，以及德国的心脏中心。部分产品在的心脏中心测试出的结果甚至是要优于的德国与美国的产品。

这么漂亮的成绩单，与德国的研发环境息息相关。对此留学德国多年的于总非常了解。德国是欧洲医疗技术的创新中心。在 2010 年就有 1244 项专利申请。在医疗技术领域的年收入达到 230 亿欧元。对于中小企业来说，德国有许多特殊的基金项目支持该领域的研发。这些基金是通过德国联邦经济部或者德国联邦教育与研究部资助的。目的就在于支持研发项目。德国经济部的研发基金是每两项专利可获得 50 万美元的资助；而教育与研究部的对于健康研发的基金高达 70 亿美元，时间段为 2011 年到 2014 年。政府对于这一行业的强

大支持提供了一个非常良好的研发基础。除此之外，德国的拥有 415 家研究机构和许多著名的高等学府。

由于医疗技术行业发展迅速，对于企业的技术更新要求非常高。一般来说，一个产品三年之后必须要有更新的替代品。因此这也在客观上促使了众多医疗技术公司不断地研发，不断地创新。于一也佩服地评价道：“德国作为研发投资地，在医疗技术领域是独一无二，无可匹敌的。无论是研发人员的素质，还是相关协成单位的技术力量、研究所大学的匹配都非常杰出。同时它还拥有非常强的研发器械的供应商网络。在这里研发是最佳的选择。”

对于更多希望来德国的投资者来说，于一有自己的经验。“法律咨询一定要，而且一定要信任专业的咨询者。德国人的职业操守很强，因此一旦决定使用咨询，就必须信任。”于一在不同的领域雇佣了不同的律师。当然，他认为在投资过程中一定要清楚自己的投资目标与方向，一个严肃而专业的咨询会让投资者轻松许多。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：叶丽娟女士 010-65396727。

沈阳机床集团的“德国经”



沈阳机床集团德国投资的经验

“德国是世界机床技术的发祥地。它拥有世界上最顶尖的机床设计与制造技术，无论是产品的性能结构还是产品的质量都是世界一流的。因此我们直接选择了德国作为投资地。”路远达，德国希斯公司总经理

高大帅气的路远达有着德国人的身高和中国人的儒雅。在提到德国时，他满意地说：“德国政治稳定，技术优秀，员工素质很高是一个非常理想的投资地。”他就是沈阳机床(集团)有限责任公司(简称沈阳机床)在德国投资的希斯公司的总经理。

希斯公司是沈阳机床在海外投资的第一家公司。作为中国最大的机床企业，沈阳机床在2010年销售收入达150亿人民币，机床产量8万台，其经济规模在全球机床行业中位居第二。2004年沈阳机床投资了濒临破产的德国希斯公司。经过近七年的时间，希斯公司的员工从开始的120名增加到目前365名。2010年希斯公司的交货11台成品机床，实现工业总产值5亿人民币。2010年沈阳机床又在法兰克福成立了沈阳机床德国有限公司。

沈阳机床投资收购希斯是具有自己的战略计划的。路远达告诉我们，希斯生产的重型机床是对沈阳机床产品的有效补充，投资之后在集团内部不会存在

任何竞争。沈阳机床看中的就是希斯的先进制造技术和品牌。与此同时，他们还希望通过希斯公司在欧洲设立一个立足之地，利用其欧洲的销售渠道，打开欧洲的市场。这正符合沈阳机床希望实现由本土经营转为跨国经营的发展目标。

与此同时路远达还透露了一个更为重要的原因，沈阳机床为何会选择德国。他说道：“德国是世界机床技术的发祥地。它拥有世界上最顶尖的机床设计与制造技术，无论是产品的性能结构还是产品的质量都是世界一流的。因此我们直接选择了德国作为投资地。”路远达对德国有如此高的评价，是有其依据的。德国拥有欧洲最大和最强的机械与设备行业。全球25%的机械工程专利都是由德国公司注册的。德国在机械设备领域每年研发支出超过114亿欧元，成为德国最具创新能力的行业。另外2010年该行业的营业额达到1730亿欧元，生产增长为7.5%，超过预计的3%的增长额近一倍。专家估计2011年德国在该领域的增长将达到14%。

由于公司业务发展顺利，沈阳机床对希斯公司开始了新一轮的战略转型的计划。路总告诉我们，他们计划重新恢复希斯公司的中高端产品的生产，并恢复原有的ASCHERSLEBEN品牌。其手段是非核心部分由中国生产，核心部分还是在德国生产。这样能结合中国的成本与德国技术的优势，开拓国际中高端市场。之后，沈阳机床还将充分发挥希斯公司的技术优势，计划扩大生产希斯公司核心功能部件的生产能力，即滑枕与附件头的生产能力。这个技术希斯公司是全球领先的。

如此宏伟的构想也并不是空中楼阁。路远达充分意识到德国的原创技术与产业工人精益求精的严谨工作态度是这些战略转型的保障。对于德国员工的敬业精神，路远达是赞赏有加。他说：“德国员工注重质量，在操作上具有精益求精的工匠精神，值得敬佩。”他说：“一般来说，当一项工作来的时候，人们习惯赶紧把活干完。而德国员工在接到任务的时候，研究的是如何把活干好。这一字之差就显出了差别。这也是德国制造为何代表高质量的原因之一”。在希斯公司的管理高层，他是唯一的中国人。他说在公司日常经营管理方面必须由德国人进行，因此希斯还有一名德方总经理，这种本土化的管理也使得希斯在运营过程中更为顺畅。

创新引领成功

佳力德国技术研发公司的成功经验

“德国是一个非常具有创新能力的国家。不仅拥有非常良好的工业基础还有杰出的人才储备。德国对产品技术的研发水平是世界一流的。因此对我们来说，这里是一个非常好的工业研发平台。”朱杭骏，浙江佳力德国科技研发有限公司总经理

朱杭骏这位带着杭州人特有的书卷气的经理人端坐在他的会客室内。当他说话时，语调平缓而沉着。在谈到德国时，他的眼中闪现出非常兴奋的目光。这位国际金融系毕业的高材生已在德国工作了近七年，是浙江佳力科技股份有限公司德国分公司的总经理，并负责该公司旗下一个中德合资企业。

位于萧山的浙江佳力科技股份有限公司（简称佳力）是一家民营企业。它主要生产石油化工设备、防暴叉车、风能铸件和阀门等工程机械产品。现在公司总资产已经超过了5亿人民币。2003年11月佳力在德国的乌帕塔尔投资500万美元成立了佳力德国技术研发中心

（简称佳力德国）。同年又在该分公司旗下成立一个中德合资企业——贝欧科技有限公司。佳力德国主要从事研发工作。在过去的几年中，佳力德国已经完成了三项高新科技产品项目的研发，填补了国内的空白。更重要的是，研发中心充分利用了德国现有的技术和产品设计经验，提高了佳力产品设计生产能力。

什么是他们的成功秘诀呢？这家来自浙江的民营公司有着非常清楚的战略。佳力很早就明确，企业要想从制造业中脱颖而出，必须拥有自己的核心技术和核心价值，这样才会拥有竞争力。因此佳力把目光投向了全球制造业最发达的德国。朱杭骏告诉我，佳力利用

德国以及中国国内专家进行协同开发，大大缩短了产品的开发时间，减少了设计失误，产品基本上都能一次设计成功。“德国是一个非常具有创新能力的国家。不仅拥有非常良好的工业基础还有杰出的人才储备。德国对产品技术的研发水平是世界一流的。因此对我们来说，这里是一个非常好的工业研发平台。另外在德国设立研发中心，看似成本较高，但实际上一般项目技术开发在德国产业化距离很近，产业化过程中的损耗量费也小。而且由于技术先进，在国内推广其技术和产品时，知名度与信誉度都要高一些。”朱杭骏兴奋地侃侃而谈。

事实上，在新技术的开发领域德国具有世界领先的地位。上百年来“德国制造”就代表了创新与高科技。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。根据安永公司的一项调查，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。2010年，德国经济研究所的一份研究报告公布，就加工工业领域内的研发型产业而言，没有任何其他国家能达到与德国同样高的销售额。企业将最新创新成果快速转化为可上市销售的产品，企业从而能够占据各自行业中的市场领先地位。



佳力的决策者敏锐地捕捉到了德国研发的优势，规划了明晰的战略。朱杭骏告诉我，佳力的计划是第一步是在德国投资研发，第二步在德国开发生产基地。目前佳力德国正处于第一步与第二步之间的阶段。“研发必定会带动生产。我们的产品是销售到欧洲的。如果能在德国设立一个生产基地，就可以节省运输时间还有运输成本。从真正意义上完成‘德国制造’。”朱杭骏雄心勃勃地说道，“德国拥有非常深厚的工业基础，我们选择德国就是希望通过这里的工业氛围帮助提高我们的产品质量，并开拓欧洲市场。”这是佳力的新计划。

对于投资成本因素，朱杭骏有自己独特的见解：“德国的成本虽然要比中国高，但是物有所值，只要企业有盈利，成本高低并不是衡量投资的唯一标准。尤其令我赞赏的是德国工程师的优秀素质以及德国生产产品的质量与提供的服务，都是世界一流的。从这个意义上讲，性价比非常高。”

佳力公司在德国的成功源于明确的战略与对德国市场和情况的充分了解。当然也离不开朱杭骏本土化的管理。整个公司内，他是唯一的中国人。他说：“我认为，如果来德国投资，就要与当地德国人合作。最重要的事要了解当地的法律法规。在投资前也应该目的明确

的进行综合评估。”为此投资前的咨询非常重要。

为了帮助中国企业更好地在德国投资，德国联邦政府设立了一个官方的投资促进机构——德国联邦外贸与投资署 (Germany Trade & Invest)。它的主要任务是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 010-65396726。_____

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，在您即将开办驻德办事处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

德国工商大会 (DIHK) 是81个独立的德国工商会 (IHK) 的行政联合机构。由德国工商大会委派的驻外机构遍布全球。到目前为止，其已在80个国家设立了120个代表处或驻外商会 (AHK)，中国境内共设有五个代表处。

德中工商技术咨询服务（太仓）有限公司（简称德中工商）由德国工商大会服务有限公司投资，是德国商会全球网络系统之一，它属于德国官方对外贸易促进的一部分。德中工商在北京，上海，广州，香港及台湾的团队以 DEinternational 为推广品牌，凭借其全球网络系统，及十余年的中德经贸经验，与其他机构组织，如德国联邦外贸与投资署紧密合作，已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