

# markets 投资德国杂志 Germany

## 展会王国

贸易博览会不仅是您推销产品的绝佳场合，而且可以为您提供与潜在顾客建立长期合作关系的难得机遇。德国正是举办产业博览会的首选之地，吸引着来自世界各国的参展商与购买方。



### 增长无极限

德国是最佳的电子商务国家 —— 无论是 B2B 还是 B2C p12

### 欧洲补贴方案新政策

这里为您简要介绍德国投资资助项目有哪些更改、德国如何保持投资吸引力等信息 p14

### 智能产业

当今世界正处于第四个工业时代的边缘。德国人将这个时代称为 "INDUSTRIE 4.0 (工业4.0)" p20





## 亲爱的读者：

2013 年，德国预算有所结余，由于 2013 年初经济低迷，这种局势在欧盟范围内实为罕见。经过近一年的迅速恢复，德国 2013 年年底经济增长达 0.5%，2014 年预计增长将达 1.7%。除了这些利好消息，德国认为重要的是将如何更好地利用这些预算结余。

经济危机时期，德国及时意识到即将出现的资金短缺，并根据各层面的不同需求进行了适当调整。资金不再用于展现现世奢华，而是投入到能够为社会带来稳定持久发展的领域。因此，德国不再为了维持现状而将资金投入未来不确定的领域中，而是力求稳固发展，避免资金紧缺局面。

作为策略之一，德国努力将自己打造成为全球最具吸引力的外商投资地之一。我们已为国家基础设施建设、教育体系进行了大量的投资，以吸引对德国充满信心，并将来德国投资的海外公司提供保障：位于欧洲中央的绝佳地理位置、稳定的经济、受良好教育的国民、丰富多样的文化等等。您将在本刊中了解到许多公司的深切体验与成功经历。

了解到德国预算结余将再投资于基础建设和教育体系领域，我们作为德国联邦外贸与投资署也更有信心将德国作为最佳投资地展现给海外投资公司，并努力确保德国在至少未来几年中的竞争实力。

于尔根·弗里德里希博士 (Dr. Jürgen Friedrich)  
总经理

## 目录

### 编者语

于尔根·弗里德里希博士，总经理 ..... 2

### 我的德国

白莉，聚龙欧洲有限责任公司 总经理 ..... 3

### 新闻

综合新闻 ..... 4-5

### 专访

繁荣的中德经贸关系是中行业务蓬勃的原因 ..... 6

### 商业

全球合作伙伴 ..... 7

### 封面故事

展会王国 ..... 8

给海外参展的五个建议 ..... 9

归属之地 ..... 10

2014 年顶级德国贸易博览会 ..... 11

### 工业

增长无极限 ..... 12

智能产业 ..... 20

### 商业

欧洲补贴方案新政策 ..... 14

### 投资地

团结就是力量 ..... 15

最高水准的环保技术 ..... 22

德国的能源转变 ..... 23

### 成功故事

德国，研发天堂 ..... 16

德国——全球领先技术之地 ..... 17

德式传统，让我们更有信心 ..... 18

### 媒体

新出版物 ..... 19

### 出版说明

出版说明 ..... 19

### 我们的服务

量身定制的服务 ..... 23



封面：muehlhausmoers; Tom Schulze



## 我的德国

“ 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重要因素，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

## 中国人在汉堡

汉堡仍然对中国经济具有强大的吸引力。越来越多的中国企业在易北河畔投资落户。到 2012 年年底，有 490 家总公司来自中国的企业在汉堡商务处登记在册，该数字仍在上升中。仅 2011、2012 年两年中就有 79 家中国企业进驻了汉堡。

80 年代以来，共有 1090 家中国投资企业在汉堡成立。当时的中国正经历着翻天覆地的经济制度转变。40 年前进入汉堡的大部分是中国国企，21 世纪起则几乎都是民营企业。许多当时在汉堡的国营企业分支已经不再依托中国政府，因为这些当时的国企已经不复存在或也已改变了体制；至 2012 年 12 月 31 日为止，在汉堡投资的中国企业达 490 家。



### 中国在德投资活动

2012 年华商收购、入股外企的数目有所下降，2013 年却又有所回升。其中，西欧，尤其是德国是最热门的投资地之一。这是审计和咨询公司德勤近期得出的调研结果。至 2013 年夏，累计 98 项企业收购与合并项目，总额超过 350 亿美金。接受调研的大部分专家表示，并购项目还会继续上升。主要原因是全球经济复苏，中国企业渴望快速扩张等，所以中型企业也屡屡摇身成为买家。中国投资商似乎越来越敢于承担更大的风险。据市场专家预测，大部分投资成交金额都在 3 亿美金以上。调研笔者还写道，中国投资商对德国尤为感兴趣。2012 年签订了 17 个收购和并购项目，比上一年增长 89%。2013 年年初，由于中国经济形势不稳定，中国投资商对德国企业的兴趣突然有所下降，目前已经得到恢复。受访专家预计收购数目将显著上升。投资商的主要目标还是工业——德国经济标杆：82% 投资项目都在生产领域，其中一半左右都在汽车行业。德勤所调研的投资商在收购企业同时，主要还为了同时获得其在技术领域专业知识与经验，能更好融入德国市场也是决定因素之一。

### 潍柴动力帮助林德液压 (LINDE HYDRAULICS) 在阿沙芬堡 (ASCHAFFENBURG) 建高科技工厂

林德液压开始在阿沙芬堡新建其总工厂，占地面积将达 70700 平米，涵盖新的生产、组装车间、行政、研发和销售部门大楼，预计两年半后完工。来自中国的潍柴动力投资了该工厂的修建。该投资谈判去年年底开始，一开始林德液压就认为建立一个新的，各方参与的自己的总工厂是自力更生地重要基础。合同签署后不久就开始了设计工作。潍柴动力董事长谭旭光说道：“积极资助该工厂的筹建是潍柴动力十分特别的愿望。在这里——林德液压的总部——将有新产品诞生，这些产品也将帮助林德液压在中国市场加速发展。”在林德液压的新工厂，各部门之间的沟通、合作将更紧密、更高效。面积翻番的研发部门也将为该新基地的核心部分带来优势。在 2.4 万平米的生产、组装厂区，货物运输时间将大大缩短，先进的生产设备也将大幅度提升产量。林德的员工也将在新工作地拥有更灵活、更有效的工作条件。而新行政大楼也将容纳 350 个员工位置。预计生产部门将于 2015 年年底搬迁，2016 年年底企业中心也将迁址于此。

### 中欧投资协议谈判

经过一系列筹备性磋商，2013 年 11 月，中国与欧盟的投资协议谈判正式开始，预计三四年后将达成一致。欧盟是全球第一大经济体，中国列居第三。“贸易展开实为迅速，而投资潜力也还有待挖掘。”中国国务院总理李克强在北京举行的第 16 届中欧工商峰会上说道。

目前，中国直接投资项目金额中，仅 1% 流入了欧洲，最新数据显示，2011 年，中国仅向欧洲投资了近 30 亿欧元，而 2012 年与欧洲的货物、服务贸易额则达到 4840 亿欧元。欧盟是中国最大的贸易伙伴，而中国对欧盟来说也是继美国之后第二大贸易国。该投资协议将在“战略伙伴关系”开始后十年，成为“2020 年议程”的起始点。



## 中国投资商拯救了萨克森州的企业

中国最大的飞机制造商中国航空工业集团公司 (AVIC) 收购了萨克森州飞机制造商 Thielert Aircraft Engines。该公司拥有 200 名员工，主要为私人竞技和商务飞机制造活塞式引擎。多年以来，Thielert 已深陷破产，中国国企的收购无疑拯救了 Thielert，虽然仅拥有 2500 万欧元年销售额，在其细分市场领域 Thielert 却位居世界第三。事实证实了对中国航空工业集团公司来说，收购是正确的选择：中国即将为私人飞机开放 3000 米以下的飞行空间，超过 6 万个受访中国巨富中，届时将有 13% 富豪准备购买私人飞机。

## 中国汽车经理人认为德国一流

审计与咨询公司安永 (EY) 2013 年的一项调研结果显示：受访的中国汽车经理人中，19% 认为德国是最佳投资地，位居欧洲第一，在全球排名中位于中国 (78%)、北美 (26%) 之后名列第三。该调研在 150 家汽车制造商和汽车零部件供应商中进行。中国汽车业在与世界市场紧密合作的步伐中加速前进：在过去三年中，仅有六分之一的中国汽车制造商和汽车零件供应商在海外投资。然而近一半零部件供应商 (47%) 和三分之一 (31%) 的汽车制造商有意向在未来三年并购海外企业、与海外企业合作或直接向海外市场进军。欧洲汽车业拥有强大的技术力量和悠久的制造传统。对于渴望扩张、希望迅速得到行业技术与经验、探求国际市场的企业来说，欧洲汽车业是绝好的选择，而目前则是正是进入的好时机。欧洲汽车企业和中国投资商的长期合作也会带来双赢局面，在过去几年中已有许多成功案例。中国企业由此可以得到欧洲先进的行业技术经验，以此将自己重新定位为创新企业——世界工厂已不再是中国的目标。作为立足国际市场的第一步，中国汽车企业首先选择合作：一半中国汽车经理人 (53%) 认为成立合资公司对于扩张尤为有利。四分之一的人相信，将有更多中国企业收购海外汽车集团。对于中国企业来说，加入海外投资的优势在于扩大销售市场、离客户更近、在研发领域有更紧密的交流。

## 中国企业在德国成立联合商会

中国国务院总理李克强 2013 年 5 月宣布，中国总商会在柏林成立。该总商会将成为大部分中国企业在德国的中央网络，帮助推动中国企业在德国投资。

根据中国商务部的最新数据，2012 年中国在德国投资额达 6500 亿美金，比上年增长 26.1%。这表明德国对中国企业的吸引力越来越大。然而，法律体系和文化等差异仍然令许多在德中国企业头疼不已。这也是该商会成立的目的，帮助这些企业解决这些困难。

## 德国向中国出口技术培训方法

两年以来，大众、奥迪和保时捷一直在 15 个院校培训机动车电子机械工程师——当然这么做的不只是它们。由于挖掘专业人才十分昂贵，有时还需要很长时间，一些德国企业——包括大型集团，也有中型企业——将其双轨制技术培训引入了中国。过去，大众就需要经常挖其他公司的人才，或者为不够格的人才提供再培训。中国对专业人才的需求量很大，因而也十分紧缺。与德国不同，中国没有理论和实践并行的双轨制培训教育体系，尤其缺乏优质的技工，中国的传统教育大部分只重视理论，因此毕业生往往缺乏实际动手和变通能力。大众、奥迪和保时捷在中国都十分缺乏专业人才，有时甚至要和德国企业竞争人才。比如像戴姆勒和宝马这样的企业有时也很难找到好的机动车电子机械工程师。德国开发部下属的德国国际合作机构 (GIZ) 和中国教育部都十分支持引入德国教育体制，已与中国职校合作开展双轨制培训。在德国，双轨制培训的结业考试由德国工商大会 (IHK) 负责，在海外也将由其驻外机构 (AHK) 负责。

## 巴伐利亚首座中国科技园开园

该科技园位于 Ismaning，占地 5 千平方米，是巴伐利亚州首个企业孵化园区。淄博瀚海慕尼黑科技园 2013 年开园，巴伐利亚州首府慕尼黑市政府代表、中国驻慕尼黑总领事馆总领事和巴伐利亚投资署等出席了开园仪式。该园区旨在促进中国和巴伐利亚的机械、电子行业的企业建立联系、合作，并共同开展研究业务。该项目的推动城市淄博市——位于中国北部山东省——巴伐利亚州的中国伙伴省，在机械、瓷器、石油化学产品等领域的发展势头强劲。有了这个新的“中国中心”，巴伐利亚投资署希望能吸引更多创新型中国公司来此投资。

## 达姆施塔特应用技术大学帮助中国成立“双轨制职业大学”

达姆施塔特应用技术大学 (hda) 将帮助揭阳市成立一所“双轨制职业大学”。达姆施塔特应用技术大学校长拉尔夫·司徒戈勒教授 (Ralph Stengler) 与揭阳市金属企业联合会会长吴克东将在达姆施塔特应用技术大学签署合作意向书。

## 中国商务投资论坛在杜塞尔多夫举行

北威州政府、该州投资促进署 (NRW.INVEST) 与莱茵地区 Neuss 市第三次共同在杜塞尔多夫举办了“中国商务投资论坛”，届时 500 位中德企业、技术专家和经济政客等领域的上层决策者相聚于此。

中国是北威州最重要的经济伙伴国之一，也是在该州最大的海外投资国之一。来自中国的投资业务为北威州提供了约 7800 个工作岗位。北威州如今已拥有 800 家中国企业。

论坛开场就一系列两国目前和今后的合作问题展开了政界对话。随后在两位显赫主持的引导下，各专家讨论并分享了中国企业在投资、参股、吸取合格专业人才等领域的经验与目前趋势。“许多中国投资商都认为，

企业文化和吸引专业人才是他们在德国及欧洲投资活动中最具挑战的部分。” NRW.INVEST 主席华佩 (Petra Wassner) 女士说道，“必须研究出新的对策来吸引专业人才、实现企业融入。”



# 繁荣的中德经贸关系是中行业务蓬勃的原因

专访 中国银行法兰克福分行行长 李光



## 1、中国银行是何时在德国成立的，投资金额为多少？

**李光（以下简称李）：**中国银行法兰克福分行成立于1989年5月，是中国金融机构在德国开设的第一家分支机构，当时的资本金是5000万马克。到2013年底，我行资本金已达3.17亿欧元。预计今年3月底我行将再增加10亿人民币的资本金，这将是德国国有商业银行在德国最大的一笔人民币投资。

## 2、去年，中行在柏林也开设分行，举行了盛大的开幕式活动，是什么原因使中行选择在德国成立不同的分行？为什么是法兰克福，柏林等城市，它们有哪些优势？

**李：**目前，中国银行法兰克福分行下辖汉堡、杜塞尔多夫和柏林3家二级机构。未来我们计划在慕尼黑、斯图加特等地也设立分行。德国是中国银行投资的重点地区。因为中德关系良好，德国实体经济运行平稳，中德合作的潜力比较大。我们要建立一个网络，方便我们的客户。选择法兰克福有因为其作为欧洲乃至全球金融中心的重要地位。随着中德两国贸易地不断发展，我们于1993年设立了汉堡分行，因为汉堡当时对中国人来说是西欧贸易中心，许多中国国有企业都在那里，因此我们要靠近客户。到2010年底，我们设立了杜塞分行，因为杜塞集中许多新的在德国投资的中资企业。2013年，我们在柏林成立分行，看中的不仅是柏林市，还有柏林周边、包括德国东部有发展潜力的地区。我们的扩张计划是很稳健的。中德的经贸关系从贸易到合作，从合作到投资，一步一步发展，中行在德国的发展与中德经贸关系的发展轨迹互相吻合。

## 3、中行在德国有多少员工？您对他们的工作表现满意吗？许多人说德国的人工成本很高，您如何认为？您在当地也雇佣员工如何平衡成本？

**李：**截至2014年1月底，我行共有员工173人，其中四分之一为国内的外派人员，我希望能降到五分之一，基本实现本土化。将来随着中德经济的发展，我们本土化的程度会越来越高。优秀的人才能够带动企业的发展，企业的发展和声誉的不断提高，也会吸引更多的人才，这两者是相辅相成、互为表里的。在德国高端的金融人才是很贵。但是在重要的岗位，你必须舍得花钱，雇佣高精的人才。该付出的要付出。人才成本的平衡就是市场化。企业需要人才，人才给我的企业带来什么？必须要有平衡。在我们那里，一些重要的、中国人不能替代的岗位都是德国人。是否能够为你解决问题，带来盈利？这才是用人的关键。这是一个市场化的心态。只有在你有问题的时候，你才知道人才的价值。从我行的实际情况看，德国当地员工的加盟有效提升了我行的风险管理水平和市场竞争能力，他们已经成为我行一支不可或缺的重要力量。

## 4、您对中行德国分行的业务发展满意吗？期待是什么？目前进展顺利吗？

**李：**我对中行在德国的发展业务非常满意。我们银行有很好的经营业绩。2011年实现净利润1475万欧元，2012年3519万欧元，2013年3796万欧元（尚未经审计），年均增幅74%。另外，我们的客户群建设也颇有成效，从2011年来的2700多家增长到现在的6100多家（包括公司和个人客户），增幅达119%。中国银行是中国国际化程度最高、历史

最悠久的银行，是中国第一家被选入全球系统性重要银行（G-SIFIs，它的生死衰亡会影响到全球经济）的金融机构，目前已经连续三年被选上。这几年我们银行的经营业务上升突飞猛进。我相信2014年，我们还会有很大的超越。中行业务和客户的增长的主要是依靠德国经济发展的优势和发达的实体工业，更重要的原因还是中德之间繁荣的经贸合作关系。我们的主要客户是在德国的中国客户和与中国有经贸关系的德国客户。

## 5. 听说中国将在欧洲设立一个人民币离岸中心，您觉得会花落谁家？为什么？

**李：**人民币离岸中心是人民币最终实现自由兑换前的一个过渡性产物。我感觉如果中国要在欧洲设立人民币离岸中心，那一定是法兰克福。因为法兰克福有着德国强大经济的支撑。说到底，离岸中心需要大量的往来资金，往来资金从哪里来，就是从贸易而来。贸易与投资是根本。德国具有这个巨大的优势，因为经济发达，贸易繁荣，这是一个很重要的因素。法兰克福所依赖的是德国经济贸易方面的实力。德国是全球第四大经济体，也是世界经济出口强国，是中国在欧盟地区最重要的贸易伙伴。中德的关系非常密切，政治关系也非常牢固。因此法兰克福作为德国的金融中心，很有希望。法兰克福当地政府也非常积极地参与。2013年11月29日，中国银行集团与德意志交易所集团签订战略合作谅解备忘录，双方建立了优先合作伙伴关系，将共同推进离岸人民币在德国的发展。中国银行在香港已经有人民币离岸中心，做清算业务。我们中行当然也非常希望能争取担任将来欧洲人民币离岸中心的清算行。

# 全球合作伙伴

**访谈** 中国的“走出去政策”推动了一波世界范围内的并购热潮，为合作双方都带来巨大的机遇和优势。

柏林 Consulting4Drive 近来公布的报告中强调了中国在德国汽车行业的外商直接投资 (FDI) 创造了一个成功的“完美双赢”局面。德国市场 (markets Germany) 采访了该报道的两位撰稿人——Consulting4Drive 亚洲区负责人桑德罗·菲格勒 (Sandro Fengler)、以及负责并购、PMI 和战略方案合作伙伴罗兰·埃克特博士 (Dr. Roland Eckert)，并询问了他们相关发现以及这些发现与德国外商直接投资的关系。

**根据您的经验，德国哪些工业领域对外商直接投资特别具有吸引力？**

**罗兰·埃克特博士 (Dr. Roland Eckert):** 如果您仔细观察中国企业的发展方式，您会发现他们并没有力求赢得国外市场，而是比如通过投资能源和资源等领域来加强自身在国内的市场地位。德国是加工工业和工业产品、汽车制造商和汽车供应商的代名词，您可以很容易地找到德国市场的发展重点方向。

**桑德罗·菲格勒 (Sandro Fengler):** 德国 OEM [原始设备制造商] 和他们的供应商已经学会如何在一个成本高、竞争激烈的环境中依然专注于质量和创新。中国市场变化很快，德国企业可以把自身经验教给中国，并从中牟利。当然，中国企业都非常渴望获得专业知识和技术经验，尤其对德国处于领先地位的汽车行业十分关注。

**您认为他们将面临怎样的商业环境？**

**菲格勒:** 如果您将中国和德国体系进行比较，就像两个截然不同世界碰撞到一起。中国遇到的是一个近乎完美的商业环境：流程、规划、系统都完善到最后



**桑德罗·菲格勒**

Consulting4Drive 合作伙伴，负责并购、PMI 和策略方案

的细节，拥有更具约束力的沟通文化。德国的大中型企业都会为自身制定意义重大的长期战略，这也将为中国企业带来很大的利益。

**对于外国生产商和投资商来说，德国有哪些优势？其中有哪些互利因素？**

**埃克特博士:** 正如菲格勒先生说的，吸引中国企业在德国市场投资的是德国的创新实力和工程技术力量：换句话说，



**罗兰·埃克特博士**

Consulting4Drive 合作伙伴，负责并购、PMI 和策略方案

就是中国客户想购买的优质品牌产品。而中国企业具有强大的生产力，因为中国市场比德国市场大得多，再加上中国企业本身的技术和市场力量，这令中德合作变得更加精彩。

**菲格勒:** 中国原始设备制造商采购比重为：中国供应商 26%，海外进口 11%，在国内设有子公司的外国供应商 63%。这意味着像喷射系统这样结构复杂的部件，中国汽车制造商并不从中国供应商那里采购。投资德国公司后，他们将得到如何自己制造这些复杂部件的专业知识。对中国原始设备制造商和供应商来说，这是关键因素。

**您认为投资额将达多少？这些投资将集中在哪些领域？**

**埃克特博士:** 这是一个很难回答的问题，因为到目前位置，中国对德国企业的投资有很大的起伏。但我想说，总体有两个趋势。一方面，中国企业将越来越多地采取拥有大型上市公司少数股权的策略，这将让他们在年度股东大会有一定的发言权。另一方面，德国市场的特点是有许多中小型家族企业，考虑到他们在寻找接班人的进程中会遇到越来越多的问题，很多公司将因此不再存在。而这些公司可以提供大量的相关经验，因为他们已成功地在国际市场上立足，并拥有德国强大的工程技术和创新实力。我觉得这两个趋势都有可能，但我觉得第二种可能性更大。\_\_\_\_\_

→ 更多信息

[www.consulting4drive.com](http://www.consulting4drive.com)



# 展会王国

**展会** 贸易博览会不仅是您推销产品的绝佳场合，而且可以为您提供与潜在顾客建立长期合作关系的难得机遇。德国正是举办产业博览会的首选之地，吸引着来自世界各国的参展商与购买方。

**全**球较有影响力的工业展览会中，三分之二在德国举办。想要销售或是购买玩具么？来纽伦堡吧！汽车、书籍和消费品呢？那法兰克福市绝对是首选！要展销或购买工业机械？前往汉诺威或杜塞尔多夫准没错！照相机呢？去科隆吧。

据德国展览业协会 (AUMA) 统计，2012 年共有 265 万名海外观展商参加了于德国举办的各种贸易展览会，占总观展商的 26.3%，而海外参展商的比重比海外观展商的比重更高，占了总参展商的 54.7%。数据显示，2012 年，共有 9.9 万海外参展商参加了于德国举办的 160 场德国国内以及国际贸易博览会，其中参展数量最大的国家是中国。

**显然，国际大公司都参加各类博览会——包括法兰克福 IAA 国际汽车博览会 (IAA International Motor Show)、汉诺威工业博览会 (Hannover Messe industrial technology show)、CeBIT 信息及通信技术博览会 (CeBIT computer expo)——视为将其革新产品推向市场、与全球趋势接轨的有力途径。事实上，这些贸易博览会不仅是交易平台，还是一个大论坛，可供观展客户和参展商交流想法、探讨有朝一日这些参展商品是否会改变人们的生活方式。**

法兰克福国际车展 (Frankfurt International Motor Show) 于 2013 年 9 月举办，有 90 多万名参观商参与，汽车制造商戴姆勒公司介绍了在研制无人驾驶汽车方面取得的进展。这不仅仅是宣传，更为公开讨论“一项关键性创新技术能否在未来 10 年内成为现实”充当了助燃剂。

德国展览业协会 (AUMA) 将德国市场分为几个类别。其将贸易博览会定义为一个供众多企业将其主要产品系列呈现给其商业买家的场所。而且，贸易博览会还为众多公司提供了绝佳的公众推广机遇。德国展会的产品类别定义十分清晰，市场也由这些专业贸易博览会主导。通过举办一系列迎合专业区域顾客的展销会和活动，近年来，它们在德国市场上的顾客与日俱增。

在玩具、时装和皮革制品等的贸易

展销会上，越来越多的客户会当场订货——客户参观相关的展销会以选购下一季的设计。在大型工业设备展览上，即时定货则相对较少，该领域的买卖多半是在贸易展销会后进行的洽谈中达成。

欧元债务危机波及欧洲大部分地区，然而德国展会上，欧洲市场客商却保持稳定的态势，乍看之下这着实出人意料。其实，正因受债务危机影响较深，南欧国家国内需求骤减，其参展商开始涌入德国展销会，并为其产品寻求新的消费市场。

德国展览业协会 (AUMA) 主席兼电插头和电连接器的领先制造商 Mennekes Elektrotechnik GmbH 经理沃尔特·曼奈柯斯 (Walter Mennekes) 表示：“近年来像西班牙和希腊这样的国家，由于受债务危机的影响，其展销贸易业务几乎崩塌，因为国内需求微弱，这些国家如今只能依赖在出口业务方面取得进展，这也是他们加入德国主要贸易展览会的原因。”曼奈柯斯表示，去年德国展销会上的希腊参展商增加了 20%。

德国的贸易展览行业结构按区域划分，主要展览公司都属于当地公有机构，比如，汉诺威的德国博览会集团 (Deutsche Messe) 就隶属于下萨克森州的汉诺威市，拥有 46 万平方米展厅面积，并在 2012 年创下了 2.51 亿欧元的销售额；而销售额达 5.369 亿欧元的市场领袖法兰克福展览公司也隶属于黑森州的法兰克福市。

**但是参加贸易博览会是否值得如此地兴师动众？**德国展览业协会 (AUMA) 表示，参加贸易展览会所带来的效益是巨大的，即使在如今 Facebook 和 Twitter 的时代，展览会也不能以任何一种现代沟通方式和营销方法取代。德国展览业协会 (AUMA) 发言人表示：“除了贸易展览会，几乎没有任何一种营销手段，可以在与客户直接接触的同时，为顾客详细介绍公司情况及其产品。”

考虑是否要参展的公司势必会思考，到底要在展览会上投入多少资金才能取得与广告营销以及动用其推销

人员相等的收益。据德国展览业协会 (AUMA) 的统计，贸易博览会会为参展公司带来更多销售切入点，而这些销售契机恰是公司销售政策的重要组成部分。

德国展览业协会 (AUMA) 称：“有关专家已经得出结论，虽然参加贸易展览会有一定的风险，但除了贸易展览会之外，还没有其他方式可以在短时间内接触如此大规模的专业人士”。参与德国贸易展览会的额外收益，就是可以赋予公司面向世界、结交潜在贸易顾客的机会。 (下转第 11 页)

Top 5

## 给海外参展商的五个建议

**1** 德国展览业协会 (AUMA) ([bit.ly/cvj25D](http://bit.ly/cvj25D)) 为贸易博览会参展商提供各类意见和建议，包括一个名为“贸易博览会收益检测” ([bit.ly/lftoh0](http://bit.ly/lftoh0)) 的软件，可以帮助参展商评估参加该贸易博览会的收益，并平衡其收益和支出。

**2** 精确定义您参加展会想要达成的目标，并列出具体的预算。

**3** 先参观，再参展，事先确定其展销的产品和目标群是否符合您的实际需要。

**4** 确保您要参加的展会有足够分量的行业大企业参与，否则您可能不能在展会上吸引许多专业买家，参展可能会不值得。

**5** 最好保证同个展会参加 3 次以上。连续参展能帮助您更好地维护与重要客户的关系。

# 归属之地

**访谈** 德国是行业核心。——德国展览业协会 (AUMA)  
彼得·内文博士 (Dr. Peter Neven)

**是什么令德国展览会对国外参展商具有如此大的吸引力？**

**内文博士：**首先，海外参展商在德国展览会上能够找到德国国内——代表欧盟最大的市场——的专业买家。此外，德国在欧盟中央，其他欧洲国家的业内人士很方便过来观展。同时，每年有约 60 万来自其他洲的观展商来德国参加贸易展览会。这赋予了参展商巨大的商机，能在展览会上找到许多有价值的商业伙伴，使其参展有了绝佳的性价比。

**全球贸易博览会产业将如何发展，德国重大贸易展览会能够保持自己的主导地位吗？**

**内文博士：**即使在数字时代，展览会仍将继续在全球企业市场营销中发挥核心作用。将要作出重大商业买卖的人通常希望与合作伙伴有面对面的直观了解，而客户则希望能测试产品，并接受专业咨询。在许多国家，例如在东亚和拉丁美洲，展销会现在才开始得到真正的发展。这就是我们非常看好展览会前景的原因。当然，德国贸易展览会无疑将面临日益激烈的竞争，但其中许多展览会在未来很长一段时间都将保持自己的领先地位。展览会不是简单的市场，它们还是揭晓与评估新技术和行业发展趋势的讲坛。参与者也不仅仅局限于参展商和观众，还有科学家、行业协会代表、政客和媒体等，这并不是其他国家的许多贸易展览会能够提供的。



**彼得·内文博士**

彼得·内文博士出生在杜伊斯堡 (Duisburg)，从 1988 年起就在柏林担任德国展览业协会 (AUMA) 经理的职位。2006 年，他就任 AUMA 总经理。

**AUMA 如何帮助德国国内外潜在参展商决定是否参加某个展销会？**

**内文博士：**AUMA 拥有一个翻译成四国语言的在线展会数据库，来自世界各地的参展商可以轻松在网上获取这些信息。它提供了详细的展会评估信息，包括观展商结构分析等，帮助潜在参展商判断是否能通过参展接触到其目标群体。他们也可以使用我们的展会适合程度评定功能计算出最有利的参展方案。此外，AUMA 还每年出版德国贸易展览会信息手册，多达十种不同语言，在许多海外国家都可以获取。

**您可以就 AUMA 如何结合经济理论和实际经验调查举几个例子吗？**

**内文博士：**在过去两年中，我们发表了两项关于展会业未来发展的调研结果。这些调研是由莱比锡管理研究院进行的，分析了许多商业和通讯领域发展的科学研究，并向行业专家吸取了他们具体经验和看法。以这种结合理论和实践的方式使我们能够在每个行业都找到相应的具体建议。

**您能简要介绍一下 AUMA 拥有什么样的专业网？**

**内文博士：**AUMA 的专业网有一个强有力的基础：所有展会参与方——包括参展商、观展商和主办方——都是 AUMA 的会员。此外，我们还与许多其他政治和商业、科研领域负责贸易博览会、营销和市场沟通的专业人士联系紧密。

**您是如何向您国内外客户传达经验的？**

**内文博士：**AUMA 参与许多国家和国际会议，并在这些会议上提供关于在德国展览会的信息。我们还告知观展团体，尤其是国外的展会观众团，到柏林来，我们按他们各自的需求提供专业意见。

**→ 更多信息**

[www.auma.de](http://www.auma.de)

(上接第九页)一份博览会和展销会数据统计学会 (Society for the Voluntary Control of Fair and Exhibition Statistics) 6 月份的调查显示, 58% 的参展客户是决策人。这就意味着, 他们对购买行为有决定性或者说是重大影响。还有 20% 的参展客户主要负责咨询事宜。

德国公司对参加贸易展览会极为重视。民调机构恩尼德 (TNS Emnid) 曾代表德国展览业协会 (AUMA) 对德国参展企业进行了一项调查, 结果显示, 在公司认定的重要电子商务通信调查中, 贸易博览会和展览会排名第二, 仅次于公司主页, 但高于推销人员、邮递直销、行业杂志、网络销售、活动赛事和公共关系等手段。

展销会对公司来说意义重大, 展会上聚集的客户群广泛, 不受地域限制, 而公司产品和服务则能显示出较高层次的专业水准。如果您的产品是大规模生产的日常用品, 那么在博览会上一般不会吸引那些前来寻找新型尖端产品观众的注意力, 或给这些人留下深刻印象。公司应将参加贸易博览会视为其整体营销组合的一部分, 并通过其销售人员的后续跟进更新销售客户的联系。

接下来就是预算。根据德国 Ifo 经济研究所的调查, 展览会最大的开支

为展台搭建费, 包括交通、清洁和安保, 这些通常占了整个支出的 30.8%。接下来是展台租金 (20.7%)、现场人员 (16.3%)、住宿、食宿、差旅、广告和招待。

德国展览业协会 (AUMA) 为参展商提供详细建议, 并为参展商介绍展览会搭建公司。德国展览业协会 (AUMA) 提供的建议可以具体到节能灯、可重复使用的装饰材料以及地毯等。这些可为参展参展客户提供“舒适感, 并营造怡人的氛围。”

**德国贸易博览会**的未来将如何发展? 法兰克福展览总公司总裁兼首席执行官马辛先生 (Wolfgang Marzin) 说道, 德国主要的国际博览会还会继续红火下去, 顶级公司可以在这些展会上最好地呈现其最新产品。而中国、印度、拉美等地区的贸易博览会紧随其后, 将在不久的将来吸引到同样规模的参展商和观展商。因此, 德国的贸易博览会的未来将会如何? 尤其在亚洲展览会飞速发展的报道风起云涌的今日, 德国展览业协会继续保持主导性地位吗?

答案几乎是肯定的。在德国展览业协会 (AUMA) 的最新年鉴上我们可以发现, 德国展览业协会 (AUMA) 不相信德国历经数十载打造的全球领先博览

我们可以提供许多建议, 帮助您找到适合的贸易博览会。



业将在可预见的未来遭遇威胁。其认为: “贸易博览会的定义中不应单纯只考虑参展商和观展商。如今, 贸易博览会比任何时候都要依赖代表着供求的参与方, 以及可以展示和评价新技术和最新行业动态的论坛。同等重要的还有经验交流的机会, 这不但包括参展商和参与者的知识交流, 还涉及到科学家和行业协会、政治和媒体的代表的政策规划交流。这就是德国贸易博览会在未来的贸易活动中仍将保持领先地位的关键。”

## 2014 年顶级德国贸易博览会

**5 月 05 - 09 日**

IFAT 2014 - 国际领先水和污水处理、废弃物与原材料管理专业博览会  
慕尼黑

**5 月 08 - 14 日**

Interpack - 领先工艺与包装展览会  
杜塞尔多夫

**5 月 19 - 23 日**

CeMAT - 国际前沿物流展  
汉诺威

**5 月 20 - 22 日**

Optatec - 国际专业光学技术、部件与系统展  
法兰克福

**5 月 20 - 25 日**

ILA - 柏林航空展  
柏林

**6 月 03 - 06 日**

Automatica - 国际自动化与电子机械展  
慕尼黑

**6 月 04 - 06 日**

Intersolar Europe - 太阳能工业展览会  
慕尼黑

**8 月 13 - 17 日**

Gamescom - 游戏盛会  
科隆

**8 月 30 日 - 9 月 02 日**

Tendence - 消费品展  
法兰克福

**9 月 05 - 10 日**

IFA Berlin - 消费电子商品展  
柏林

**9 月 16 - 20 日**

Automechanika - 汽车部件、汽车清洁、修理车间、加油站器械、IT 产品与服务、配件与喷漆  
法兰克福

**9 月 16 - 21 日**

Photokina - 照相机、成像技术展  
科隆

**9 月 25 日 - OCTOBER 02 日**

IAA - 国际商用车展  
汉诺威

**10 月 07 - 09 日**

ALUMINIUM - 国际铝制品展览与论坛  
杜塞尔多夫

**10 月 08 - 12 日**

法兰克福书展  
法兰克福

**10 月 14 - 16 日**

国际供应商展 (IZB)  
伙伴区域: 东南亚伙伴联盟国 (ASEAN)  
沃尔夫斯堡

**11 月 12 - 15 日**

MEDICA - 医疗技术展  
杜塞尔多夫

# 增长无极限

电子商务 作为一个拥有超过 8000 万电子商务潜在用户的国家，不得不说，德国是最佳的电子商务国家——无论是B2B还是B2C。



**上**网定制服装一直是时尚达人们的梦想，如今德国的 UPcloud 公司成功地将这一梦想变成了现实。UPcloud 为顾客提供特殊的自我扫描方法，收到客户信息后，客户便可以收到公司为其量身定做的服饰。整个操作非常简单，只需网络和摄像头。

电子商务最大的一个挑战就是高退货率，所以网络公司一直苦于寻找相关方

法，让顾客无需退换，一次满意。研究显示，德国网购的退换货比例达 50%。有人将其归因为德国和欧盟严格的消费者保护法规，这类法规在一定程度上增进了消费者网购的信心和意愿。

对于这种网上购物与传统购物的界限逐渐淡化的现象，UPcloud 公司仅是其中一个案例。类似的公司还有 Kiveda 公司——一家网上家具公司。仅在几年前，网上购置厨房对大部分人来说还是天方夜谭，但如今 Kiveda 已经将其付诸实践。

德国是一个数字经济迅速发展的国家，这里只是许多成功案例中的两个。德意志联邦共和国不仅是欧洲人口最多的国家，而且处于电子经济的最前线，拥有 6300 万互联网用户和令人叹为观止的电子商务纪录：2012 年，德国网上购物的居民达到了其 8200 万居民总数的一半。

**营业额统计数据**同样显示了德国在电子商务方面的强劲势头。近年来，电子商务营业额的增长速率远远超过总体经济收入的增长速度。据统计，2012 年电子商务销售额增长了 27.1 个百分点，达

到 276 亿欧元。在国内生产总值方面，数字经济在德国全国产品与服务贸易中的比重已经超过三分之一。预计在 2017 年，其比重甚至会达到 50% 以上。

谈及网上购物，大多数人会联想到企业与客户间的电子商务。但其实 B2B 电子商务也是一种使用广泛、前景广阔的电子商务模式。科隆的零售业务研究院 IFH (Institut für Handelsforschung) 开展了一项名为“德国 B2B 电子商务市场-数据-事实-时间序列”的调查。结果显示，德国每年 B2B 电子商务营业额约达 8700 亿欧元。

B2B 电子商务不仅有庞大市场，也蕴藏着巨大的潜力。IFH 研究院研究报告撰稿人汉斯约根·海尼克 (Hansjürgen Heinick) 指出：“许多公司在 B2B 电子商务领域极为活跃，但遗憾的是他们没有网上店铺，他们应该意识到他们正在错失一次千载难逢的展示自己能力、通往更广阔市场的机会。网上店铺就像展示橱窗一样，对 B2B 电子商务同样适用。在这一方面，这些公司需要迎头赶上、与时俱进”。

**无论目标群体**是 B2B 还是 B2C 电子商务，网上交易方都需要具备可供交付的基础设施。德国拥有约 60000 家的物流服务和约 3500 家快递公司，绝对可以满足对货物运输的基础设施要求。但只有交通工具是不够的，为交付行为提供快捷与方便的新技术也必不可少。许多公司已经开始使用像“区域限定 (geo-fencing)”这种远程信息处理系统，以便更好地规划其运送路线；与此同时，“点击取货 (Click and Collect)”系统也以飞快的速度革新进化。随着电子商务开始被越来越多的用户认同为“随处可见的商务”，这些发展趋势已势不可挡，并至关重要。因为越来越多的德国消费者倾向于网上购物和送货上门，电子商务开始遍布供需链的每个环节。这也意味着，消费者将可以在网上购置传统实体店中的所有商品，不管是衣服、鞋子，还是家具和食物。

**在电子商务领域**，智能手机和平板电脑等移动设备变得越来越重要。汉堡的互联网研究和咨询服务机构 Fittkau & Maaß 在其一月份的报告中指出，德国每两位在线消费者中就有一人，希望在

线交易方在其正规网站外，再提供一个移动网上商店或一款 app。其咨询顾问在 2012 年下半年曾指出，易贝网和亚马逊网拥有最多的移动用户访问率，以 22% 的份额高居市场首位。

为了确保购物者的忠诚度并赋予其专属感，购物俱乐部应运而生。它们的出现顺应着社会化商务、社会赠与和其他服务的重要性日益凸显的社会大趋势。德国最有名的购物俱乐部有，brands4friends, Westwing Home & Living 和 Zalando Lounge。

然而，电子商务不仅仅局限于大型购物中心的虚拟娱乐。最新的发展趋势赋予了其更多定义，比如像 rally.org 这样的营利性网络公司也紧跟潮流，悄然问世。在德国联邦外贸与投资署 (GTAI) 的帮助下，最近 rally.org 已经成功将总部迁入德国。rally.org 表示，公司的宗旨是“支持那些非营利性公益活动、政治运动、私人事业以及那些为了信仰而在在线筹资的人们”。Rally.org 显示了在那些数字经济迅猛发展、势不可挡的国家里，电子商务所提供的无限可能。——

## 在 GTAI 的帮助下 RALLY.org 成功入驻德国



在一次视频访谈中，RALLY 的创始人和首席执行官乔纳斯·莱米斯 (Jonas Lamis) 解释了 rally.org 为何要迁往德国，以及其何种方式迁入德国：

“我们想把在美国所取得成就转移到世界的其他角落。选定德国为最佳切入点并迁入德国主要基于以下几个原因：首先，德国在该领域拥有最强劲的经济实力。其次是因为德国的慈善文化和给予文化。再次，我们认为，德国拥有很多值得借鉴的技术中心。于是我们联系了德国联邦外贸与投资署，并开始收集各种入驻德国所需要的信息。我们了解了雇佣德国员工所需要掌握的法则，以及我们从捐赠方和相关方收集到的信息中所涉及到的隐私问题等。考虑了所有情况之后，我们决定将总部迁往柏林。”

## 对电子企业家的支持



UPcloud 公司创始人阿萨夫·墨瑟斯 (Asaf Moses) 和塞巴斯提安·舒尔茨 (Sebastian Schulze) 表示，当他们发现顾客以及试验人员对公司业务显露出巨大的兴趣时，他们意识到成功已势在必得。在公司成立前不久，墨瑟斯接受德国明镜周刊 (Spiegel magazine) 采访时表示：“我们那时真的不知道，这想法是否可行，那时处境很不理想。”据明镜周刊报道，UPcloud 形式好转要归功于洪堡创新 (Humboldt Innovation) 公司。洪堡创新公司是柏林洪堡大学的私营子公司，专为刚成立的公司提供援助。除了财政援助、免租金的办公空间之外，洪堡创新公司还为各种行政机构提供各类指导。洪堡创新公司只是德国众多为创业公司以及需要技术转让的公司提供支持的机构之一。这类机构仅在柏林就有 Transfer Bonus, Transfer Café 和 Transfer Allianz 三家。许多德国大学也设立了这样的机构，像法兰克福市的 Innovectis 公司。以上所有公司，都旨在为德国本地公司以及海外公司提供组建完善的全方位支持。



# 欧洲补贴方案新政策

**资金** 这里为您简要介绍 2014 年至 2020 年德国投资资助项目有哪些更改、德国如何保持投资吸引力等信息。

**在** 2013 年年中，欧盟委员会通过了欧盟成员国在 2014 年至 2020 年间提供给公司的投资补贴总条款。企业可以利用这些补贴促进发展欧洲的落后地区。通过 2007 年至 2013 年间的补助，德国有效缩小了地区差距，尤其是德国东部地区。这很大程度上归功于州政府和联邦政府出台的结构优化、有针对性的补贴政策。目前其主要任务是根据新要求改善补助手段。

德国东部仍是一个发展中地区，这里的补贴率却将有所降低。2014 年 7 月 1 日起，大公司可以得到高达 15% 的补贴率，中型企业 25%，小型企业 35%。此外，波兰边境地区的补贴费率还有机会增高五个百分点，以弥补发展差距。德国西部一些经济环境薄弱地区的投资补贴也将保留。2014 年 7 月 1 日，德国的地区援助计划和最高补贴率将生效。目前的法规和 2007 年至 2013 年区域援助计划将实施至 2014 年 6 月 30 日。

直接补贴将继续成为德国大范围区域最重要的集资手段之一。联邦和各州政府计划在 2014 年的第二季度公布欧

盟新区域准则在德国的具体实施战略。中小型企业 (SMEs) —— 即员工数在 250 名以下，并且年营业额不高于 5000 万欧元或总资产在 4300 万欧元以下的公司——将继续成为未来的重点补贴对象。而新准则中，大型公司要在相对落后地区投资的流程却变得更为严格。投资商必须等待相应法规得到明确阐释和实施。一些特殊领域和行业 (如钢铁、合成纤维、农业和交通运输等) 禁止享受地区补贴。

**额外资助手段**，如公共贷款或公共贷款担保和控股等，将在德国投资项目中占越来越大的比重，每个种类下还有多个选项。德国联邦政府的业务发展银行德国复兴信贷银行 (KfW)，以及为各州提供广泛产品的联邦州开发银行，可随时为投资者提供有吸引力的融资选择。公共贷款可用于中型公司的总体投资，以及研发领域、环保技术和高效系统和工艺等具有针对性的投资。贷款的利率十分优越，通常与投资商的信用评级或证券挂钩，其中关键因素是：借款人的银行监督该项目。



# 团结就是力量

**多样性** 如今，德国经济在很大程度上依靠海外员工。有一个新成立的协会希望将这些在德外国员工的呼声联合起来，以便更好地为德国经济添砖加瓦。

**多** 年以来，在德务工、从商的海外人士大部分由各自国家的团体组织进行管理。2013年4月，一些公司和企业领导在柏林成立了移民经济群体、民族企业家，和外国雇主协会 (Verband der Migrantenwirtschaft, Ethnische Unternehmer und Ausländische Arbeitgeber, 缩写为 VMW)，其目的是成为一个汇集所有不同文化和立场的上层组织机构。据其估计，该协会将代表 90 个领域中 70 多万家企业和 120 万个体经营户的利益。

该组织的主要目标之一是：“统一近 200 个在德海外群体的呼声，并让德国听见这些呼声。” VMW 主席乔尔·克鲁兹 (Joel Cruz) 在其网站上写道。其中一些呼声将在促进政界提高移民企业业主和个体经营户的利益——包括外国雇主如丰田和三星等。此外，该协会还计划加强推广活动，宣传这些海外群体为德国整体经济带来的贡献，深化国民对他们的感知。这一举措直接回应了目前流行文化中普遍对这些海外群体的偏见，以及对他们为社会、经济所作贡献的低估。

**该组织** 还具有更实际的目标，如通过教育、培训、就业和创业的途径，促进移民更好地融入社会。首先，它的目的是提供其成员如何对经济作出贡献的正确数据，用精确的数字替换不可靠的估计。其次，它力求确保有移民背景的成员拥有更多就业机会和培训岗位。第

三，为外国雇主提供更广泛的援助，如起草商业计划，确保找到投资商、法律环境导航、寻找继任伙伴和锻造商业和政治关系建议等。

→ 更多信息

[www.vmwev.de](http://www.vmwev.de)

(网页仅为德语版本)



移民经济、民族企业家，和外国雇主协会 (VMW) 主席和创立成员之一

乔尔·克鲁兹  
(Joel Cruz)

## markets Germany 与乔尔·克鲁兹 关于德国文化多样化和工作机遇的访谈

**具有海外背景的雇主和商人在德国经济中扮演什么角色？**

**克鲁兹：**具有海外背景的雇主和公司 在德国创造了数以百万计的就业岗位和 7500 亿欧元的年销售额。在全球化的进程中，德国面临着技术工人短缺和人口老龄化等问题，他们的到来代表着我们国家将拥有美好的前景。

**VMW 与其他协会有什么区别？**

**克鲁兹：**我们的座右铭是：“文化多样性创造了就业机会。”该协会是第一个团结在德国经济中活跃的各种族人民。更重要的是，它是无党派的、

独立的，并欢迎所有的企业和公民，无论他们来自何方。

**近来协会都有些什么具体项目？**

**克鲁兹：**协会四月刚成立，所以我们还正在做自我建设工作。但我们的做法已经吸引了许多派别的杰出政治家加入到我们的顾问委员会。我们也正与有兴趣支持我们的众多商界和政界人物会谈，德国—土耳其工商大会——代表约 8 万土耳其企业主——已经加入了我们。具体项目还在计划中，但目前重点是吸引我们需要的成员、支持方和合作伙伴。

# 德国，研发天堂

## IDENCOM

“德国是欧盟最大的市场，不仅它的市场很有吸引力，而且在研发方面很强。基于这个原因，我将我们所有的研发和市场业务都从瑞士转到了德国。”

曾秋平，总经理兼创始人



**“搞** 研发，德国这里是天堂！”曾秋平坐在我对面平静地说道。这位学计算机工程出生的中国专家 1990 年来到柏林工大学习，毕业后就立即高薪被一家瑞士公司聘请为工程师，然而不到 8 个月他就辞职，用申请到的风险资金于 1999 年在瑞士成立了自己的公司 IDENCOM。

这是一家生产指纹鉴定产品的企业，简单得说就是用指纹替代开门的钥匙。很快他就发现，在瑞士寻找工程师非常难。他的产品属于高科技的安全技术产品，工程师起到了至关重要的作用。于是在 2003 年他就将公司的研发业务全部转移到柏林。现在 10 年过去了，公司从研发、运营到生产全都转到了德国。他的指纹门锁像苹果的手机一样也发展到了第五代。2011 年他的产品被全球最大的工业博览会汉诺威工业博览会评为“德国工业奖”，与他竞争的是奔驰、宝马、博世等大型公司。

自己作为工程师的曾秋平清楚地了解，投资地的再选择对他意味着什么。“瑞士的生活条件非常好，但是从创业角度来讲，德国有它非常独到的地方。我们从事的研发东西很多，无论是软件、硬件还是芯片设计都需要工程师。我当时的想法是我们需要大量的，很优秀的研发人员，这只有在德国才有。后来我很快注意到，德国不仅在研发方面很强，他的市场也十分具有吸引力。德国是欧盟最大的市场，我们的客户都在德国。所以 2004 年我们的运营部门

也转移到了德国。”曾总说道。他的产品，这种看上去只有 007 电影里才会用到的东西，事实上在德国非常有市场。全欧洲十大门具制造厂商都是他的客户，其中德国占到了七成。他选择了一个接近客户地方。这也因为德国本身对安全技术的重视。现在随着业务的发展，他的产品也运往其它欧洲国家。因为德国地处欧盟中心，而瑞士不是欧盟成员国，所以也免去了很多关税和运输的麻烦。

IDENCOM 研发部门的员工大部分都是柏林工大的高材生，曾总说：“目前世界经济不景气，但是德国经济好，这与德国员工的素质有关。德国的大学教育很扎实，同时在技术操作方面德国员工的能力很强。德国员工工作有条理认真。从工业角度来看是绝对需要的。这种品质能保证产品的质量。我们生产的是安全产品，也获得了国际金奖，必须需要一个强大的质量基础。德国给我们提供了这样的条件。”

被曾总称为研发天堂的德国确实是一个创新强国。与其他德国的中小型企业一样，曾秋平非常注重创新，25% 的公司开支用于研发。这种重视研发的传统是非常德国化的。德国是全球主要的研发地。每年国家在研发方面的支出名列前茅，排名欧洲第一，全球第四。仅柏林一个城市的研发支出就相当于整个土耳其的研发支出。同时 21% 的欧洲的研发人员聚集在德国，其中近三分之二的人员服务于工业领域。因此在 2012 年

世界竞争力报告中，德国的研发条件也得到了国际经理人的认可，排名全球第三。

曾总注重创新，脚踏实地的这种德国作风，使其在欧洲的业务每年以 60% 至 70% 的速度发展。对他来说，成功地秘诀有两点。首先，企业要来德国投资，出发点应该纯正，如果希望打开德国市场，就必须来到这里，而且要使用德国人进行市场开拓。其次高科技的公司如果搞研发必须按照当地国情的思路来操作。曾经有一家韩国竞争者将指纹门锁做成手机一样的彩屏式样，但是并没有得到德国客户的认可。而他的产品外表朴实，技术过硬，质量上乘，牢靠给德国客户留下良好的印象。这就是设计理念的文化差异。

所以曾总对中国投资者的建议是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](http://www.gtai.com/cn)) 联系方式：010 65396726/27。\_\_\_\_\_

# 德国——全球领先技术之地

**中集集团** “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。

**中** 国国际海运集装箱集团（简称中集集团）作为一家在深圳上市的跨国经营集团，从2008年到2012年四年期间，在德国投资了三家公司。秦钢作为该集团战略发展部的总经理，有着丰富的海外留学经验，并在中集供职了10来年。对这些投资计划他有着战略性的考虑。

2008年中集投资的第一个德国项目是2000万欧元收购了德国TGE公司60%的股份。当时天然气作为清洁能源在中国需求很大，但是中国没有一家公司有能力与技术独立承接天然气(LNG)大型进口接收站的工程。因此收购在这个领域世界领先的德国气体工程公司TGE (TEG GAS Engineering GmbH)就成了战略发展的重要一步。“投资完成后，对中集来说在LNG工程中奠定了一个非常好的发展平台，最让我信服的就是德国的技术以及德国在工程方面的优势”，秦总说道。归属中集之后，在中集的帮助下，TGE拿下了中海油在宁波的大项目。之后又接下了中海油在深圳的大型天然气接收站项目。TGE的业绩提升了，赢利了。这种外国技术与中国市场的良好结合，优化了中集的天然气装备产业链，而且也让TGE公司获得了更多的订单和中国市场。

中集集团的第二个项目是2012年初用2650万欧元收购的德国拥有160年历史的Ziemann公司的核心资产这是一家全球啤酒厂交钥匙工程以及糖化技术的领先供应商，当时公司由于经营不善，面临破产的困境。中集接收该企业后，挽救了300多个工作岗位，而且接收后的第一年，公司就在技术研发和市场营销方



秦钢总经理  
中集集团战略发展部

面做了很多的努力并取得成效。目前在啤酒酿造这一块，中集已逐步成长为全球技术领先的公司之一，而且该公司在业内率先开发啤酒厂能源阶梯利用的啤酒糖化工艺，因此获得德国政府授予的2013联邦优秀研发奖。在2012年，中集开始了他们在德国的第三个投资项目，成立了BSG (Burg Silvergreen) 在金兹堡的生产和研发基地。中集投资3000万欧元，并计划雇佣当地300名员工。这个公司将生产冷藏车、侧帘车等挂车产品。从战略性考虑，秦总认为BSG拥有了德国在挂车领域的杰出人才，他希望利用德国当地的技术和人才优势与中国的制造和成本优势相结合创新商业模式，建立强于竞争对手的优势，打开欧洲市场。目前的计划是把各种挂车零部件标准化，模块化，犹如乐高积木一样，这些零部件在德国设计，在中国生产，然后在德国组装完成成品。中集是为数不多的几家中国企业在德国投资生产基地的企业。谈到德国人工成本高于中国的问题时，秦总很坦然：“我们的市场在欧洲，中国制造的产品运往欧洲的物流费用是很高的。因此在德国设厂就要

在当地生产，接近客户。另一个重要的因素是德国技术在全球的认知度很高，德国制造是高质量的象征，因此我们的战略是将德国制造发挥最大的作用。成批的零部件在中国生产降低成本，关键的设计和组装仍旧在德国，这种组合会在品牌和成本上取得优势，而且拥有更多的盈利机会。”目前中集为了让中国制造的零部件产品达到德国制造的质量标准，正在与德国的专家团队一起设计设在中国的一个零部件生产线，通过德国的先进技术理念，提升中国的生产质量，满足欧洲的市场需要。

秦钢对目前的投资项目很满意，他认为如果中国企业希望在海外投资，首先要考虑清楚为什么要来这里投资。其次，投资的方式要选择适合自己行业和目前发展阶段的方式要考虑清楚其中的利弊。再次，运营很重要。文化、经营理念差异是存在的，并购前后一定要想清楚整合方案。第四，投资前要充分了解德国的投资运营环境，德国政府部门提供了不少优惠的政策，要去了解利用。德国的官方投资机构也会免费提供很多很好的咨询。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，它还希望为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](http://www.gtai.com/cn)) 联系方式：010 65396726/27。

# 德式传统，让我们更有信心

## 华大基因

“德国是欧洲最强大的经济体，同时也是一个科研强国，无论从教育体系还是科研实力来说，都是一流的。这对于我们做科研的公司来说特别重要。所以我们一定要来德国。”王丽，华大基因德国代表处首席代表。

2011年当致命性大肠杆菌 EHEC 席卷德国的时候，一家中国基因公司很快测出了该大肠杆菌的基因排列顺序，并公布序列还研制成功诊断试剂盒，为疫情的诊断和治疗奠定了基础。这家基因公司就是华大基因集团。这个总部在深圳的中国最大的基因组测序公司，曾经参与“人类基因组的测序”，水稻基因测序等众多国际先进研究项目。一年之后，2012年，华大在德国慕尼黑成立了办事处。

“我们选择德国是因为德国在病理学，流行病学有很好的流程，这与他们的传统有关，德国人做事非常严谨，他们在收集临床信息、建立临床数据库做了很多年，有许多先进的经验和前沿的东西。因为这里有很多的大学和研究所，有很好的课题，这样我们能为我们的客户更好地提供实验室服务。”华大基因驻德国办事处代表王丽说道。

华大在德国从事的是为研究所和大学提供实验室服务。因为许多大学的生物研究未必都在自己的实验室内完成。华大看中的就是德国在研发领域的广阔前景。

因为德国非常注重生命科学和遗传学。在生命科学领域，德国是全球领先的一个国家。德国的医药技术市场是欧洲最大，全球第三大。德国的生物技术行业由一个高创新的领域支持着，他们拥有规模显著的技术与研究资源。德国研究领域包括 343 所大学和 330 所研究所。德国的研究团体，如赫尔莫兹研究所、弗劳恩霍夫研究所、莱布尼兹团体和马克思-普朗克研究院等世界闻名的机构，他们在生物制药研究中扮演着先锋的角色。因此德国的生命科学在全球拥有很好地声誉并成为了创新的力量。在德国大约有 1250 家公司（平均每个公司雇用超 20 人）从事生命科学技术工作，这些企业将大约 9% 的盈利投入到研发中去。15% 的该领域的员工从事研发工作。因此这个领域通常是全球最优秀的科学家与工业的紧密合作的一个典范。

对于华大基因来说，首先入驻德国就可以打开这个实验室服务的市场。而这个市场是很有潜力。另外德国政府还为企业和研究机构提供“高科技战略”研发经费。每年，“高科技战略”项目的资助总额约为 40 亿欧元。

华大在德国刚刚成立了不到一年，王丽对业务发展还是很满意的。“德国的市场非常具有潜力，它作为一个研发投资地拥有很多的优势。”目前的业务只是起步，并不是华大的最终目标，如果业务发展顺利，他们将继续进行硬件投资，在德国设立自己的实验室。

对于希望来德国投资的中国企业，王丽的忠告是，事先要做一个很好的调研和专业的咨询。华大来德国之前，获得了德国联邦外贸与投资署提供的专业咨询。“这种来自政府的支持，非常重要，许多调研可以通过它来获得信息。”王丽说。德国联邦外贸与投资署 (Germany Trade & Invest) 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](http://www.gtai.com/cn)) 联系方式：010 65396726/27。

# 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](http://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](mailto: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, 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](mailto:office@gtai.com), [www.gtai.com/cn](http://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:

彼得·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: 4000

### 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, 2014 年 4 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: 18765

Supported by:



on the basis of a decision  
by the German Bundestag



# 智能产业

**互联网** 当今世界正处于第四个工业时代的边缘。德国人将第四个工业时代称为“INDUSTRIE 4.0 (工业 4.0)”。第四个工业时代有望在生产制造业掀起一次前所未有的变革。

**凯** 泽斯劳滕 (Kaiserslautern) 是德国西南部的一个小镇，它以美国空军和北大西洋公约组织相关人员的聚居地而闻名 (凯泽斯劳滕拥有约 10 万居住人口，其中美国空军队员和北大西洋公约组织相关人员占了一半左右)。美国公民每年大约为凯泽斯劳滕县的经济贡献 10 亿美元。

但提到凯城 (美国居民对凯泽斯劳滕的昵称)，它在许多宏观规划上还占据一

席之地。比如，凯城表示将为德国的工业面貌和制造业变革做贡献。德国人工智能研究中心的研究人员就是德国“工业 4.0”项目的主力军。为了将学术研究成果更多地与现代工业生产技术相结合，2005 年，德国人工智能研究中心应运而生。德国人工智能研究中心研制的 SmartFactoryKL 展示设备成为了首个将“工业 4.0”构想付诸现实的项目，该项目是完全独立的，没有任何供应商参与。

德国人工智能研究中心主任兼科学主管沃尔夫冈·瓦尔斯特尔教授 (Wolfgang Wahlster) 表示，目前凯泽斯劳滕的开创性研究正开展地如火如荼，具有国际影响。他说：“互联网正逐渐与生产挂钩，分散控制、机对机语义通信等技术使工厂发生了翻天覆地的变化。嵌入型数字产品内存实现了智能工厂之间工件的自由流通，从而能有效成本节约，实现多品种小批量生产”。赞美的话很多，如果这些话都可信的话，“工业 4.0”会实现



工厂与网络结合，从而使生产制造业发生翻天覆地的变化。或者引用德国机械制造商协会 (VDMA) 主席哈特穆特·劳恩 (Hartmut Rauen) 先生的话：工业 4.0 会成为全球生产中的通用语。但是究竟什么是工业 4.0 呢？

提到将要迎来第四次工业革命 (前三次工业革命分别出现在 18 世纪末期，20 世纪早期的大规模生产中，以及 20 世纪 60 年代末的生产流程自动化背景下)，去年德国汉诺威工业博览会上，德国人工智能研究中心正式公开 SmartFactoryKL 平台，工业 4.0 进入了德国民众的视线 (今年德国汉诺威工业博览会的主题是“集成产业”，而“集成产业——下一步计划”则被正式列为明年德国汉诺威工业博览会的关键词和大主题)。

德国嵌入式系统技术历来世界领先，这为其打造信息物理融合系统 (CPS) 技术提供了有利的条件。信息物理融合系统技术借助互联网，巧妙地将虚拟世界与真实世界联系在一起。工业制造和生产中的信息物理融合系统部署令“工业 4.0”——这一“智能工厂”的代名词——进入人们的生活。“智能生产”成为了以信息传播技术为基础的智能机器、智能系统和智能网络，独立调控信息交换和信息响应，进而实现工业生产过程自动化管理在生产环境中的一条重要标准规范。简而言之，产品将自动得以生产。未来的全自动智能工厂还将能够制造出高度个性化的产品，传统的价值链将变为价值网，消费者则晋升为生产者。

孔翰宁教授 (Henning Kagermann) ——德国国家工程科学院院长，也是由产业科学研究联盟设立的工业 4.0 工作小组联合组长——表示：“工业 4.0 标志着核心产业模式正朝着分散、个性化的生产周期转化，而这个过程会使更多新型的、以互联网为基础的服务和商业模式成为可能。工业 4.0 为德国提供了千载难逢的机遇，将巩固其重要产区、生产设备供应、信息技术商务方案供应领域的地位。”

在传统制造业领域，德国很少扮演被动懒散的角色。德国知名中小企业中，超过 20 家企业是机械和工业生产商，其中 3 家已跻身全球十强。当然，不只是德国认识到了“集成产业”或“产业互联网”的国际市场潜力，还有其他国家也紧锣密鼓地探求该技术。而德国能够十分迅速地洞察到该新技术的举足轻重，并对此作出反应，将其列入全国创新政策框架的重要组成部分：工

业 4.0 是德国政府 2012 年价值 80 亿欧元的“高科技战略行动计划”的重要组成部分。该行动计划的目标也已框定：德国试图在 2020 年成为信息物理融合系统方案的先导市场及供应商。因此工业 4.0 将会为创业公司和小型公司创造更多的新机遇，并为未来工厂开发、供应下游服务。

对德国来说，工业 4.0 的意义重大。与其他工业化国家形成鲜明对比的是，德国很早以前就开始将新技术开发融入工业产品和相关工艺中，与此同时，德国一直维持着制造业的稳定发展。在该新兴行业市场抢得先机后，德国打算在将其自身打造成为全球首选智能产业技术选择供应商，继续保持其传统制造业领域的强劲优势。工业 4.0 的理念在德国国内赢得了许多呼声与推动。德国三大主要行业协会一起打造了工业 4.0 平台，以推动德国相关方针政策的贯彻落实。它们应该不会遇到太多阻碍：在制造业，15% 的中小企业已经开始使用分散性、网络化、自动控制生产流程。早期的工业 4.0 采用者将大多是德国汽车产业供应商。

德国会在与智能工业上抢占先机这一事实对于猫头鹰工业 4.0 (OWL INDUSTRIE 4.0) 技术集群 (位于北莱茵-威斯特法伦州) 的首席执行官罗马·杜米迪斯古 (Roman Dumitrescu) 来说，完全是意料之中。他表示：“不要忘了，德国今天的成功离不开其在研发领域的大量投入。这也是为什么德国已经面临着第四次产业革命的到来。”



# 最高水准的环保技术

**环保** 全球最大的环保技术贸易博览会 IFAT 将于 5 月 5 至 9 日在慕尼黑举行，一月初，展位就已全部定完。

**参** 展商的响应——尤其是海外展商——是巨大的。上届 IFAT 是 2012 年，海外展商份额占 39%，今年这一比例可能将更高。该展会在国际上大受欢迎并非巧合：在水、废水、垃圾处理，以及原料管理等领域，德国的创新技术与服务都是世界领先。国外专家都想了解德国丰富的环保技术经验。

今年，展会有多个主题展，比如其中之一就是如何应对糟糕的空气质量，这对当今全球都是个挑战。据科学家分析，全球每年约有超过两百万人死于空气污染中细尘引起的心肺疾病。英国科学家甚至认为，空气污染对环境影响在未来将变成比“水污染”和“垃圾处理”更严重的问题。也就是说，未来将需要强有力的空气质量控制技术，而在该行业，德国也有坚实的基础，并不断推动创新。不仅如此，越来越多的厂商和机器制造商甚至开始提供能量回收，或从废气流中提取二次原料的系统装

备。IFAT 上也将呈现大量空气质量控制创新领域的参展商。

此次博览会还将主题延伸到“汽车回收”这一特殊板块。这一主题将由 IFAT 的新合作伙伴——德国联邦钢铁回收和处理企业协会 (BDSV)——组织，该协会这将有自己的展台，为该领域的企业提供一个聚会场所，并宣传该行业目前的状况。在露天展区则将存储、给排水、祛除有害物质、粉碎系统及车辆等的实际演示。

如今，仅对废弃物进行安全处理、对污水进行安全净化已经远远不够了：人们开始越来越关注如何从废弃物、废水和废气中找到新的潜在能源。IFAT 的参展商也将在这一领域展现最新的技术和解决方案。目前，欧洲和东亚在废物转化为能源的解决方案领域的需求量最大。除欧洲以外，垃圾焚烧主要集中在德国。据专业研究能源和环境问题的咨询公司 EcoProg 预计，在未来五年，中

国将有 125 个焚烧基地在使用，年焚烧量达 4000 万吨。

除了焚烧，气化是另一种从垃圾中提取能量的方式。这就为甲烷燃烧产生天然气打开了一片新市场。例如，天然气工厂可以加工有机垃圾，将产生的天然气输送到天然气网络，成为既方便运输，又经济实惠的能源。

不仅固体垃圾，废水也是能量的秘密来源。例如，德国去年从废气产生了 1200 千兆瓦时电能，相当于 36 万个家庭的消耗。

但即使是清理未经特殊处理的废水也是有潜能的。在我们脚下流淌着源源不断的暖流：家用、商用和工业废水均以 12 至 20 摄氏度的温度流入下水道。通过使用特殊的热交换器，这种潜在的能量可以得到回收，并用于为建筑物供暖或制冷。

# 德国的能源转变

**如**何改善楼宇供能系统也是德国向拥有高效可再生能源系统转变 (Energiewende) 进程中的一大议题。因此，楼宇建设也随之变得越来越智能。住宅和楼宇能源管理系统 (HEMS/BEMS) 能够提高能源消耗的透明度，并进行智能调控，由此大大降低能源消耗与管理成本。此类能源系统在德国市场扩张迅猛，占整个欧洲住宅自动化管理系统市场近一半份额。近期研究预测，到 2018 年，该增长将维持在 16% 左右。迄今为

止，能源管理系统主要还只是针对商用楼，住宅能源管理系统市场也逐步上升，其源动力之一是：在德国，居民如果在自家屋顶装置太阳能系统，其自产电电价比使用公共电力价格要低很多，因此对许多居民来说，主要靠屋顶太阳能电池为家庭供电是十分经济实惠的选择。

HEMS 可以自动控制、优化楼宇可再生能源生产、电池蓄电、大功率设备 (如热能泵、电动车等) 使用等因素的相互配

合，让发电系统达到最高效率，同时降低相应成本。此外，HEMS 还能帮助更有效地分配产量不稳定的可再生能源。全球各国都在纷纷提高各自可再生能源的使用，而此类智能管理系统则成为关键，德国作为关键市场将在该领域提供大量的借鉴实例。\_\_\_\_\_

## 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](http://www.gtai.com/cn)



韩佩德先生



郑洁女士



叶丽娟女士

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](http://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](mailto:info@bj.china.ahk.de)  
上海: [office@sh.china.ahk.de](mailto:office@sh.china.ahk.de)  
广州: [info@gz.china.ahk.de](mailto:info@gz.china.ahk.de)

香港: [info@hongkong.ahk.de](mailto:info@hongkong.ahk.de)  
台湾: [services@deinternational.com.tw](mailto:services@deinternational.com.tw)  
德国: [dieltmeier.sabine@gic-deutschland.com](mailto:dieltmeier.sabine@gic-deutschland.com)

[www.china.ahk.de](http://www.china.ahk.de)