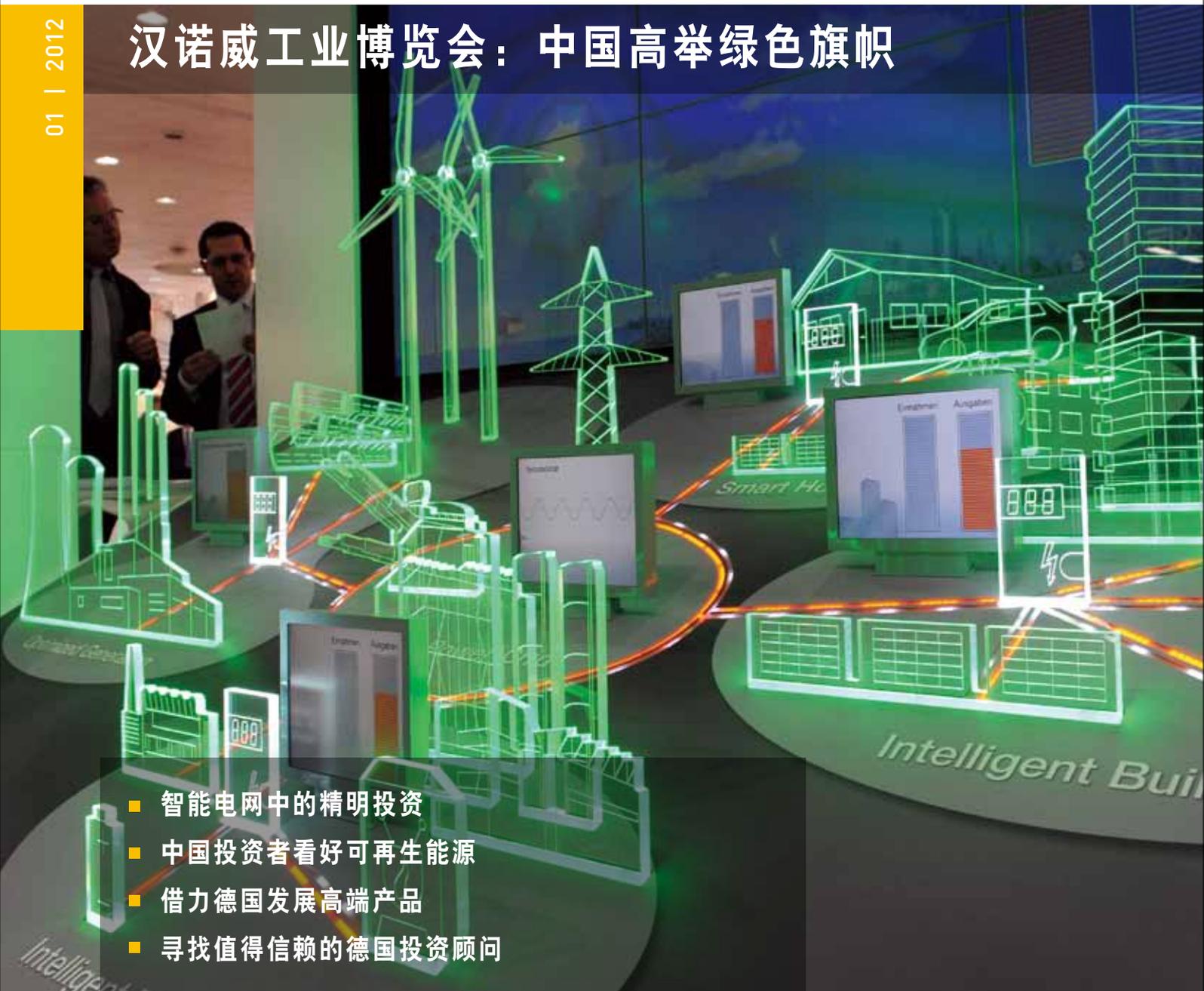


投资德国杂志

01 | 2012

汉诺威工业博览会：中国高举绿色旗帜



- 智能电网中的精明投资
- 中国投资者看好可再生能源
- 借力德国发展高端产品
- 寻找值得信赖的德国投资顾问



GERMANY
TRADE & INVEST
德国联邦外贸与投资署



亲爱的读者，

越来越多的德国中型企业与中国投资商建立了良好合作。来自比勒菲尔德 (Bielefeld) 的工业缝纫机制造商多克布·阿德勒 (Dürrkopp Adler) 就是一个很好的例子：7 年前的它还有百万亏损，濒临破产，2005 年，上工申贝控股有限公司收购了该公司 95% 的股份，拯救了公司和所有员工。

这位来自中国的新业主不仅将该公司的债务全部还清，还注入了新鲜资金，令多克布·阿德勒重获信心。董事会主席说，当时没有任何德国公司敢出手相救。

如今，这个来自比勒菲尔德的公司有了第二个中国投资商——缝纫机制造商中捷。形势十分乐观，各方都因此得益：德方帮助中方开发、生产新机型，其中几款机型由于在德国造价太高，无法在德国生产。如今，这些机型都由在中国的合资工厂生产。这样，公司就能将各种有市场需求的、造价也不算太高的机型都展现给客户。

德国中型企业的创新力对中国投资商十分具有吸引力。据毕马威估计，总值超过 10 亿欧元的德国企业都在 2011 年易手中国投资商。

中国有丰富资金需要经过理性分析得以投资，而德国又有许多企业需要投资商的帮助，因此中德合作是相辅相成、大势所趋。

于尔根·弗里德里希博士
首席执行官

目录

编者语

于尔根·弗里德里希博士，首席执行官 2

我的德国

洪钢，董事长 纷美包装 3

新闻

综合新闻 4-5

封面故事

中国高举绿色旗帜 6

中国投资者看好可再生能源 7

德国：可再生能源的先锋 8-9

智能电网中的精明投资 10

投资地 - 外国直接投资

有知识、有经验、更有发展前景 11

成功故事

纷美包装在德投资 5000 万欧元 12

飞翔德国 13

北汽福田的未来布局 14

借力德国发展高端产品 15

投资地 - 尖端科研

有效转让 16-17

产业 - 回收

回收——让人类经济地生存下去 18

关于我们 - 新出版物

出版物推荐 19

文化差异

德国印象：他乡即故国 20-21

我们的服务

寻找值得信赖的德国投资顾问 22-23

出版说明

出版说明 23

封面照片：

德国莱茵集团：德国汉诺威工业博览会



来源: GA Pack

德国制造

“德国是一个有传统的国家，它的精益求精、以及工人和整个社会既重结果又重过程的哲学都是我们非常看重的。纷美包装是技术密集型企业。因此对于熟练技工的要求很高。德国的技工制度和双轨制教育体系，确保了工人的素质，非常优秀，也为保证产品质量起到了非常重要的作用。因为高质量就能保证我们的产品拥有持久的国际竞争力。既然要走向国门，当然要选择全世界消费者都认可的高品质生产基地。大家都知道，‘德国制造’已经深入人心，是高质量的代表。”

洪钢, 董事长
纷美包装

综合新闻

■ 华为技术在德国投资了 302 万欧元，进行一个软件和IT业的设计、开发与测试项目。来自中国的电信设备制造商华为与德国杜塞尔多夫政府签订了协议，在那里建立一座新的研发中心。该公司会利用新设施开发软件，尤其是针对德国无线网络运营商的软件。此新研发中心已于 2011 年 9 月投入运营，公司保证年投资额约为 300 万欧元。到 2012 年中，该研发中心将有 30 个工人，60% 是本地人。

■ 华为技术还投资了德国的通信行业，进行销售、市场及支持项目。它在德国的首都柏林开办了办事处。公司迫切希望在欧洲，尤其在德国拓展业务。最近，华为与德国电信也开始了在云计算领域的合作。

■ 华夏幸福基业投资开发股份有限公司 (CFLD) 在德投资房地产业，进行销售、市场及支持项目。工业用地投资、运营商 CFLD 已经在德国的法兰克福建立了办事处。

■ 一个中国集团买下了德国一大重要工业技术巨头，这在德国历史还是首例。今年1月，工程机械制造商三一重工接手来自施瓦本埃希塔地区 (schwäbischen

Aichtal) 的混凝土机械泵供应商普茨迈斯特 (Putzmeister)。中国国际信托投资公司中信 (Citic) 成为普茨迈斯特的少数股东。目前为止还没有确实的收购价格。不过据业内人透露，收购价格应该在5亿欧元左右——大约相当于 Putzmeister 的年营业额。该施瓦本公司的主要产品是安装于重型卡车的泵，外形犹如巨型昆虫触角。这种泵可以通过一根可伸缩的管道，为最高达70米的建筑输送混凝土，即便是最深层的角落，使用这种泵也可以将水泥直接输送到位。型号不同价格也有所区别，最贵的泵售价为 200 万欧元。20 世纪 60 年代，企业创始人卡尔·施莱希特 (Karl Schlecht) 设计并推广了这种机器。Putzmeister在被收购前属于两个基金会，其产品在日本福岛核电站救灾中也有使用——向核反应堆泵水降温、从高处观测核反应堆。这些来自埃希塔地区的泵是业内的尖端产品。当然中国也在大步提升产品质量，三一重工生产的泵也在福岛得以使用。

■ 全球最大的银行——中国工商银行 (ICBC)——正在德国扩张。即 2011 年秋在慕尼黑开设第三家支行以来，工商银行还将于 2012 年上半年在汉堡开设一个新支行。工商银行驻德国的刘总经理

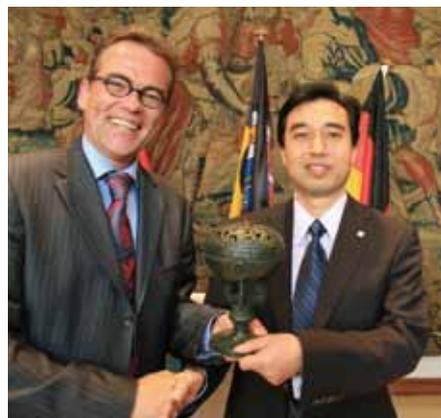
向德国商报 (Handelsblatt) 透露，1999 年，该行在法兰克福设立了第一家德国分行，而不久第四家工商银行支行就要在德国登陆了。刘总还说，柏林也“越来越具吸引力”。工商银行在德国扩张也是其全球策略的一部分，该全球策略也包括并购计划。

■ 徐工集团——中国市场上领先建筑机械制造商——将同徐工集团欧洲有限公司一起，在克雷费尔德 (Krefeld) 的 Europark Fichtenhain 商务园内投资 5000 万欧元，建设一个新的研发中心。2012 年夏天将完成第一期建设工程，并在那里研发液压系统和建筑机械。克雷费尔德由此成为徐工集团首个重要海外研究基地。未来两年中，该研究中心将提供 100 个新职位。同时，克雷费尔德将成为该公司在欧洲市场的重镇。徐工集团在中国使用 XCMG 这个牌子，是中国市场的领航企业。其年销售额约为 100 亿美金，是全球第七大建筑机械制造商。从年初起，徐工集团和坐落于克雷费尔德的 Fluitronics 公司成立了合资企业，公司将和 Fluitronics 一起经营该液压建筑集团。

■ 德累斯顿技术大学和中国电信供应商中兴通讯股份有限公司 (ZTE Corpora-



杜塞尔多夫市长迪克·埃伯斯 (Dirk Elbers) 和华为西欧区总裁陶景文签署谅解备忘录



徐工执行副总裁李锁云在克雷费尔德 (Krefeld) 市政厅为该市市长格雷戈·卡斯代特 (Gregor Kathstede) 献礼



德累斯顿技术大学大楼

tion) 达成共识, 将在德累斯顿共同建立一个研发中心。2011 年, 温家宝总理访问欧洲, 德累斯顿技术大学的汉斯穆勒斯坦哈根教授和中兴通讯股份有限公司执行副主席范清丰在柏林签署了合作备忘录。然而, 这个备忘录中还未提及具体的投资数额, 不过已经确定了与德累斯顿技术大学的合作关系, 中国电信业就此将在德累斯顿扎下根基, 首先开始研发手机的标准长期演进技术 (LTE) 等核心技术, 如时分双工 (TDD) 等。

■ 由于用户对数据传输率的要求越来越高, 手机网络也变得越发密集, 无线信号单元则变得越来越小。因此, 从通讯终端到网络不能有分开的调频, 而是按时间分配使用同一个频率 (TDD)。2010 年 5 月, 德国政府和德国联邦网络局一起为 LTE——新一代移动电话——设定了频率。TDD 将在未来几年中得到全面实行。该研发中心坐落于德累斯顿工大附近, 有充足的尖端工程师、科学家和学生, 为研发针对德国的未来通信解决方案提供了坚实的基础。

■ 中国工艺美术 (集团) 公司 (CNACGC) 向德国纺织业投资了 23000 欧元, 进行销售、市场及支持项目。来自中国的金华亚泰斯家用纺织品有限公司是中国工

艺美术 (集团) 公司的子公司, 该公司在德国科隆投资了 25000 欧元设立经销处。金华亚泰斯家用纺织品有限公司专业从事家用纺织品的设计、制造、加工和销售。

■ 德国和中国先后签订了六个关于教育、研究的合作协议, 并计划进一步拓展双方在该领域的协作。除此之外, 两国还希望在职业培训上加强合作力度。2011 年 6 月底首次召开了德中政府磋商机制, 为德国联邦教育与研究部 (BMBF) 和中国教育部及科技部之间的新协议签订提供了框架基础。中德双方的教育研究部长袁贵仁和安娜特·莎万教授博士 (Professor Dr. Annette Schavan) 签订了该协议。“协议表明了教育和研究是中德关系的重要部分。”联邦部长安娜特·莎万教授博士如是说道。她还提及, 中德之间持续了 30 年紧密的科技合作, 所取得的成就在 2009/2010 中德科技教育年中尤为凸显。该协议是在柏林签署的, 内容还包括高等教育范畴的广泛合作及资金支持, 计划使两国的高等教育机构间建立模范伙伴关系, 并联合成立高等研究机构。此外, 未来 4 年中将会提供 20000 名学生和研究人员参与到奖学金交流项目中。探讨中, 两方都表示希望更多地

在能源、环境、生命科学、气候变化和电动汽车等领域开展合作。2011 年 9 月在中国举办的首届中德创新论坛为双方提供一个崭新的讨论平台。中德两国也会就创新研究、生命科学、及中国水处理等项目发展等话题进行深入交流。

■ 欧盟委员会通过之后, 中国电脑巨头联想获得了 Aldi 供应商 Medion 的多数股权, 正式接手 Medion。坐落于埃森 (Essen) 的 Medion 股份公司透露, 联想购入了约 1770 万 Medion 的股份, 如今已占 75% 表决权。联想以每股 13 欧元的价格收购了 Medion 股份, 令该集团的市值达到 6.29 亿欧元。公司创始人戈德·布拉赫曼 (Gerd Brachmann) 向联想售出 36.7% 的股份, 至于他的其他股份也已经和联想签署协议。该经理总共持有 55% 的 Medion 股份。Medion 是德国电子业的专家, 专向 Aldi 销售电脑、照相机、导航仪等产品, 因此而闻名德国。新公司将即惠普、宏基之后, 跻身德国电脑市场的前三强。

■ 在德国生活的中国人中, 四分之一都住在北莱茵-威斯特法伦州, 约 2 万都在莱茵和鲁尔区安家。他们成为了德国一个重要的社会团体。他们认为北威州具有很高的国际化程度, 为中国人提供了很好的基础设施, 如学校、超市和文化中心等。此外, 这里还有许多有中文描述的产品和中国供应商。杜塞尔多夫中国中心 (DCC) 也提供丰富的文化和经济交流活动, 如每年的中国周、中式烹饪课程等。中国企业家协会“北威州中国企业协会”也坐落于杜塞尔多夫, 为在这个德国西部联邦州的中国商人争取利益。



中国教育部部长袁贵仁和德国教育研究部长阿内特·沙樊博士 (Dr. Annette Schavan) 签署了协议



舞狮表演出现在北威州杜塞尔多夫举行的 2011 年中国商业和投资论坛

中国高举绿色旗帜

中国成为2012年德国工业博览会的主宾国，写下了“绿色智慧”的主题标语。



中国成为2012年德国汉诺威工业博览会伙伴国协议签署。
(自左向右) 中国工业和信息化部部长苗圩、温家宝总理、德国联邦经济技术部部长菲利普·罗斯勒博士 (Dr. Philipp Rösler)

2012年德国工业博览会上，十分之一的展商来自中国。汉诺威展览公司执行董事奥利弗·弗莱瑟说，今年中国在工博会上的参展比重很大，成为了有史以来比重最大的参展国。中国贸促会展览部副处长徐东来说道：中国此次被邀请成为2012年德国工博会的主宾国，意味着中国的工业发展在国际上得到了认可。”

2012年，汉诺威首次打造以“绿色工业科技”为重点的工博会，这也赋予了伙伴国中国尤为特别的意义。中国已经在可再生能源、电动汽车、电池技

术、智能电网等领域吸取了很多经验，此次也将在工博会的中国展团中得到整体体现，中国工业和信息化部 (MIIT) 挑选了近12家企业，将在工博会的中国展团中联合展示他们的技术和经验。

这些企业中包括国际闻名的白云电气集团和中国一汽，他们的第一个海外合作伙伴都是德国大众股份公司；还有正泰集团，它是首批将晶硅薄膜技术带入市场的公司之一；而皇明太阳能则是全球太阳能业的佼佼者。然而，有一个事实必须指出：在中国展团中联合参展的企业中，只有四家是私营公司，其他都是国有企业。

作为工博会的官方伙伴国，中国写下了“绿色智慧”的标语。“我们的主题之一是：将我们的工业更环保、更有可持续性地发展下去。”徐先生说道。这意味着，中国不仅仅要发展更现代化的技术，国人的环保观念和行为习惯也要随之加强改善。

伙伴国中国和德国在环保和可再生能源领域紧密合作。工博会上，人们将在德国弗劳恩霍夫应用研究促进协会的展馆中直观地了解中德间紧密的合作，这里将展示位于广州花都区的水处理系统建设项目，该系统将为自身运作供能，并能回收利用无机成分。该系统是坐落于斯图加特的弗劳恩霍夫界面及生物方法技术研究所 (IGB) 设计开发的，它将协同中国电器科学研究院 (CEI) 一起，分两步将该项目进行本地化实施。另一个范例是2011年11月在同济大学正式成立的同济研究所 (Tongji Academy)。根据同济大学与不莱梅弗劳恩霍夫制造技术和应用材料研究所签署的战略合作备忘录，双方将首先从电动汽车领域的研究深造中开展合作。

截至2012年初，已有400多家中国企业报名参展工博会。据汉诺威展览中国区负责人符禹预计，最终中国参展商的数量将达到500家。工博会将为中国企业专门举办新闻发布会、研讨会和各种活动。德国联邦经济技术部 (BMWi) 还将举办以电动汽车为主题的论坛。中国工业和信息化部部长苗圩将出席展会开幕仪式。

www.hannovermesse.de

中国投资者看好可再生能源

中国企业越来越关注德国一些核心产业的企业，比如可再生能源领域的企业。为使自身能与海外制造商抗衡，中国公司迫切需要新产品、新想法，因此，并购极富创新力的德国中型企业对中国企业来说是最省心的方法。

2011年夏天，德国新闻报道了中国光伏集团赛维LDK太阳能寻求并购德国太阳能企业的机会。赛维 LDK 太阳能想找一种可以与自身产品互补的技术，并且该技术所属公司必须拥有一块响亮的牌子。德国 Sunways 股份公司是一个绝佳的选择：赛维 LDK 太阳能很了解 Sunways (成立于 1993 年，当时共拥有 344 名员工)，他们长期从 Sunways 采购太阳能电池元件。Sunways 还生产赛维 LDK 需要的整流器，这种整流器是每套太阳能设备的核心部件，有了它的帮助，太阳能才能并入电网中。Sunways 的年度销售额为 2.23 亿欧元，在德国属于小型公司，股市市值为 4 千万欧元。2012 年 1 月，Sunways 监事会通过了赛维 LDK 太阳能集团的收购提案，公司的基本资金也将随之增加 33%。监事会也支持按每股 1.9 欧元的价格收购其他股东的股票，这个价格比该公司的实时股价高出四分之一，资本增长 220 万欧元。如果所有股东卖股份的话，

Sunways 只值 2 千万欧元。Sunways 认准了这次合作是德国尖端技术和中国成本优势的完美结合。赛维 LDK 集团现拥有 27000 名员工，销售额在光伏企业中名列全球前十，是集合硅、晶片、电池和组件制造为一体的生产商，因此 Sunways 的管理层很高兴能与赛维 LDK 达成战略投资合作。

■ 中国企业日益增多

这不是赛维 LDK 在德国投资的唯一一个太阳能项目：它还和中国三峡集团 (CTG) 一起投资了光电供应商 Odersun。(三峡集团是中国最大的水利发电集团，也是三峡大坝的运营商。)

2007 年初，SINOI 股份有限公司 (连云港中复连众复合材料集团公司的子公司) 接手坐落于诺德豪森 (Nordhausen) 的风机叶片厂。2008 年，中国风机制造商新疆金风出资 4120 万欧元，收

购了德国涡轮机制造商 Vensys 能源股份公司 70% 的股份。

同年，中国太阳能产业大户尚德为了优化自身制造工艺，购得了德国自动化企业 KSL Kuttler 自动化有限公司的多数股权。作为一家中国出口商，尚德在德国太阳能市场十分活跃：勃兰登堡 (德国东部) 2011 年完工的 10 个太阳能园区中，尚德为其中的 5 个园区供应太阳能组件。中国的英利集团也为其中两个太阳能园区供应组件：Mixdorf 太阳能园区拥有 10 万组英利太阳能组件，总额定功率达 24.1 兆瓦，能为 5350 个家庭提供清洁的太阳能。除了英利之外，还有很多其他中国公司也在德国市场上大量供应太阳能组件：如天合、晶澳太阳能、中电光伏和赛维 LDK 等，他们主要为室外大型设备以及工业和工业屋顶供货，而且几乎所有中国的光伏大企业都在德国设立了分公司，目前数量已经达到了几十家。

汉堡，“能源坡乔治斯维德 2” (Energy Hill Georgswerder 2)



德国：可再生能源的先锋

■ 德国的能源草案

德国的“能源草案”于2010年秋季正式启动，是持续到2050年的长期能源战略。计划的目标宏大，但意图简洁：保证可靠、经济、环保的能源供应，使德国成为世界上最具能效的绿色经济体。为了达到该雄心勃勃的目标，2030年、2040年、2050年的可再生能源占总能源消耗的比例将分别达到30%、40%和60%。

可持续能源供应所带来的紧迫挑战源于全球长期趋势和严酷的能源现实。要实现这种能源观念，跨入可再生能源时代，这是21世纪一大挑战，而且，全球能源需求将导致能源价格在中长期快速增长。因此，对能源进口的依赖程度会大幅上涨。而这种状况会增加温室气体排放——目前能源组合占所有排放物的80%。

基于上述种种原因，可再生能源将成为未来能源组合的基础，并逐渐取代

纽斯达特-艾市 (Neustadt-Aisch) 的风车



传统能源。能源草案的本质在于，需要确保适当的能源安全与有效的环境和气候保护之间存在制衡关系。相应的，能源草案预见了这一需求：从根本上改变现有的德国能源供应结构。

■ 德国：再生能源的先驱者

数十年来，德国一直在开辟可再生能源的扩张道路，坚定地将国家建立成为欧洲乃至全球能源、气候、创新政策等领域的先驱者。

标志性框架条款的建立(如可再生能源法案(EEG)保证了如今所有可再生能源领域投资发展的可靠根基。同样地，德国还为可再生能源做好了安排，使之日益成为瞬息万变的能源架构中能源供应的支柱和创新驱动力(如：灵活的能源工厂、智能电网、能源储存和其他新技术等)。

极富前瞻的能源概念线路图所围绕的核心内容为：

- 可再生能源的建立是未来能源供应和能效的基石。
- 创立高效电网设施和整合可再生能源
- 建筑能源升级、新建筑的能效以及电动汽车带给国家的挑战(2020年100万电动车上路，2030年达到600万)

■ 能效

可再生能源的预计增长将与综合的能效措施、电网扩张、新能源储存设施的建立紧密相关。建造具备能效措施的建筑是具有巨大潜力的领域。

可再生能源暖气法案规定，新建建筑必须使用由可再生能源供能的暖气设备。为了提升建筑内的能效，2009年设定了底线为50 kWh/m²/a的能源标准。根据节能条例(EnEV)规定，到2012年，这些能效标准将再提高30%。作为这些法案和条例的补充，国家还将出台

激励方案来推动高效和可再生能源制热和制冷技术的发展。

能效在保持全球市场竞争力和行业创新水准中也是至关重要的因素。报告显示了德国工业是如何在一年中通过能效措施省下100亿欧元的。必须考虑的是，德国政府正支持许多可再生能源倡议方案，以推进能效进一步提升(如：德国工商大会的气候保护和能效合作)。

■ 能源存储

三大棘手问题——自然资源减少、环境问题和必须保证经济的能源供应——形成可持续能源供应的强大阻碍。为了实现一个真正可持续的世界，只有开发新办法来解决这三大难题——能源储存技术已经成为可持续能源供应的潜在解决方案。可再生能源的确很好，但是它们不够稳定——能源储存技术能使电网保持有效、稳定的状态。

德国政府将更新能源法案并创建更多的新存储工厂——尤其是泵储水力发电以及其他形式的电力储存——从接入电网到开办电力储存科技的市场监管机构。德国还将制定相应规定，保证天然气设施享有充分的激励政策，可以短时期存储天然气，在大风季节也能使用所存储的天然气——这样，仅在非大风季节生产天然气就可以了。这一措施将由政府实施，为现有的天然气设施给予充分支持，让其配备更多的天然气发生设备和更大的热能存储容量。

■ 电网设施

据预测，到2050年，风能在的电力供应中将占据重要地位，因此需要大量提升离岸风能和陆上风能装机量。如果2050年的可再生能源组合能够得到有效的整合和管理，德国国内和欧洲电网(如德国电网和“电力高速路”被整合到互联的欧洲电网中)将进行类似规模的扩张。



哥特格鲁克 (Güterglück) 的天然气管道设施



充电中的电动汽车

为了充分支持计划中的未来电网，德国将使用能源存储技术，并开发使用智能计量模式。除此之外，这一战略将有助于提供透明的现代能源认证体系和广泛的节能规定。

“为发展可再生能源，保障高效的电网设施是最重要的战略任务。”德国联邦环境、自然保护和核能安全部部长诺伯特·罗特根 (Norbert Röttgen) 如是说道。

■ 风能

风能是德国能源组合的重要组成部分之一。到 2030 年，德国联邦政府将大力拓展风力发电的潜力。预计到 2030 年，离岸风电园总的发电量将可达到 25000 兆瓦。根据德国风能协会 (BWE) 的观点，风能 (包括离岸和陆上风能) 将占德国能源供给的 25%。

德国拥有 21600 座风能发电场，2009 年，累计发电量达 27.2 千兆瓦，潜在能量产额达 46 千兆瓦时。德国是欧洲最大的风能国家。根据德国风能研究所 (DEWI) 的数据，风能大约占德国总电力消耗的 7.6%，从而使风能成为德国最主要的可再生能源。

德国对海上风能进行了大规模的投资。在北海和波罗的海，接下来 20 年就有 90 个风力园项目计划在建。许多规划还未完成，但相关权力机关已经批准了这些项目。2009 年 11 月，第一个离岸风电园——拥有 20 个风机的阿尔法文图斯 (alpha ventus)——已在德国北海建成，位于博尔库姆岛北部 45 公里。

■ 生物能

能源草案的核心是持续并效率利用生物能的概念。鉴于生物能具有广泛的用途和良好的储存性，在未来的能源供

应中可能占有重要地位。生物能将作为重要的可再生能源，在供暖、发电、和燃料领域得到进一步的使用。德国政府计划继续推进可持续生物质能的使用，以确保一个环保的安全的能源供应。

■ 世界领先的太阳能制造商

德国是世界领先的太阳能生产商。2010 年，德国光伏新装机约为 7 千兆瓦峰值 (GWp)，对光伏系统的需求相对于 2009 年翻了一番。这无疑是很好的业绩。直至 2010 年末，全球近半数太阳能电池板都落户德国。

根据最新数据，德国的光伏总产能约为 17 千兆瓦峰值 (GWp)。70 多家硅、晶片、电池、制造商、和模块制造商活跃在德国市场。另外有 200 多家光伏材料和机械供应商、100 多家平衡系统组件制造商以及几百家项目开发、系统集成和安装公司，雇佣了德国光伏行业的 13.3 万人。光伏制造商去年营业总额达 100 亿欧元。

为了迎接未来的强力增长，2009 年，德国光伏行业对于产能的净投资达到约 18 亿欧元。到 2013 年，另有 10 亿欧元将被投入到研发中，该数额是过去 4 年中投资总额的 2 倍。

德国拥有世界最大的太阳能品牌，包括第一太阳能、太阳能世界、Q-cells、博世太阳能、Centrotherm 和 Roth & Rau。第一太阳能和 Avancis——以及德国光伏公司太阳能世界和 Juwi——都于 2010 年宣布了在德国的大规模扩张项目。所有这些新投资将设立在德国东部，这里是全球著名的光伏制造枢纽。

■ 可持续汽车

德国电动汽车战略一直遵循着德国政府和行业 2010 年 5 月 3 日发布的联合声明。目标是到 2020 年有 100 万台

电动车上路，到 2030 年有 600 万台。

作为国家电动车发展计划的一部分，政府会持续推动电动车量的增加，并迅速创造渗入市场的条件。电动车减少了对燃油的依赖。但是电动车只有使用可再生能源才能真正实现零排放。支持零排放车辆 (可再生电力) 的积极形象是车辆经营者和初次个体购买者的重要购买动力。

德国会继续推进国家氢和燃料电池科技创新项目。燃料电池汽车可以行驶较远的距离，因此这种车可能对环保、可持续汽车的发展做出长远贡献——前提是氢气必须是用可再生能源生产的。

■ 模式转换

德国汽车工业正处于从内燃机引擎转向电动引擎的十字路口上。预计德国汽车电池市场将于未来几年爆发。其国家电动车发展计划为电动车的发展提供了 5 亿欧元联邦资金资助。

同时，业内各企业也在为之努力。所有的德国汽车制造商都将于今年推出一款混合动力车，在 2013 年则推出一款纯电动车。目前，德国共有 8 个示范区域正在试用由电池驱动的汽车。还有 13 个地区则专注于电动汽车所需的智能电网设施和信息通信技术。

参与伙伴方包括整车制造商 (如戴姆勒和大众)、公共事业、国家和联邦州立部门以及著名的研究机构等。现有的试点项目包括几个电动车组以及在建的充电设施和测试应用，包括快递和货物运输等。德国研究人员围绕电动车提出了一系列主题，如电池容量、轻质车体材料等。

智能电网中的精明投资

智能电网在欧洲的发展为投资商提供重要机遇

随着科技的发展，如今的我们已经习惯能源直接传输到家中、垂手可及。然而，自然资源日渐减少、气候变化、全球人口转移等，这些因素都需要我们重新评估我们和能源之间的关系。

有什么办法可以解决这个问题呢？智能电网。智能电网通过从“消费导向型生产”到“最佳生产型消费”的转变，对摇摆不定的可再生能源生产和消费实行最佳管理。这些需要应用创新的 ICT 解决方案（信息和通信技术）来完成对电网系统单元实时、巧妙的管理。

这些解决方案奠定了通过智能化整合电流进行供电的基础。比如智能计量：它已不是单纯为计算消费账单为目的而进行的测量，而是根据不同的需求水平与电网进行“沟通”，自动协调发电、电网负荷和功率消耗各环节。这种智能电网、智能能源和家居设备管理系统之间的智能“沟通”将彻底革新我

们的生活方式，通向一个更紧密相连、更节能环保的世界。

■ 在欧洲超过 60 亿欧元的投资

由于近来欧洲电力市场的自由化进程，智能电网的概念迅速在欧洲大陆扎根。根据最近 GTM 研究所的一份研究报告，到 2016 年每年将有 68 亿欧元的投资资金流入欧洲市场，欧洲各国政府将努力协调加速电网扩建。

德国政府计划到 2020 年扩大使用可再生能源来满足该国 30% 的能量需求，因此，德国可再生能源有着巨大的增长潜力。为了达到这个目标，并消除能源紧张的瓶颈，当前的电网系统预计需要 400 亿欧元投资资金，进行必要的现代化改造和扩建。欧洲电力网络传输系统运营商 (ENTSO-E) 正计划在 2020 年前安装完成超过 42000 多公里的高科技高压线路。

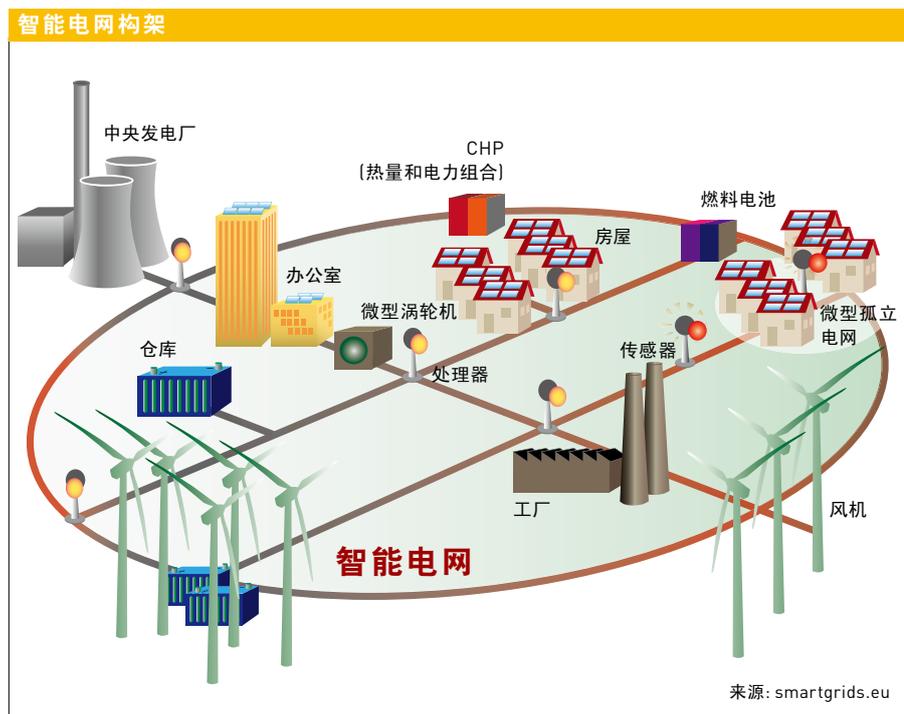
巨大的投资需求不仅仅是因为德国的智能电网将并入各种大规模的可再生能源项目（包括沙漠与地中海太阳能园区、北海和波罗的海风场等），也是由于电网还需要能够处理来自小家庭自产电能的输入（例如屋顶太阳能电池板与热电联产系统等）。

■ 智能计量

许多德国消费者已经迈出了第一步：为自己家安装上数码智能计量表，以便更高效地使用能源。这些仪表能实时读出家中每个电器正在消耗的电能，让消费者变得更有节能意识。目前，先进的计量技术是智能电网市场发展地最好的一块。预计到 2020 年，80% 的欧洲家庭都将使用这种智能计量表。而这种智能计量表还需要特殊的电脑系统进行管理，因此从该计量表的普及中最先受益的当然是智能计量表制造商，而那些生产、监控电脑系统的公司也同样将从中得益。

制造、安装智能电网所需的新线路、发电机和配电站的公司也将获得有巨大利润。当前的电网系统几乎没有可行方法来储存多余能量，因此，多余的能源往往只能浪费掉了。抽水蓄能式水力发电厂（从存储到发电可在 90 秒内完成）是目前最具价值的储能选择，但并不适宜广泛应用。随着欧洲大陆可再生能源的日益增长，仅靠计算机将不足以协调能量供应，必须发展新的存储技术来解决这一难题。

在未来几年中，可再生能源领域预期将有 68 亿欧元投资资金，其中大部分将流入先进计量、配电自动化、电动汽车以及相关 IT 系统等研究中。尽管智能电网行业近年还将面临巨大挑战，但消费者和投资者都必将受益匪浅。



有知识、有经验、更有发展前景

为什么中国投资商深得德国中型企业的认可和欢迎

许多中德合作都十分成功，并以双赢告终。亚洲投资商接管或参股德国公司，不仅保证了德国的就业率，也赋予了企业更好的发展前景。丰富的外国直接投资标志着该地区拥有强大的经济吸引力。越来越多的中国投资商驻扎德国是件愉悦的事情：由于中德合作日益成功，中国投资商也渐渐被德国社会所接纳。而且，如今有很多德国中型企业就希望与中国投资商合作——2009年之后，德国企业希望自己更具抗危机的实力。

■ 大量合并和收购

过去，中国企业更多选择在德国成立办事处或合资企业，而今，绝大多数中国投资商则更倾向并购。过去几年中，中国在德直接投资持续增长。专家一直认为，即使是全球经济危机也阻拦不了这股中国投资商投资德国的热流。专家们还预测，就算市场动荡、经济稍有衰退，中国企业的扩张策略也不会受到丝毫影响。

那么中国投资商究竟希望投资怎样的德国企业呢？

■ 投资目的

中国企业的投资目的十分清晰：他们在德国寻找专业知识和进入市场的突破口。中国企业非常看好德国技术，不仅如此，德国在欧洲的中心位置、强大的工业生产力和极富创新能力等也对中国投资商产生巨大的吸引力。德国是欧洲最大的市场，也为进入东欧和南欧市场提供了很好的窗口。中国投资商还希望将德国产品引入中国市场，如此一来，中国投资商不仅能为德国企业带来更多的资金，还能为之创造新的销售途径。如今的中国企业最希望能和德国企



Solarion股份有限公司与华新丽华公司的合作庆典。(自左向右) 迪特·华菲尔 (Dieter Waffel)、布卡特·雍 (Burkhard Jung)、卡斯滕·奥特博士 (Dr. Karsten Otte)、斯文·摩洛哥 (Sven Morlok)、乔玉龙和阿里克桑达·布劳恩博士 (Dr. Alexander Braun)

业长期合作，并达到共赢。有优越产品和良好销售渠道的德国公司则是中国企业并购或参股的理想选择。

■ 享有盛誉的市场和产品

此外，德国企业对中国投资商极富吸引力的原因还有：德国市场和德国产品声名远播，它们是制定国际标准的依据，在全球市场上十分紧俏。德国还有极具专业素养的人才、资深管理人员和一流的基础设施。行业和规模等因素却并非如此关键。更重要的是，该公司在相关市场有很高的知名度，并与投资商的业务范畴相符。一家年销售量为两千万欧元的企业就可以在中国寻找战略伙伴了。热门投资行业有：水处理、交通、电子、机械、汽车和医药技术。很多中国企业在考虑投资时都比较深谋远虑。

■ 不必要的担忧

德国企业最初的一些担忧——比如企业在被收购后遭到“肢解”、专业知识日渐匮乏、大规模裁员等——最后都没有发生。事实证明，来自中国的投资对德国管理层来说是件好事——企业可以继续由原先的管理层打理，因为他们对行业更为了解，也更清楚如何让企业在当地得到更好的发展。还有许多中国投资商仅收购德国企业的少数股份，目的就是避免过多的公众曝光。和中国企业合作的另一个优势是，公司可以借助中国投资商更好地打入中国市场——全球最大的未来市场。如今，中国已经是德国第二大出口国（仅次于法国）。据专家预计，三年后，中国将超越法国，成为德国最重要的出口国家。

作者：马蒂亚斯·特鲁阁 (Matthias Tröger) 纽伦堡 eneca Corporate Finance 有限公司创始伙伴

纷美包装在德投资 5000 万欧元



〔自左向右〕纷美包装首席执行官毕桦；GTAI 主管奥利弗·赛勒 (Oliver Seiler)；德国联邦外贸和投资署资深经理曹奕；萨克森-安哈尔特州州长莱纳·哈瑟洛夫博士 (Dr. Reiner Haseloff)；哈勒市长达格玛·萨巴斯 (Dagmar Szabados)

2011年3月，在德国哈雷的新闻发布会上，中国纷美包装公司宣布将在德国投资5000万欧元，建立它在海外的第一个无菌包装材料制造工厂。该投资预计创造本地工作岗位110个，这一消息一经发布，便立即引起了德国媒体的关注。人们纷纷将目光投向这个刚刚在香港上市的全世界第二大无菌包装的中国生产商。

为什么是德国，为什么还在这里投资生产型企业？这是大多数人的疑问。当我将这个问题抛给纷美包装的董事长洪钢时，他立即打开了话匣子。

“选择德国，首先由于德国是欧洲最大的经济体和最大的单一市场，也是无菌包装在欧洲的最大市场。其次德国的地理位置处于欧洲的中心，我们所选的德国东部的哈雷，地理位置非常便捷，可以将产品延伸到东欧市场，同时也可以延伸到西、南欧市场。第三，这是一个有传统的国家，德国的精益求精、以及工人和整个社会既重结果又重过程的哲学都是我们非常看重的。纷美包装是技术密集型

企业。因此对于熟练技工的要求很高。德国的技工制度和双轨制教育体系，确保了工人的素质，非常优秀，也为保证产品质量起到了非常重要的作用。因为高质量就能保证我们的产品拥有持久的国际竞争力。既然要走出国门，当然要选择全世界消费者都认可的高品质生产基地。大家都知道，‘德国制造’已经深入人心，是高质量的代表。”

洪钢接着还补充道，德国在经历全球化考验的时候，对自己的社会进行了产业关系，劳资关系的调整，不仅没有将制造业的基础丢掉，而且还使其更炉火纯青，产业集群配套非常完善，这使德国更具有竞争力。在过去的二十年里，中德经济取得了令人瞩目的成功。今天，中德两国都是出口大国，而德国是中国少数几个保持贸易逆差的国家之一。这更说明了德国在制造业的强大竞争力和与中国制造的互补性。这对于我们制造业企业来说十分重要。作为一个有责任的国际投资人，如果要考虑长远的投资计划，这点是不得不考虑的重要因素。

但是对于成本因素，洪钢又是如何衡量的呢？大部分的中国企业都知道中国的劳动成本要远远低于德国的劳动成本。洪钢非常淡定地说：“其实这是一个特别浅显的道理。首先，纷美包装的原料采购是全球化的采购，在德国制造为欧洲客户提供的商品，大大降低了原料和成品的运输的成本；提升了供货效率和保障，直接为客户创造了效益，这是客户最希望看到的；其次，中国的工资成本在大城市内，尤其是专业技术人才的工资成本也已经并不低。对于技术型的制造业来讲，人工成本并非占到很大的比例；第三，中国和德国的企业和员工都具备勤俭节约的特征。尤其是我们目前正在招聘的员工都非常认同与欣赏勤俭节约的观点和举措。这些都为公司节约成本，打造一家具有特殊竞争力的工厂创造了良好的条件。”

洪钢这些独到的专业的评价来自于他自身的国际经验。他是一个不折不扣的海归派。在英国求学的历练和多年跨国公司的工作经历，使他对公司国际化投资战略的制定有了深刻而清醒的认知。按他的话说，“我们公司的基因结构是按照跨国公司的DNA设计的。”洪钢告诉我，纷美包装拥有一个非常精干的国际化团队。在这个团队中的管理层都是职业经理人，大都是欧洲人或是具有海外工作经验的中国人。

纷美的管理团队在进行选址分析时也采用了国际通用的科学评估方法。他们聘请了国际专业咨询公司进行了选址分析，并与德国官方的投资促进机构——德国联邦外贸与投资署 (Germany Trade & Invest) 以及哈雷所在地的地方投资促进机构进行了密切的联系。这种专业而严肃的选址分析不仅让纷美有了一个理想的选择，也让它同时获得了德国官方给予的相关投资补贴。

飞翔德国

——中国国际航空公司在德投资经验

“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，中国国际航空有限公司（简称国航）欧洲地区总经理在谈到德国时赞不绝口。这位已在国航工作近30年的资深经理人，除了欧洲的业务之外，还兼任德国公司的总经理。在他的带领下，德国有近100名员工在为国航的中德航线服务。

成立于1988年的国航已在香港上市，其前身是中国民航。早在1979年就在法兰克福注册并开辟了北京与法兰克福之间的第一条中德航线。目前国航中德之间的航线从最初的每周3班增长到目前的每周30班。在法兰克福每天有两班飞机飞往北京，一班飞机飞往上海；而在慕尼黑每周有五班飞机飞往北京。2011年3月27日，国航又开通了北京杜塞多夫的直航。作为较早走出去的企业，国航在德国的运营状况如何呢？李总骄傲地说道：“2010年国航欧洲的营业额在国航区域内排名第一，其中德国的盈利占据了欧洲市场的一半，创造了历史新高。”

如此好的业绩与国航对德国投资的选择息息相关。李总认为国航选择德国首先是因为德国是欧洲经济的火车头。中国与德国作为全球出口的冠军与亚军，两国之间的政治与经贸往来非常密切。因此对航空客源的组成提供了更好的条件。其次，德国地处欧洲的中心，中德之间的航线运营可让国航从德国辐射到欧洲其他的市场，尤其是国航没有开辟航线的市场，扩大市场的占有率。李总的观念是，现代化的航空公司运营必须通过网络支撑，而不是单线运营。通过与同是星空联盟成员的商业伙伴汉莎航空公司的合作，国航不仅能挖

掘德国的本土市场，也能更好地开拓欧洲市场。法兰克福机场是欧洲重要的航空枢纽，慕尼黑机场是德国第二大航空枢纽。新开通的杜塞多夫机场在德国名列第三。这些正是德国具备的优秀条件。

确实国航的这个举措是具有战略眼光的。根据2010年世界银行物流表现指数的评估报告显示，德国的基础设施和商业成熟度方面位居世界首位，成为世界物流第一中心。德国优秀的基础设施也给航空公司带了了极大的便利。全球闻名的法兰克福机场是欧洲最大的货运机场也是全球最重要的客运航空枢纽之一，客流量达到5300万人次。德国的高速公路发达，铁路网络密集，水路运输畅通，并且拥有全欧洲最长的高速公路、铁路和水路网络。国航利用这些优势、推出了航空与铁路相结合的衍生产品也取得了很好的效果。李总对法兰克福的机场赞赏有加：“虽然从外观上，法兰克福机场没有北京新建的机场那么壮观，但是其内部的设计非常合理，客人转机都在候机楼内完成，非常有序，航班也准时可靠。可见该机场的软件环境与硬件环境都非常优秀。”

国航成功的第二个秘诀是“人”。

本土化的管理是国航一直强调的方针。国航在德国有近三分之二的员工是德国人。无论从管理层还是服务层面都有德国雇员。

“我们是在德国开拓市场，我们必须寻找了解当地文化，了解当地市场的员工。德国员工在这方面具有无可比拟的优势。”李

总如此评论道。另外从管理者角度，李总也力求做到适应德国当地的管理方式与管理氛围。与亚洲的文化不同，德国当地的工作文化是相对民主，注重人性关爱。“我力求给我的员工提供一个人性的、宽松的工作环境，让他们能在心情舒畅的情况下高效地工作。”李总是这么说的也是这么做的。因此他在提到他的德国员工时，赞不绝口。“德国员工拥有良好的职业道德，他们严谨认真和诚信的工作态度是我非常欣赏的。”正是因为雇佣了本地的员工，在经营上应用了本土特色的管理，国航才会有如此的业绩。

对于许多中国投资者担心的成本问题，李总很淡定地说道：“成本的高低是相对的。如果我们有赢利就值得在这里投资。这就是投资回报。德国是一个拥有良好投资环境与基础的投资地，是国航的战略利益所在。我们不能太短视地对待这个市场。”同时作为一个拥有丰富经验的管理者，李江对有意来德国投资的中国企业家也给出了自己的经验之谈：“中国企业家应本着脚踏实地的原则，认真地做好市场调研，并遵守德国的法律与法规。在管理上，应实行本土化政策，利用德国员工对市场了解的优势，更好地开拓市场。”

中国航空集团公司



北汽福田的未来布局

“德国是汽车工业的强国。德国作为技术研发地的基础非常雄厚，尤其是拥有大量经验丰富，资质优秀的工程师，这是我们来德国的重要原因。”

——李峰，福田德国汽车技术工程有限公司总经理

李峰曾留学德国多年。在他海归回国后，这位“德国通”便被北汽福田公司任命为福田德国汽车技术工程有限公司 (Foton Germany Auto-Tech Engineering GmbH) (简称福田德国) 的总经理。他非常清楚德国给北汽福田汽车公司带来的是什么。“德国是汽车工业的强国。德国作为技术研发地的基础非常雄厚，尤其是拥有大量经验丰富，资质优秀的工程师，这是我们来德国的重要原因。”

成立于 1996 年的北汽福田汽车股份有限公司是中国知名的生产商用车的企业。2010 年的该公司的销量为 68.3 万辆车实现销售收入 538.6 亿元人民币。2010 年 10 月 15 日北汽福田正式在德国注册成立福田德国汽车技术工程有限公司，作为该集团在欧洲的研发中心。新成立的研发中心，座落在斯图加特，计划到 2015 年雇佣 150 名员工。

对于这个选择，福田德国的总经理李峰认为是很自然的“福田是国内商务车的领衔军，我们在德国设立这个公司，就是希望它成为我们发展商用车和未来乘用车的一个平台。”李峰在谈到公司未来的设

想时，滔滔不绝。“选择德国是与其整个汽车工业发展水平密切相关。在商务车领域，世界知名的公司都在这里，如奔驰、MAN、宝马等。许多大型汽车零部件的大公司也在德国如，博世、大陆；还有众多汽车技术咨询公司如 MBTech、Edag、IAV 等。德国在汽车电子和液压电控领域也是强项，这里拥有优秀的技术人员。因此在这里设立公司对我们技术的转化与技术的投资是非常值得的。”

正如李峰作提到的那样，德国的汽车工业闻名世界。全球著名的汽车制造商都已在德国落户，建立了多个工厂。它不仅是欧洲最大的汽车生产与销售市场，同时也是一个注重科技研发的国家。“德国制造”的汽车代表着创新与高科技。这是推动德国汽车工业不断开足马力向前的动力。仅在 2010 年，德国在研发领域的投资就达 196 亿欧元，比前一年增长 3.1%。德国每年注册 3650 个专利，大概平均每天注册十个专利，成为名副其实的“专利王”。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。因此北汽福田在德国设立研发中心也便顺理成章地成为了该公司发展战略的重要一步。

除了德国本身是汽车工业大国这一因素外，最让李峰欣赏的还是这里的高质量工程师队伍。“德国汽车电子与汽车工业发展时间很长，因此培育了大批高素质的德国工程师。我们需要的工程师不仅有工程经验也要有理论基础。德国工程师在专业素质与专业经验来说是最优秀的，因此北汽福田非常看重这点。”因此在今后招聘的员工当中，将主要雇佣德国员工，尽可能地做到本土化。

李峰认为，中国企业目前都面临产业升级的问题。因此投资到德国是一个非常好的途径。因为德国在技术方面发展先进，对中国企业来说有很大的发展空间。但是对于来德国投资，他建议必须深思熟虑，做好准备，要了解当地的市场，当地的法律法规。通常一些专业的咨询机构的支持是很重要的。“我会向中国潜在的投资者推荐德国联邦外贸与投资署的服务。通过这么一个正规、官方的途径，一个有责任的机构来咨询，会让人非常放心。”李峰由衷地说道。



戴姆勒和福田在北京启动合资公司——北京福田戴姆勒汽车有限公司：戴姆勒卡车部门负责人安德里亚斯·恩施勒 (Andreas Renschler) 和北汽福田负责人王金玉



福田卡车欧曼 GTL 由中国合资公司生产

借力德国发展高端产品



——上工申贝的全球经验

从张敏爽朗的谈笑中，就能看出这是一位开朗大气的领导。作为上工申贝的（简称上工）董事长兼 CEO，张敏曾出色地完成了对德国杜克勒·阿德勒（简称 DA）股份公司的收购，并在接手当年就将原先多年亏损的 DA 公司扭亏为盈，持续保持了良好经营状态。上工申贝帮助 DA 公司成功地度过了经济危机。“德国的机械制造堪称世界第一。如果我们需要扩大全球化的市场，就必须有更好的产品。而在全球缝制设备行业中 DA 占据了技术金字塔的顶部。因此收购 DA 公司投资德国是我们商业利益所在。”这位 1983 年毕业于上海交通大学并拥有丰富管理经验的中国企业老总，在向我们解释为何选择投资德国时，如此侃侃而谈。

上工申贝集团是中国的一家知名的以生产缝纫机为主的上市公司。六年前，这个曾是中国第一的缝纫机生产企业面临着民营企业和外资企业的双重竞争挤压。因此上工意识到，只有发展高端产品，才能在竞争中胜出。2004 年上工在德国成立了上工欧洲控股有限责任公司。2005 年 6 月完成了收购在德国的 DA 公司 94.98% 的股份。因为 DA 在欧洲的缝制设备用户都是高端客户，从奢侈品牌的箱包、高级汽车的坐垫以及高级男装的缝制，一些世界知名品牌，如爱玛仕、路易威登、奔驰、阿玛尼等都使用 DA 的缝纫机。DA 公司在德国、东欧都设有工厂，在欧美其他国家设有销售公司。在收购 DA 公司后上工保留了比勒菲尔德 DA 原有的研发中心。张敏的思路是，通过德国的 DA 公司，发展上工集团的高端产品，在全球业内竞争中保持领先优势；同时利用德国 DA 研发中心的先进技术，提高中国制造产品的质量水平，使 DA 产品在亚洲包括中国扩大市场占有率。

上工集团的这个战略是与德国机械

制造的市场地位以及德国的创新能力紧密相连的。张敏非常清楚，德国的机械制造领域是德国第二大且最具创新的一个行业。它也是推动德国成为高科技强国的重要引擎。2010 年德国在该行业的营业额为 1730 亿欧元，并一如既往地成为欧洲最强之国。专家预计，德国的机械制造业在未来仍将保持增长势头。同时在这个行业内拥有 6300 家在价值链上的企业，及超过 98 万名高素质的员工。在研发领域，每年将有 114 亿欧元的资金投入到机械制造业的研发课题中，28% 的全球机械制造领域的专利申请来自德国的公司。因此张敏告诉我们，“德国作为一个投资地是非常优秀的。从研发水平来讲，德国的研发规模与氛围是世界领先的。因此我们必须保留德国的研发中心，保留德国的研发力量。如果没有这个研发中心，我们就不能保持在世界的领先地位。”张总的这番肺腑之言，是因为他明白只有充分利用德国的优越的研发环境与条件，才能在市场竞争中取得不败之地。目前在德国的研发中心就相当于上工集团缝制设备的研发总部，同时上工还在捷克、上海等地设立研发分支。目前上工在缝纫机产业中仍保持全国第一的地位，远远超出其他同行竞争企业。

对德国投资的成功也来源于张敏对这家德国的上市公司的本土化管理策略。要成功经营一家国际化的德国上市公司并非易事。不仅要熟悉当地的法律法规、管理方式，还要拥有一个宽广的胸怀与国际化的眼光。张总告诉我，德



Dürkopp Adler 的缝纫机

国当地的员工曾非常担心总公司会将设备运回中国，关闭在德的工厂。张敏作为公司的监事会主席每次在股东大会上反复强调，德国工厂就像是上工的孩子。上工集团的战略是国际化的，但不会忍心抛弃自己的“孩子”。DA 集团在欧洲共有约 1200 名员工，其中在德国 DA 公司里有 360 名员工，但只有 4 个中国人。因为张敏看重德国员工对本土的认知与技术。德国双元制的教育体制，培育出了大批具有实际动手能力与高素质的员工。据世界经合组织统计，德国拥有高考毕业证书的人口占总人口的 81%，而在发达国家中，这个平均比例只有 67%。因此，当张总对自己德国员工评价时，也满意地说道：“与欧洲其他国家相比，德国员工的素质非常高，整体创造力很大而且工作主动性很强，同时非常忠诚于企业。”

在回顾这几年的对海外企业管理经历时，张敏自信地说道：“如果时光倒流，我还是会来德国投资。我们德国公司的发展总体上是非常成功的。现在我已不害怕新的收购投资项目，因为我已经拥有了许多管理经验，当然也总结了很多教训。中国企业要来德国投资时，一定要冷静、理性，做好充足的准备，

（转第 16 页）

有效转让

在德国企业、大学之间的技术转让非常成功，堪称典范

现如今，企业在创新过程中面临着三大挑战：新兴市场中技术竞争加剧、产品生命周期缩短(因此需要缩短开发周期)、以及中小企业实在负担不起的限制性研究成本。

大多数中小企业缺乏人才、金融和技术资源来应对挑战。因此，很多企业正在从孤立的创新过程中脱离出来，转而通过开放途径来整合外部力量。这样才能增强竞争力、加快产品开发进程、提高金融研发绩效、降低风险等。

德国高等院校的雄厚知识力量

德国 418 所高等院校中可以挖掘到大量人才资源，这些院校共同形成了一个密集而又分布均匀的一流高等教育网。去年，30 多万学生从 105 所综合大学、211 所应用科学大学、51 所艺术音乐学院、29 所公共管理学院，16 所神学院以及 6 所教育学院毕业。

其中大多数学生都是从巴伐利亚州、巴登-符腾堡州和北莱茵-威斯特法伦州毕业的。按研究领域划分，他们主

要专注于经济学 (22%)、工程学 (16%) 和数学 (17%)。(再往后划分的最大三个研究领域为语言和文艺 15%、人类医学 7% 以及社会科学 5%)

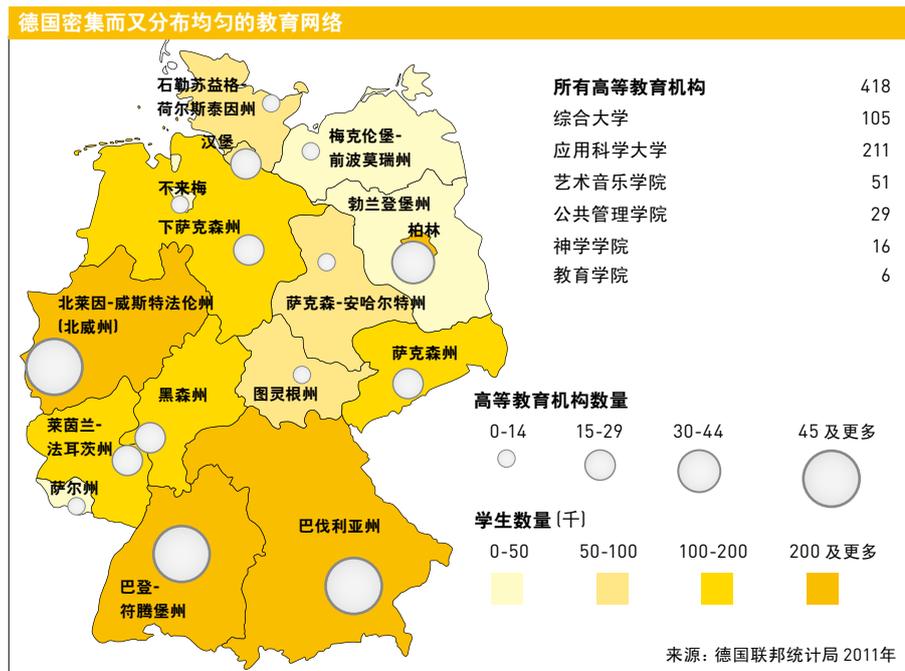
德国拥有大量世界排名前列的大学，保证了德国高等教育的卓越。根据“世界大学 2011 年度学术排名”，德国拥有 39 所顶尖大学，数量位居世界第二，仅次于美国。

德国研究体系中的大学

在德国，有 4 种组织进行研究工作：私营公司 (工业研究)，每年花费 450 亿欧元 (2009 年)；大学，花费 117 亿欧元；非政府研发机构，2009 年花费 73 亿欧元；政府研究机构，2009 年年度预算 11 亿欧元。

德国大学也是其他研发执行机构之间的重要桥梁。欧洲经济研究中心的信息表明：2009 年，约 97% 的德国非大学研究机构与高等教育研究机构合作；54% 的企业利用外部科研基础设施与大学合作，而这些企业中仅有 20% 与非大学研发机构合作。

德国为企业与大学之间的技术转让提供了一个极佳环境。根据 2011 年 IMD 世界竞争力年鉴的数据，德国企业与大学之间的知识转让发展水平居全球



(上接第15页)

并咨询专业的公司给予支持。同时企业在企业管理中应该以理服人，用利益驱动，尊重当地的法律，依法行事。”

确实，张总的这番忠告是很有借鉴意义的。投资前的深思熟虑与专业咨询及投资后的本土化政策非常重

要。中国企业在行动之前应寻找一家可以值得信赖的咨询机构。德国联邦外贸与投资署 (Germany Trade & Invest) 便是一家值得信赖的机构。它隶属于德国联邦政府，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：010 -65396726

第二，仅次于美国。这一出色表现有如下几个原因。

首先，高新技术产业在德国的重要性说明了技术转让的强劲需求。其次，现有的网络群体和众多中介机构一起构成了一个发达的转让架构。第三，在德国大学，技术转让是得到法律授权的。第四，激励项目主要集中于研究合作，因此需要一流的转让设施水准。根据各公司需求和资源不同，许多转让渠道都允许和大学合作。长期和短期合作中的技术转让有以下重要途径：出版物、专利许可、人员流动、合同研究、合作研究、子公司建立等。

德国区域网络成功地帮助企业应对现代创新变革的挑战。网络形成对于国家的创新结构来说是不可或缺的，而高等教育机构则是网络基础结构的核心支柱。在与非大学研发机构和行业合作伙伴的合作中，它们通过互相协作创造了一个动态的创新环境，并且利用广泛的专业知识提高了创新能力。Kompetenznetze Deutschland (“德国优势能力网”) 计划汇集了 100 个最高效的德国网络，它们都来自 9 个在经济上占有重要地位的技术领域。该计划将组织各界密切合作，并开展促进国际合作的经验交流。

■ 合作典范

合作网络中有一次合作堪称典范，这就是 Optence——光学技术合作网络。作为技术转让中心，Optence 旨在加速发展合作经营企业，并壮大地区光学行业。在其合作伙伴网里，目前有 57 个光学技术用户和供应商，以及众多科研机构。它们与大学一同对专利进行记录、分享联合设备、促进人员流动、设计合作研究方案、管理合作研究、建立子公司等。

TU9 是德国前沿技术院校组成的合作网络



另一个例子是所谓的“TU 9 大学”与行业之间的特殊合作。“TU 9”是德国领先技术院校组成的网络：柏林工业大学、不伦瑞克工业大学、汉诺威莱布尼茨大学、德累斯顿工业大学、达姆施塔特工业大学、亚琛工业大学、卡鲁理工学院、斯图加特大学和慕尼黑工业大学。比如说，“TU 9 大学”就与德国电信公司实验室 (Deutsche Telekom Laboratories)、德国电信股份公司的大学附属研发单位之间开展了合作。

目标是通过弥合企业与学术研究之间的差距，来开发创新型产品和服务，以此将想法变成有市场的创新产品。约有 50% 的项目是与合作伙伴，如斯坦福大学、上海、五所“TU 9 大学”、以及非大学研究机构共同完成的。

■ 强大的合作伙伴 & 日渐提高的意识

广大的中介机构网络体系经营着德国产业与大学之间密集的技术转让合作。研究型的合作伙伴由大学技术许可和转让办事处组成；产业型的合作方则主要是德国工商会、协会和投资机构；私营合作伙伴包括转让中心和研究所、转让网络；其他合作伙伴还有展览会等。

大学是推进发展新技术转让的有力伙伴。参与方不仅是教育机构，还是德国研究体系中的关键部门。德国大学是优秀的科研合作伙伴，因为它们在工程学和自然科学领域的表现出色，而且有丰富的学科和研究方式。根据各自需求不同，各行各业在一个完善的转让环境中都能从德国大学研究中获利。人们也越来越确信，大学是非常重要的合作伙伴。联邦项目如“卓越计划”有助于进一步加强科研实力和与大学间的合作潜力。

回收

——让人类经济地生存下去

在德国，回收已成为日常生活的一部分，无论家门口还是城镇周围的垃圾桶都是分类的——玻璃、纸张和塑料各归各位，在德国人的努力下，这些材料的回收率已达到 64%，这是一个十分可观的成绩。

■ 绿色思维，不只关系到环境

德国工业已有过类似的成功案例。据联邦统计局统计，在回收上的技术创新和进步让德国工业在 1994 年到 2009 年间的原材料消耗降低了近 20%——同时不影响经济的持续增长。举一个例子：科隆经济研究所表示，几乎所有的废钢料都得到了再利用，而且德国生产的钢材近一半都来自回收废料。

然而回收不仅仅关系到环境保护问题——它同样是一个经济生存难题。与新兴工业化国家的竞争，使德国更难以获得急需的资源，越来越大的需求导致许多原材料价格暴涨——在德国工业生产中，原材料现在几乎占总开支的一半。

2010 年，所有原材料指数上升了近 30%，金属价格指数上涨了近 45%。尤其是对电动汽车、风力涡轮机和许多其他绿色科技创新和高科技产品来说，稀有金属和稀土金属是必不可少的原材料，在价格上涨中遭到了重创。尽管如此，联合国环境计划 (UNEP) 最近的一项研究发现，在 37 种所谓的特殊金属中，有 32 种特殊金属的回收率不到 1%。

■ 变废为宝

手机是一个很好的例子。我们大多数人都认为，把这些年来用过的手机都收到抽屉里，有这么一个满满装着手机的抽屉没什么大不了的。但事实上，41 部手机能装下一吨矿石炼出的金子，更不用说它们能装下多少铜金属，甚至是更稀有的金属了。据《法兰克福汇报》(Frankfurter Allgemeine Zeitung) 报



目前还能人工拆解电脑屏幕

道，专家认为，只要回收德国人抽屉里中 6000 万部弃之不用手机就可以满足国家对几种金属的大部分年需求。

从成吨的电子设备中也发现了这些有价值的金属——电脑、烤面包机和吹风机——德国人每年丢在普通垃圾箱的垃圾。德国可持续发展委员会 2011 年 6 月份的报告指明了国家雄心勃勃的发展道路，来扭转这一趋势，以达到 100% 的回收利用率。由于很多人不习惯把设备返还给厂家，也不习惯把设备送到国家 1500 个社区回收点中的一个回收点去，委员会的主要建议之一就是为电子设备单独引入一款垃圾箱、和纸张、塑料、玻璃垃圾箱放在一起。

还有一种对可回收材料进行回收的方案与已经运到垃圾堆的“垃圾”有关。“城区采矿”是指挖掘旧垃圾填埋地，以此发掘被掩埋的可回收材料。斯特凡·迦特 (Stefan Gath) ——吉森大学废料资源管理专家，他告诉《明镜周刊》，他怀疑德国废弃垃圾填埋地容纳着价值 3000-5000 万欧元的可回收材料。联合国环境规划署早些时候引证的报告还认为中国垃圾填埋地有多达 2.25 亿公吨的可回收铜金属。迦特认为虽然提取成本目前高于潜在收益，然而价格的上涨很快将改变这个情况。

■ 小东西，大商机

当然了，设备回收之后，还需要复杂的程序进行处理，才能从回收的设备中重获这些通常都是微量提取的贵金属——“香辛料金属”，这一行业的人都这么称呼这些贵金属。Remondis——德国最大的私人废料处理公司的一个负责人告诉《法兰克福汇报》记者，说这“就像是把从汤里把辣椒拿出来一样”。

重新提取这些材料已经成为像优美科集团 (Umicore Group) 这样的企业的大业务，优美科集团在安特卫普 (Antwerp) 经营着世界最大的贵金属和其他非铁金属回收业务，并且在 2010 年取得了 60 多亿的回收业务营业额。看准电动汽车和电话对电池的需求将不断上升，该公司于 9 月投资 2500 万欧元开展了回收充电电池业务。德国回收行业目前的年营业额约为 100 亿欧元。

举一个例子，Aurubis——世界领先的综合性铜金属生产商和最大的铜金属回收商——在 Lünen 的回收工厂大概能将回收金属中含有的铜金属提取出三分之一，并且在预期的未来回收热潮中，它将在回收技术上投资数千万欧元。事实上，企业发展技术和工具来对可回收材料进行鉴定、提取和再加工的一整个新行业正在兴起。

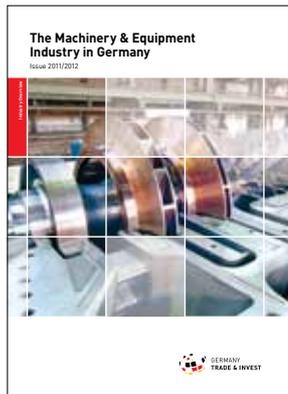
出版物推荐

德国联邦外贸与投资署的所有出版物都是免费的
如需订阅请在该出版物旁边的方框内打勾
我们的出版物也可以从 www.gtai.com/cn-publications 免费下载



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何为、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。

德国经济综述：市场、生产力、创新
(Economic Overview Germany: Market, Productivity, Innovation)
16页，订单号：15481



机械和设备业 (M&E) 已经成为德国的第二大产业，许多创新工具的机械和产品已应用到其它行业。这份简报将告诉您怎样做出明智的决定，包括关键的销售和生产数据、行业特殊的核心问题 (例如应用市场和趋势) 以及德国的基础设施、为何拥有卓越工程和尖端技术的原因。

德国机械和设备业
(The Machinery & Equipment Industry in Germany)
22页，订单号：16253



德国自豪地拥有欧洲最重要的风能市场，该行业也在世界上数一数二。更重要的是，它雄心勃勃的可再生能源计划保证了这个欣欣向荣的产业将在国内外未来能源市场起到决定性的作用。“德国风能产业”行业数据简短描述了德国在该领域优秀的研发、生产、基础设施环境、市场激励和机遇、位置优势——以及我们将如何在您投资过程的每一步提供帮助。

德国的风能产业
(The German Wind Energy Industry)
6页，订单号：16757



令德国联邦外贸与投资署引以为傲的是，它能帮助您尽可能轻松、顺畅地在德国投资或者经商。我们向您提供最新的《德国投资指南》，该实用、易懂的简短手册将一步一步地指导您进行投资决策，并使其实现。通过这本指南，您可以找到如何在德国建立公司的各方面实用信息，例如公司地址、公司类型、登记注册、激励措施、税务、劳动市场和法律框架。此外，它罗列德国国家和各联邦州对应联络点的信息。

德国投资指南
(Investment Guide to Germany)
88页，订单号：15501

请将以上所选刊物邮寄给我。
请将该订阅回执传真给我们
或发送到我们的电子邮箱：
order@gtai.com

传真：
+49 (0) 221-2057-212

姓名
公司
地址
邮编, 城市
国家
电子邮箱/电话
日期/签名



德国印象：他乡即故国



柏林“Hackesche Höfe”

当飞机进入柏林苍穹下，德国于我仍是一个天边的概念，遥远而模糊。

三个世纪前，德国诗人席勒写道：德意志在哪里？我找不到这样一个“国家”。席勒的困惑是德意志地理边界的缺失。历史上这曾是个四分五裂的国家，有超过 300 个大小联邦。而对一个初来乍到的中国旅人，德意志更是个抽象的概念。去年 9 月，当空间转换到德国时，我脑子里与这个国度关联的，惟有“风把树叶摘落，我走上德国的旅途”，来自海涅《德国，一个冬天的童话》。

这个国家有太多的标签，啤酒、熏肉、足球、顶级汽车、欧洲经济发动机、工业中心等，又不仅仅是。这里有季羡林笔下永远美好的风景；这里是浪漫主义文学的策源地；这里是海涅、歌德、席勒、巴赫、贝多芬、勃拉姆斯、瓦格纳共同的故乡；每年有大量的中国游客来这里向卡尔·马克思致敬，却忘却了他只不过是康德、韦伯、尼采、莱布尼茨等中的一员。

对德国的初印象来自曹奕，她让我把德国与“严谨”对等起来。与这位德国联邦外贸与投资署 (Germany Trade

& Invest) 中国媒体负责人的整个沟通过程，就像是在拧螺丝，必须丝丝入扣。从提早半年知会德国行计划、到日程制订、签证预约注意事项乃至旅行物品携带等，每每先邮件询问外还要电话确认。去德国大使馆送签后，我和好友打了个赌：看她是否会询问签证进程。果不其然在可以取签证那天，她的电话如约而至。

这像是个微小的注解，给季羡林在《德国印象》中的那个故事。二战期间盟军轰炸柏林时，德国飞机制造之父、流体动力学权威威普兰特教授却在空

地上仔细观察一堵短墙怎么毁于炸弹爆炸引起的气流，因为他的实验室“是无论如何也装配不出这种效果的”。

与威普兰特不同的是，曹奕并不是德国人。这位上海美女有符合中国审美传统的椭圆脸和黑发，在她为爱走天涯前也并没有超越中国人的生活经验。而中德的差异又岂止外貌？在路上我曾问过一个问题：KTV 在德国是否流行？答案是一点也不。一位久居德国的中国作家曾经说：美国人说他们怕中国人，而德国人说“我们也一样怕”。他的德国朋友的理由是“孔夫子”：孔子讲集体主义，而基督教国家讲个人主义，“个人主义当然害怕集体主义”。

但从集体主义中走出来的曹奕，我认为她是真心认可德式行为规则：比如视准时和守约为一种美德；比如对公共秩序的服从，在飞机上她总会提醒系好安全带；比如对素净、庄重、干净的社交文化的热爱，在德国街头很难看到那么多花枝招展的姑娘们；甚至连德国式的婚姻形态她也认为美好。有一天她跟我说起一段报道：在所有的跨国婚姻中，德国离婚率最低。“德国人不轻易结婚，也不轻易离婚”。

这样的认可，尚不算极端。在杜塞尔多夫我们的翻译也是一位上海姑娘。她说：“我想我大概死也会埋在这里吧。”能对抗中国式的“叶落归根”，是否只可能是最强烈的爱和认同？她与我认识中的上海姑娘已经相去甚远，不矫饰、说话直接而自我。虽仍是黄皮肤黑头发，但她仿佛更愿意以主人自居，历数这里的好。

这是一路上最困扰我的问题，德国并非华人的海外乐园，甚至没有一个有

唐人街的城市。临行前一位师兄曾告诫我，德国人尤其东德的“不太友好”。

居住在柏林的一个中国人曾这样写道：在下班后的地铁上碰到一群喝的醉醺醺的德国青年，嘴里骂着“该死的外国人……”。德国人把这个现象归因于经济萎靡、失业率居高不下，“柏林从来都是一个开放的城市”。曹奕就是一个很好的例证，她在德国失业率最高的那一年到这里，“在很短的时间内就得到了现在这份工作”。这里有很多阿尔巴尼亚人，医院的护工大多是土耳其人。并非只有柏林如此，在汉堡市政厅当一个当地少女迎面走过来时，谁会预料到她脱口而出的是标准的汉语。尽管她只是想向我们布道。我也曾在艺术家集市上碰到一位德国青年，只因为他爱着一位中国姑娘，对我们于是也流露着些许亲切。

不能否认这个国家曾经犯过错误，但同样不能否认这个国家有超越他的自省。1970 年德国总理勃兰特在波兰向犹太人死难者纪念碑下跪时，我尚未出生；柏林的犹太纪念馆，此次匆匆也未能拜谒；但我看到了德国人以柏林墙为载体一直在持续的反战反省、为外来的中亚人群专门举办的集市和音乐节。所有城市的市政厅都可以预约参观，议会的讨论也可以预约旁听；当游人们从国会外走过时，里面正讨论是否救助希腊。

在贝德堡市中心开着一家莲花酒楼的上海老板，给了我一些启示。那天晚上市长要和我们共进晚餐，一群人正襟危坐等他来。莲花酒楼的老板一边给我们泡着家乡来的龙井，一边嘲笑说，“市长在这里就是个公务员，有事情是随叫随到。”他并不欣赏季羨林笔下永

远美好的德国风景，认为贝德堡就是个“鸟不拉屎”的地方，他更欣赏的是德国人有政府管不着的公共媒体平台。

在制度建设与体系建设层面，德国人似乎从来与“保守”对不上号。连德国诗人海涅都认为德国人这点“很可怕”，一开始不是谈论诗歌就是谈论哲学。在柏林期间，正赶上当地的选举季，各个党派、各种政见候选人的招贴、易拉宝平分秋色。和当地人聊起颇有胜算连任柏林市长的沃维莱特，我很好奇他们是否介意沃维莱特是同性恋。结果大多数的回答是这样的，“每个人在工作之外都可以有属于自己的生活，只要他自己觉得幸福就好了”。这种内心对自由的接受度，也表现在这个城市里随处可见的涂鸦上。

从相对明媚的杜塞尔多夫飞回柏林时，这个德国的首都在阴雨天下像个沉默的中年人。但曹奕说：倘若有机会再选择，她还是愿意住在这里，“单单柏林爱乐和博物馆岛就可以成为理由”。我不能理解。后来当在微雨的六点多遭遇独自上学的小不点们（除了交通，这里没有不安全因素）、晨跑者（这里每天任何时候都有跑步的人）还有在街角亮灯的咖啡店买上早餐匆匆赶路的人们，弥漫其中的平淡幸福才扑面而来。这让人想起《论语》中的故事，1500 多年前叶公问孔子怎样才能管好一个国家？孔子说“近者悦、远者来”。现世安稳是最好的勾引手段。

作者：杨杨，《21世纪经济报道》资深记者，主要负责投资创业板块，新创公司和新兴经济投资的机会等版面。

寻找值得信赖的德国投资顾问

“我们的老板决定现在追加一倍的金额在德国投资！”焦先生坐在德国联邦外贸与投资署的会客室里兴奋地说。焦先生作为国内一家私营公司的副总工程师，此次特地飞往德国，为该公司在德国成立分公司的事宜进行筹划。之前他已经和公司的不同德国客户进行了沟通，打听在德国的投资条件和手续，还特地找了在国内的一些咨询公司了解了情况。但是德国客户与咨询公司提供的信息，各不相同，而且收费不菲。这使焦先生非常疑惑。究竟在德国投资的手续应该怎么办理，是不是像咨询公司所说的那样，需要半年到一年的时间？作为外国投资者，是不是能够得到政府的投资补贴，是不是与中国一样有特定的审批程序？怎样雇佣员工等等一系列的问题都摆在他的面前。他需要一个可信任的权威的答复。

一个偶然的的机会，他参加了德国联邦外贸与投资署的一次推介会，了解到这是一家隶属于德国联邦政府的官方投资促进机构，并且不以营利为目的，免费地向外国投资者提供咨询，主要目的是希望外国投资者能在德国创造更多的就业率。因此他立即与该机构获取了联系。当听完该署专家的介绍后，他惊呆了，高兴地半天合不拢嘴，并立即给总部致电汇报了情况。如此就出现了刚才所描绘那一幕。

究竟是什么让该公司的老板决定追加一倍的投资呢？原来焦先生在德国的客户都希望介入投资项目从中获利，因此提供的都是一些非常消极的信息。一家在北京的咨询公司甚至建议，因为在德国办理手续会非常繁琐，应由该咨询公司全权派出驻德国的总经理，并且还要获得一定比例的股份。这些条件在焦

先生看来，非常苛刻。在与德国联邦外贸与投资署的四名专家的会谈中，他轻而易举地了解他希望知道的一切。

原来在德国注册公司只要所有的材料齐全，注册手续办理只需要一个小时。通常，德国联邦外贸与投资署的专家会陪同投资者一起去公证处办理公证认证。新公司的商业登记簿注册可以委托公证人进行电子注册。整个注册程序最长不会超过2个星期。因为在德国没有中国企业所认为的外国公司这个概念，所有在德国注册的公司都将被一视同仁地认为是德国公司。因此原则上也没有中国公司习以为常的外资审批的手续。行事相当简便。德国也不像一些欧洲国家，强行规定总经理应该是当地人，而是母公司可以完全自己决定由谁来担任总经理。



该署的法律专家还对焦先生详细解释了德国的税负情况。出乎焦先生意料的是，德国的税收并不是如人们想象的那么高。经过2008年初实行的企业税收改革后，德国的平均税负为 29.8%，降低了 10 个百分点，甚至低于西班牙和意大利。尤其企业税中的营业税，德国的各地的营业税不同，有些地区的营业税非常低，如果能在选址时，作出精明地决策的话，最低的企业的总税负会只有 23%。

除了税法之外，德国联邦外贸与投资署的法律专家还将帮助他解答关于新成立公司面临的所有法律问题，例如，了解德国的劳动法，应该在德国如何雇用员工？如果要建造一个厂房所需要办理的法律手续、关于海关的一些事宜甚至应该如何申请签证等法律事务，只要是与该投资项目相关的法律问题，都会得到这个机构的帮助。

焦先生感兴趣不仅是这些法律事务，同时他也非常希望了解德国是否与中国一样对于外国投资者有一定的投资补贴与优惠政策，这样公司的投资成本就可相应的减少一些。这个问题，在会谈中，德国联邦外贸与投资署的另一个金融专家给了他一个满意的答复。任何企业在德国投资，只要其目的是为了在德国长期创造就业率，根据公司的规模大小、投资的地点以及投资金额，可以得到不同的投资补助，最多可以达到 50% 的投资回报。

另外德国还对设立研发中心有专门的补助并对雇佣员工也有相应的补贴。从招聘员工、聘前培训到薪酬补助和在职培训，都有不同的补贴。培训项目最多可由管理当局承担 100% 的费用。凡此种种补贴，该机构的专家都会帮助投资者申请。



韩佩德先生



郑洁女士

与此同时该机构的行业专家还会帮助焦先生进行该公司所面临的行业市场分析和投资地点的选址分析。帮助他选择一个既接近客户又可以得到更多投资补助的地点。

当焦先生听到这些后，心放宽了很多。因为这是一个官方的值得信任的机构，也没有盈利的目的，因此这些建议在他向总部汇报之后，得到了老板的首肯。为此该公司的老板，立刻拍板决定：“如果有这么一个值得信赖的机构一直免费协助我们的话，那我再追加一倍的投资。”

焦先生的经历也许对很多想来德国投资却还很多担心的中国企业家带来一些借鉴。投资前的深思熟虑与专业咨询非常重要。必须寻找一家可以值得信赖的咨询机构。而像德国联邦外贸与投资署这样的官方投资机构是中国企业来德国投资的最佳选择。不仅是因为其官方的背景值得信任，而且因为它不以营利为目的，因此许多分析就更加地为顾客着想。德国联邦外贸与投资促进署总部位于柏林，在北京设有办事处。这个机构还拥有自己的中文网 (www.gtai.com/cn)，中国的投资者可以实现在网站上了解一些关于德国的投资信息，也可以直接向该机构的驻北京代表处联系，电话010-65396726

联系方式：

韩佩德
中国代表
投资促进部

郑洁
项目经理
jie.zheng@gtai.com
Tel. +8610 65396726

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

首席执行官：

于尔根·弗里德里希博士
(Dr. Jürgen Friedrich),
米夏埃尔·普法费尔
(Michael Pfeiffer)

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, 2012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：16853

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