



第 40 期

2019 年 9 月

WWW.CIHD.DE

€ 5,00

德国中国工商会杂志

01
封面专访

王民
中国中小商业企业协会会长

02
专访

贺洪博
海信德国公司总经理

03
专访

Martin Hebler 博士
伍珀塔尔市科技中心 W-tec
有限公司总经理

04
会员介绍

E- 宝瑞 (Ebury) 德国地区
负责人 Nils Hennemann

Stenn 誓腾国际保理公司商
务拓展总监 Metin Batibeki

中国中小商业企业协会会长 王民



Famous Industrial Group GmbH
德国飞马集团公司

Famous Headquarters
德国飞马集团公司总部

PRODUCTION
设备生产

INVESTMENT
项目投资

IMPORT & EXPORT
进口出口

CONSULTING
咨询服务



WAT Wärme-Austausch-Technik GmbH
WAT 热能交换技术有限公司

Production base in Germany
德国生产基地



FAMOUS-WAT Klimatec Company Limited
烟台飞马瓦特热交换技术有限公司

Production base in China
中国生产基地



德国飞马集团公司
Famous Industrial Group GmbH

Zülpicher Str.5, 40549
Düsseldorf, Germany
www.famous-germany.de
info@famous-germany.de

目录



05 王民



07 贺洪博



10 M. Hebler 博士



13 N. Hennemann



14 M. Batibeki



22 机械与设备安全信息讲座

04 致辞

德国中国工商会会长栾伟致辞

05 封面专访

王民
中国中小商业企业协会会长

07 专访

贺洪博
海信德国公司总经理

10 Martin Hebler 博士

伍珀塔尔市科技中心 W-tec 有限公司
总经理

11 Clemens Treter

中国歌德学院院长

13 会员介绍

Nils Hennemann
E- 宝瑞 (Ebury) 德国地区负责人

Metin Batibeki
Stenn 誓腾国际保理公司商务拓展总监

15 经济

中国颁布新外商投资法：影响与挑战
克里斯托夫·施密特 / 顾今

17 中资企业对德国并购投资监管与宏观环境分析 (下篇)

王炜
崇德投资 / 乐德资本董事总经理和战略与
并购部门总裁

22 会员活动

德国中国工商会举办机械与设备安全信息讲
座

恒领律师事务所举办第五届“中国日”

德国中国工商会携手 E- 宝瑞与誓腾共同举
办金融信息讲座

德国中国工商会主席团及顾问委员会成员
德国中国工商会入会申请表

编辑出版

出版人：

德国中国工商会
Zülpicher Straße 5,
40549 Düsseldorf, Germany
www.cihd.de

编辑：马静 王颖

校对：马静 王颖

印刷：

TIAMATdruck GmbH
Luisenstrasse 69
40215 Düsseldorf



德国中国工商会会长 栾伟 致辞

尊敬的各位德国中国工商会会员、顾问以及亲爱的读者们：

新的一期德国中国工商会杂志又与您见面了。当看到本期封面人物照片的时候，您一定已经在期待着阅读内容了。如以往一样，本期的内容广涉中德政治和经济信息，邀请的专访对象也在中德政治、经济和文化领域拥有举足轻重的地位。

如您在封面照片所见，在本期杂志的封面专访中，我们邀请到了中国中小商业企业协会会长王民先生。中国中小商业企业协会的会员是由从事商品生产制造、商贸流通、科技研发和工农产品加工的中小微企业以及为中小微企业开展相关专业服务的机构和个人自愿组成。目前共计直属会员6000多家，间接会员近10万家。与德国中国工商会一样，中国中小商业企业协会也服务于中小企业，两家商会共同携手将进一步促进中德中小企业间的合作。自第一届世界中小企业大会举办以来，中国中小商业企业协会的国际化吸引了更多的会员企业加入。在国际化这条道路上，该协会为其会员企业与其他国家与地区的合作伙伴牵线搭桥，作出了卓越的贡献。

德国读者可能已经从很多全球顶尖的体育赛事中注意到海信这个品牌，此次与海信德国公司总经理贺洪博的对话可以让您对“海信”这个伟大的中国民族品牌有进一步的了解。海信已不仅仅是电视机制造商，它的业务现在已涉及几乎所有大家电，并拓展出很多技术含量很高的产业。我觉得，这源于海信对研发及研发人员的重视和投入。有关海信进入欧洲的挑战，海信的营销策略，以及同行业竞争对手之争等焦点话题，贺总在专访中逐一给出了解释和回答。我相信，有了正确的营销策略和

强大的研发团队，海信在欧洲的发展会越来越越好。

随着德国各城市招商引资的热潮，我偶然发现在伍珀塔尔市有这样一家科技中心，他们不追求来自外国大中企业的投资，而是专注于扶持创新领域的初始公司，目前已有80位中国投资者成功地入驻这家科技中心。大家可以从伍珀塔尔市科技中心W-tec有限公司总经理Martin Hebler博士的专访中了解到其对于投资者提供支持的相关信息。

在本期杂志中很高兴地与大家分享一个好消息：最近又有两家金融企业成为德国中国工商会的会员企业——E-宝瑞（Ebury）和Stenn誓腾国际保理。E-宝瑞专注于外币支付，而誓腾的业务重心则放在企业贸易融资（预支付）。德国中国工商会在7月9日与两家会员企业共同举办的金融信息讲座取得了巨大的成功，相信他们会为中国企业在德国的发展保驾护航。此外，工商会会员企业恒领律师事务所就有关中国新颁布的《外商投资法》特别撰文解析，为德国企业投资中国的信息收集方面提供了便利。另一家会员企业AruSHIH作为机械与设备安全专家，可以为企业提供有关劳动保护及机械设备安全的咨询。

本期杂志内容丰富，希望各位读者能从中获取对自己有用的信息。

祝 开卷有益！

栾伟



王民

中国中小商业企业协会会长 王民专访

德国中国工商会：王会长，能否请您介绍一下，中国中小商业企业协会是在什么背景下成立的？

1992年，中华集体商业企业联合会经国务院正式批准成立。在当时的背景下，为促进集体商业企业的有序发展而设立。而集体所有制是部分劳动者共同占有生产资料的所有制形式，是中国公有制形式之一。随着经济与社会不断进步，改革的不断推进，2006年，经国务院批准，同意更名为中国中小商业企业协会，发挥社会组织的桥梁纽带、行业自律、资源广泛等作用，推动广大中小企业持续发展，为中国的经济与社会健康发展做出应有贡献。

集体商业是由人民群众集资、集体占有生产资料、共同从事商业劳动并实行多种形式的按劳分配方式的集体商业经济组织。我国现有的集体商业大体上有三种：一是建国以后，国家对农业、手工业和私营工商业进行社会主义改造时，由个体的小商贩组成的合作商店。二是七十年代为安置待业人员而组成的集体商业。三是小型的国营商业转为集体经营的企业以及城乡基层单位开办的代购、代销、代营店。近年来，由于经济体制改革的不断深化，集体商业发展速度很快，成为我国集体经济的主要组成部份。这种商业企业点多面广，服务方式灵活，便利人民群众，且能安置大量就业人员，具有广阔的发展前景。

德国中国工商会：中小商业企业协会的会员企业主要分布在哪些行业？为会员企业能够提供什么样的服务？

中国中小商业企业协会具有独立法人地位的全国性、跨行业、跨所有制的非营利性社会团体。会员由从事商品生产制造、商贸流通、科技研发和工农产品加工的中小微企业以及为

中小微企业开展相关专业服务的机构和个人自愿组成。目前共计直属会员6000多家，间接会员近10万家。

中国中小商业企业协会坚持打造多元化服务平台，开发点对点服务模式，创造立体式服务结构；依托核心会员、协会旗下机构、第三方机构，为中小企业提供政策咨询、实践指导、运营管理、产品拓市、科研成果对接、国际考察交流、法律维权等多方面的服务。用一句话去概况的话就是：会员之家、行业之窗、政府之桥、企业之友。

德国中国工商会：与其他协会相比，中国中小商业企业协会有哪些特点和优势？

作为全国社会组织率先改革的试点单位，中国中小商业企业协会立足于市场定位，满足中小企业市场化需求，为企业提供多元化的综合服务。协会自更名成立以来，最核心的优势，是具备一批高素质、年轻化、职业化的工作团队，平均工作年龄10年以上，不仅具有较高的政治洞察力，敏锐的市场捕足力，同时还具备超强的执行力，已成为协会会员企业最好的帮手、最强的助手、最有力的推手。

德国中国工商会：为实现跨地区跨行业的沟通，贵协会与其他的尤其是国际化的商业团体、协会、机构有过哪些交流和合作？

在推动中小企业国际化发展的工作中，协会与联合国工发组织、贸易组织，都建立了良好的合作关系，并与美国、德国、英国、日本、韩国、新加坡、马来西亚等多个国家的商业团体、协会建立了广泛的联系。在2019年6月份举办的第二届世界中小企业大会上，共有50多个国家的商业团体及相关机构受邀参加了大会，有效的促进了不同地区、不同行业的企

业间的交流与合作。

德国中国工商会：很多商会都存在一个共问题：吸引会员容易，留住会员很难。您是如何采取措施增强内部凝聚力的呢？

发展会员容易，留住会员难，确实是一个非常普遍的问题，也是商会、协会组织现实遇到的最大的问题和挑战。中国中小商业企业协会建会以来，遵循“开放、包容、合作、共享”的原则，以企业协会企业家办的宗旨，充分发挥企业家在协会中的作用，授权担当协会工作的不同角色，让企业家深度参与协会各项工作，在形象上得到提升，在地位上得到尊重，深度挖掘企业需求的同时，找到企业运营与需求的共性问题 and 个性问题，区别对待，个性化定制，让会员企业有参与感，有获得感，更有成就感，并通过不断的品牌塑造，提升协会的形象和知名度，形成良好的协会口碑矩阵，从而进一步达到提升协会会员企业凝聚力的目的。

德国中国工商会：您对德国中小企业都有哪方面的了解？

为学习德国先进的中小企业管理理念，协会多次组织去德国进行走访学习，除了一些全球知名的大品牌大企业走访考察外，更多的是走进了德国“隐形冠军”企业，这是我们对德国中小企业最深的理解。这些企业在某一个细分领域，做到极致，无论是市场份额体现、技术研发的能力、优秀的技术工人培养、国际化发展以及日常经营管理上，都体现出了务实的理念、专注的品格、全球的视野，这也就是我们现在经常鼓励和推动中国的中小企业要走“专、精、特、新”的很重要的一个参考。

德国中国工商会：在您看来，如何才能促进中国中小企业与德国中小企业的交流与合作？

我觉得，德国中小企业与中国中小企业一直保持着良好的合作。在人才、技术、管理等各方面，都存在很好的互补与融合的机会。中小企业为中国贡献了50%的税收，占GDP的60%，占有70%的发明专利和创新，解决了80%的就业，占有中国企业总数的90%以上。中小企业涉及到各行业各领域，中国这一庞大的市场，为德国中小企业提供了巨大可想象的空间，而德国中小企业如果想进入中国市场，中国的中小企业将是最合适、最有效的重要途径和合作伙伴。同样，中国中小企业也更需要向德国企业学习先进的技术、工艺及理念。

德国中国工商会：要实现信息和商机共享就要加强会员彼此的沟通和联络，贵协会是通过哪些方式来实现的呢？

协会更名之初，为促进企业之间的交流

与合作，创办“中国中小企业家年会”，通过会议活动平台整合各方面资源，为企业提供沟通和联络的机会。在年会的平台上，可以通过各种方式展现商机、寻找商机，并在会员之间搭建起友谊的桥梁。除了一年一度的年会外，我们还根据政府部门、会员企业及相关机构的要求，组织不同行业、不同主题的交流活动。随着中国信息技术的快速发展，运用信息技术为企业提供服务成为协会一个重要手段，目前，协会正在进行中小企业服务平台的第三期改造，由协会与第三方专业机构共同投资建设线上服务平台，整合各类优质服务资源上线，基本实现商机的发布、上下游合作推荐、尾货或库存产品销售，企业融资需求等线上服务功能，形成了一个线上线下的综合服务平台，促进了企业之间的沟通和联络。

德国中国工商会：中国中小商业企业协会和德国中国工商会（CIHD）有过合作，您对未来我们两家机构之间的合作有哪些期待？

非常高兴中国中小商业企业协会能够与CIHD一直保持紧密的联系与合作。为推动中德两国企业之间交流发挥了重要作用，希望两会之间能够继续秉持“携手并肩、包容创新、合作共赢”的理念，进一步深化两会之间友谊，增加彼此的合作，形成更加稳固、长久的战略合作伙伴关系，促进两国中小企业间的合作，为两国的经济与社会发展做出更大贡献。

德国中国工商会：您对渴望实现国际化合作共赢的中德企业有哪些建议？

中德两国企业的跨区域合作，符合两国企业间的根本利益，并在推动两国间产业发展、技术进步、竞争力提升等方面具有非常重要的意义。我希望两国企业能够共同立足于全球市场，找准目标和定位，优势互补，互帮互助，充分发挥两国企业在人才、教育、市场等方面的优势，继续加强项目的合作、技术的交流，市场的拓展，为推动全球经济与市场一体化、推动技术进步与发展发挥更大作用。



今年六月底在北京召开的第二届世界中小企业大会

供图：中国中小商业企业协会



贺洪博

海信德国公司总经理 贺洪博专访

德国中国工商会：贺总您好，请给我们的读者介绍一下海信集团的情况，以及主要产品？

海信集团成立于1969年9月，前身为“青岛无线电二厂”。海信拥有海信电器和海信家电两家上市公司，海信、科龙、容声、东芝电视等多个品牌，已形成了以数字多媒体技术、智能信息系统技术、现代通信技术、绿色节能制冷技术、城市智能交通技术、光通讯技术、医疗电子技术、激光显示技术为支撑，涵盖多媒体、家电、IT智能信息系统和现代地产的产业格局。海信电视、海信空调、海信冰箱、海信手机、科龙空调、容声冰箱全部当选中国名牌，海信电视、海信空调、海信冰箱全部被评为国家免检产品，海信电视首批获得国家出口免检资格。

海信是国家首批技术创新示范企业，国家创新体系企业研发中心试点单位，国务院国资委和中宣部共同推举的全国十大国企典型，两获“全国质量奖”的企业，拥有国家级企业技术中心、国家级博士后科研工作站、国家863成果产业化基地、国家火炬计划软件产业基地、数字多媒体技术国家重点实验室。技术立企是海信一直秉承的理念。海信研发系统遍布全球，除了青岛市的研发中心总部外，在上海、武汉、顺德、深圳等地设有研发机构，在美国、德国、斯洛文尼亚等区域也设有海外研发中心。

海信在南非、捷克、墨西哥等地拥有生产基地，在美国、欧洲、澳洲、日本等地设有销售机构，产品远销欧洲、美洲、非洲、东南亚等地区的130多个国家和地区。

德国中国工商会：海信集团目前业务范围广泛，海信集团跨界的思路和经验是什么？

海信开始是一家家电企业，后来发展为一家综合性高科技企业，现在的海信拓展出很多技术含量很高的产业，这是经历几十年持续结构调整的结果，也是新旧动能转换的体现。

这一系列的变化源于海信对技术的重视。海信在技术上一直追求得很迫切、很强烈、很专注，一以贯之。在这个过程中砍掉了很多低端产业和产品，一直在往高端领域迈进，包括智能交通、智慧城市、平安城市，未来还要用互联网技术、大数据、云计算、人工智能，当然也包括物联网这些应用来提升海信的经营质量，“做高质量的好产品”。

德国中国工商会：海信是何时来到德国的，德国公司的发展如何，现在通过哪些形式进行销售？

海信德国公司成立于2011年4月，既是海信欧洲总部，又是海信欧洲黑电研发中心和海信欧洲工业设计中心所在地，拥有电子，软件，测试，材料，结构，制冷，图形设计等各类高水平工程师23名，其中本土工程师7名，具备一流的研发创新能力。

海信德国公司目前拥有员工100余人，90%为本土员工，业务内容涵盖电视，冰箱，洗衣机，空调，厨电等全部家电产品和商用空调等商用产品。

近年来，海信德国公司主要通过扩充销售团队，引进高水平销售人才，增加销售人员对德国各大区域的覆盖率，建立高效的客户网络，提高客户拜访频率等，极大地增强了与德国传统线下采购集团和电器连锁客户的合作，目前已经全面进入了市场份额排名前五的此类渠道。除了上述的传统渠道外，近年来德国线上渠道方兴未艾，发展势头迅猛。因此德国公

司也高度重视线上渠道的开拓，家电和多媒体产品都与行业前两位的线上客户建立了战略合作，借助线上渠道的优势与发展契机实现快速增长。



海信在IFA2018的展台

德国中国工商会：您认为企业走出去的关键要素是什么？在“走出去”的过程中，需要具有怎样的战略眼光？

有的企业走出去仅仅是为了增加规模，但我们认为做企业的根本还是为了盈利，但盈利分为当期盈利及长期持续盈利。“走出去”不能仅仅考虑获得当前的经营规模，更要考虑未来的持续盈利，因而在“走出去”的过程首先要找准定位，再在这个过程中锤炼和提高能力。海信在选择走出去的区域和方式方面，均把“能力”看得很重。

企业走出去要有建立“根据地”的思想，市场规划好了要进去就不能出来，否则进去“把钱花了”，出来就“把人丢了”。在中国如果想成为中国名牌的话，需要上海、北京、广州、深圳等一线城市卖得多才可以。同理，如果我们想创建世界名牌的话，就必须在美国、西欧（尤其是德国）、日本取得成功。

德国中国工商会：海信进入欧洲市场最大的挑战是什么？

欧洲市场既有大量顶级本土品牌，又有来自韩日的强大竞争对手，因此海信在欧洲市场的开拓面临巨大挑战。很多国有品牌在进军欧美市场时，很容易面临一个难题，那就是定位低端，品牌影响力太低，无法与本土及韩日知名品牌竞争，而海信则锐意高端，坚持以最优的产品和服务打开欧洲中高端市场的大门，并依托强大的研发团队力量和持续的市场推广投入，将海信打造成欧洲知名的中高端品牌。

德国中国工商会：从2016年亮相欧洲杯足球赛，到2018年征战俄罗斯世界杯，海信在欧洲的市场营销战略先声夺人。能否请您谈一谈，大手笔的营销宣传费用的投入是否与海信预计的销售额成正比？

总体来说，我们之所以敢于投入巨额的

市场宣传费用，正是因为我们对自己的产品有信心，最好的代言是产品，最好的广告也是产品，因此我们对于营销宣传费用的投入与海信预计的销售额成正比有充足信心。

海信近年来坚定地选择体育营销的方式来打响自己的国际知名度和提升品牌高度。因为体育营销缩短了欧洲消费者认识、接受海信的过程，也把海信品牌带到了新的高度，向着全球品牌更近了一步。

我们通过赞助法国欧洲杯，以顶级品牌形象出现在全球亿万消费者面前，根据益普索调查数据，海信在欧洲五国（英国、德国、法国、意大利、西班牙）的品牌认知翻番，海外十一个调查国家的知名度提高6个百分点（从31%提高到37%），借助欧洲杯，海信跻身国内一流品牌，在海外彻底拉开了与中国同行的距离。2018年，海信挤掉全球市场最直接的竞争对手成为FIFA俄罗斯世界杯官方赞助商，是海信冲击品牌豪门的战略大棋，大大缩短了在全球的“成长时间”，使得专注于技术的海信逐渐被世界所熟悉，成为中国第一家快速崛起的国际消费电子品牌。

德国中国工商会：随着国内其他同行业产品进入欧洲，市场上也出现了中国产品的竞争状态，您如何看待这一竞争？

有人认为中国劳动力成本增长，不再适合做制造业，我们认为并不是这样的。如果中国的企业还定位在低端产品的制造，一点儿希望也没有，因为在这些方面劳动力的价格水平根本没有竞争力。但在眼下，我国人才的积累、研发实力的积累、制造技术的积累都有了巨大的提升。在这样的背景下势必要向高端产业进发，将会有无限的市场机遇和前景。因此，海信绝不会与其他企业，尤其是不与同是从中国走出来的兄弟企业进行“价格战”等恶性竞争，因为根本不存在因价格战取胜的企业。价格战是短期行为，企业的财富无法支撑其持续打下去，归根结底还是要按照市场规律认真让企业健康发展。依靠价格战不会让消费者长期获益，真正让价格降下来的是技术的发展和提升，而“技术立企”正是海信自始至终坚持奉行的发展战略。

德国中国工商会：与其他同行业产品相比，海信的优势是什么？

海信产品线极为齐全，且在主营的多媒体和家电领域均有强大的竞争能力和较高的品牌知名度，可以“两条腿走路”，均衡发展，这在世界范围内的电子消费品牌中都是非常少见的；海信有强大的自主研发的能力，不断探索新的领域，不断为消费者创造出提升生活品质的好产品；在业务发展和海外扩张战略中，始终牢牢围绕核心技术能力这个主题，有所为有所不为，稳健经营，志存高远。

德国中国工商会：海信在未来的发展过程中，与人工智能方面的结合会是怎样？

我们相信，人工智能将成制造业“标配”。人工智能对于未来的制造业是必须具备的技术，产品如果没有人工智能技术几乎就没有未来。海信处在制造业领域，我们认为，制造业今后只要能把握好高端产业和产业高端，把握好运用先进技术创新，包括互联网、大数据、云计算、人工智能等，把产品开发得更好，把制造的技术应用做好，中国的产业就能有很好的前景。这不仅能为海信的发展起到支撑作用，也一定会为全中国的经济发展带来好的影响。

德国中国工商会：海信于去年收购了欧洲家电巨头Gorenje，是基于什么样的战略考虑？

Gorenje创立于1950年，拥有从业员工1.1万人，作为欧洲家电制造行业的中坚力量，旗下拥有Gorenje、Mora、Atag、Pelgrim、Etna、Körting、Sidex多个品牌，在斯洛文尼亚、捷克、塞尔维亚多地设有工厂，产品覆盖洗衣机、冰箱、厨房电器等等，Gorenje在厨电和洗衣机等产品方面有较强的实力，品牌知名度较高，并在欧洲拥有完整的销售体系和4%的市场份额。

收购Gorenje是海信集团的重大战略举措，将有效推进海信集团全球化的进程，尤其是对海信在欧洲市场的进一步发展壮大具有极大的推动作用和战略意义。利用Gorenje白电在欧洲已经建立的优势，海信未来在欧洲市场白电黑电的发力将更加均衡；同时，Gorenje集团目前包括83家公司，其中59家位于斯洛文尼亚境外，其产品遍布于70多个国家，收购Gorenje可以帮助海信加快渠道扩张；另外，Gorenje在体育营销方面也具有一定的品牌影响力，这与海信近年来的体育营销战略相得益彰。Gorenje是斯洛文尼亚北欧滑雪队、Gorenje手球俱乐部、法国足球锦标赛Coupe

de la Ligue等知名项目的总赞助商，在欧洲有深厚的体育营销底蕴。

德国中国工商会：中国企业收购欧洲企业都会遇到的融合问题，你们也在经历吗？

Gorenje作为一家历史悠久的欧洲本土企业，被一家迅速崛起的中国企业所收购，本土员工在融合初期确实存在一些情感方面的困难。但是，海信的全球化之路已走过多年，也创造了多起收购兼并世界知名公司和品牌的成功案例，因此在公司人员和企业文化融合方面拥有丰富的经验。我们将海信海内外公司多年积累的成功管理经验应用到此次收购Gorenje之后的公司融合中，在务实和开放态度的基础上，将海信的品牌理念和企业文化应用到了欧洲，以文化整合为切入点，注重中国员工与本土员工的沟通融合，制定了企业核心价值观，提振员工信心。以精益管理的模式，让员工充分参与到企业创新和管理优化中来，鼓励员工提出自己的改进建议，并制定激励方案将改革带来的效益奖励给个人。依托海信的管理优势，此次收购之后，海信和Gorenje的人才团队成功实现了快速融合，形成了新的凝聚力。

德国中国工商会：德国中国工商会是一家致力于打造中德企业交流平台的经济机构，海信作为一家来欧洲发展的中国企业，对工商会的期望是什么？

希望中国工商会可以甄选德国本土的优质企业，帮助中国企业与他们创造更多的沟通交流机会，尤其是与行业相关企业（比如海信潜在的合作机构有：德国的认证实验室，专业测评杂志，市场推广代理，法务咨询，甚至是猎头公司等等）可以多进行面对面的沟通，加深双方了解，发现合作的契机；希望可以利用贵平台的权威性和专业性，在德国的渠道和企业中宣传推广优秀的中国企业和品牌，帮中国企业获得更多潜在商机。

图片：海信德国公司

海信研发中心





Martin Hebler

伍珀塔尔市科技中心有限公司 总经理 Martin Hebler 博士专访

德国中国工商会：Hebler 博士，请您介绍一下伍珀塔尔科技中心有限公司（简称 W-tec）以及您是如何想出在伍珀塔尔成立这样一个科技中心的？

1992 年 2 月 25 日，那是一个天气寒冷但阳光充足的星期二，22 名男女在伍珀塔尔南部的一家前橡胶工厂的简易房间里相遇。他们是由刚被解雇的工商会首席执行官博士霍斯特乔丹召集到一起的。从退休后，乔丹博士不知疲倦地追求为伍珀塔尔公司创造最佳条件的目标，他们希望在这个有着 1600 万人口的人口密集城市以及传统工业城市 - 弗里德里希·恩格斯中长期定居。因此，技术中心 Wuppertal W-tec 责任有限公司成立，它如今已成为德国最大，最成功的技术中心。一栋建筑已成为六栋，入驻公司公司的数量已增至 260 家。

德国中国工商会：W-tec 具体是如何支持其他公司的建立和进一步发展的？W-tec 为这些公司提供了哪些服务？

我们为位于伍珀塔尔的公司的建立和发展提供最佳的框架条件。企业管理经济类的建议是免费的，由 W-tec 的税务顾问，律师和营销专家提供的帮助也是有优惠的。所有入驻的公司可以随时并且免费地使用我们的会议室，我们接管面对面访客服务并为公司承担所有的运输以及邮局服务。根据需要邮件也可以转发到另一个地址。从投影机到奥迪 A6，我们这里可以借用许多有用的物品。此外我们也帮助寻找员工或帮助解决与地方机构之间的问题。

德国中国工商会：入驻的公司是否有机会通过 W-tec 获得更多合格的员工？

是的，我们帮助寻找高素质的人力资源。鉴于与伍珀塔尔大学的密切关系，我们与所有

部门的众多教授保持着良好的联系。我自愿与校长和教务长一起，投身于 FABU 大学的注册校友协会董事会。此外，W-tec 还有一些提供专业的招聘帮助的服务者。

德国中国工商会：W-tec 中的公司从事的是研究和开发工作，这些公司的整体情况是什么样的？有没有一些通过 W-tec 而取得的成功和良好结果的例子？

除了研究和开发公司，我们这里有来自各个行业的公司。众多服务提供商，如律师和税务顾问，商业顾问和教练，以及非医疗从业者和物理治疗师。在我们这里您也可以找到理发师。许多工程办公室，程序员和 IT 专家，以及创新产品制造商都完善了这一图景。又有一个公司必须搬走，因为它已经发展了太多，以至于对我们来说它已经太大了，这进而表明了 W-tec 的成功和良好的结果。一家创新型烹饪锅的制造商刚离开 W-tec，因为它去年销售了超过 100,000 台，而不是计划的 30,000 台。所以我们这个地方对它来说太小了，这也意味着未来一个新的公司可以加入我们。

德国中国工商会：未来您有继续加大对研发和发展的投资这个倾向吗？

是的，在德国，由于工资相对较高，只有产品（以及服务）在质量和技术上达到最高水平，公司才能取得成功。

德国中国工商会：W-tec 对伍珀塔尔市有什么影响？

伍珀塔尔市持有 W-tec 50% 的股份。众所周知，该市的经济发展对于伍珀塔尔的所有投资者来说都是非官僚且迅速的。我们通过提供高质量的办公室和实验室来支持伍珀塔尔市的



伍珀塔尔市技术中心办公所在地

定居政策，此政策同时也对经济起推动作用。

德国中国工商会：到目前为止，有没有中国公司通过 W-tec 入驻伍珀塔尔？主要在哪些领域？

自 2012 年以来，已有 80 多名中国投资者通过 W-tec 入驻伍珀塔尔。投资者首次访问德国时我们为其提供了有力的支持。如果投资者不在德国，律师事务所接管邮件的处理和转发工作。投资者来自各行各业，主要涉及贸易，消费品，科技产品，资本货物和医院用品，甚至是铁路供应。

德国中国工商会：您如何看待入驻的中国公司的潜力？

从德国的角度来看，潜力巨大，因为中国

是世界上最大的国民经济体。从中国的角度来看，伍珀塔尔定居点的潜力也很大，因为它们位于 50 公里范围内 1600 万人口的大都市的中心。与杜塞尔多夫或科隆相比，伍珀塔尔有着便宜的办公空间和高素质的专家。

德国中国工商会：最后，我们想问你一个私人问题：你认为来自不同文化和国家的公司的思维和工作方式有何不同？

我认为思维方式和生活方式差别很大，这取决于一个人来自哪种文化背景。人们认识和接受好的元素，然后表达和改变自己的观点，这就是人文。结合所有文化中最好的东西是成效工作和幸福生活的关键。

翻译：吴昕桓

图片：伍珀塔尔市科技中心有限公司



中国歌德学院 30 年成立庆典

中国歌德学院院长 Clemens Treter 专访

去年，中国歌德学院迎来了它的 30 年成立庆典。歌德学院院长 Clemens Treter 谈起了自己对中国的兴趣、在中国的德语学习情况以及学院文化方面的工作。

自 2016 年以来，您一直担任歌德学院的院长。您对中国的兴趣从哪儿来？中国的哪些方面吸引住您了呢？

我对中国的兴趣有一个逐步结合的过程。早在我在歌德学院工作之前，我就对中国很感兴趣。出于对其他文化的兴趣，我读过很多书，其中我读到了鲍吾刚 (Wolfgang Bauer) 写的《中国人的幸福观》(China und die Hoffnung auf Glück)，我深深为之着迷。这样的事一再发生，并且我开始在慕尼黑学习汉学。1994 年，我首次来到中国，并在成都的四川大学学习。我开

始与人接触联系，并且认识了我现在的妻子。中国的语言也吸引着我，汉语的结构与大多数西方语言截然不同。因此，在说汉语时应该如何思考，这与西方语言的思考方式完全不同。

歌德学院正在庆祝其成立 30 周年。在此期间，与中国的合作发展得如何？歌德学院在合作中取得的最大成功是什么？

我相信，鉴于中国的变化，连续工作 30 年是一项巨大的挑战。我们的工作反映了中国的变化。当歌德学院来到中国时，我们开始培养和推广德语教师。当时，文化工作还是一种新兴的、不同寻常的工作，所以文化工作在很久之后才开始。在 90 年代中期，我们落实了第一批项目，如将浮士德搬上舞台，放映法斯宾德的电影系列以及举办伊门多夫展览，令人们感到非常吃惊。我们一步一步地继续实施我们的文化项目，歌德学院也渐渐地能够在中国扎根。艺术界越来越多的活跃分子关注到了我们，并与我们持续保持联络。

在其周年纪念日，歌德学院推出了“30 年 - 30 个问题 - 30 个小时”的系列活动。该系列有什么特别之处？

通常会回头问自己，“太棒了！我们取得了什么成果？”考虑到我们在全球面临的挑战，即环境保护、可持续性、能源、水和移民这些重大的社会问题，这似乎有点无聊和不恰当。另一方面，鉴于技术发展，未来似乎近在咫尺，人们认为：明天我会遇到第一个独立思考的机器人，即使这还需要一段时间。这使我们下定决心：我们不仅要回顾过去，还要展望未来。我们向自己提问，寻找这些问题的答案，并提供讨论平台。通过一系列活动，我们将上述问题用一种浓缩的形式呈现出来。

歌德学院是 PASCH 项目的主要参与者之一，100 多所中学参与了该项目。最近，德语被一些中国学校纳为考试科目。德语教育在中国大获成功的原因是什么呢？

在中国，人们越来越意识到掌握多种外语很重要。除法语和日语外，德语是中国非常感兴趣的语言之一。通过在中学阶段就引入德语，人们可以提前开始学习德语。因此，德语成为高考的科目之一是非常重要的。歌德学院目前为 80 所学校提供教学服务，其中 40 所来自德国境外学校教育司。但仍然是供小于求。

我相信学习德语是值得的，因为掌握这门语言也有助于对一个国家及其文化进行更深入的研究。德国也是一个有趣的求学之地，因为中德经济关系非常密切，因此年轻人也被激励着日后去德国发展，让德国成为人生经历的一部分。当然，这也适用于德国人来中国求学工作。

那么对于歌德学院而言有哪些挑战呢？

其中的一个挑战是缺乏合格的德语教师。虽然有很多日耳曼文学的大学生和毕业生都擅长德语，但这并不意味着他们也会成为一名好老师。我们现在最重要的任务是与中国合作伙伴一起制定联合教师教育和培训计划。因为只有优秀的老师才能在中国德语传播教学上有良好的开端。

中国人关于德国最喜欢的主题是什么？

最喜欢的主题当然是足球，音乐，啤酒和汽车。这非常符合德国的形象。随着我们的重点是专业创作的艺术家和有趣的发展三年以来我们同柏林剧院合作，通过它我们展示了德国戏剧的一个相当大的部分而上升的戏剧专业人士在中国有兴趣合作。另一个重点是设计。明年，我们将庆祝包豪斯百年纪念。

文化交流是一个相互的过程。对于帮助德国人更好地了解中国，歌德学院有何贡献呢？

在德国，人们很难以一种不受陈词滥调和恐惧影响的方式谈论中国，这是一项挑战。中德在政治和社会问题上有不同的立场。但是从讲述生活的方面，中德之间的差别就小多了。从十多年前起，我们就通过我们的国家门户网站描述中德的生活。在网站上，我们对同一件事总是从中德两个方面来说明。当我们写关于柏林青年的文章时，我们也谈到了北京的年轻人。或者我们会比较在慕尼黑和上海找房的情况。同样在与艺术家的交流中，我们表达了这些不同的观点。当德国艺术家和专家来到中国时，我们总是将他们引荐给中国同行，促使双方进行对话。这对双方都非常有益。

您希望将来如何促进中德文化交流？

我们专注于各类重点主题。关于数字化的主题，我们正在研究新的方面，明年 VR 技术将成为焦点，首要讨论的是 VR 如何与表演艺术结合起来的问题。我们相信，通过这种艺术形式，艺术家可以直接与观众联系，并创建一个可以开玩笑地讨论这些问题的空间。我们也会问自己，例如在电影和漫画的纪实工作中有什么方法可以把握和思考现实。

我们还希望在北京和上海之外的城市提出这些问题，以便我们可以了解中国其他城市，了解中国的多样性。在南京，武汉，厦门，成都和重庆，从多年前我们就开始这样做了，这些城市还有很多的潜力。

来源：中国网

E- 宝瑞 (Ebury) 德国地区负责人 Nils Hennemann 专访



您与中国的第一次接触是在什么时候？

一家德国中型企业需要有关向中国供应商付款的支付服务。

您对中国最深的印象是什么？

我们公司的高级业务经理陈天麒先生通过他独特的背景和国际工作经验，完美并专业的将中方礼仪习俗融入到了西方商务日常中。

您的商业信条是什么？

可靠和诚实。

对您来说，企业应具备的最重要的特征是什么？

把业务做成功的绝对意愿。在时间压力下，有很多是可能的。

您在业余时间有什么爱好？

和我的家人在一起，我三岁的儿子让我整天忙个不停。

最近有哪部电影让您觉得印象深刻？

《圆圈》。

您有什么想实现的梦想？

独立的陪伴在中国发展的欧洲企业。

您有什么突出的性格特征？

对新事物的谨慎和开放的态度。

您的弱点或不足是什么？

太追求成功。

您看重周围人的哪些性格？

可靠和诚实。

您的榜样是谁？

我的父亲。

如果您当选为德国总理，您会实施哪些举措？

不受限制地促进国际贸易，同时减少补贴。

公司介绍：

英国 Ebury 公司是欧洲发展最快的金融科技机构之一，在 19 个国家设有 21 个分支机构，专注于为中小企业提供外汇流动性、波动风险管理、国际支付和贸易融资。该公司已向近 3 万家欧洲公司提供贸易融资服务，并通过欧洲客户与超过 5000 家中国贸易公司建立了联系。依托权威的客户资信评估数据库和专业的第三方支付及外汇风险管理经验，Ebury 公司将有力量解决中小外贸出口企业普遍存在的融资难、融资贵问题，助力企业加快资金周转，规避外汇风险，扩大生产和出口规模，促进全市外贸出口稳定增长。

联系方式：

陈天麒
德国地区高级业务经理

电话：+49 (0) 211 240 9131
(分机号：先按 1，然后 0321)
电子邮件：matthias.tran@ebury.com
地址：

Ebury Germany GmbH
Georg-Glock-Str. 3
40474 Düsseldorf

Stenn 誓腾国际保理商务拓展总监 Metin Batibeki 专访

您与中国的第一次接触是在什么时候？

学生时期，我曾在中国珠宝进口商从事销售方面的工作，那是我与不认识的人及其文化的第一次接触的经历。

您对中国最深的印象是什么？

一种非常特别的经济力量和千年的文化与习俗。

您的商业信条是什么？

可靠性，安全性，可持续性和信任是业务合作的最重要基石

您觉得中国有哪些优势？

中国在几乎所有方面都拥有令人难以置信的资源，并且已经是当今世界上最重要的经济大国之一。

对您来说，企业应具备的最重要的特征是什么？

独立性，灵活性和很大的勇气。

您在业余时间有什么爱好？

我有一个大家庭，因此我把大部分的空闲时间分给它。除此之外，我踢足球并对机械表很感兴趣。

最近有哪部电影让您觉得印象深刻？

《12 年的奴隶》，它是一部动人的电影，未来很长一段时间内我都会对它印象深刻。

您有什么想实现的梦想？

训练足球德甲俱乐部。

您有什么突出的性格特征？

忠诚，可靠并且很幽默。

您的弱点或不足是什么？

我喜欢蛋糕，并有一点点杂乱，但我总是控制着我自己。

您看重周围人的哪些性格？

诚实和尊重所有生物。

您的榜样是谁？



爱迪生和甘地的集合体。

如果您当选为德国总理，您会实施哪些举措？

发展儿童的保育或照看照顾工作，为家庭提供更多支持，以及尽可能快地过渡到使用可再生能源的阶段。

公司介绍：

Stenn 誓腾国际保理公司总部设在英国，致力于为中小企业采购融资及为客户预付款提供解决方案。誓腾国际的建立就是为了推进国际贸易的顺利进行，通过全球各类市场为各公司提供其他公司不能或是不愿提供的贸易融资服务。誓腾国际得到包括法国银行业巨头纳蒂克斯（Natixis）和美国国际集团（AIG）在内的知名投资者的支持，这些资本合作伙伴为 Stenn 的敏捷性和专业性投资了超过 50 亿欧元。誓腾国际也是 IFA、FCI 和 WOA 的成员。为了方便服务中国客户，誓腾国际已在广州、杭州、香港、青岛、苏州、上海成立业务处。

联系方式：

Metin Batibeki
STENN International Ltd.
商务拓展总监

邮件：metin.batibeki@stenn.com

手机：+49 (0) 176 57 988 588

地址：

Büro Düsseldorf c/o SPACES
Ratinger Strasse 9 D-40213 Düsseldorf



中国颁布新《外商投资法》： 影响与挑战

2019年3月15日，中国颁布了新《外商投资法》，这部新法将于2020年1月1日生效。它从法律原则的高度重新定义外商对华投资法律框架，以进一步开放中国市场，并更好的保护外国投资者的权利。

I. 立法的统一

到目前为止，主要适用于外商投资领域的法律是《中外合资经营企业法》、《中外合作经营企业法》和《外资企业法》及其相关的实施细则，但它们与中国对于一般企业所适用的法律存在差异。而《外商投资法》在2020年1月1日生效后，这三部法律将同时失效。

该新法生效后，所有外商投资，包括外国的自然人企业或者其他组织，即外国投资者，直接或间接在中国境内进行投资活动的，都将直接适用这部法律。其中比较值得注意的是，《外商投资法》将不再对外商投资企业的法律形式作任何规定，而是按照《公司法》或《合伙企业法》等现行法律进行规制。将来，外国投资者将可以自由选择中国法律允许的各类企业法律形式，外商投资企业的股东会、监事会等机构也将开始发挥更大的作用。

需要注意的是，《外商投资法》设定了上述三部法律的失效时间，但同时也规定，按照这三部法律设立的外商投资企业，在新法施行后五年内可以继续保留原企业组织形式等。具体的措施将由国务院作出新的规定。因此，目前在中国已经设立的外商投资企业，将有五年时间按照新法的规定做出调整。

外商投资的各类情形在新法中也有了重新定义。

按照《外商投资法》，外国自然人、企业

或其他组织在将来都允许在中国进行投资，可投资范围包括新设企业、并购、投资新建项目以及其他方式。按照目前中国的法律体系，外商进行并购还必须按照国务院及其各部门的相关规定进行操作。

II. 对外商投资的保护

新《外商投资法》对外商投资的保护作出了全面而明确的规定：

1. 外商投资企业依法平等适用中国政府支持企业发展（包括补贴等）的各项政策；

2. 中国政府保障外商投资企业依法平等参与标准制定工作，国家制定的强制性标准平等适用于外商投资企业（国家标准是指国家产品测试标准，由中国国家标准化管理委员会发布，与德国标准化学会的职能类似）；

3. 中国政府保障外商投资企业依法参与政府采购活动，对其在中国境内生产的产品和提供的服务与中国企业一样平等对待；

4. 外国投资者在中国境内的出资、利润、资本收益、资产处置所得、知识产权许可使用费、依法所得的补偿或者赔偿、清算所得等，可以依法以人民币或者外汇自由汇入、汇出；

5. 中国政府在未来将保护外国投资者和外商投资企业的知识产权，并鼓励在外商投资过程中基于自愿原则和商业规则展开技术合作，技术合作的条件由投资各方遵循公平原则平等协商确定，行政机关及其工作人员不得利用行政手段强制转让技术；

6. 地方政府及其有关部门不得减损外商投资企业的合法权益或者增加其义务，不得设置

市场准入和退出条件；

7. 外商投资企业可以依法成立和自愿参加商会、协会。

III. 准入前国民待遇和负面清单管理制度

准入前国民待遇，是指在投资准入阶段给予外国投资者及其投资不低于本国投资者及其投资的待遇；负面清单指的是中国国务院发布的外商投资准入特别管理措施，对禁止或限制外商投资者进入的行业领域有详细的规定。对于不在清单上的行业领域，外国投资者可以自由进行投资，并获得与中国本地企业一样的地位。因此在将来，外商在中国投资将告别个案审批的时代。

同时，与许多国家的现行规定一样，在中国的外国投资者或外商投资企业将通过企业登记系统以及企业信用信息公示系统向中国政府报送投资信息，中国政府将建立与德国对外经济法的类似的外商投资安全审查制度，对可能或者可能影响国家安全的外商投资进行安全审查。

IV. 《外商投资法》在法律实践中可能遇到的挑战

作为一部代表改革的法律，它主要还是从原则方面做出了规定，因此具体的实施细节还有待国务院和各部门进行细化规定和落实。目前可以预见的挑战，可能有以下几点：

1、什么是投资新建项目？

新的外商投资的法律形式中包括“投资新建项目”。这很可能指的是，外国投资者不通过设立企业或并购的方式到中国投资，而是通过合同关系进行投资，比如参与矿产开采或建筑工程项目等。它的具体定义还有待进一步的实施细则进行规定。

2、什么是间接投资？

按照《外商投资法》第二条规定，外商投资包括直接或间接两种，但没有对间接投资作出定义。按照现行法律规定，可以参考的是《关于外商投资企业境内投资的暂行规定》、《关于外国投资者并购境内企业的规定》等法律文件。这里主要防止的是外国投资者通过间接投资方式来规避负面清单的约束。但接下来政府将如何实行相应的监管，还有待具体规定的出台。

3、目前已存在的外商投资企业需要怎样进行调整？

目前在中国活跃着众多来自世界各地的投资者，他们中的很大一部分都成立了外商投资

企业。随着《外商投资法》的出台，这些企业需要作出很大的结构性调整，包括重新设计公司结构，增设股东会、监事会，重新规定董事会议事规则并调整公司内部权力划分等。在这个过程中不可避免的是对公司章程进行修改，这将导致投资人之间的新一轮谈判和博弈。新《外商投资法》设立了一个五年的过渡期间，五年内必须完成调整工作。

4、来自港澳台的投资是否属于外商投资？

按照现行法律规定，来自港澳台的投资应参照外国投资者的有关规定进行。但实际上，港澳台投资者并不属于外国投资者，《外商投资法》也没有做出具体说明。接下来港澳台投资的法律地位如何，还有待澄清。

V. 总结

从上文中不难看出，中国此次颁布外商投资新法律有着深远考虑，它将在很长时间内成为该领域的最高指导性法律。我们相信在不久的将来中国政府将继续颁布更多具体的实施细节，相关外国投资者还需要持续关注，尤其对于想在这个关键时期进入中国市场的外国投资者，应及时获取专业人士的咨询建议。

作者简介：

克里斯托夫·施密特于1993年取得律师资格，合伙人，恒领律师事务所中国部负责人。克里斯托夫·施密特二十多年来为国内和国际客户提供商法、公司法、企业合资合作、并购以及劳动法等领域的咨询服务。他在业内得到极高的认可，是钱伯斯欧洲律师名录（Chambers）、全球法律专家（Global Law Experts）、AI Global Media 特别推荐的德国以及国际商事合同法专家，尤其擅长企业并购合同、通用格式条款的起草和谈判以及分销法。在公司法领域，他尤其擅长公司结构调整、股东争议解决以及企业并购。作为各大专业研讨会的金牌主讲人，他也为德国年轻律师以及企业法务提供德国以及国际经济法合同、一般格式条款以及分销法的培训，并著有大量的专业书籍，也完成了专业劳动法律师的培训课程。

顾今毕业于上海交通大学和法兰克福歌德大学，于2012年取得中国律师执业资格，并于2018年起作为中国法律顾问在恒领律师事务所任职。得益于他在国际贸易法、合同及公司法方面的专业知识和经验，以及中国和德国双边的文化背景和语言能力，他于2012年取得中国律师资格，并一直为各行业的中国和外国企业就国际并购和贸易提供法律支持。

来源：恒领律师事务所



王炜

中资企业对德国并购投资监管与宏观环境分析（下篇）

中资收购德企受阻第一案

爱思强股份公司为亚琛工大科研人员八十年代 Spin Off 所创立，为世界不多的气相沉积 MOCVD 硅片涂层装备供应商，主要竞争对手为美国的 VEECO。因为气相沉积技术可以用于光伏硅片表面体成型，公司最辉煌的财年也正是全球光伏行业上一轮投资高潮的 2010 和 2011 年，公司销售额 2003 年才九千万欧元，之后随着光伏产业的发展稳步提高，到 2008/09 的时候接近三亿欧元，2010 和 2011 则达到创纪录的六、七亿欧元。但随着全球光伏产业陷入低潮，2012 年开始公司销售额就在两个多亿欧元徘徊并陷入亏损，直到 2018 年上半年才重新实现盈利。因为公司的市场三分二在亚洲，2015 年的时候执行董事会就开始与中国战略投资者接触。2016 年春天公开宣布寻找战略投资者作为公司的锚定投资者 anchor investor；这时中国的电子行业，特别是 LED 行业重镇厦门的企业组成财团，于五月份宣布以约 50% 的溢价要约收购爱思强（LED 的发光二极管的生产需要 MOCVD 涂层机械）。要约也获得了爱思强管理层和监事会的支持，德国资本市场的分析师也绝大多数推荐股东接受要约。德国经济部九月八号给交易放行（颁发了“无异议证明”，相当于德国政府的“路条”，即表示没有对此交易可能危害德国社会的秩序和安全的顾虑）。但之后美国政府部门告知德国政府出售爱思强给中国人将引发严重的安全隐患，因为爱思强的产品会被明显用于军工用途，在要约结束的当天 10 月 21 号，德国经济部通知爱思强管理层由于得到新的信息，将收回无异议证明，重新审核交易。之后 11 月美国 CFIUS 对此交易提出否决意见并交美国总统决定（爱思强在美国有一个 100 人的分支机构），12 月初奥巴马正式否决了此交易，12 月底福建投资公司撤回要约，收购失败。

很明显美国政府的介入对交易失败起了关键作用，但是进入新千年以来德国政府不管社会民主党（施罗德）还是基民党（默克尔）主政，对美国都表现出了越来越多的独立性，爱思强收购案中德国政府在收回无异议证明重新审查的时候，也强调最终决定将由德国政府独立做出。有分析认为美国政府担心中国企业收购爱思强之后，将对美国 VEECO 形成协同竞争优势，是美国政府干涉的真正原因。但其实 2000 年美国政府就要求德国政府阻止爱思强将设备出售给中国的研究机构（德国政府没有满足美国的要求），可见美国政府对掌握半导体相关的核心技术一直是关注的，因为硅片涂层机械行业总量并不大，经济利益的考虑应该不是最主要的。也有人认为爱思强的产品属于欧盟列出的需要特殊出口审批的军民两用产品（3B.000 2.a，可用于半导体生产和测试的设备），所以德国政府根本就不应该批准这样的交易。但其实欧盟的军民两用名单并不代表生产列示产品的企业被非欧盟企业收购需要特殊的审批，否决交易的标准仍是共同体或成员国的秩序和安全风险，像中国企业在德国收购的一系列五轴联动机床企业，虽然他们的高精度产品出口中国往往需要经济部审批，但并没有妨碍中国机床厂对其进行股权收购。

综上所述，德国政府更多的从中资对德国并购浪潮的大背景考量出发，为了表现和证明足够的控制力和执政能力，在美国政府涉入之后顺势收回之前的交易批准（部委撤回交易批准在联邦德国历史上非常罕见，德国境内的大型行业整合才会引发反垄断的争议和对政府审批的诉讼威胁）。而福建投资公司的主要出资人是爱思强的下游客户，对上游机械供应商的并购动机主要是看到国内半导体行业的发展需求，但是对其目前主业来说，并不是一个志在必得的战略性收购，所以在遇到阻力的时候并没有采取一些措施如剥离美国业务绕开美国政

府的干涉，或者在德国开展公关工作引导舆情，而是同样的顺势放弃了。

爱思强的技术应用较广，半导体硅片涂层只是其中一个领域。福建投资公司的控股公司和德国 SPV 很高调地起名为“福建大芯片投资公司”，也有可能因此引发美国和德国政府更多的联想与反弹。另外一个不可忽视的因素是厦门地方政府出于扶持新产业的角度出发，对福建大芯片投资公司进行了少数股权投资。这其实是地方政府的产业政策行为，跟大庆、嘉兴、成都地方政府参与吉利投资沃尔沃，义乌政府参与木林森投资德国欧司朗 OSRAM 照明的逻辑是一样的。中国投资者一开始并未对此明确说明，但要约发出后就有质疑这次交易是否有中国中央政府的暗中支持，德国媒体只是很笼统的说“中国政府”、“政府基金”，福建投资公司并未意识到类似的消息对德国公众和政府的判断的影响，也从未对此做出明确的解释，也是导致项目在初期进展顺利之后，于收购后期处于不利地位的原因之一（值得注意的是在爱思强收购案的讨论中，之前一直很克制、中立的部分德国科研界人士表示不能让中国企业收购爱思强，但理由仅仅是“全球只有很少的几家公司掌握相关技术，这是绝对的高科技”。从一些科学家的表现可以看出对中资的并购焦虑是覆盖社会多数群体的一个现象）。

涉及德国政府审批及干涉项目的分析

2016 年十二月中国政府收紧了资金出境和海外投资的审批政策，对当时正在进行的海外投资项目影响较大。在宏观经济运行压力增大，外汇储备急剧下降的背景下，中国政府采取的紧急措施是正确的。笔者和团队长年在海外并购投资第一线工作，2016 年下半年开始我们都很担忧，因为即使在德国都能感觉到海外并购有过热的趋势，主要反映在企业在竞标流程中价格敏感度明显降低，跨行并购没有对新进入的领域进行系统的分析，投资资本盲目进入需要很深度战略整合的行业和企业等方面。而我们也深切认识到中国企业的转型升级和国际化的动力和压力都很足，政府不会一刀切地禁止企业走出去。从 2017 年的整年情况来看，中资企业完成了 40 起并购，低于 2016 年的高峰，但是还是比 2010-2015 年的平均数要高。虽然没有美的库卡这样的大型交易，但也有数起十亿欧元左右的并购，如上海莱士对德国最大的血清制品公司 BIOTEST 的要约收购，立讯精密对采埃孚 ZF 舱内控制系统 BCS 的收购等，宁波继峰参股德国汽车内饰和非道路车辆特种座椅龙头企业格拉默 GRAMMER 股份公司，都受到广泛的关注。2017 年中，海航集团收购德国最大的银行德意志银行 9.92% 股份成为其最大单一股东，也引起了巨大轰动 [1]。

与此同时，非中国的外资对德国的并购投资仍保持高位。德国制造业企在技术和品牌方面的巨大优势以及众多在业内有崇高地位的中

小企业作为潜在标的的存在，都吸引了来自全球的产业和财务投资资本。15/16 年为例，在德国境内的约 900 起并购中，外资占据约 55% 的比例（中国投资者的比例在 2016 年达到高峰，但是在一般年份占德国并购总量在 3-5% 之间）。在此背景下，德国联邦政府在 2017 年 7 月修改了外商投资审批的相关法规（对外经济法没有变化），“以便更好地应对共同体之外的企业对德国企业收购案数量和复杂程度的增加”。主要的变化在于非特殊行业 / 跨行业领域的审批：1）引入“关键基础设施” Critical Infrastructure 概念并进行了细化，明确列举经济部可介入审查的领域（主要为对社会正常和基础保障有重大意义的能源、信息技术、通讯、运输、医疗、水务、饮食、金融和保险业设施的运营、相关的控制软件和云服务）；2）将经济部在收购协议签约后三个月之内可进行审核的权限改为经济部得知交易后的三个月之内，经济部获知交易的最高期限为签约后五年。德国政府强调这次修改，特别是关键基础设施的概念是完全符合欧盟法和欧盟法院的历史判决的，审批的标准和政府否决交易的权限也没有变化和扩大。但毫无疑问的是，这次修改增加了交易审批的不确定性，如定义德国经济部何时“得知”相关交易、企业递交材料怎样才算“完整”，都由经济部自主裁决。而且在审批过程中如果经济部认为需要进一步的材料，审批时限则要重新算起。

从积极的意义看引入关键基础设施概念并予以细化有助于给投资者更高的确定性，但实际上武器和信息战相关的特殊行业之外，非特殊领域的审查并不仅仅限于法规明确列举的关键基础设施，像去年英美私募基金 53 亿欧元要约收购德国领先非处方药和 OTC 药企业 STADA 的时候，德国经济部也发起了非特殊领域的审查。

新法规通过内阁决议之后不久，2017 年 9 月德国举行了联邦议会大选，联盟执政的基民党、基社党和社会民主党所获选票比例都是二战之后历史最低的。这也导致了组阁谈判长达创纪录的半年多时间，直到 2018 年三月新的联盟政府才宣誓就职（仍然是上述三党联盟）。这期间的联邦政府只是代理内阁，一般不会做出重大行政决议。所以这段时间没有德国政府主动干涉中资收购的事件发生，但另一方面也导致一些审批项目迟迟不决，直到新政府成立后才予以最终回复，如中资对航空碳纤维结构件企业 Cotesa 的收购。

可以看到的是，即使新政府中经济部长换成了基民党人，面对德国社会的普遍中资并购焦虑，保守党和社会民主党的联盟政府有一定的共识。很快就发生了两起引起广泛关注的事件，一是相传国家电网收购德国输电网 50Hertz 受阻，二是烟台台海收购机械厂商 Leifeld 受到压力终止交易。

因为欧盟大力推动发电和输电分离，以达到大型基础设施市场化应用的目的（出于同样出发点德国铁路网也必须给其他欧盟轨道交通公司付费使用，目前德国区间铁路交通的市场约 30% 为非德国企业占有），数年前德国四大能源公司中的三家（VATTENFALL 是瑞典公司，两德统一后收购了原东德地区电网，为 50Hertz 的前身。50Hertz 输电网长约一万公里，触及一千八百万用户）将输电网出售，分别卖给了财团和来自欧盟的电网公司，其中比利时的电网公司 ELIA 收购了 50Hertz 的 60% 股权，其他的 40% 为澳大利亚基建基金 IFM 持有。因为后者是财务投资者，2017 年下半年就传出将要出售部分股权（20%）而且中国国网公司对此感兴趣。结合国网公司曾在 2012 年之后很长时间在法兰克福设有欧洲办事处，期间收购了意大利和葡萄牙的能源类资产，这样的传闻也被认为是具有合理性的。澳大利亚基金为什么分两步出售其持有的 40% 的股权，是否有意避开德国政府审批的 25% 股权投资标准不得而知，但是据报道德国政府通过与 ELIA 的沟通，成功说服其行使了优先购买权，与 2018 年二月份从 IFM 手中以近十亿欧元的代价买下了 50Hertz 20% 的股权。当人们认为此事告一段落的时候，又传出 IFM 将向国网公司出售剩余 20% 股权的消息，因为 ELIA 明确表示了因为财务能力的顾虑，目前不会 100% 收购 50Hertz 的股权，德国政府“出于对能源供应安全的考量”，最终使德国的国家政策银行——再建设银行 KfW 暂时承接下这部分股权（交易结构上是 ELIA 先使用优先购买权收购，之后马上转售给 KfW），今后再找机会出售给政府认为合适的投资者。

与一波三折的电网收购案相比，几乎同时发生的烟台台海收购上游机械制造商 Leifeld Metal Spinning 股份公司的交易额小很多，但是指向性意义更大，因为中资对德国并购投资涉及所谓关键基础建设的交易的数量和可能性微不足道（包括中国民营资本对一个德国小型医院的收购和中国财团对德国高速公路休息站连锁的收购尝试都很难归属于“关键”基础建设的投资），但是制造业相关的交易一直是中德并购的主流。烟台台海玛努尔（玛努尔来自其合资企业法国玛努尔，台海同时尝试全盘收购玛努尔）的主业是核电站的回路主管道的生产，今年年初刚收购了法国核能巨头阿海珐 AREVA 在德国杜伊斯堡的耐高温耐腐蚀的氧化锆管道公司 [2]。Leifeld 是一家一百多人的家族企业，与常规的机床企业不一样，其产品不做金属切削加工，而是完成对金属的凹凸状加工，比如广为人熟悉的德国金属锅具品牌也属于 Leifeld 的客户群体。公司在这个很小的利基市场确立了世界领先地位，产品也可用于核电站的凹凸状部件的成型和加工。因为公司的客户三分之二在亚洲（主要是中国），卖方股东（德国著名非公立电视台 ProSieben 前总裁）认为他在决定出售公司时选择卖给来自中国的投资者是天经地义的事，并于 2017 年 8

月与烟台台海玛努尔控股的法国玛努尔签署了股权出售协议。

众所周知，德国联邦政府内阁会议已通过了经济部否决台海 / Leifeld 交易的授权（根据法律，经济部否决外商投资需要获得内阁授权），而在内阁会议前几小时，中国投资者撤回了投资审批申请。整个案例有两点比较蹊跷：

1) 民用核能装备部件和核武器部件差别很大，烟台台海的主回路管道只用于民用核电站。烟台台海 2018 年收购产业链下游的德国氧化锆管道工厂没有受阻，按常理收购直接的上游加工机械厂商也没有理由被否决。据媒体报道，经济部传递给 Leifeld 的国家安全方面的担忧很不明确，到最后企业也不知道政府所担心的是什么。Leifeld 总裁和股东多次跟媒体声明他们公司产品没有直接的军工用途，但德国媒体透露，因为烟台台海跟境内存在恐怖主义活动的巴基斯坦有业务，引发了德国政府的联想（德国国防军从 2001 年直到现在都积极参与北约在阿富汗 / 巴基斯坦的军事活动）。

但同样的担忧为什么在台海收购破产的氧化锆管道厂的时候没有产生后果，则很难解释。因为投资者最后一刻收回了投资审批，我们也无从得知德国经济部会以怎样的理由否决这个交易，但 Leifeld 机床的另一个应用领域则可以给我们提供一个解释的视角。

据公司网站介绍，其产品也用于螺旋桨发动机罩和部分喷气式发动机部件的生产。虽然对发动机稍有了解的人都知道，金属件的凹凸状机械成型加工不算发动机领域的核心技术，但不排除德国政府予以不同的理解。可以作为参照的是今年发生在英国的一案：山西炼石有色资源有限公司于 2017 年以三亿两千六百万英镑的对价收购了英国航空金属部件公司 Gardner Aerospace，今年四月份又与同一卖方的姐妹基金签署了收购其旗下比 Gardner 小一倍多的，同样做航空金属部件的 Northern Aerospace 则被英国政府根据今年六月新生效的投资审批法（在军工、军民两用、计算机和量子技术领域的收购安全审批的标的企业销售额额度从之前的七千万英镑降到一百万英镑）进行了审核。Northern Aerospace 的业务只有 1% 跟军工相关，而且供应的产品都不涉及核心技术，但政府的审查无疑使交割的不确定性增加。虽然英国政府在 7 月 19 号批准了此项交易，但是交易方已经在十天前宣告交易失败。

2) 今年五月底德国媒体就报道德国政府可能会否决 Leifeld 交易，消息是交易方还是德国政府透露的无从得知，但是联想到交易方在内阁开会决议给经济部否决较以前数小时撤回申请，不排除德国政府在之前的数月里通过媒体给交易方施加压力，迫使其撤回申请，因为这样的话经济部既扬刀立威又不需要书面给出令人信服的否决交易的理由。

颇值得玩味的是，Northern Aerospace 交易案中，交易方也是在一次重要的将讨论此交易的内阁会议前宣告交易失败的。是不是中国投资者担忧如果交易被否决，就是上了政府黑名单，会影响集团的其他业务不得而知。如果换作欧美投资者，他们更可能会等政府给出书面说明后再做决定，因为即使跟政府打官司对他们来说也是寻常的事情 [3]。

中德并购“新常态”

值得注意的是，德国媒体自 2017 年下半年后也出现了一边倒的现象，媒体对德国政府收紧外商投资法规本身多有微词，但一旦涉及中资在德国的并购，最中立的也不过是对中德并购的现状做泛泛报道不做评论，更多的论调有“政府有必要保护我们的核心技术不外流”，“中国人也不允许德国企业收购他们的高科技企业”（事实上德国的农机、机床、医药等领域的龙头企业如舒勒、克拉斯、拜耳等收购中国的高科技细分领域龙头企业并未受到中国政府阻碍），“中国市场准入方面对外企有重大歧视，我们要保持对中国的压力”等等。一直持经济自由主义理念的贝塔斯曼基金会在今年的一个报告中也鼓吹把政府审批的股权投资额度从 25% 降到 10%。更有甚者如柏林的 Mercato 基金会的中国研究所，针对中国企业的正常经济活动提出很多扭曲事实的评论如“中国的国有企业不管哪一级别最终控制人都是国务院”、“中国的私人企业也是受政府影响控制的”（暗示所有中国企业的海外并购都是中央政府控制、指示的）、“中国企业的并购都带有战略目的”（“战略”一词在德国当下语境下指的更为政府产业政策服务带有阴谋特色的长期安排）[4]，因为其“独立智库”的招牌，使这样的言论有很大的诱惑性和伤害性。像北威州经济部长或德国商会总经理这样正视事实，公开支持中国企业对德国的绿地投资和并购的公众人物则非常稀少。

就中国企业对德国并购投资的实际情况来看，2018 年上半年中国大陆企业和资本对德国的并购投资项目就十起左右 [5]，大大低于前两年的同期数。但同时，吉利以八十亿美金入股戴姆勒接近 10%，引发了业内和德国公众的震动 [6]。根据我们一线工作的经验，今年上半年中国企业对德国并购的降温最主要的原因并不是中德政府的监管措施，而是国内经济转型的阵痛（包括资本市场的结构性调整）和中美贸易战带来的不确定性所导致（同时，前几年大跃进不差钱式的并购也留下了一些后遗症，在德国中资企业的主业相关的平行并购是绝对主流，但也有企业高溢价收购一些资产后会面临过高商誉摊销的挑战）。但是各行各业的优秀企业都继续把国际并购作为转型升级和国际化的重要战略选择，中央和各级政府也全力支持实业企业的全球化发展。进入下半年以来，企业在德国的并购活动明显升温，全年会回到 2010-2015 年平均水平，这也是我这几年一直

预测的中国企业对德国并购投资的中长期正常水平。

为什么笔者对中德并购有这样的预期和信心？中国企业要实现升级、国际化才有出路已经形成共识。中国实业领域普遍整合程度不高，今后五年、十年谁占据了技术和市场的全球制高点谁就能做行业的整合者。而德国在国家层面上跟中国没有直接的战略竞争关系，德国企业在制造业领域面临着美日企业的全球竞争，德国作为单一经济体体量远不如美日，中德合作、特别是股权 + 战略合作能帮助德国企业更好应对越来越快的技术变更周期、客户越来越高的全球化布局的要求、各行各业赢者通吃的残酷竞争、数字化和智能化革命等等重大挑战，这已经被众多中资企业对德投资的成功案例所证明。越来越多的德国企业也认识到这一大趋势，我们的日常工作中也有越来越多的德国中型企业一对一地与中国战略投资者洽谈战略参股和合作的案例。正是这两方面需求的结构性契合和互补，成为中国企业对德国并购投资的坚实的内在逻辑，不以社会舆论的一时起伏所改变（今年爱默生 Emerson 收购德国气动元器件企业 Aventics 是一个典型的反应德国企业面临的全球竞争格局的案例。世界最大的气动元器件企业是日本的 SMC，第二和第三分别是德国的 Festo 和博世力士乐前子公司 Aventics。爱默生收购 Aventics 之后，德国的 Festo 作为家族企业，将面临大型上市工业集团 SMC 和 Emerson 的前后夹击。而中资收购爱思强失败之后，爱思强在中国市场的地位也不断被中国本土 MOCVD 设备企业蚕食，在 LED 产业链地位持续下降）。

事实会证明中国企业是负责任的、善意的投资者，符合德国企业和社会的根本利益。就在我写这篇文章期间，宁波民营企业继峰股份要约收购格拉默 Grammer 控股权获得成功。前年波黑投资者 Hastor 家族入股格拉默 20%，引发了公司经营的极大动荡。因为 Hastor 家族前年通过两家收购的德国供应商以停止供货强迫德国整车厂商停产数周损失巨大，最后整车厂交付巨额赔款妥协（两家供应商都是单一 single sourcing 供应商），客户、股东、管理层、员工都担心 Hastor 在格拉默故伎重演，对公司的长期发展造成不可修复的伤害。在这个背景下，宁波继峰去年作为白衣骑士参股格拉默，在股东大会上协助管理层击退了 Hastor 控制格拉默的企图。今年年中继峰发起了对格拉默的要约收购并获得成功。在发起要约的关键时刻，继峰股份年轻的总经理王继民接受德国《商报》采访，令人信服地解释了继峰投资格拉默的商业考量和长期合作、提升格拉默核心竞争力的计划，取得了很好的效果。

小结

1) 全球产业和投资资本在德国频繁收购优秀的制造业企业，在促进德国经济活力同时

也引发了德国社会的担忧。在此大背景下，德国政府扩大了政府部门（经济部）的审批不确定性边界。因为担忧中国制造业的崛起对德国经济竞争力的冲击和中国政府在经济活动中的不透明角色，中国企业近几年对德国的并购投资活动起到了德国政府政策调整的催化剂的作用，也使中资企业在敏感行业的并购投资受到特别的挑战。

2) 基于欧盟法的限制和作为开放市场经济体的原则，德国政府不可能出台针对某一国别的企业投资限制法规。同时因为德国宪法和行政法的规定，否决企业间自愿达成的投资行为需要合规合理的书面解释，即为什么交易会对德国社会的秩序和安全造成重大危害，政府对交易的审批也要考虑到参与者之后可能提出的行政诉讼，这些都大大限制了德国政府否决中国企业并购交易的自由度。

3) 中国企业投资德国的重点在制造业和高科技企业，涉及关键基础建设的极少，高科技企业真正有明确军工应用的也很少。但在涉及航空动力系统（Leifeld）、战略性行业（爱思强）领域，欧盟核心国家（德国法国包括脱欧的英国）会有很强的动力阻止中国企业通过并购实现对欧洲在技术方面的超越。

4) 通过修改外商投资法规、阻击中资企业在特定领域的并购（爱思强、Leifeld、50Hertz，前两个其实更多的是被“吓退”、“劝退”了），德国政府在德国公众面前暂时树立这方面有决断和执行力的形象（像协助 KfW 收购电网股权的 Freshfields 富而德律师事务所的合伙人在交易后立即在德国《经理人》杂志撰文，“联邦政府（通过阻止国网公司的收购）证明了其行动能力”），因为德国社会目前面临众多挑战，中资企业的收购活动并不是德国社会最关心的事情，但是社会的认知从 2013-15 期间的理性和认可转到了更负面情绪化的趋势，值得我们注意。中国商会 2017 年下半年举办的“投资德国优秀企业大奖活动”很好，但是我们企业和社会团体还可以做得更多。

5) 德国政府对中企业并购投资的行政手段受到欧盟法和德国行政法的限制，即使将审批标准从现在的 25% 降到 15% 甚至更低也不能改变这个基本事实（美的库卡交易即使在当前的监管环境下也不会被否决。但是之前提到的通航柴油发动机项目和去年笔者团队作为买方顾问协助完成的航天科工收购德累斯顿水务自动化和总承包公司 wks 集团则很有可能在新的监管环境下被否）。而德国、法国和意大利推动欧盟层面的立法，对欧盟外政府推动或提供重要融资的战略性并购进行限制才是真正的威胁，因为由于中国的特殊国情，这个模糊的定义下可以更随意否决所有中国企业的并购活动 [7]。正在进行的欧盟和中国的投资保护协议如能顺利签署，会在更高维度促进中欧双向投资的发展。

注：

[1] 德意志银行是德国唯一可以跟美英银行抗衡的国际性银行。外界对海航入股德意志银行的动机讨论很多，有人认为是通过成为第一大股东解决海航集团的融资问题。但这更多是用中国思维理解海外市场，德国的上市公司第一大股东没有任何特权，银行监管也不允许对股东有任何的特殊优惠和利益输送。复星集团参股 BHF 银行 20% 的股份，其总裁表示可以对复星的欧洲并购提供融资方便，被其他股东抓到把柄，最终导致总裁离职，复星也退出 BHF 银行。

[2] 德国公司 150 名员工，是阿海珐集团在法国本土之外的唯一一个氧化锆管道生产基地。因为欧洲核能装备需求的萎缩，阿海珐集团 2014 年决定 1 欧元出售德国子公司以确保法国生产基地的订单。德国私募基金当年接手后没有找到买家，而阿海珐集团的订单到 2016 年终止，所以公司 2016 年年中申请了破产，直到一年半后被烟台台海玛努尔收购。

[3] 作为爱思强一案的余波，有一批当时出售股票给福建投资公司的德国股东向柏林地方法院起诉经济部，小股东们指责经济部之前的审批给的太轻率，导致他们产生了无效的交易费用，此案尚未被受理（如前所述，行政法院和宪法法院才是对联邦政府行政行为提出诉讼的法律途径），但从另一个侧面体现了政府行使行政手段干涉并购交易的法律和政治风险。

[4] 在我长年的跨境投资咨询工作中我几乎从来没有研究过中国政府的五年计划，因为不管政府如何规划，对企业来说有实际需求、能获得确实利益才有进入动力。

[5] 2018 年尚未有国企对德并购投资发生。历史上（2000-2010）国企的比例占到 80%，2010-2015 年也保持在 50% 左右，2016、17 年降到 20%。我们期待在涉及制造业核心技术领域，特别是一些大型的对中国制造业水平提升有重大意义的并购会继续有国资的参与甚至主导。

[6] 根据我们的一贯统计口径，不超过 25% 的股权投资都不算入并购投资，但是对德国公众和政府来说，更愿意把这项投资看成中国人逐步掌握戴姆勒的第一步。

[7] 2017 年 9 月 13 号，欧盟委员会通过一项条例草案，以安全和公共秩序为基础，拟建立对进入欧盟的外国直接投资的统一审查框架。卢森堡的章少辉博士对欧盟此举的背景和影响进行了阐述，并很好地解释了欧盟的监管框架不会成为另一个 CFIUS。欧盟委员会主席七月份对中欧投资保护协议谈判进程表示了正面的评价和期待。（完）



德国中国工商会会员活动

德国中国工商会举办机械与设备安全信息讲座



活动组织者合影

2019年3月20日，德国中国工商会携手会员企业Aru SHIH有限公司于杜伊斯堡的PKF法葛事务所成功举办了有关机械与设备安全信息的相关讲座，超过二十家来自机械设备领域的中国企业到场参与，如陕西鼓风机集团有限公司、南京高精传动设备制造集团有限公司、济南森峰科技有限公司等来自中国的大中型机械设备企业。

讲座于14点准时开始，首先由德国中国工商会会长、飞马工业集团董事长栾伟教授致欢迎辞。栾教授与在座的初创及进军德国市场时间不久的中国企业家们分享了自己在德国的创业历程，以及他在创业时积累的有关产品安全方面的经验。栾会长是学机械专业出身，做贸易入行，他一手创立的德国飞马集团公司在过去近三十年的时间里，成功收购并转移了德国六个整套大型设备、工厂及生产线并将其成功运输到中国，此外，德国飞马集团还成功在华投资建立了多个工厂，并投资收购了位于鲁尔区的德国矿山制冷设备行业的“隐型冠军”

企业。

随后，由Aru SHIH有限公司的总经理Roland Stroba先生致辞，并为大家介绍了Aru SHIH有限公司的概况。Aru SHIH有限公司是一家针对手工业、工业和贸易的劳动保护及安全技术的工程管理咨询公司，主要业务范围包括工厂设备和机器安全、CE合规程序、工作安全性、危险物品管理、安全人员培训及购买全新或二手设备的咨询服务等。

从目前来看，尽管越来越多的中国机械设备企业投资欧洲、立足德国，但是管理者们对欧盟的工业安全生产及机械设备安全信息并不能做到耳熟能详，而工业安全恰恰是工业生产中最重要的一环之一。因此，Aru SHIH有限公司的副总经理Peter Otte先生通过根据安全法规检查设备/机器的必要性为大家做了介绍，并向大家阐述了欧盟的安全法规等级，并从用户和制造商的界限、安全法规适用范围、工作设备使用原则和运营商的义务等方面做了详细介绍。

参与此次活动的中国企业有不少来自机械进出口领域，他们对有关机械设备进口到欧盟国家的工业标准非常感兴趣。Otte先生就相关主题也作了介绍和分析。中国企业在将机器设备引入欧盟时，需要特别注意欧盟制定的产品安全规定、机器投放市场或投入使用的前提条件、以及CE一致性评估程序等方面的内容。

活动最后，栾会长总结了此次活动的主要内容，并表示：安全是所有工业企业进军欧盟最重要的一环，希望大家能够先充分了解有关生产及产品安全的法律规定，有不确定的地方建议先咨询专业人士，以便顺利安全地在德国进行商务拓展工作。

恒领律师事务所举办第五届“中国日”

德国恒领律师事务所（Hoffmann Liebs）第五届“中国日”商务专题讲座活动于2019年5月7日在杜塞尔多夫 Van Der Valk Airport 酒店成功举行。超过100余位来自北威州不同城市的企业代表及商务人士参加了此次活动。本次活动得到了中华人民共和国驻杜塞尔多夫总领事馆、北威州投资促进署及德国中国工商会的鼎力支持。

中国驻杜塞尔多夫总领事馆黄瑛副总领事在会上发表了精彩的致辞，她提到，企业家是经济发展的核心动力来源，也是经济全球化的先锋，在这方面，她对恒领律师事务所在推进中德合作关系及商务互利合作方面所做的努力给予了充分的肯定。恒领的两位资深合伙人兼中国部负责人，克劳斯·埃塞尔斯先生和克里斯托夫·施密特先生，对于黄副总领事的嘉奖表示由衷感谢。作为特邀嘉宾，符强博士代表北威州投资促进署发表了致辞，并向参会嘉宾介绍了北威州作为中国企业投资首选地的得天独厚的条件和投资环境。最后，德国中国工商会总经理王颖女士作为致辞嘉宾也发表了演讲。

本次活动的合作伙伴有来自科隆的 dompatent 德丰律师事务所的专利律师，Ruhrmann Tieben & Partner mbB 的审计师、税务师及 JP Contagi 中德高端人才招聘的人力资源专家。今年，阿里云和德国商业银行也作为合作伙伴出席活动并发表了精彩演讲。

恒领律师事务所致力于为听众提供分享实用和专业的信息，并通过各类实际案例来解释实践中可能遇到的问题。此次活动的主讲题目范围广泛，从如何在德设立公司，到如何构建分销系统和保护商标，到如何应对新的德国《对外经济条例》，直至知识产权保护及中欧人才管理等。

恒领律师事务所是一家有40多年历史的德国知名商事律师事务所。自成立以来，恒领律师事务所在国际层面致力于为客户提供经济法领域高品质、综合性的法律咨询服务。自1997年起，恒领开始陪伴德国企业到香港和中国大陆进行发展，并从1999年起为中国企业在德投资提供咨询服务，为中国大中型企业在德投资保驾护航。两位资深合伙人，克劳斯·埃塞尔斯律师和克里斯托夫·施密特律师，与杜塞尔多夫办公室的四位中国律师一起，为您的各类项目提供全面而优质的法律咨询服务。

德国中国工商会携手 E 宝瑞和誓腾共同举办金融信息讲座

自2018年夏天以来，中国和美国的资本市场走势反映出中美贸易争端加剧对金融市场影响较大，特别对汇率市场产生了明显冲击。作为在德国从事国际贸易业务的中国中小企业，

想要规避国际业务中的风险，必须先充分了解外币市场的动向，以及保证自身企业拥有充分的流动资金，因此德国中国工商会携手新会员企业——E-宝瑞（Ebury）德国地区和誓腾国际保理（Stenn）公司于7月9日共同举办了金融信息讲座。

在E-宝瑞德国地区的现代化会议室中，德国中国工商会总经理王颖女士向在位的中国企业致欢迎辞，并介绍了德国中国工商会的业务范围，会员服务等。近几年以来，为了更好的服务来德发展的中国企业，并促进其与当地德国企业的交流与合作。

欢迎辞之后，E-宝瑞德国地区高级业务经理陈天麒就有关中美贸易战而引起的外币汇率风险，以及欧元，美金和人民币走势展望向大家作了精彩的报告。由美国经济在2018年的稳定发展开始，陈经理深入浅出，预测美金和欧元在今年基本稳定，新兴市场货币将回升，欧洲央行将依旧倾向于低息政策。根据Bloomberg官方市场信息调查显示，人民币预期于2019第三季度起逐渐升值。E-宝瑞总部位于英国，是欧洲发展最快的金融科技一，专注于为中小企业提供外汇流动性，流动风险管理，国际支付和贸易融资，在全球20个国家设有22个分支机构。

誓腾国际保理公司总部也设在英国，致力于为中小企业贸易融资及为客户预付款提供解决方案。为了方便服务中国客户，誓腾国际已在中国五个城市成立了业务处。活动上，誓腾国际保理公司的商务拓展总监 Metin Batibeki 先生针对誓腾的主要业务企业贸易融资这一主题作了报告。誓腾为买家垫付货款，允许买家稍后付款，这样他们的资金就不会被货物和库存所束缚，并给客户带来了更大的商品流动、更多的销售时间和更多的利润。

在问答环节，在座的中国企业踊跃提问，双方互动积极有效。随后，在E-宝瑞德国地区准备的简餐中，企业间互相认识交流，共同度过了一个收获满满的美好下午时光。

主办方合影



来源：德国中国工商会