



德国中国工商会杂志

01
封面专访
Reinhold Both 博士
CFH 集团董事总经理
Corinna Both-Kreiser
CFH 集团授权签字人

02
专访
张晖
蔚来汽车公司欧洲副总裁

03
专访
姜涛教授
德国首位“华裔造船人”、
杜伊斯堡 - 埃森大学教授

04
专访
刘琼英
中国高端鞋履品牌 SHEME
创始人

CFH 集团董事总经理 Reinhold Both 博士和授权签字人 Corinna Both-Kreiser

图片: CFH 集团



**FAMOUS INDUSTRIAL
GROUP GMBH**
德国飞马集团公司



Famous Headquarters / 公司总部大楼



Production base in Germany / 德国生产基地

**WAT WÄRME-
AUSTAUSCH-TECHNIK GMBH**
德国WAT热能交换技术有限公司

**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

PRODUCTION
设备生产

INVESTMENT
项目投资

IMPORT & EXPORT
进口出口

CONSULTING
咨询服务



KALTWASSERMASCHINE /
KM-MASCHINE

KM系列井下集中式矿用防
爆制冷装置



WETTERKÜHLMASCHINE /
DV-MASCHINE

局部矿用防爆制冷装置
(ZLF系列)



IDV-MASCHINE

集成式可移动冷水机组
(IDV机组)



HD-ND WÄRMETAUSCHER

高/低压换热器



德国飞马集团公司
Famous Industrial Group GmbH
Zülpicher Strasse 5, 40549 Düsseldorf, Germany

+49 211 585 888 0
+49 211 585 888 222

info@famous-germany.de
www.famous-germany.de (QR-Code)



目录



05 Both 博士和 Both-Kreiser 女士 07 张晖



10 姜涛教授



13 刘琼英



17 栾伟会长赴山西晋城进行商务考察



04 致辞

德国中国工商会会长栾伟致辞

刘琼英

中国高端鞋履品牌 SHEME 创始人

05 封面专访

Reinhold Both 博士
CFH 集团董事总经理

Corinna Both-Kreiser 女士
CFH 集团授权签字人

15 城市

中国·招远经济技术开发区

07 专访

张晖

蔚来汽车公司欧洲副总裁

17 会员活动

中国六大矿业企业致谢捐赠义举

姜涛教授

德国首位“华裔造船人”、杜伊斯堡 -
埃森大学教授

德国中国工商会会长、德国飞马集团公司
董事长栾伟一行赴晋城商务考察

德国中国工商会会长、德国飞马集团公司董
事长栾伟一行赴沁水县考察

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：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：

2020年是人类在社会中缺席的一年，是只有付出，未见收获的一年。一眨眼就到了年底，2020年最后一期德国中国工商会杂志又和大家见面了，这期杂志将是德国中国工商会发行的最后一期平面印刷杂志，从2021年起我们将以邮件群发或网站分享的方式继续向读者们介绍德国中国工商会的业务和活动。同时，德国工商会的LOGO和网站也将会以一个全新的面貌出现在大家的视野中。

众所周知，德国的家族企业是德国经济界的生力军。根据管理咨询公司普华永道和在线平台Family Capital发布的排名：在2017年，全球750家拥有最高营业额的业主控制公司中的119家来自德国，仅次于美国。而谈到德国的家族企业，百年传承是一个绕不开的大难题。因此，本期杂志特别邀请了德国中国工商会会员企业、德国老牌家族企业，同时也是全球煤矿和工业除尘行业中的“隐形冠军”——CFH集团的董事总经理Reinhold Both博士及他的女儿Corinna Both-Kreiser女士，父女俩将为我们讲述CFH集团的企业发展与传承的故事。

蔚来汽车是中国高端电动汽车的一枝独秀，出售给客户的不仅是汽车，而且是一种全新的体验和生活方式。蔚来汽车成立于2014年11月，在上海、北京、圣何塞、慕尼黑以及牛津都设有全球顶尖的研发、设计和制造中心，全球拥有6000名员工。本期杂志有幸邀请到蔚来汽车公司欧洲副总裁张晖，他在专访里就大家关心的热点，比如燃油车用户向新能源汽车用户转化，电池研发，蔚来的市场扩张模式，以及中国电动车进军欧洲所面临的挑战等问题进行了回答。电动车“发烧友”们千万别错过

这篇专访。

此外，杜伊斯堡-埃森大学的姜涛教授不仅是造船领域的专家，而且是德国首位获得“荣誉造船人”的华裔人士。在中德造船方面的经济交流中，他作出了巨大的贡献。在本次专访中，姜涛教授对中德的造船业目前的问题进行了剖析，他创建的德中技术合作有限公司也一直致力于中德之间有关船舶航运咨询、技术合作，以及并购整合的项目。

在德国生活了这么多年，第一次见到中国的时尚品牌登陆欧洲，并于2014年在德国杜塞尔多夫国王大道成立了分部，设立了展示厅——这就是中国著名的高端时尚鞋履品牌SHEME，其创始人刘琼英女士让中国非物质文化遗产——蜀绣在作品上大放异彩。从2014年至2019年，SHEME每年都联合全球著名时装设计师，共同在法国巴黎高定时装周上做大秀。通过与刘琼英女士的访谈，我被她始终如一的创业热情和谦逊开放的性格所感染。SHEME走向世界，指日可待。

除了这几篇精彩的专访，本刊还有中国山东省招远经济技术开发区的介绍，得天独厚的地理位置和优惠便利的投资政策是招远吸引外商的不二法宝。感兴趣的朋友可以从文章中进一步了解。

本刊的最后刊登了本人近期在山西省的几个城市和企业的一些拜访和考察，虽然旅途辛苦，但是收获颇丰。我在国内听闻最近德国疫情加重，防疫措施升级，十分忧心，但是再强的病毒也阻隔不了中德之间加强交流与合作的决心，有先进的技术支持做后盾，中德联系同样也可以沟通自如。

2020已近尾声，新年愿望只有一个：共克时艰，抗击疫情，还我们一个健康和安全的2021！

感谢所有读者多年来对德国中国工商会杂志的青睐和肯定，祝愿你们平安健康！

栾伟



Reinhold Both 博士和 Corinna Both-Kreiser

CFH 集团董事总经理 Reinhold Both 博士 和授权签字人 Corinna Both-Kreiser 女士的专访

德国中国工商会：Both 博士，您能否向我们的读者简要介绍一下CFH集团以及您的公司？

首先，非常感谢您们给我们这次采访的机会，感谢您们对我们集团公司的关注。

我们通过CFH控股公司将子公司和联营公司捆绑在一起，致力于改善工作环境空气质量的服务和方案。我们为不同行业和领域提供产生、运输、清洁、冷却及加热空气的服务，例如采矿和隧道建设、原材料加工等行业。

德国中国工商会：您从何时开始与中国有业务联系的？能具体给我们介绍一下吗？

我与中国的业务关系始于30年前，当时的中国能源部领导对欧洲的采矿技术非常感兴趣。

九十年代初，我担任德国Hölter公司矿业部的销售主管，并第一次参加了在北京举行的中国国际煤炭采矿技术交流及设备展览会，这可能是我在中国开展活动的开始。从此以后就开启了我无数次的中国之行，此外我还随中国代表团多次访问德国。到目前为止，保持与中国政府及相关机构的紧密联系对我而言尤为重要。

德国中国工商会：几年前，CFH与中国的天地科技股份有限公司在中国建立了合资企业，并在太原建立了生产基地。CFH最初成立这家合资公司的动机和目标是什么？这些目标是否实现了？合资初期您们面临的挑战是什么？您目前如何评价您与中国合作伙伴的合作？

建立合资公司的动机可以追溯到2004年，

当时我们与掘进机制造商的联合项目正在中国进行。在接下来的两年中，我们成功地与中煤科工太原设计研究院、国家安全生产监督管理总局（SAWS）和中国煤炭科学研究院进行了试点项目，该项目促成了我们之后与中煤科工太原设计研究院的合作。

我们在中国市场有成本压力，并且希望能进一步实现本土化，基于这些原因，与当地合作伙伴成立合资公司似乎是我们最好的选择。

合作初期最大的挑战显然是合资合同的制定。我们之间存在语言上的差异，也有文化上的差异，并且对业务的理解也非常不同（德国中型公司与中国公司），合同从起草到双方同意并签署历时了三年的时间。

这个项目达到了我们对合作与经营所寄予的期望。我们与我们的合作伙伴一起取得了成功。现在，我们的观点和视角已经达到了一致。我认为合作伙伴关系的特点是彼此宽容，以及对彼此的赞赏。我到目前为止对我们的合作感到非常满意，同时基于中国市场的规模性和多样性，我认为未来还有较大的发展空间。

德国中国工商会：您如何处理由于中德管理人员文化差异引起的与中方领导层之间的管理冲突？

我们会进行高层讨论，并坚持尝试寻找双方都满意的解决方案。如果在正常工作时间内无法达成一致，我们会利用比如一起吃饭的机会继续进行讨论。第二天分歧通常会得到解决，直到今天，我们一直都能找到解决方案。

德国中国工商会：您认为在当前中国硬煤矿整合的过程中，中国除尘市场最大的机遇和挑战是什么？

我认为，最大的机遇在于立法，因为法规越严格，通常就会带来更多的销售额。另外，机械化程度的提高和所使用机器性能的不提高也导致了粉尘量的增加。通过提高从事相关工作人员的认识会带来额外的销售增长。然而，总的来说，环境保护也得到了推动和发展，例如焦化厂和发电厂的除尘。

德国中国工商会：您认为跨国公司的关键要素是什么？

首先，您需要明确的目标。但是只有目标、技术和财务实力是不够的，还需要积极、热情的员工——愿意出差并与外国文化打交道。

德国中国工商会：我们从许多消息来源得知，对于德国的家族企业来讲最大的问题就是能否找到一个正确的继任计划。您是如何处理这个问题的？您为自己找到了怎样的解决方案？

CFH集团的继任计划是多层次的。一方面来自家庭，我的女儿Corinna自2011年以来一直在公司工作；另一方面，我也不排除寻找有能力的企业管理者，为我和我的女儿找到合适的合作伙伴，实现互补，提高现有的市场份额或开发新的市场。

德国中国工商会：Both-Kreiser女士，关于公司继任计划的问题我们询问了您的父亲，当然这个话题也与您息息相关。您对经营家族企业感兴趣吗？您是否已为此做好准备，比如您在大学的学习是否与此相适应？

我可以回答：是。我2008年高中毕业时在学校报纸上写道，希望在未来的10年内能够从事“以男性为主的采矿业”。在波鸿工程技术大学就读经济工程期间，我获得了跨学科知识，为我的职业生涯奠定了重要基础。

CFH集团及其在德国以及全球的员工对我来说就像一个大家庭，我会一直参与其中。

德国中国工商会：您是如何与自己的父亲一起工作的？您如何处理由于您们持有不同看法而导致的管理上的冲突？

我父亲和我的关系一直很好，这一点在我加入公司后也没有改变。实际上，冲突情况并不多。如果产生了分歧，我们的“家庭委员会”——由我的母亲和我的丈夫组成，也会参与进来一起讨论和解决。

德国中国工商会：您如何看待CFH集团在“工作环境空气质量”领域的未来市场？您对公司战略的愿景是什么？

我和我父亲都深信，未来面临的巨大挑

战同时会转化为动力和活力。随着经济的发展和人口的增长，运输量和物流装载量都会增加，因此未来的运输设施将越来越多地被运用于地下。我们假设未来原材料的需求量将继续增长，对地下原材料的推动不仅构成了世界范围经济增长的基础，也为工业价值的创造奠定了基础。我们会为参与相关工作的工人们找到最佳的工作环境空气质量。我们的愿景是“同样的呼吸，不同的空气”：我们希望为全球的企业提供产品和服务，这些产品和服务将在改善工作环境空气质量方面起到决定性作用，不仅有利于员工的健康，也会为企业带来经济利益。

德国中国工商会：您目前在公司中担任什么职务？从事什么工作？将来您打算如何进行这些工作？

我担任我们控股公司的授权签字人已经超过6年，同时我是集团内其他授权签字人的总负责人，包括CFT有限公司、CFH房产有限公司和KTD有限公司。明年我将负责我们在马尔市建成的新的大楼，这将是公司历史上最大的一笔投资。从长远来看，我想接手更多富有战略性的工作，并从一些具体的运营活动中撤离出来。

德国中国工商会：您认为好的领导者应该具备怎样的素质？

很多。我认为，一个好的领导者必须“体现某些东西”——一个愿景、一个榜样和一个明确的目标。领导必须与员工沟通、向员工传播这一愿景，以激发员工的动力、抱负和创造力。为了实现这个目标，表达对别人的赞美显得尤为重要。

德国中国工商会：如果您没有决定加入家族企业，那么哪个行业会对您更有吸引力？

小时候我一直想成为一名艺术家。那时，我父亲说在艺术行业很少有人能取得经济意义上的成功。我没有后悔自己加入家族企业的决定，我也可以在这里展示我的创造力。

德国中国工商会：Reinhold Both博士和Corinna Both-Kreiser女士，谢谢你们为我们带来的专访。如您所知，我们工商会一直致力于促进中德两国的双边经济合作，并推动了多个中德两国间的经济合作项目。您们对我们的未来工作有何建议或想法？

我们对工商会的工作非常满意，并期待工商会未来的新项目！我们希望您和栾教授在工商会接下来的活动中能够继续取得成功。

翻译：马静 图片：CFH集团



张晖

蔚来汽车公司欧洲副总裁 张晖专访

德国中国工商会：张总，能否请您向我们的读者简单介绍一下中国智能电动汽车品牌蔚来汽车成立的背景及旗下产品？

蔚来的使命是通过提供高性能的智能电动汽车与极致用户体验，为用户创造愉悦的生活方式。蔚来成立于2014年11月，是一家全球化的电动汽车公司。蔚来在上海、北京、圣何塞、慕尼黑以及牛津等地设立世界顶尖的研发、设计和制造中心，共拥有7000名左右员工。我们位于慕尼黑博根豪森的全球造型设计中心负责整车设计及品牌设计。2018年6月28日，蔚来开始在中国市场交付智能高端电动汽车。目前，总共有三款量产车型，ES8、ES6和EC6，前两款是SUV，EC6是智能电动轿跑SUV。自2018年6月至今，我们累计交付超过6.8万辆汽车。

但我们把自己定位为一家用户企业，而不是传统意义上的车企。在蔚来我们不说“客户”，而说“用户”。我们的用户绝对是我们的关注重心，他们有众多与品牌互动的机会，和我们一同塑造产品和品牌内容。这最终重新定义了用户体验。展望未来，我们将继续研发一流的高品质电动汽车，提供全方位的用户体验，致力于成为一家提供最佳用户体验的企业。这一切都可以用我们“创造愉悦的生活方式”的理念来概括。

德国中国工商会：中国电动汽车行业蓬勃发展，与其他中国电动汽车品牌如比亚迪、北汽相比，蔚来汽车的优势是什么，目标群体是谁？

蔚来是高端电动车领域唯一的中国品牌。仅这一点就已经将我们与其他中国汽车品牌区别开来，并确定了我们的目标群体，至少是定义了我们汽车产品的目标用户。与中国电动

汽车市场的竞争对手相比，我们有几个优势。首先，我们有极强的创新驱动力，也就是说，我们具备自主研发的能力，比如我们人工智能核心技术的体现NOMI，它是我们的人工智能伙伴和语音助手，具有深度学习能力。此外，我们还提供一种独特的快速补能解决方案：换电技术（Power Swap），三分钟内即可为用户换上一块满电电池。这让我们的补能过程可以和传统汽车加油一样快，甚至更快。在电驱动技术方面，我们也自主开发核心零部件，例如电机和电控（ECU）。我们的驾驶辅助系统（NIO Pilot）主要由我们位于硅谷腹地圣何塞的全球自动驾驶研发中心研发。最后，还有一点很重要，我们不仅是一家车企。我们的创始人兼CEO李斌明确定义了我们的目标群体：在蔚来，我们致力于成为用户有想法、有品位、靠谱的朋友。用户也希望通过产品行程和代表自己的意见。



ES8整车检测线

德国中国工商会：尽管电动汽车发展迅猛，但目前放眼全球仍是燃油车的主战场，如何尽快实现油车用户到新能源车用户的转化？

这一转化非常依赖于我们广泛的服务网

络和在数字领域的创新。通过换电等技术，我们可以持续化解人们对补能基础设施的诸多偏见和顾虑，赢得新用户。技术确实是成功的关键。硅谷团队也在不断开发和实现新的自动驾驶功能，这些功能将会越来越重要，也将让我们的产品更具卖点。在初期阶段，目前已发布的版本（自动驾驶有五个等级，蔚来已经超过了二级）为用户带来了轻松、安全的全新驾驶体验。



NIO 用户体验上乘

当然，从费用来讲，有些费用乍看之下可能比较高，这也是很多用户在选购电动汽车时犹豫的原因。但是，如果仔细分析购车成本，你不难发现，如果将蔚来EC6和同级别轿跑SUV奔驰GLC进行比较，EC6不仅在售价上便宜了10万元左右，而且在电机功率、扭矩和加速性能方面都优于后者。在中国国内市场，这样的高性价比吸引了越来越多的人选择电动汽车。

更不要说电动汽车所带来的驾乘乐趣。蔚来汽车的高性能和操控体验让用户、潜在用户和媒体都为之倾倒。不夸张地说，试驾过电动汽车的人最终都会选择购买电动汽车。

德国中国工商会：自成立以来，蔚来一直在中国各大城市的黄金地段迅速拓展，这种“先花钱，后赚钱”的方式是否得到了市场认可呢？

自公司成立以来，蔚来的投资主要关注两个方面。首先，我们注重用户相关的投资，比如在中国主要城市建立蔚来中心（NIO House）以及发展服务网络，旨在为用户提供最好的用车体验。另一方面，我们不断在人工智能、自动驾驶和电驱动系统等技术研发方面进行投资。此外，2019年中旬，我们开始在中国各地建立小型的蔚来中心，即蔚来空间（NIO Space）。蔚来空间具有明显的成本优势，并且可以以店中店（shop in shop）形式设于商场内部。

与蔚来中心不同，蔚来空间不仅可以部署在黄金地段，还可以部署在电动汽车普及率还不高的地区，为吸引潜在用户了解电动汽车创造了一个很好的机会。我们的成功证明了这一

战略是正确的。目前，我们在中国的销量已经超过6.8万台，这得益于我们的商业模式和明智的投资决策。我们连续数月创造销量纪录，即便在疫情期间也是如此。

德国中国工商会：蔚来如何在“代工模式”下保证产能和产量？

在中国汽车行业，我们采用了一种非常创新的造车模式。我们与国内汽车制造商江淮汽车（JAC）合作制造，而不是自己建厂造车。这与传统的汽车生产模式很不一样。在这样的合作制造模式下，我们为江淮汽车提供了大量装配领域的专业技术能力，例如，铝车身焊装工艺。此外，我们与江淮汽车分享工艺和生产技术质量管理方法，整合双方团队，让来自蔚来和江淮汽车的制造专家并肩合作。

我们和江淮汽车在提高产量方面也合作紧密。因此，合肥工厂的产能可以达到每年12万辆。这一切都清楚表明，江淮汽车已经做好了准备，在未来将继续大力支持蔚来实现产能目标，满足市场需求。

德国中国工商会：您如何看待中国新能源汽车产业在资本寒冬后面临的重新洗牌？

我只能分享蔚来的经验。疫情爆发以来，我们看到了中国汽车市场的整合。但是，蔚来已经明确了自己的目标，就是要进一步深化与用户的关系。因为只有这样，我们的用户企业才能在这场汽车市场的危机中幸存。此外，我们必须进行持续的投入，保持不竭的创新能力。在我个人看来，一方面，传统车企正在加速在电动汽车领域的布局，但另一方面，国内新能源车企仍然在继续扩大领先优势。通过合理的整合，我们最终会看到一副全新的市场版图。

德国中国工商会：安全、可靠和长续航的电池一直是新能源汽车行业亟需攻克的最大难题，蔚来汽车在电池研发方面有何与众不同之处？

我们在中国和欧洲都与中国最大的电池制造商宁德时代（CATL）密切合作。最新的合作成果，便是我们近期发布的100 kWh电池包。搭载这款电池包的蔚来车型可以实现长达615公里的续航里程。这款电池包采用的CTP（Cell to Pack）技术，也就是无模组化电池技术，实现能量密度提升37%，代表了电池开发的新篇章。目前，这款电池包在全球范围内拥有超过300项专利技术。

这其中，有四项主要的技术亮点，包括无热蔓延安全设计；高度集成化的设计，实现制造装配简化40%，体积利用率提升19.8%；全天候温控提升电池性能、延长电池寿命；以及端云融合电池管理系统（BMS）。

德国中国工商会：蔚来是何时开始布局欧洲的？蔚来在欧洲的发展有何愿景（目标）？

我们已经正式宣布，蔚来将于2021年下半年进入欧洲市场。更多细节将适时公布。

德国中国工商会：目前，蔚来已与多家著名德国供应商签订合作协议，中德在电动汽车领域的合作重心是什么？目前进展如何？

我们拥有出色的供应链合作伙伴网络。我们的供应链中，约75%的合作伙伴来自欧洲。我们在2017年与大陆集团签署战略合作协议，在2018年与博世签署战略合作协议。近年来，越来越多的知名企业加入我们的供应链，包括伟巴斯特、布雷博。除了众多全球企业，我们也和中小企业以及我们所说的“隐形冠军企业”合作，从而开发和生产满足用户不同需求的产品。我们相信，中德汽车行业可以相辅相成，这是我们建立上述合作伙伴关系的基石。德国和欧洲的企业带来了他们在工程方面的专业知识，而中国企业则长于数字化和智能网联。这不仅能实现行业互补，同时，不同企业也可互相借鉴。这也正是我们要加强企业间合作的原因。

德国中国工商会：在进入和拓展欧洲市场的过程中，蔚来遇到的最大难题是什么？

我们只能在今后详细回答这个问题。但总体而言，最大的挑战可能在于企业价值观和管理风格上的文化差异。但是，这是所有在德或欧洲的中国投资者普遍面临的挑战。

德国中国工商会：通过与德国企业管理者的接触，您认为中德两国的文化差异是什么？您在工作中又如何应对？

从我在跨文化环境中的多年经验来看，德国和中国企业管理者之间有很多不同。我可以举几个例子。中国人喜欢灵活，而德国人则觉得不必太灵活。德国人多为完美主义者，但中国人对此则不会过分苛求。有一个差异特别明显：对于中国人来说，人际关系在商务中非常重要。德国管理者虽然并不排斥良好的人际关系，但认为商务不必过于依赖与商业伙伴的人际关系。

对我个人而言，与商业伙伴建立初期的信任是非常重要的，这有益于克服文化差异。我乐于以开放的态度进行跨文化交流，我相信这有助于共同寻找解决方案。

德国中国工商会：如您所知，德国中国工商会一直致力于推动中德两国互惠互利的双边关系，促进中德企业合作，您对我们未来的工作有什么好建议？

我可以就此提两点建议。首先，我希望进一步推进相互理解，建立更好的文化和商业联系，从而使各方受益。其次，建立商业之外的更加全方位的联系，从而发展并巩固中德之间的长期友好关系。

图片：蔚来汽车公司

在中国的蔚来旗舰店都位于城市黄金位置





姜涛教授

德国首位华裔“荣誉造船人”，杜伊斯堡-埃森大学姜涛教授专访

德国中国工商会：姜教授，您在中德两国造船界享有盛誉，并于去年成为德国首位“荣誉造船人”称号的华裔专家。能否请您介绍一下这个奖项的由来？

首先我需要强调，这是一项由德国造船专业的学生设立的荣誉称号。以希腊神话海神波塞冬(Poseidon)命名的学生组织每年要选出对德国船舶与航运做出突出贡献的人，并授予“荣誉造船人”的称号。造船业的这个传统有着悠久的历史。二次大战后，德国成为世界造船强国。德国有三所大学设有造船系：汉堡大学（如今汉堡技术大学）、杜伊斯堡-埃森大学、不莱梅大学，每年一月份都要在杜伊斯堡-埃森大学隆重举行一年一度的海神庆祝颁奖典礼。非常幸运，2019年1月19日19点19分在杜伊斯堡-埃森大学造船学院我荣获了第66届Poseidon的荣誉称号。与往常不同的是，在这个荣誉称号的拉丁语“Seine Sinomobilität - 他的中国之路”后面，学生们还特别加上了“Tao Polo 涛·波罗”的后缀。这个选词有些幽默和趣味性，让人马上联想到活跃在丝绸之路的先驱“Marco Polo马可·波罗”。学生们特意要把我的名字与巨人相提并论，我想他们是期盼我能延续马可·波罗的精神，让德国人更加了解中国。

德国中国工商会：自“中欧班列”运行以来，杜伊斯堡已成为中国“一带一路”建设的重要枢纽。您认为“一带一路”给德国船舶业带来了什么样的机遇和挑战？

目前每周有35至40趟班列往返杜伊斯堡和中国之间。所以，“中欧班列”让杜伊斯堡成为中国“一带一路”在欧洲名副其实的“桥头堡”。杜伊斯堡作为欧洲第一大内河港口，内河航运也是“一带一路”的直接受益者。

当然，“中欧班列”也为中欧航运带来很大挑战。虽然船运价格优势显著，但运输周期较长，在紧急与高附加值的货物上，无法与“中欧班列”竞争。因此在当前疫情下急需物资方面，“中欧班列”充分展示了其优越性。但火车取代不了船舶，世界上80%以上的物资仍然依赖船运。我们的目标是加强班列运输与航运的协同效应，优势互补。



姜涛教授接受“荣誉造船人”证书

非常高兴的看到，我曾经担任多年研究主任的杜伊斯堡内河船舶与航运中心今年建立了港口自动装卸与船舶自动驾驶实验基地，其中船舶自动驾驶模拟中心是欧洲首创。这是船舶工业挺进智能船舶的前奏。我很荣幸被邀请参加了今年10月22日由北威州交通部长参与剪彩的投入研究启动仪式。

“一带一路”为世界发展带来机遇，而世界发展离不开航运。航运发展需要更多的船舶。这就是我们造船业的新机遇。而开发高效低碳船舶就成为我们造船界的新挑战。

德国中国工商会：相较于欧美和日韩，中国造船业最大的优势在哪里？

美国已基本退出商船建造。欧洲基本垄断豪华邮轮与超级豪华游艇的建造市场。日本主要满足航运内需，特别是小型特种船。

中国与韩国无疑是当今造船大国，基本垄断集装箱，油轮与散货船舶的国际市场。

简单地说，中国造船有以下优势：

1. 造船容量大，船坞大，船厂多。
2. 船厂设施齐全，并且相对现代化。
3. 能接受船东个性化要求，比方说采用新颖设计，选用欧美高端设备，接受小批量订单。
4. 船舶融资能力强，特别是建造期的融资。

德国中国工商业：因新冠疫情影响，中国船舶工业企业也面临各种风险。中国造船业应该如何转危为安，并实现目标发展？

在全球范围内，疫情为各行各业，特别是制造业带来极大影响。造船业也受到重创。专业统计数据显示，2020年的新造船订单降至2017年以来最低。

这也为造船大国带来极大困难与挑战，中国船舶工业也同样遭受严重影响。令人欣慰的是，近几年中国内需市场在不断壮大，在中国出现很多新的船运公司，为中国船厂增加了很多订单。据专业机构最新统计，到9月底，中国船厂2020年订单已达230艘，占同时期全球订单40%以上。另外，中国船厂手持订单已达1500多艘，相当于日韩的总和。

我相信，随着中国政府提出的双循环经济不断发展，中国船舶工业也会不断发展，逐渐从造船大国走向造船强国。

德国中国工商业：中国是当之无愧的造船大国。造船业正逐步从低附加值市场转向大型邮轮、LNG船和大型集装箱船等高附加值造船市场。您认为在此期间面临的最大困难是什么？

首先我需要说明，中国已有两大船厂具有设计与建造大型LNG船的能力。但与韩国相比还有很大技术开发与建造效率的差异。据权威机构统计，LNG船中，韩国占全球份额的60%以上。

豪华邮轮已成为寡头垄断市场。大型邮轮基本在欧洲建造。目前豪华邮轮建造还是中国船舶工业的空白。但中国目前已成为豪华客滚船造船强国。中国已手持80%以上的豪华客滚船订单，这对中国开发与建造豪华邮轮奠定了扎实的基础，特别是船舶室内豪华精装领域以

及高档船舶配套产业。

在豪华邮轮领域，中国船舶工业面临的最大挑战是设计与开发能力，建造质量控制，建造施工管理，设备供应链配套。同时，在豪华邮轮产业，欧洲与德国还存在很多保护主义，也出现技术封锁等现象。但我相信，只要欧洲豪华邮轮服务公司，如设计公司与管理公司，以及供货商能调整心态，找到合适的合作方式，与中国在豪华邮轮建造领域的合作前景是巨大的。因为中国对豪华邮轮的内需市场是巨大的，对豪华邮轮服务公司与供货商都是增量发展。现在也是欧洲豪华邮轮产业进入中国的绝佳时机。另外，中国游客在豪华邮轮上的娱乐，居住，饮食与休闲方式与欧美游客大不相同。所以，中国豪华邮轮内需还体现在需要适合中国人旅游的豪华邮轮。

这次疫情重创豪华邮轮产业，可以说豪华邮轮旅游基本瘫痪。这为豪华邮轮设计与建造提出了新的要求。比方说，现有的供暖，通风与空调系统技术必须更新换代，满足防疫要求。

德国中国工商业：据了解，您曾是德国豪华游艇制造项目的管理人员，同时游走于造船专家与企业经理人这两个身份之间，您如何做到两者之间的平衡与把握？

过奖了，我只负责技术与质量管理。不过，作为造船研究与开发人员，管理对我来说是一个大挑战。但我很快发现，搞技术与研究的人逻辑思维强，条例清晰，注重细节，这对管理层来说是一个很重要的补充，对企业的发展也非常重要。细节决定成败。

德国中国工商业：您一直致力于促进中德两国造船领域的合作与发展，能够介绍一下您主导或参与开发的一些影响力比较大的项目？

谈不上主导，只是参与过。从上世纪80年代中国首艘集装箱船，到第一代大型集装箱船与第一代LNG船都有所参与。现在也正在整合资源，期待能为德中在豪华邮轮建造领域的合作做出贡献。

德国中国工商业：您在2008年创立了德中技术合作有限公司，并出任董事长。这个公司的主要业务是什么？创立初衷是什么？

大家都知道，2008年金融危机席卷了全球。当然也蔓延到了造船界。当时新造船合同出现了大量次贷现象。在亚洲金融风暴后，本世纪初德国推出了非常有吸引力的造船基金，即KG基金。于是出现了很多德国基金型船东订造新船。除了大批在当时世界第一造船大国韩国订造外，在正在崛起的造船大国中国也订造了大批船舶。经济危机后，很多德国船东无法履行建造合同，出现很多弃船。这对中国船

厂与世界航运带来了极大影响。

可能由于懂造船，了解德国的融资结构，特别是懂中国以及多年来在中国造船行业建立的资源，所以我被“拉下水”，放弃所长的铁饭碗，下海了。

公司创立初衷是协助德中合作，解决危机。当时公司的重点业务板块是船舶航运咨询，现在已扩大到技术合作，并购咨询与整合，文化教育等多方位德中合作领域。

不过，我不忘初心，一直履行在杜伊斯堡-埃森大学教学与博导的义务。

德国中国工商会：至今为止，您已经是德国多家船舶机构的董事或顾问，您与他们合作的重心工作是什么？目前进展如何？

合作的重点仍然是船舶技术研发与推广以及船舶运营与管理。

在这两方面，德国拥有强大的势力与丰富的经验。而中国拥有巨大的市场。所以，合作机会还很多。

德国中国工商会：通过与德国决策者的接触，您认为中德两国的文化差异是什么？您在工作中是如何面对的？

这个问题很复杂，也很广泛，很难概括。应该说是因人而异，因事而别。德国的决策层也大不相同。

就我个人的观察与接触，主要是看问题角度与解决方案有较大的差异。德国决策层，通常希望以点带面，从具体项目开始，哪怕是微利。“宁肯手中有个麻雀，不惦记一个屋顶上的鸽子”。很多德国人不愿意做“画饼充饥”的项目，不像中国人那样还关注与项目相关的发展。

很遗憾，我也没有特别的绝招。主要需要让中德双方平等交流，换位思考，求大同，存小异，特别是消除对方的疑虑，加强信任，确保共赢。

德国中国工商会：如您所了解，德国中国工商会一直致力于推动中德两国互惠互利的双边关系，以及促进中德企业合作，您对我们未来的工作有什么好建议？

我特别欣赏德国中国工商会的发展宗旨。贵商会也是中德企业交流的极好平台。我希望德国中国工商会能继续发挥优势，凝聚中德友人，为中德企业创造合作机会，真正做到“德中”优势互补，双赢，互信。在疫情后保护主义日趋剧烈，中国发展威胁论不断升级的国际环境下，这一点显得越来越重要。

供图：德中技术合作有限公司

来自卡塔尔的液化气船在江苏省的一个接收站停靠，该货船通常在码头卸货260,000立方米的液化天然气。
供图：<http://german.china.org.cn/>





刘琼英

中国高端鞋履品牌 SHEME 创始人刘琼英专访

德国中国工商会：刘女士，能否跟我们的德国读者简单讲一下，SHEME这个品牌是如何诞生的？为什么会取名SHEME？

SHEME的诞生源自于1998年我在非洲肯尼亚的一次商务考察。在肯尼亚国家公园看到成千上万的火烈鸟在天空中飞翔，那一瞬间我被此画面深深吸引了。导游告诉我，火烈鸟羽毛的红色是从血液中生长出来的。假设将羽毛拔下来，红色就会渐渐的退掉，变白。瞬间，我感觉自己的梦想抽离了身体，激情优雅地飞向了天空，此刻诞生了SHEME的核心价值观：激情，优雅，自由，性感。我也想将这种精神分享给全世界爱美的女性。回到中国，我就立刻注册了SHEME的商标（全球106个国家）。SHEME的SHE就是“她”，ME就是“我”，暗语每个女人都应该拥有一双呵护自己的好鞋，就像有一位呵护自己的好老公一样。

德国中国工商会：SHEME作为第一个走出国门的民族高端女鞋品牌，成功的秘诀是什么？

首先，我不认为目前SHEME是成功的，但SHEME是在2013年第一个带着中国文化走向英国伦敦时装周的原设计文化品牌。同时也是2014至2019年持续在法国巴黎高定时装周上走秀的中国品牌。2019年SHEME还亮相于纽约时装周。从2013至2019年，SHEME持续在上海时装周上发布新品。

德国中国工商会：SHEME是何时开始拓展欧洲市场的？之前您做了哪些准备？

2014年伦敦时装周后，SHEME就在德国杜塞尔多夫设立了海外第一个SHOWROOM，为欧洲市场的拓展做准备。此后相继推出了

SHEME欧洲官网，facebook和Instagram。2020年计划在国王大道开设欧洲旗舰店，预计将于2022年开业。从2014到2020年SHEME以每年6到8场的速度持续累加40余场圈层粉丝活动，在欧洲积淀了一批对SHEME有认同感，有忠诚度的客户，为开店打好了前期基础。

德国中国工商会：通过多年参加欧洲各大时尚展，SHEME逐渐被欧洲时尚人士所了解和关注，能否谈一下SHEME在欧洲的目标客户都是哪些人群？您对市场反馈满意吗？

SHEME的目标客群是自信，独立，对生活品质有较高追求的女性，她们大部分时尚，优雅，对中国文化和艺术都充满了好奇。我对目前的市场发聩还比较满意，因为SHEME已经在国内外的市场积累了一定客群，并深受她们的喜爱。但这还远远不够，SHEME还需要被更多的人，更多的市场了解。



SHEME的两双靴子被德国纺织博物馆永久收藏并作为展品参与博物馆主题展览“金线龙—中国纺织藏品展”

德国中国工商会：我在德国媒体报道上看到，SHEME的蜀绣作品被欧洲的众多博物馆

收藏，并得到了高度的评价。为什么欧洲人对蜀绣作品也会有共鸣？

这个问题非常好！这是因为SHEME将传统蜀绣与现代艺术相结合，并用国际时尚的语言表达出来，体现在SHEME设计上。我们的蜀绣是100%的纯手工制作，绣娘们在绣每双鞋的时候都是用爱和技艺之心一针一线刺绣出每件作品的，这本身就是令人非常感动的匠心传承。这种匠心之作让更多的女性爱上了SHEME，喜欢将艺术穿在脚上，让它成为了行走的艺术。

中国的“一带一路”战略，让我们看到中国以更开放的心态融入世界，同时世界各国也开始关注来自中国的品牌，以及有原创设计的高质量的产品，所以我们坚信SHEME在欧洲的发展大有作为。

德国中国工商会：您对SHEME在欧洲发展的愿景（目标）是怎样的？

在未来的三年，我们将在线上拥有两个强有力的销售平台，未来五年要在欧洲重要城市开设两家线下实体店，以及在欧洲顶级百货公司开设三个专柜。我们还计划于两年内在德国杜塞尔多夫设立欧洲设计研发中心，让SHEME的产品设计更贴近欧洲消费者。

我希望在未来的十年，将SHEME打造成如同JIMMY CHOO一样的世界级品牌。在我的有生之年，我希望将SHEME打造成像爱马仕

和香奈儿一样的流芳百世的具有中国基因的传世品牌。

德国中国工商会：通过与欧洲不同合作伙伴多年的接触，您认为中国和德国两国的文化差异主要在哪几个方面？您是如何克服的？

中国人灵活，随性，只要有任何的可能性，都会积极主动的争取创造条件达成目标。德国人严谨，喜欢按事先的约定一步步推进。在合作过程中，有时候中国团队会着急，但德国团队依然一板一眼行事，我的角色就是在两者中间协调。欣慰的是，看到两个团队都在慢慢转变。据我近两年的观察，德方团队已经不像刚合作的时候那样完全不能沟通，也可以灵活的做一些妥协，达成双方目标。而中方团队也变得比最初合作时更有原则性，理解并执行双方的承诺。

德国中国工商会：如您了解，德国中国工商会一直致力于推动中德两国企业合作和发展，您对我们未来的工作有什么好建议吗？

第一，希望通过德国工商会，组织一些由德国退休专家及有行业影响力的企业家与中方在德企业家参与的有针对性的沙龙分享会。第二，在德的中方企业可以借助德国中国工商会的平台，让更多的德国企业了解和认识中国企业和品牌，去创造出更多的合作的可能性。第三，可以组织中德企业一年一度的主题活动，如品酒会、艺术鉴赏会等。



“丝路璀璨”手工高靴



立体牡丹刺绣婚鞋

刺绣精品“火烈鸟”



与香港设计师 Laurence Xu 在 2015 年巴黎高定时装周上的合作



与日本设计师品牌 Yumi Katsura 在 2019 年巴黎高定时装周上的合作



左：“鹤鸣·闻声”（取自诗经中《小雅·鹤鸣》篇：鹤鸣于九皋，声闻于天）

右：刺绣精品“雪景红豆”

供图：成都艾民儿皮制品有限责任公司



中德新材料产业园

中国·招远经济技术开发区

三、重点园区

中德新材料产业园

中德新材料产业园由山东鲁鑫贵金属有限公司投资兴建，计划总投资 60 亿元，规划用地 1500 亩，分两期建设，建设期限为 2017 年至 2021 年。其中一期项目计划投资 20 亿元，占地 460 亩，建筑面积 10 万平方米。拟引进德国厚膜浆料、德国电梯用复合钢丝、韩国贺利氏键合丝产业等高、精、尖项目。项目建成后，预计年新增销售收入 60 亿元，新增利税 3 亿元。

中德新材料产业园本着边建设、边招商的发展理念，重点引进无污染、能耗低、效益好的战略性新兴产业项目，建成集研发、设计、生产、服务于体的国际化智能园区，成为推动区域经济发展的重要力量。

生物医药产业园

为提升产业层次，加快新旧动能转换，招远市委、市政府依托国家级开发区，规划建设占地 1800 亩的生物医药产业园，围绕生物制药、化学药、医用新材料、医疗器械、中药等领域打造生物医药产业集聚区。园区分为公共服务区、生物科技区，化学药区、医疗器械区和中药区 5 大功能区。总投资 10 亿元的细胞治疗药物生产、医用高分子材料研发生产等四个项目已签约落地，即将开工建设。

作为开发区的“飞地园区”，生物医药产业园将依托宁远药业项目规划建设生物医药产业园，重点发展高端医药医疗产业，引进化学药、生物制药，中药、医疗器械和健康服务类项目入驻，打造“金都药谷”，将生物医药产业发展成为招远第二黄金产业，成为招远战略性新兴产业支柱产业。

双创示范园

双创示范园位于招远龙青高速入口一公里

处，规划占地面积约 560 亩，园区产业定位为培育电子信息材料、高端机械装备制造、节能环保等高新技术产业。结合本地产业优势，突出“创新、创业”主题，重点发展“小而精、小而强”的高科技企业，打造大众创业万众创新示范基地。

双创示范园重点对接国家级开发区和部分先进省级开发区，探讨开发区间战略合作，承接其项目外迁。重点对接中科院、石墨烯研究院、兰化所、哈工大、哈工程等科研院所，采取“企业家 + 金融家 + 科学家”模式，加快高科技项目落地。

东部功能区

招远市经济技术开发区根据功能区定位和城市发展需求将东部功能区分为行政办公区片、商贸物流区片、棚改商住区片，重点依托科技孵化中心项目（双子楼）、文化中心项目、中国供销·山东招远农产品电商批发城项目、水口和大秦家村棚改，靠内力启动、借外力发展，打造集行政服务、现代物流、商业居住等于一体的综合性城市新区，辐射带动招远经济高质量持续发展。东部功能区重点发展商贸物流和高端制造，打造产业新城。

西部功能区

金泉河以西规划建设城市西部功能区，主要围绕西部发展现状及功能区概念性规划，形成以教育产业区、康养医疗产业区、文旅产业区为主体的“三核”结构产业片区，打造“产学研医养”结合示范区，拓展城市发展空间，优化城市功能布局，打造城市西部的山水新城。新二中是西部功能区发展的核心项目，是西部功能区地标性建筑；老城三大棚改项目、罗峰学校、龙湖南岸文化产业项目、青少年文体培训基地、新能源汽车配套服务区、老商业城关老村改造项目、玲珑集团高端中小学学校、

妇幼保健医院、高端医养保健特色街区项目、新型高档蛋白产业项目均已列入功能区规划；西部功能区核心位置计划打造 350 亩的大型商业综合体，引进国企、央企、民企五百强进驻。西部功能区重点发展教育、医疗、文化产业，打造“产学研医养”结合示范区。

滨海功能区

滨海功能区坚持以“项目为王”导向，紧抓高端装备制造特色小镇和新旧动能转换等重大机遇，鼓励企业以项目发展为主，做大做强实体经济，打造现代城市次中心。功能区中，汽车检测中心项目、中矿工业园、中亚轮胎试验场项目、智能康复理疗系统及智能按摩机器人项目、奥特姆新能源汽车项目、陆港物流园区是七大重点建设项目，其中汽车检测中心项目被列为烟台市重点项目。滨海康复疗养中心项目、翡翠商业街项目、捷帕斯空中轨道交通项目也已列为功能区重点储备在谈项目。滨海功能区重点发展高端装备制造、陆港物流产业，打造现代城市次中心，努力形成点上出彩、面上开花的新格局。

四、营商环境

人力资源

招远建有国家级企业技术中心 2 家，省级企业技术中心 14 家，省级工程技术研究中心及山东理工大学招远研究院、哈工大招远研究院、哈工程招远研究院 3 个研究院。全市有烟台机械工程学院、玲珑集团技工学院、烟台黄金职业学院等高等院校。

政府务实高效

招远市以“一站式办公、一条龙服务”为模式，创建了政务服务中心。目前，全市有 28 个部门和单位的 265 项行政许可事项在政务服务中心集中办理。

优惠政策

固定资产投资 5000 万元（含）以上，且投资强度分别达到 220 万元/亩、280 万元/亩、350 万元/亩的新建工业类项目，项目竣工验收后，按照经财政审计部门审计后的固定资产投资额最高 10% 的比例给予补助。

厂房租赁补助

租赁厂房开展建设且固定资产投资强度 3000 元/㎡（含）以上的新建工业类项目，第 1 年按照当年开发区厂房租赁市场平均价格的 70% 给予补助，第 2-3 年按照平均价格的 50% 给予补助。

项目经营贡献奖励

1. 新设立实体经济企业年度对本区地方经济贡献达到 100 万元（含）以上的，前 2 年按照本年度对本区地方经济贡献的 100% 给予奖励，第 3-5 年按照本年度比上一年度对本区地方经济贡献增长部分的 100% 给予奖励。

2. 总部经济企业年度对本区地方经济贡献

达到 300 万元（含）以上的，前 2 年按照本年度对本区地方经济贡献的 50% 给予奖励，第 3-5 年按照本年度比上一年度对本区地方经济贡献增长部分的 100% 给予奖励。

3. 对当年本区地方经济贡献比历史最高年度净增 500 万元（含）— 2000 万元的企业，给予最高 100 万元奖励。

项目质量奖励

项目经认定属于世界 500 强企业、中国企业 500 强、中国民营企业 500 强投资项目，固定资产投资 3 亿元（含）以上的，除享受上述奖励外，再一次性给予项目最高 200 万元奖励。

外资项目落户奖励

新设立的外资实体经济类项目，实际到位外资 200 万美元（含）以上的，按照实际到位外资的 1% 给予奖励；实际到位外资 5000 万美元（含）以上的，按照实际到位外资的 1.5% 给予奖励。单个项目该项最高奖励不超过 1000 万元。

招才引智奖励

1. 企业当年引进的各类高层次人才和科研团队，经认定后给予最高 5000 万元的科研经费补助、最高 8000 元/月的生活补贴、最高 30 万元的购房补贴、最高 2000 元/月的租房补贴以及其他配套奖补。

2. 企业年度本区地方经济贡献 300 万元（含）以上的，自达到年度起 3 年内，对其公司高级管理人员及柔性引进人才缴纳的个人所得税地方留成部分给予 100% 的补助。

社会化招商奖励

对签署社会化招商合作协议的相关机构、企业和自然人（非机关事业单位工作人员）按照“基本工作经费 + 项目奖励”的模式给予招商奖励。

1. 引进的项目固定资产投资 5000 万元（含）、3 亿元（含）以上的，分别按经认定固定资产投资额的 5%、8% 给予引荐奖励，单个项目引荐奖励额度最高 500 万元。

2. 引进本区的项目经认定属于世界 500 强、中国企业 500 强、中国民营企业 500 强投资项目，除上述引荐奖励外，再另行最高奖励 10 万元。

3. 为本区推荐并成功引进符合条件的高层次人才，根据引进人才层次，给予最高 5 万元引荐奖励。

联系方式：

山东烟台招远经济技术开发区管理委员会
地址：招远市金晖路 271 号
电话：0086-535-8155762
传真：0086-535-8131716
邮箱：zykftzcyj@yt.shandong.cn

来源：招远经济技术开发区



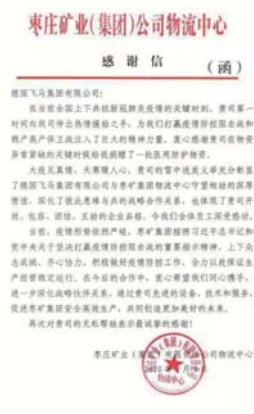
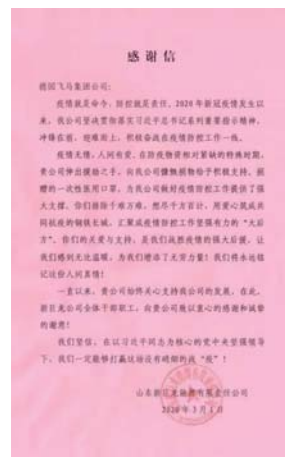
德国中国工商会拜访中国政府及企业报道

中国六大矿业企业致谢捐赠义举

2020年初“新冠疫情”席卷华夏大地，全中国的口罩等医用防护物资严重匮乏。德国中国工商会和德国飞马集团高度关注中国疫情发展，发动所有员工利用各种渠道在欧洲各地组织采购口罩等防护物资，并多次以“人肉”的形式运到中国，捐赠给数个中国大型矿业企业。

除了上期杂志报道的兖矿集团有限公司和山东能源淄博矿业集团有限公司以外，近月还收到了山能新汶矿业集团新巨龙能源有限责任公司、山能枣庄矿业（集团）有限责任公司、山能龙口矿业集团有限公司、山能肥城矿业集团单县能源有限责任公司的感谢信。各大企业在信中都表示了对德国中国工商会和德国飞马集团公司的衷心感谢，为全力保障生产经营稳定运行提供了保障，并希望进一步深化战略伙伴关系，共同创造更加美好的未来。

来源：德国中国工商会



安源煤业集团股份有限公司

感谢信

德国飞马集团有限公司：

衷心感谢贵公司在疫情期间的关键时期，给我们捐赠医用防护用品。这点点滴滴，带给我们的不仅是惊喜和感恩，更多的是信心和力量。体现了贵公司的无私奉献、共克时艰的大爱精神，彰显了共同抗击疫情的责任担当和良好社会形象。

我们坚信，在党中央和政府的坚强领导下，我们伟大祖国在取得疫情防控阶段性胜利的基础上，一定能够取得疫情防控的最终胜利，实现经济稳步发展。

再次对贵公司的无私帮助表示最诚挚的感谢！



龙口矿业集团有限公司

感谢信

德国飞马集团有限公司：

衷心感谢贵公司在我们众志成城防控新冠肺炎疫情的关键时刻，给我们捐赠医用防护用品。

疫情之下，在艰难困苦中，我们不仅有着信心和勇气，更多的是力量。贵公司的无私捐赠体现了贵公司在长期以来的合作中，展现了无私和奉献。贵公司的无私捐赠，彰显了共同抗击疫情的责任担当和良好社会形象。

多年来，龙口矿业集团与贵单位保持密切合作，贵单位的技术指导和售后服务为我们安全生产提供了有力保障。在今后的合作中，我们衷心感谢贵单位，并愿与贵单位携手，共同进步，进一步增进双方的友谊，不断实现双方的合作，创造更加美好的未来。

我们坚信，在党中央和政府的坚强领导下，在全体中国人民的共同努力下，在贵公司等一批富有社会责任感的企业的帮助下，我们一定能打赢这场战役，夺取疫情防控斗争的最终胜利！再次对贵公司的无私帮助表示最诚挚的感谢！



地址：山东省龙口市龙口经济开发区龙口路 邮编：261500 电话：0535-8555221

肥城矿业集团单县能源有限责任公司

感谢信

德国飞马集团有限公司：

衷心感谢贵公司在我们众志成城防控新冠肺炎疫情的关键时刻，给我们捐赠医用防护用品。

疫情之下，在艰难困苦中，我们不仅有着信心和勇气，更多的是力量。贵公司的无私捐赠体现了贵公司在长期以来的合作中，展现了无私和奉献。贵公司的无私捐赠，彰显了共同抗击疫情的责任担当和良好社会形象。

多年来，贵单位与我们保持密切的合作关系，贵单位的技术指导和售后服务为我们安全生产提供了有力保障。在今后的合作中，我们衷心感谢贵单位，并愿与贵单位携手，共同进步，进一步增进双方的友谊，不断实现双方的合作，创造更加美好的未来。

最后，再次对贵公司的无私帮助表示最诚挚的感谢！



感谢信

德国飞马集团有限公司：

首先，请接受临沂矿业集团单县能源公司全体干部员工对贵公司的衷心感谢和崇高的敬意！

在中国众志成城、共同抗击疫情的关键时刻，贵单位无私捐赠了2000个一次性口罩，有效缓解了单县能源公司防疫物资短缺的困难，为公司全体干部员工再次筑牢了健康屏障，充分体现了贵单位对友好合作单位的社会责任和担当。我们坚信只要大家齐心协力，众志成城，科学应对，一定能够早日打赢这场疫情防控阻击战。在此，对贵公司的无私捐赠，我们再次深表感谢！同时，也期待今后与贵公司的合作更加紧密，更加深入！

最后，再次对贵公司的无私帮助表示最诚挚的感谢！



德国中国工商会会长、德国飞马集团董事长栾伟一行赴晋城商务考察

11月16日，德国中国工商会会长、德国飞马集团董事长栾伟先生一行赴山西省晋城市进行商务考察，先后拜访、参观了兰花集团、蓝焰煤层气公司、亚美能源、华港液化厂、中石油中央处理厂等能源企业，并与晋城市发

改委、兰花集团、晋城市商务局、晋城市油气中心等有关领导进行了座谈。



双方就未来合作的可能性进行了详细会谈和交流

主持人在欢迎辞中表示，栾伟先生作为德籍华人的代表，在德国政府和工商界都有着较高影响力，多年来致力于中德工商界优势互补，为中国能源企业跨越式发展搭建了良好的桥梁，深受国内企业的赞扬。栾会长简要介绍了德国中国工商会和飞马集团的情况和优势、中德企业贸易合作的机遇以及此次来晋城商务考察的目的等有关情况。晋城市发改委邢海斌副主任简要介绍了晋城市“煤层气、光机电两只翅膀腾飞，煤炭煤化工、钢铁铸造、全域旅游三足鼎立支撑”的高质量产业转型格局。随后，兰花集团董事长毋瑞军简要介绍了兰花集团的发展概况、战略布局、中国政府对环保的刚性政策和重视程度以及兰花集团目前在建项目、煤化工项目面临的挑战等，并表示愿意积极提供有关配合，双方希望建立常态化沟通联系机制，实现信息共享。



此次行程由太原正越工程设计有限公司董事长王艺果（图右）安排并陪同

兰花集团座落于山西省晋城市，成立于1997年，全称山西兰花科技创业股份有限公司，是由山西兰花煤炭实业集团有限公司独家发起募集上市的山西省首家煤炭类上市公司，是一个集煤炭、化肥、精细化工、新型材料、生物制药、机械制造、房地产、旅游开发、现代服务业等多元产业于一体的国家大型一类企业。双方商定在疫情控制稳定之后，德国中国工商会拟组织德国有关企业家来晋城进行商务考察，寻求合作机会；邀请晋城的有关企业来德国考察学习，寻求合作机遇，甚至在德国进行优良企业并购、参股等合作。双方就如何向德国工商界推介晋城、如何吸引德国企业家来晋城投资兴业、煤炭绿色开采、矿井智能化及煤炭的综合利用和煤炭企业转型发展等内容进行了广

泛深入的讨论和交流。双方表示将进一步加强联系和沟通，力争在能源方面促成一些合作。

栾会长表示晋城历史悠久，资源富集，区位优势，产业基础良好，发展前景广阔，会积极响应国家号召，不遗余力向德国工商界宣传推荐晋城和兰花集团，利用在德国的影响力为双方的经济合作寻找项目，发挥更好的桥梁和纽带作用。在此次商务考察中，晋城市各级领导的坦诚态度、质朴语言、务实作风特别是招商引资、招才引智的意愿以及开放共赢的理念给栾会长留下了深刻的影响，他表示，会积极为推动德国与晋城有关企业的交流合作做出应尽的努力。

来源：山西兰花集团 / 太原正越工程设计有限公司

德国中国工商会会长、德国飞马集团公司董事长栾伟一行赴沁水县考察

11月16日，德国中国工商会会长、德国飞马集团公司总裁栾伟一行在山西省晋城市沁水县就煤层气产业发展进行了商务考察。沁水县长任彩虹、副县长丁坚强参加考察。

栾总一行先后考察了蓝焰公司、亚美能源、华港液化厂、中石油中央处理厂等煤层气企业。考察中，任彩虹县长介绍了沁水县基本情况和煤层气产业发展情况。她指出，沁水有全国最大的煤层气产业基地，全国重要的优质无烟煤生产基地，文化旅游资源丰富，人文厚重，山川秀美，具有极大的投资潜力。近年来，沁水县委县政府把煤层气产业作为“头号工程”，聚焦打造千亿级产业集群，上游抓勘采、中游抓转化、下游抓利用，打响增储上产大会战，持续规范开发秩序，为各地投资商营造了良好的投资发展环境。

栾总表示，沁水自然风光秀美、文化底蕴深厚、经济基础良好，是投资创业的理想之地。特别是煤层气资源丰富、产业积聚，目前正处于加速壮大的关键时期，具有巨大的发展潜力，希望双方进一步加强沟通对接，在未来开展多层次、宽领域合作，实现企地互利共赢。



栾会长（右三）与沁水县长任彩虹（右二）

来源：沁水县人民政府