

给中小企业的专业信息

更多本主题相关信  
息请访问：  
ma-dialogue.com



# Unternehmer

---

*Edition*

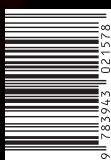
Platform M&A China/Germany  
by Unternehmereition



2014年8月 14.80 欧元

# 中德并购交易

平台2/2014版



瓦德里希·科堡

通过中方投资获取更  
大的发展空间

页码12

用错了标杆

中国企业收购成功  
率究竟如何

页码20

共同占领市场

中航工业机电系统公  
司收购KOKI

页码22





柯慕贤  
德意志联邦共和国驻华特命全权大使

## 不厚此薄彼

**德**中卓越的双边关系在2014这一“访问大年”再次令人印象深刻地得到了印证。继中国国家主席习近平三月访问德国之后，四月联邦外长施泰因迈尔、副总理兼联邦经济部长加布里埃尔相继访华，七月初联邦总理也来到成都和北京进行高级会谈，随访的还有一个高级经济代表团。今秋将在柏林举行的德中政府磋商不仅将为双边交流特别活跃的这一年画上圆满的句号，而且还应使双边关系朝着互惠互利的创新伙伴关系的方向进一步得到加强。

经济上相互交织已成为我们两国密切的政治关系的支柱之一。德国企业已在中国活跃多年、创造就业岗位和培训技术人才，并且正越来越多地在中国从事研发。而近几年，我们也看到相向的发展：中国企业在国外，包括在欧洲的投资力度越来越大。2011年，中国对欧洲的投资量首次超过欧洲对华投资量——110亿欧元对70亿欧元。尤其是德国已日益成为中国海外投资的目的地。这是一个好兆头；德国欢迎来自中国的投资！

投资德国就是投资欧洲最大的国民经济体，其在欧洲国内生产总值中所占的份额达20%。此外德国位于欧洲中心地带，从这里可以便捷地进入其他各个欧洲市场。德国也是在生产率最高的国家之一。这当然也要归功于德国分布密集的供应商、研发设施和训练有素的员工。这使投资者获得了在德国设立生产和研究基地所需要的最佳条件和环境。他们不仅可以提高自己的技能还可以获取新的技术。

中国企业在德国投资需要遵守的规则与德国企业是一样的。在这方面我们不厚此薄彼！我希望，不久的将来，德国在华企业也能得到一视同仁的对待。但是要实现全面的公平竞争，还有一段路要走：例如，目前市场准入仍然由投资目录决定，而该目录限制外国公司涉足很多其感兴趣的领域；在公共招标中外国公司的参与仍然受到很多限制；仍然有强迫组建合资企业的情况存在。

诸如此电子杂志这样的出版物也在为密切中德经济的相互交织作着重要贡献。我祝各位阅读愉快。

柯慕贤





## 3 致辞

不厚此薄彼  
柯慕贤，德意志联邦共和国驻华特  
命全权大使

## 引言

## 6 聚焦德国

中国投资者仍然对德国中型企业兴  
趣浓厚

## 8 中德并购的观念调整与市场机遇

所谓“中国市场”和“德国品牌”  
都是无关紧要的标签  
王巍，中国并购公  
会会长  
王巍

## 对话决策者

## 12 WALDRICH COBURG责任有 限公司：通过中方投资获取更大 的发展空间

中国人入主后这家德国中型企业的自  
主程度提高了

## 14 行情：在远东进行有利部署

德国企业在中国面临新的挑战和问题，四位专家提供答案

## 背景

## 17 有潜力：在德国的中国投资

在德国一种对于中国投资持欢迎态  
度的文化发展愈发明显  
Cora Jungbluth（容恺桦）

## 18 汉堡 — 德国最中国化的城市

汉堡作为欧洲贸易中心吸引了许多  
中国投资者

## 19 “汉堡港具有巨大的吸引力”

人物专访：Lars Anke（安克）

## 20 用错了成功的标杆

中国企业收购成功率符合全球平  
均水平  
Marc Szepan（司马刚）

## 实践

## 22 共同占领市场

中航工业机电系统公司收购德国汽  
车配件供应商KOKI

## 24 中国买家将其目光投向汽车行业

中国海外投资的动机经常超过获取技  
术诀窍的单纯愿望  
Boris Schilmar 博士，Yan Sun（孙燕）

## 印象

## 26 中德并购网络

跨国并购行业活动

## 服务

## 28 中德并购交易平台 — 赞助伙伴介绍

## 30 活动日程表／媒体伙伴

## 32 广告商名单／版本说明

# 赞助伙伴

Plattform M&A China/Deutschland

by Unternehmeredition



**Acxít** | Capital  
Management



*cutting through complexity*

**Mercuri Urval**

Board & Executive





# 聚焦德国

中国投资者仍然对德国中型企业兴趣浓厚。从财务投资者主导的公司, 到集团附属公司, 以及寻求资本的传统企业, 到处都是投资机会。

源自 **NORBERT HOFMANN** (诺伯特·霍夫曼)

**当** 德国中国商会 (CHKD) 一月份在柏林成立的时候, 开始了特殊的、新的一年。德国中国商会是欧洲首个中国商会, 对于联邦经济部长 Sigmar Gabriel 而言, 开幕式是他首次的官方公开露面。部长说到: “我们热烈欢迎为我国促进增长、提供就业岗位的中国投资商的到来。” 他认为, 来自遥远东方的投资者队伍应该更庞大一些。因为, 在德国公司向中国总共投资了上百亿的同时, 中国在德国的投资量还只有二十多亿。但是一个小转机让 Gabriel 先生抱有希望。根据联邦协会 Mergers & Acquisitions 所进行的统计表明,



自2010年起, 中国在德国的契约数量明显增加, 而与此同时, 德国企业的并购项目尽管仍然处于高位, 但却正在下降之中。

## 找寻成功模式

看看境外投资就能了解到一些趋势的走向。自2008年起在欧洲范围内完成的交易中, 现在德国已位列第一。根据德意志银行研究部 (Deutsche Bank Research) 所进行的一项研究显示, 在这段时间里, 中国私人企业在德国的交易增长尤其强劲。分析师认为: “中欧商讨的双边协议也许会更会刺激这一活动的发展。” 中普恒 (北京) 咨询有限公司 (Ecovis) 合伙人 Richard Hoffmann 也相信: “没有迹象表明, 交易量会回落”。中国投资者打算长期通过收购德国企业而开启进入国际市场的大门。他们也对企业里的流程感兴趣。Hoffmann 先生说: “因此, 中国投资者经常都会保持现有的管理及商业模式”

## “德国制造”依然吃香

中国国营企业集团中航工业机电系统股份有限公司 (AVICEM) 2014年至今已进行了3项收购活动。继六月份从 Endurance Capital 公司手中收购了汽车座椅零部件生产厂商 Kokinetics, 及从 3i 收购了发动机和变速箱生产商 Hilite 之后, 七月份又从两位金融投资者手中买了 KOKI Transmission。王坚董事长强调: “通过收购, 我们的产品和技术覆盖面得到至关重要的扩大” 他打算在现有管理团队的领导下保留公司的独立性。除了私募股权投资之外, 中国采购方也经常联系外国集团拥有者。例如 IMA Automation Amberg 的装配系统现在不再属于瑞士 Feintool Holding, 而是成为了汽车零部件供应商普瑞 (Preh) 的一部分, 普瑞由上海均胜电子所拥有。此外, 中国建筑材料集团有限公司在向圣戈班 (Saint-Gobain) 收购了太阳能企业 Avancis 之后, 仍想保留在托尔高和慕尼黑的驻地。



我们热烈欢迎为我国促进增长、提供就业岗位的中国投资商的到来

**SIGMAR GABRIEL**  
联邦经济部长

”

## 中国投资者经常都会保持现有的管理及商业模式

**RICHARD HOFFMANN**

中普恒（北京）咨询有限公司（Ecovis）合伙人

但并不总是会保留原有企业的运营管理。如位于德国威廉港（Wilhelmshaven）的男性时尚生产商Peine，由新的所有者，山东如意指派的一个集团经理接管，他负责在中国建立市场。而位于亚琛（Aachen）的精密零件制造商Schumag自六月起又可以在新的基础上生产“德国制造”的优质产品了。这家亏损多年的企业，其大股东是美凯集团的总裁郭苗成，此次交易是中国民营投资者在德国收购上市企业的首次案例。当涉及到存活问题的话，中国的境外投资也会帮助德国企业。德国吕贝克机场（Flughafen Lübeck-Blankensee）之前的

运营商在年初失踪之后，机场面临破产。而普仁集团在香港的一个附属公司要为其创造了更美好的将来。他们计划通过新的航线令旅客数量加倍，并在周边建立商业和维修公司，让机场更具吸引力。而位于德国莱茵兰-普法尔茨州（Rheinland-Pfalz）的塔式起重机生产商Wilbert同样在破产的边缘上被拉了回来。作为新的拥有者，南阳国宇密封发展有限公司认为，中国市场会对Welbert起重机感兴趣并坚持利用德国基地作为进军欧洲的桥头堡。

### 境内投资持续走低

当国外的直接投资正在持续增长的同时，中国境内并购交易的数和量都与去年同期下跌了近四分之一。而消费行业起到了稳定性的作用。德国企业虽然不提供大型交易，但是他们会不断地、同样也会通过收购来寻找市场入口。拜耳（Bayer）被批准收购滇虹药业之后，终于踏入了非处方药和中药的强大市场。农业机械生产商科乐收（Claas）被批准收购金亿。雨果博斯（Hugo Boss）向特许经营合作伙伴彩虹集团收购双方合资公司的40%股份后，成为这家合资公司的唯一的所有者，拥有超过55家专卖店。

### 前景

五月起，由国家发展和改革委员会（NDRC）新颁布的境外投资项目核准和备案管理办法开始生效。它简化了核准程序，并把无须政府核准的境外投资金额由一亿美元提高到十亿美元。所有这些应该促进并购活动和对德国优质产品及经营模式历久不衰的追求。而越来越多私募股权投资者评价德国企业吸引力时，也着眼于收购后再卖给中国企业的潜力，这同样是一个令人鼓舞的迹象。

广告

志在中小型企业

**Bank M**  
Repräsentanz der biw Bank  
und Wertpapiere AG für Investments

# 赢人胜过赢事

# 中德并购的观念调整与市场机遇

2014年5月, 我参加了中国工商银行和中国企业家论坛组织的欧洲行, 与包括德国在内的四个国家的政界和企业界高层进行了讨论。这是我过去十年里第四次去德国实地感受。源自WANG WEI

**相**对与法国和意大利而言, 德国企业界与中国同行仍有相当的生疏。在座谈中, 我依然感到彼此自说自话, 都有相当独立而固定的看法。这种距离感是中德企业并购至今仍然不活跃的原因, 也是未来巨大的发展空间。杂志约稿, 我也愿意坦率表达自己的感受, 希望与专业人士讨论。

## 第一, 传统观念的自负

众所周知, 中国市场的发展空间和巨大潜力早已得到德国和欧洲企业界的高度认可,



### 人物介绍

**王巍**中国金融博物馆理事长, 中国并购公会会长, 万盟并购集团董事长。曾任职多家境内外金融机构。直接组织了中国几十家大型企业的改制、重组、承销及并购业务; 在创新金融工具、企业重组和产业整合等领域经验丰富。王巍长期担任政府经济顾问, 上市公司和金融机构的独立董事。

[www.ma-china.com](http://www.ma-china.com)

同时, 德国企业品牌和技术能力更是在中国形成长期的美誉, 这种表面上的巨大契合度却迟迟不能体现在两国企业之间的深度合作上, 在并购市场上并没有形成持续的浪潮。

除了财务、法律、劳工、文化等一般都会遇到的跨国合作困难外, 中国市场和德国品牌这两个双方都自以为优越的命题恰恰是一个致命的合作障碍。在传统产业环境下, 市场和品牌都是核心竞争力, 也是赖以建立客户和产业集群的出发点。中国改革与开放之后, 这正是中德双方始终强调的合作基点。而且德国大众、奔驰宝马、家电品等一系列制造业企业的确在中国市场上迅速建立了优势地位。但是, 这是技术、制造与贸易时代的成就, 并没有在今天资本市场合作和企业并购上有同样的进展。

最近二十年来, 全球资本市场推动的全球化已经打破了以国别主导的“跨国公司”割据, 建立在全球市场配置和管理的全球公司已经崛起并主导了全球经济新格局。股权与资本的全球化成为国际并购的基本动力, 无论大公司还是小公司, 国家特征开始消失。全球公司的资本、技术、消费者、管理与产业价值链都发生了本质变化, 所谓“中国市场”和“德国品牌”都是无关紧要的标签。“德国市场”和“中国品牌”成为许多创业公司的巨大机会。

互联网和全球化正是这些革命性新思维的巨大动力。当我听到座谈会上, 曾经获得巨大成功的两国知名也很自负的企业家依然高谈阔论市场和品牌的合作时, 我便将希望投向那些更多活跃在互联网上的创新企业家和金融家。他们会在传统视野外喷薄而出, 真正推动中德企业的深入合作。

不了解互联网时代的企业定位和战略方

向, 不了解全球化的新资本格局, 中德企业的合作仍然是鸡同鸭讲。获得三十年初步成功的中国企业家的自负, 拥有百年传统品牌的德国企业家的骄傲, 需要认真思考了。

## 第二, 政府能力的局限

中国和德国的企业界都有强烈的计划经济或政府权威的铭记, 都有对于巨型企业的迷恋和对创新企业的冷漠。我几次在德国的研讨会上都很难遇到中小企业和年轻

”

中国市场和德国品牌这两个双方都自以为优越的命题恰恰是一个致命的合作障碍。



的创业群体，这与美国甚至意大利都有很大不同。即便近几年里，中国许多民间企业已经登陆欧洲和德国，在消费品和初级制造业上崭露头角，但在舆论上仍然被贬低

与街头商贩一类，不予重视。这有些像日本索尼产品在五十年前进入欧洲一样，也与韩国台湾产品三十年前进入欧洲一样。

中国经济早已经不再是政府经济了，尽

管进入欧洲的仍然还是以国有企业为主导，但企业经营模式已经发生根本变化。政府采购政府合作正在急剧地调整为企业的市场行为和面向消费者的定位。而且，中国

广告



## 投资德国？您的首选！

西林·朱特·安舒茨 (SZA) 是德国历史最悠久，最负盛名的律师事务所之一。  
由德国和来自中国的法律专家组成的律师团队为您投资德国提供专业法律咨询，一路保驾护航！

我们的专业领域包括经济法各个主要方面，其中：

- 在中国和德国的并购
- 成立公司和合资企业
- 融资/资本市场法
- 法院诉讼和仲裁
- 知识产权保护，包括商标，专利注册以及诉讼
- 劳动法和人事，以及人事调整
- 税法
- 税务整合，税务优化及咨询

您在西林律师事务所的联系人：朱美婷律师 Meiting.Zhu@sza.de

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

### SZA

SCHILLING, ZUTT & ANSCHÜTZ

国有企业与无数散兵游勇的民间企业合作已经成为新的商业模式。大批中国民间企业在德国在欧洲非常活跃，今天它们仍然在深水下，几年后它们必然会成为一群冰山。

我很遗憾地看到德国资本圈和投资银行界在追逐中国政府企业和大企业上用心良苦，但在捕捉创新企业上远不如美国同行这样充满激情。三五年后，中德经济论坛上将是这些创业家新贵侃侃而谈，尽管今天他们还在下面学习甚至没有入场券。

中德企业并购与资本合作的未来在于中小创新企业。在今日中国论坛和传媒上，70后和80后的创业者已经成为主流，他们讨论的欧洲投资是面向消费者的服务和全球的资产配置，不是政府论坛上空洞的两国友好与市场品牌的互补。忽视这批年轻创业家和民间投资，德国会失去未来的中国投资者。我期待下次在德国能够看到专门面向中国新一代创业者的论坛。

### 第三，中德文化的深入理解

德意志民族是推动西方价值观发展的最重要力量之一，它的文化与理念广为人知，高度透明，也是中国现代化的重要思想资源。中国年轻一代对德国文化的认知和理解远比德国同龄人对中国文化的理解更为深入。相对而言，中国社会不透明，表达含蓄晦涩，文字复杂和政治制度多变等，使得大多数德国人对中国的认知还是历史文明和哲学化的程度，至少我接触的企业界人士是如此。一个最常见的彼此印象是，中国人善变，德国人呆板。前者是德国人不了解中国社会如此动荡下的自卫本能和创新激情，后者是中国人不理解的现代文明的规则与程序。当然，这是将复杂的事情过于简单化了。

企业合作是人的合作，人的合作是基于对于文化的彼此认同和价值观的趋向一致。企业并购如同婚姻，需要彼此持续的经营，特别是长期生活的承诺。如果企业并购

仅仅是所谓市场和品牌的合作利益，或者一次性价值提升，这无疑于婚姻外的“一夜情”，可能带来满足，但难以发展持续的感情。

中美企业并购和合作已经成为浪潮，尽管商业谈判与经营管理与中欧合作并无特别不同，但不可否认的是，美国好莱坞大片、美国梦、美国价值观在互联网世界的主导等等，早已经把中国企业家与美国企业家之间的精神文化巧妙融合起来，大大降低了理解和沟通风险。中德企业家之间就没有这样的文化理解背景，往往一个技术性的障碍，在缺乏幽默感和自信的企业家之间可能形成一个巨大的心理阴影，而且不断在传播中扩大。

初步了解老子、孔子、黑格尔和马克思并不能给两国企业家带来文化共识，甚至破坏了可以提升共识的基础。被误解的历史往往给我们以精神包袱，在炫耀性地消费贝多芬、歌德、卡夫卡、毛泽东之外，中德企业界的文化交流太少和单调是一个很大的隐患。同样是欧洲，法国和意大利与中国的文化交流远远比德国丰富，更多的中国企业家首选法国和意大利出访，有博物馆、美食和历史文化的名胜，到德国主要是开会。

这次在德国柏林的两天里，我清晨骑着自行车转了许多地方，很有感触。相信当我们的企业家更多了解城市和人民生活后，会有超越商业的感情投入。同样，当德国企业家更多介绍生活方式和表达个人情感后，商业合作的机会也会更多。

中德是全球最重要的经济大国，也是文明大国，中德经济合作的市场机会毋庸置疑，但起点在于文化理解、创新企业的关注和自我定位的调整。中国并购公会长期推动中国企业家走向欧洲，与全球消费者一起成长。我期待有更多机会参与推动中德的企业并购。

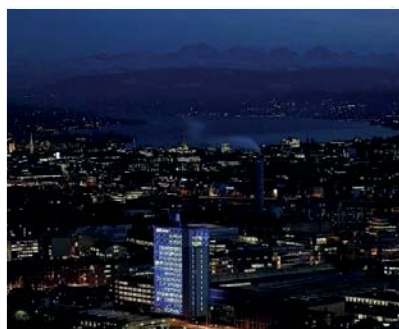
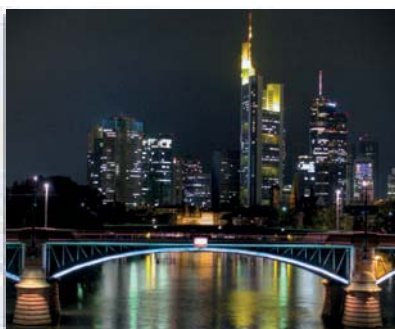
”

一个最常见的彼此印象是，中国人善变，德国人呆板。前者是德国人不了解中国社会如此动荡下的自卫本能和创新激情，后者是中国人不理解的现代文明的规则与程序。

汽车 & 工业  
建材  
金融服务  
食品 & 饮料  
医疗保健  
媒体服务  
房地产  
科技  
电信  
运输 & 物流

Acxit | Capital  
Management

您可信赖的  
合作伙伴



## 连续两年蝉联年度德国精品商人银行

爱昔特资本为里程碑式的亚欧收购项目和国际市场买卖双方提供  
咨询服务

爱昔特资本成立于1999年，是一家有丰富行业经验的，独立、私有的精品商人投资银行，在法兰克福，苏黎世，香港均设有办公室。公司的服务项目包括财务和战略咨询，并购咨询，资本市场咨询，本金投资和资产管理咨询，并专注于东西方交易以及亚洲业务。

爱昔特资本在2014年连续两年蝉联ACQ杂志颁发的年度德国精品商人银行以及赢得Global Banking and Finance Review颁发的2014德国最佳精品商人银行的荣誉，显现了爱昔特资本在任何复杂的交易背景，地域和行业，都竭诚为客户提供优质卓越的长期战略咨询服务的绝佳企业声誉。

更多信息请联系info@acxit.com 或访问 www.acxit.com

www.acxit.com

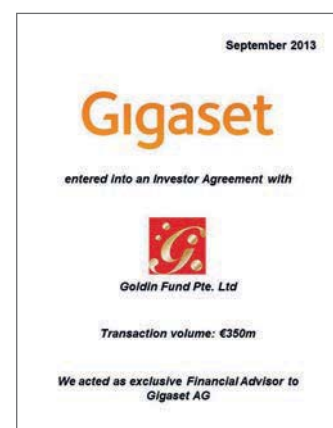
info@acxit.com

电话: +49 69 7706060

金融咨询服务

本金投资

资产管理咨询  
服务



法兰克福

苏黎世

香港



# WALDRICH COBURG责任有限公司：通过中方投资获取更大的发展空间

到访上法兰克地区Waldrich Coburg机械设备公司的人，一定会留意到办公楼前面的四面旗帜——德国国旗、巴伐利亚州州旗和科堡市的市旗，这些都不稀奇。然而从2005年起，这里偶尔也飘扬着五星红旗。这是因为在2005年，中国国企北京第一机床厂收购了这家企业。源自THOMAS MUENCHER

**瓦**德里希·科堡公司（Waldrich Coburg）公司由Adolf Waldrich在1920年创办，口号为“富有传统的企业”。今天，这里专门生产高精度的龙门铣床、卧式加工中心、立式车床以及磨床，产品远销全球多个行业：例如柴油发动机制造和发电业。2005年起，Waldrich Coburg成为北京第一机床厂的全资子公司。听起来也许出人意料，但中国人入主后，企业的自主程度提高了。这家企业之前从属美

国的Ingersoll集团，后来又卖给了德国锡根（Siegen）的Herkules集团，两家母公司都限制了Waldrich Coburg的发展：为了不对母公司形成竞争，企业运营遭到干预，对某些客户的供应关系也不得不停止。

归属于北京第一机床厂后，情况发生了转变：作为富有活力的中型企业，Waldrich Coburg得以按自身发展需求，自主开展业务。订单量和营业额直线上升。在被收购前，企业营业额为6500万欧元，而现在已经攀升到1.5亿

欧元。“我们握有一切所需的自由度。”Becker先生对企业新的业主称赞有加：“所有的决策都在我们这里做出。”Waldrich Coburg定期与母公司召开会议，北京方也派了一名经理负责监督企业运营，不过这名经理现在不常来Waldrich Coburg了（参见访谈）。

## 着眼于长远合作

合作如此顺畅，并非一蹴而就：中德双方在过去20多年来一直互有往来，开展过多个

## “现在，我们可以向全球扩张”

采访机床制造厂Waldrich Coburg有限公司经理Hubert Becker先生



**Unternehmeredition (《企业家》杂志):** 近年来，北京第一机床厂对Waldrich Coburg的成功起到了怎样的推动作用？

**Becker:** 说到底，并没有什么推动作用。我们独立运营，中方业主也是独立运营。各有各的市场。

但您的企业在被收购后，增长很是强劲。公司经营状况的良好发展主要是因为Waldrich Coburg在市场上的卓著声誉。在被收

购之后，直到金融危机之前，我们的业绩都随经济大局而表现优异，这让我们获益颇多。我们之前的所有者插手公司经营，阻碍了我们的业务发展。但北京第一机床厂收购我们之后，我们作为中型企业，可以按自身需求开展活动——现在，我们可以向全球扩张，并且自行决策。

中国母公司和德国子公司之间的交流密切吗？

我们每年展开一次战略规划会。会上通报上一年的业绩数据，讨论新财年的目标和投资。偶尔我们在年中也会向母公司报告最新的发展情况。公司决策层里有一位中国经理。不过他并不参与公司运营决策，也不和客户见面，而是主要负责协调各方。

2005年时，德国企业被中国企业收购还很罕见。当时对中国投资方的质疑顾虑有多大？收购后是否促进了整体氛围的开放？



**科堡市的成功故事：**通过中国持股公司的援助Waldrich Coburg有机会大规模扩张。

共同项目。Becker先生说：“中方对我们更多是敬仰，并没瞧不起我们。”因此，集团中分工明确——高端市场专门留给德方，中低端则由北京第一机床厂主攻。美国投资人一般多看重每个季度的业绩，而中国人则更注重长期合作。此外，中国在国家层面制定了行业发展的大规划，中方也以此为导向。Waldrich Coburg被收购后，就业岗位也增多了。之前员工数量少于500，而今天，作为大型机床制造业领军者的Wald-

rich Coburg，雇佣了近800员工；在整个科堡（Coburg）地区，实习员工数量也名列前茅。

### 结论

过去，中国企业收购德国企业的案例很少能像在科堡这样顺畅。来自远东的投资方们常常准备不足，很多企业低估自身能力。而现在，中国的投资方们表现出了更强的学习意愿。他们给予被收购企业的管理层

更多的自由，允许后者自主运营；只列出清晰的战略路线。 ■

最初当然存在一定的顾虑，不过公司变换业主，存在顾虑是很正常的。并且，我们与之前的投资方当时还矛盾重重。面对客户，我们一开始便传达了积极的态度，告诉他们：现在我们有中国投资方了，这会让我们成为更好的合作伙伴。和中方联手后，业务大为蓬勃：收购前，我们的营业额为6千万欧元，而收购后，我们在2008年创纪录地获得了超过3亿欧元的订单。当然之后业务的发展渐趋正常。

**与当年被北京第一机床厂收购前相比，今日企业的情况发生了哪些变化？**

像Waldrich Coburg这样的企业，当然时不时接受监督检验，特别在营业额从6千万翻了一番达到1.5亿这样的时期。但这些监督工作由德国的管理层，而不是中国投资方开展。我们投资了6千万欧元，对整个公司进行了升级，这对中型机械制造企业的成功很有必要。资金是我们自己通过经营赚取的，并非来自中国投资方。

**在您看来，德国和中国企业在管理和企业架构方面存在的最大区别有哪些？**

企业领导文化方面存在着差异——西方企业的结构非常现代，经营由管理层负责。

而中国企业除了经理之外还有党委书记，后者一样能影响企业。上下级的沟通也不像许多德国企业那么直接。在中国，经理人行事时必须更小心谨慎，这会放缓企业的业务发展。

**非常感谢您参与谈话。** ■

redaktion@unternehmeredition.de

# 行情：在远东进行有利部署

德国中型企业在中国占据了绝佳的位置。但这个全球第二大经济体却不断为各大企业带来新的挑战：如今最佳的驻地在何处？上海的自由贸易区会带来优势吗？收购哪家企业才有意义？四位专家为您提供答案。采访ANNA ERETH（安娜·埃雷特）

**近十余年来，中德两国始终致力于推动“战略伙伴关系”的发展。您认为如今在华投资的外国企业要面对的最大挑战是什么？**

**Peter Muhr**

德国标立电机有限公司（Buehler Motor GmbH）总经理

我认为，最大的挑战仍在人员、市场开放及商标保护方面。中国政府早年间提出的西部大开发战略令东部基础设施完善的地区人力成本每年均提高近20%。而其结果便是民工的大幅流动。而中国进一步向全球开放贸易市场，以及人民币自由兑换等未来一系列措施还将带来哪些新挑战，还有待望。



**PETER MUHR**  
德国标立电机有限公司  
总经理

Peter Muhr先生是德国标立电机有限公司的经理，总部位于德国纽伦堡，是一家全球化的企业集团，专注于DC及BLDC小型电机及小型减速电机的生产。

**Achim Weick**

EQS集团股份有限公司董事长

我们帮助上市公司在互联网中进行投资者沟通。然而，我们最大的挑战是很多企业仍对信息沟通的必要性缺乏认识，操作透明度亦亟待提高，而在自愿提供信息并主动进行交流方面仍然有待改善。并且不仅是在公司运营良好、业绩出色的时候，因为这一沟通要求定期性和可靠性。

**Matthias Richter**

KGM有限两合公司(KGM Kugelfabrik GmbH & Co. KG)董事长

起初，我们还主要为人员问题发愁。但如今，作为一家德国中小型企业，我们在中国面临的最大的挑战便是难以找到可靠的供应商。因为能够在这里建立起产品质量始终可靠如一的供应商网络实属难事。质量无法得以足够的保证，因为，跟欧洲相比，许多供应商都有轻视质量的倾向。我们在当地设有一位欧洲部门运营主管和一位中国工程师，他们的主要工作便是进行样检和投诉，确保供应商能够提供质量合格的产品。所谓的试误法恐怕要在这里将持续很久……

**Peter von Jan**

德国Raylase股份公司首席执行官

过去几年间，我公司的激光偏转调制产品的市场发生了极大的变化。例如，IT和图像应用得到显著的提升而对Raylase产品及其理解提出极高的要求。因此，要与中国的合作伙伴及工程师在相同的技术层面进行沟通与交流也十分困难。其原因除在语言上的隔阂与障碍外，可能还在于技术培训方

面的差异和难以做出决策的行事风格。出于类似的原因，德国公司也很难找到并留下一个技术过硬的专业技师。这也可见于员工不断攀升的薪资要求。

**就今天的情势而言，您认为外企落户于中国哪里最好？上海、北京等大城市及其周边城市或者广东还仍是首选吗？还是应考虑选择那些越发引人注目的二线城市作为（生产）基地呢？**

**Peter Muhr**

德国标立电机有限公司总经理

最佳的驻地集中于过去10-15年间极速发展的地区及一线城市。我们将销售驻地选在上海，同时在香港设有分公司，并在珠海进行生产。综观中国汽车工业的中心均集中于北京与上海两座城市的周边地区。虽然二线城市对供应商而言越来越有吸引力，但就驻地的选择而言有两大考虑因素：既要贴近客户，在当地的基础设施又要有所成形。

**Achim Weick**

EQS集团股份有限公司董事长

作为资本市场服务提供商，我们必须贴近股市并紧跟客户的投资者关系部门。香港是兼备这两项条件的理想之地。而大陆则略有不同，许多企业将总部设在北京，而证券交易所则在上海和深圳。



**Matthias Richter**

**KGM有限两合公司董事长**

我们选择昆山作为基地。在中国它并不是个大城市，距离上海仅40公里。我们特别没有选择上海，原因在于，其始终是金融方面的中心。昆山则有其独特的优势，即临近汽车工业中心，特别是昆山的高素质员工工资成本还不算过高，而上海的工资水平则在持续飙升。另外，对任何波动这里均能迅速掌控。我们感觉，当个“城外入”更舒服些。

**Peter von Jan**

**德国Raylase股份公司首席执行官**

我们选择了深圳，因为我们的客户主要集中在哪里。尽管上海如今对Raylase业务的发展变得越发重要，但如果要重新选择的话，我还是会选择深圳。我们从未考虑过去北京，因为那里没有合适的合作伙伴，环境问题也十分严重。所谓的“二线城市”并不适合我们，毕竟Raylase希望在中国发挥贴近客户的优势。



**PETER  
VON JAN**  
德国Raylase  
股份公司首  
席执行官

Peter von Jan先生是德国Raylase股份公司董事长，并兼任于2010年成立的Raylase激光技术（深圳）有限公司首席执行官。Raylase总部位于德国Wessling，主要研发并生产模块化部件及激光束导向控制子系统。

广告

# 投资德国

克服障碍  
拓展新市场

**GW** Graf von Westphalen  
德国丰伟律师事

德国丰伟律师事务所  
律师 | 税务顾问

柏林 杜赛尔多夫 法兰克福  
汉堡 慕尼黑 阿里坎特  
布鲁塞尔 伊斯坦布尔 上海

德国联系人：  
Dr. Dominik Ziegenhahn 金道明  
d.ziegenhahn@gvw.com

中国联系人：  
Patrick Heid, LL.M. 海德  
p.heid@sh.gvw.com  
Li Li, LL.M. 李黎  
l.li@sh.gvw.com

gvw.com

## 您认为，人们对上海自贸区的期望是否过高呢？如您一样的企业能从这类保税区中获得多少益处呢？

**Peter Muhr**

德国标立电机有限公司总经理

对标立电机而言，上海自贸区并没有重大意义。因为我们主要以中国内地为基地向中国客户供货。如果客观地看，保税区是中国聚焦发展世界贸易的重要手段。然而中国要朝这一方向大步前进，还须减少某些官僚作风的束缚。

**Achim Weick**

EQS集团股份公司董事长

除香港总部外，我们现在还有一个分部设在深圳。上海成熟且不断拓展的证券市场对我们十分重要，因此我们将密切关注上海自贸区的发展动向。但目前我们尚未发现其有任何决定性的优势，如网络自由和新闻自由传播。



**ACHIM WEICK**  
EQS集团股份公司董事长

Achim Weick先生是德国EQS集团股份公司的创始人及董事长，公司总部位于德国慕尼黑，子公司分别位于瑞士苏黎世、莫斯科、香港、深圳、新加坡及台北，是一家专业从事公司在线通讯的全球化企业。



**MATTHIAS RICHTER**  
KGM有限两合公司董事长

Matthias Richter先生是KGM有限两合公司董事长，KGM主要为汽车工业生产供应精密及高精密度球类产品。2012年，KGM决定在中国设立全资子公司，用于采购及质量检测。

**Matthias Richter**

KGM有限两合公司董事长

盖棺定论目前还为时尚早。对一个正准备进入中国市场的企业而言，选择上海自贸区必定益处良多。如果上海自贸区在我们当年选择驻地时就已成形，那么我们也可能会考虑进驻上海。但保税区的框架条件至今仍未明朗：究竟特殊政策针对的是公司规模还是行业领域？而其适用期又是多长？等等。

**Peter von Jan**

德国Raylase股份公司首席执行官

我们还没有考虑过，因为我们对深圳很满意。一家公司在任何地方都要行事缜密，不能期望过高，这不仅仅是在中国。

## 您会选择（再次）并购中国企业吗？

**Peter Muhr**

德国标立电机有限公司总经理

不只是并购企业，标立电机也对合资入股十分感兴趣。多年来，中国企业始终受益于

德国技术，而德国企业也不仅扩大了中国市场，同时更大幅提升了业务量。标立电机在中国建立的组织体系完全参照亚洲模式，其目的就在于以中国企业的面貌示人，同时以德国品质取胜。

**Achim Weick**

EQS集团股份公司董事长

作为技术领先的公司，我们中国业务的主要目的是寻找市场突破口，也就是说，我们感兴趣的是同业竞争者，其已在线投资者关系领域拥有长年的客户关系。然而，由于我们目前尚为相对较新的行业，至今还没有太多收购目标。

**Matthias Richter**

KGM有限两合公司董事长

原则上并不排除这一可能。但企业并购需要其母公司亦拥有一定的规模。对于像我们这样的中小企业而言，采取企业孵化器模式来发展业务更为适用，我们的理念即是：扎实根基，稳步增长。

**Peter von Jan**

德国Raylase股份公司首席执行官

Raylase是一家激光行业的高科技导向型企业，在中国，除了几家国际同行之外，我们属于少数从事该领域高端技术产品业务的企业，只有本土企业能够从技术上或者从市场份额上给我们带来优势，我们才会考虑并购。

[ereth@goingpublic.de](mailto:ereth@goingpublic.de)



# 有潜力：在德国的中国投资

在德国，一种对于中国投资持欢迎态度的文化发展愈发明显。中德双方均能从中受益。

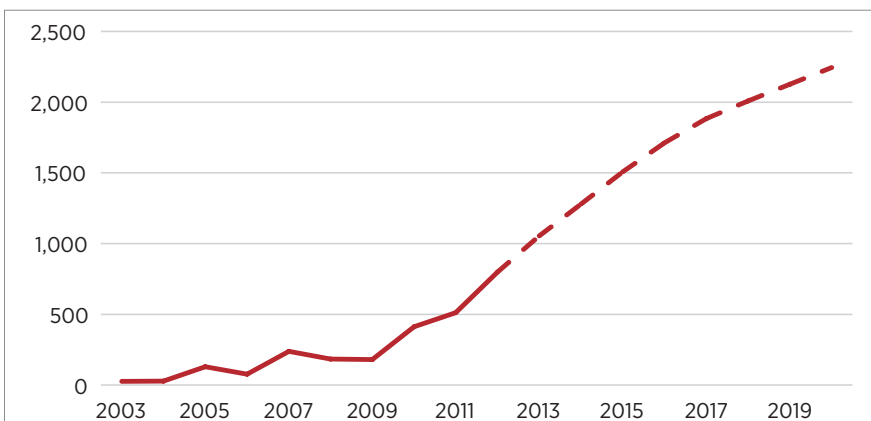
源自CORA JUNGBLUTH (容恺桦)

**中**国企业越来越多地在西方国家投资，以获得市场、技术、商标以及销售渠道。德国对于中国投资商来说是欧洲最重要的目的地之一。然而，到目前为止，中国的投资总额却不大：它只占德国外商直接投资存量的0.2%。但是，中国投资者有超越其他人的潜力。对于中德双方来说，这意味着机遇和挑战。

## 不可小觑：公众感知和文化差异

德国是一个高度工业化国家，而中国是一个新兴工业化国家。两国在政治、法律、经济以及文化上存在着巨大的差异。因此，在德国的公众感知对中国企业构成挑战。仍

2003至2020年间中国向德国投资额（单位：百万美元）



资料来源：2003至2013年：中华人民共和国商务部；2013至2020年 Prognos AG（受贝塔斯曼基金会委托）根据中华人民共和国商务部的资料



## 人物介绍

**Cora Jungbluth (容恺桦)** 是贝塔斯曼基金会 (Bertelsmann Stiftung) 德国-亚洲项目的中国专家以及项目经理，该基金会位于德国 Gütersloh。之前，Jungbluth曾在弗莱堡大学 (Universität Freiburg) 汉学系以及海德堡精英群“全球背景下的亚洲和欧洲”工作。除此之外，她还曾为罗兰贝格国际管理咨询有限公司 (Roland Berger Strategy Consultants)、德国国际合作机构 (GIZ) 等执行过项目。

贝塔斯曼基金会是一个战略性、以计划为导向的机构，它专注于对社会的可持续性起决定作用的主题。基金会的德国-亚洲项目的研究主题是：亚洲最重要国家当前的发展以及这些发展对于德国和欧洲的后果。

[www.bertelsmann-stiftung.de/asien](http://www.bertelsmann-stiftung.de/asien)

然有很多德国民众认为，中国企业是带着“政治支票簿”来“采购”的，他们受中国政府的控制。在日常商务活动当中，中国投资者要克服领导风格、管理运营模式以及战略规划方面的差异。被媒体密切关注的对德国企业的收购行为尤为复杂。在这里，两种迥然不同的企业文化要被有机的融为一体。

对于德国企业来说，被中国投资者收购也是一种挑战。企业必须要有应对客户、员工以及舆论的策略。客户担心，新所有人来自一个以低价产品著称的国家，会使产品质量降低；员工担心他们的工作岗位会转移以及企业声望受损。此外，德国工会的角色与中国的工会有根本的不同。中国投资者必须学习如何应对德国商业文化的这一方面。对于大多数人来说，这是一种全新而奇特的经历。

对于中国投资者的公众感知在过去的几年当中变得差异化起来。政界持明确的欢迎态度。可是，对于德国技术会被转移到中国的担心却仍然存在。这一点只有经过很长一段时间才会发生变化。

## 双赢潜力：更加紧密的经济联系以及更好的相互理解

来自中国的投资越来越多，加强了中德两国国民经济的联系。中国的投资为德国创造了价值并且促进了经济的整体增长。此外，它们还为德国创造了就业机会。在几个案例当中，它

们甚至挽救了受破产威胁的工作岗位。

因此，对于一家德国企业以及它的员工来说，被中国投资者的收购有可能意味着一个有利的机会。除了资金投入之外，如果他将德国子公司融入自己的地区销售网络的话，新的中国所有者还能够打开（或进一步打开）“通往亚洲的大门”。很多中国买家想在德国市场长久立足。在这种情况下，从战略角度来看，与来自其他国家的短视投资者相比，中国投资者也许更适合德国中型企业，因为其他国家投资者也许只有一个目标，就是将德国企业分成好几部分继续出售。

中国企业数量在德国不断增长，使得双方都能够更好的接纳和理解对方。对此，中国企业中人数不断增长的德国员工会做出重要贡献。这样，中国企业会成为德国经济的有机组成部分，就像此前的日本以及韩国企业。

## 展望

通过直接投资，中国企业将会加速他们在市场进入、技术以及管理经验方面的赶超进程。由于在关键性工业中的领先技术、处于欧洲的中心地带以及高素质的人力资源，德国对于中国投资者来说仍将会有很大的吸引力：我们的预测表明，到2020年，中国在德国的年投资额至少增长三倍，达到22亿美元。



# 汉堡——德国最中国化的城市

“汉堡”——易北河畔的汉堡市被中国人如此称呼。它可以被解释为“汉人的城堡”。汉堡作为欧洲贸易中心吸引了许多中国投资者。源自 LARS ANKE (安克)

**没**有任何一个德国城市像汉堡一样拥有这么多的中国公司。根据汉堡商会及经济促进会的统计，在汉堡注册的中资背景企业已超过500家，且数量每年都在增加。每年在汉堡落户的中国企业数量在30到45之间（见图表1）。

其中的主要原因在于汉堡所提供的地理位置优势。首先，汉堡凭借它的港口和区位优势，已然成为了欧洲北部地区最重要的贸易和商业中心。德国与中国超过一半的外贸往来经由汉堡港实现。汉堡港三分之一的集装箱来自或将前往中国港口，使中国成为汉堡最重要的贸易伙伴（见图表2）

汉堡是德国所有的联邦州中最早参与吸引中国企业赴德投资的联邦州。她一直在调整对华战略政策，以适应中国不断变化的商业需求。汉堡与中国的贸易往来已有100多年的历史，中德企业间具有紧密的联系网络。

汉堡为落户的中国企业提供各方面的支持。HWF汉堡经济促进局就是其中一个专门为来汉堡的中国企业服务的机构，它在上海和香港都设有办事处。

图表2：汉堡港是中国欧洲贸易中心。德国最大的综合性港口汉堡港已成功地发展为中德贸易枢纽。

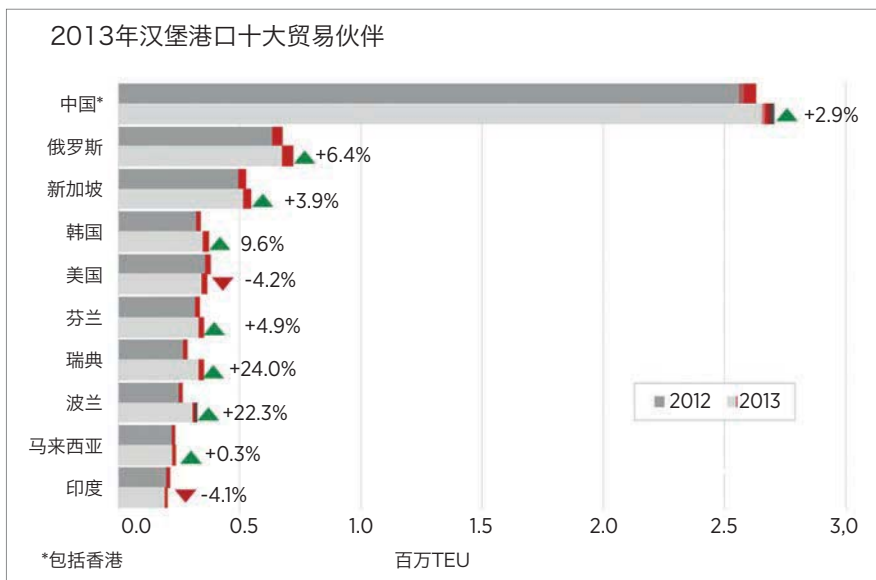
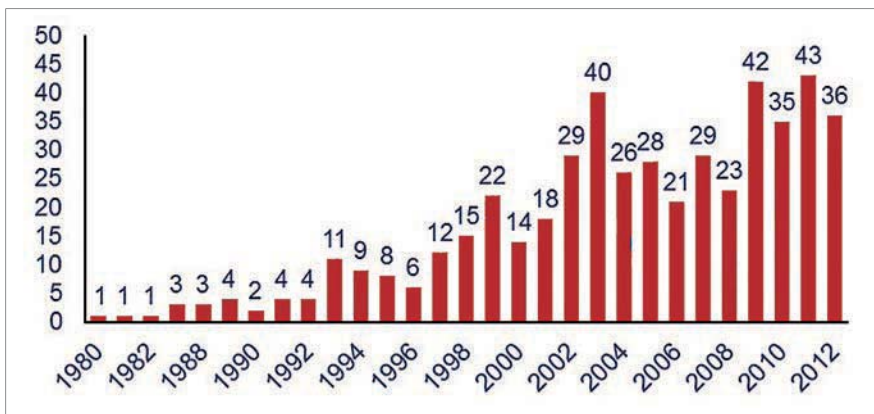


图1：在汉堡的中资背景企业数量（仍然活跃的）



在汉堡入驻的大多数中国企业主要从事国际贸易业务，例如，宝钢欧洲贸易有限公司。中国最大的几家船务航运公司也选择了汉堡作为其驻地。中远和中外运已经在汉堡建立了各自的德国和欧洲总部；中国海运甚至作为第一家国际集团在汉堡的港口新城投资建立了自己独立的办公大楼。

# “汉堡港具有巨大的吸引力”

汉堡驻上海联络处首席代表Lars Anke (安克) 先生在专访中谈到了中国企业在汉堡将会遇到的挑战、困难和机遇。采访人: ANNA ERETH (安娜·埃雷特)

**Unternehmeredition (《企业家》杂志):**  
中国投资者在德国遇到的最大的挑战是什么? 中国企业如何认识他们作为德国经济和社会的一部分这个新的身份?

**Lars Anke (安克):** 对中国企业最大的挑战是找到可以持续发展的业务机会, 可以带来经济效益的产品和技术以及可以兼并收购的对象。此外, 寻求合适的人才也是挑战之一。由于对市场认识的欠缺以及对在德国地区经营企业的经营管理经验不足, 也会让投资德国的企业遇到很多挑战和困难。



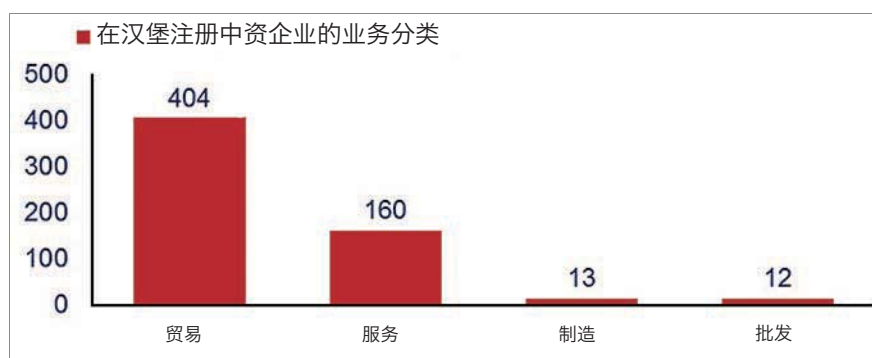
## 人物介绍

自2006年9月起, 安克先生担任汉堡驻上海联络处首席代表一职。他在求学期间已经接触到了德国与中国企业的各项事务, 并在获得硕士学位后进一步深造中文。他曾在一家德国的外贸协会工作过, 并负责德国企业出口和投资中国等业务。

汉堡市和上海市于1986年结成了友好城市关系。同年, 汉堡联络处(HLO)作为汉堡市在中国地区的官方代表在上海成立。当时名为“汉堡萨合作办公室”。它同时为与汉堡有业务往来的中国企业和机构以及与中国有联系的汉堡企业和机构服务

[www.hamburgshanghai.org](http://www.hamburgshanghai.org)

图表3: 大多数的总部位于汉堡的中国投资企业从事各类商品的贸易, 积极促进汉堡港口货运量的发展。



资料来源: HWF汉堡经济促进公司

**中国私营公司和逐渐复苏的中国国有企业(SOE)之间的竞争态势如何? 您在观察他们的海外扩张, 尤其是在德国的扩张时, 是否有差别?**

国营企业因为其特殊地位能获得很多垄断资源, 信息渠道畅通, 更是能得到资金上的支持, 所以在某些领域, 私企很难竞争得过国企。如果国家对一些垄断行业开放私企投资的话, 灵活高效的私企会有竞争机会, 前提是他们或者资金宽裕或者国家的融资政策也朝他们倾斜。同时, 在另一些领域, 国企因为其庞大的机构运行, 决策过程复杂, 所以其竞争力远远不如私企, 比如投资海外时, 虽然有好项目在向其招手, 但往往会因为决策时间长而复杂错失良机。

**汉堡周围的沿海地区对中国企业有什么特别的吸引力? 在近几年中有没有特别成功的投资或交易案例?**

汉堡作为欧洲第二大港, 德国第一大港对中国企业有着巨大的吸引力, 几乎所有往来欧洲与中国的货物都需要通过汉堡港来

转运。在汉堡注册的中资背景企业已经超过了500家, 这也意味着中国企业在汉堡有很好的的人力资源网络并提供许多高技能岗位。对中国企业来讲, 如果能和将来有着美好愿景的汉堡优势行业共同进步, 获得利益, 比如航空, 比如生命科技, 比如物流等, 那就愿意投资。在过去的几年中, 汉堡驻上海联络处接洽并陪伴了数家处于不同行业的中国企业到汉堡入驻。

**这是我个人的一个问题: 你一直生活在上海, 中文也说的很流利。虽然中国环境污染事件频发, 这里对您个人而言有什么特别的魅力?**

上海有大都市的特殊魅力, 是个不夜城。你在这里可以天天很兴奋, 天天遇到新事物, 有很多学习和锻炼机会。同时, 整个城市服务体系很发达, 生活还是很方便。

非常感谢您参与谈话。

[ereth@goingpublic.de](mailto:ereth@goingpublic.de)

# 对成功的评价用错了标杆

中国公司的并购常常受到质疑，但综观全球并购的成功率，中国公司的表现也许并没有那么差。源自 **MARC SZEPAŃ (司马刚)**



## 人物介绍

作为MERICS经济与商业研究部主任，司马刚 (Marc Szepean) 目前还在英国牛津大学赛德商学院和格林坦普顿学院从事教学和科研活动。之前他曾担任汉莎信息技术系统股份公司航线运营设计高级副总裁。司马刚毕业于美国明德学院及哈佛大学（区域研究-东亚硕士），并拥有杜克大学福夸商学院的工商管理硕士学位。

德国墨卡托中国研究中心（MERICS）成立于2013年11月，是位于柏林市中心的一家新型智库。

[www.merics.org](http://www.merics.org)

中国公司的并购常常受到质疑，但综观全球并购的成功率，中国公司的表现也许并没有那么差。

但是中国公司并购的成功率却经常受到质疑。大家普遍认为，来自中国的收购者不具有成功并购的能力。观察家要么假定中国的收购者经验不足，要么假定中国的收购者只是为了“剥离资产，然后倒卖”，由此提醒被并购企业有可能面临的风险。他们喜欢列举一些失败的案例，比如：电子产品制造商Thomson 与TCL之间的合资，或者德隆收购是飞机制造商Dornier。

## 全球并购失败率达70%

但是，有必要将这些个别的失败案例放到全球范围来比较。很多研究都指出，全球每两个并购交易中就有一个带来价值折损。某些研究甚至指出，并购交易的失败率达70%。也就是说，全球范围内，每10个并购案例就有7个与成功无缘。此外，少数几个企业基于并购战略而实现企业成长的，则是“惯犯”。

总体看来，全球范围并购的成功率并不高，我们应该重新思考对中国公司的评价标准。不能因为少数几个失败的案例，就因此认定中国公司整体并购收效甚微。而是应该以业界普遍的，全球的业绩标准来衡量中国公司的表现。就算中国公司在10宗并购案中有7宗造成价值流失或其他失误，也依然达到了全球业界的平均水平。

一再显示，由于使用了不相称的评价标准，对中国经济发展潜力的评估要么过分乐观，要么过分质疑。如果对中国公司期望过高，对他们的表现就会评价不高，因此也无法看到中国公司所取得的成绩其实跟业界的平均水准一致。

”

如果对中国公司期望过高，对他们的表现就会评价不高，因此也无法看到中国公司所取得的成绩其实跟业界的平均水准一致。



# Platform M&A China/Germany

by Unternehmeredition



BUNDESVERBAND  
MERGERS &  
ACQUISITIONS E.V.



Liaison Office Shanghai  
汉堡驻上海联络处



Become a part of it.

\*) 这些及其他合作伙伴对《中德并购交易》专题刊物的传播予以支持 - 纸质版本分别寄送给关系网中的各大公司，并在相关工作室中陈列；电子版本 (E-Paper) 以及网络博客通过电子邮件、企业通讯和网络下载进行传播。

\*合作伙伴

# 共同占领市场

来自中国北京的国有企业中航工业机电系统股份有限公司 (AVICEM) 对德国汽车配件供应商KOKI的收购表明, 中国企业在德国的收购活动越来越专业。那么他们对这家中型企业有什么打算。源自MARK FEHR (马克·菲尔)

此次并购案双方之间的区别大的不能再大。收购方是总部位于中国首都北京、拥有70000名员工、营业额50亿欧元、业务领域涵盖多个工业部门的中国国有企业, 中航工业机电系统股份有限公司。被收购企业是位于德国萨克森州的宁静小城下维尔施尼茨 (Niederwürschnitz)、员工750人、营业额1亿1千5百万欧元、高度专业化的中型汽车配件供应商KOKI。这家中国国企收购了两家金融投资商手中的KOKI股份。双方约定对收购价格保持沉默。中航工业机电系统股份有限公司的身后是更大的工业巨人——由中国政府控制的军工和航空企业, 中国航空工业集团公司 (AVIC)。据估计, 它的员工达50余万人, 营业额达250亿美元。



## 人物介绍

在收购结束之后, 中航工业机电系统股份有限公司完全寄希望于KOKI的员工、分支机构、KOKI品牌以及在首席执行官Ralph Rumberg和首席财务官Daniel Sonntag领导之下的管理团队。  
[www.kokitransmission.com](http://www.kokitransmission.com)

虽然中国投资者收购德国企业早已不是什么新鲜事, 但是对KOKI的收购仍然可以被看作是中德并购项目的典范。对于执行者以及决策者来说, 下列问题尤为有趣: KOKI为什么偏偏被卖给了中国人? 这宗交易是如何完成的? 中航工业机电系统股份有限公司对这家德国企业作何打算?

## 交易背后的明确战略

KOKI首席执行官Ralph Rumberg说: “中方投资者从一开始就知道自己想要什么。”虽然Rumberg先生2014年1月才加入KOKI, 但是他从一开始就从管理层的角度密切的观察着此次收购行动。“中国航空工业集团公司想提升自己在变速器领域的能力, 因为它的角色之一是汽车零配件供应商。而KOKI是该领域享有盛名的专业生产商, 因此作为被收购的对象显而易见。”

此外, 中方也清楚地表达了他们的打算。中航工业机电系统股份有限公司董事长王坚想借KOKI来提升企业在汽车驱动技术领域的能力以显著增加企业在该领域的产品种类。除此之外, 中航工业机电系统股份有限公司的长远目标是: 在国际市场上, 成为汽车变速设备重要零部件供应商的领军企业。KOKI因为在该领域的精湛技术而闻名遐迩, KOKI的技术让汽车的手动换挡变得轻松而且流畅, 以此, KOKI成为了世界汽车工业的著名供应商。

据称, 在新所有者的管理下, KOKI保持独立。它的人员保持不变, 并且, 它在德国、印度以及中国的分支要进一步被扩建。KOKI很晚才向中国市场进军, 而中国市场对于汽车工业来说非常重要。到目前为止, KOKI在中国只有一家商务代办处, 它的任务是展示样机以及与客户建立联系。新的母公司中航工业机电系统股份有限公司要加速KOKI抢占中国市场的步伐。KOKI

的首席财务官Daniel Sonntag说: “与中方投资者一道, 这会变得更容易。”中方投资者打算提供500万欧元的资金。根据计划, 其中的三分之一被用来在中国建设一个新的生产基地, 其余的被用来扩建德国的分支。Sonntag说: “中航工业机电系统股份有限公司想借著名品牌KOKI来为自己在亚洲市场加分。”西方几乎所有的重要汽车品牌在中国都建有大的工厂以及生产基地。因此, 那些大的生产企业会非常信任像KOKI这样一家他们在本国市场就了解的供应商。

## 顺利的收购过程

令人惊讶的是, 尽管双方公司的组织结构不同, 但是整个收购过程还是非常顺利。Dietmar Thiele说: “这是一次教科书式的收购行动。”Thiele供职于公司财务网络的柏林代表处, 这家公司专注于中型企业并购领域的咨询。在并购过程中, 该公司的一个三人小组向KOKI以及它到目前为止的股东们提供了咨询。2013年底, 中国航空工业集团公司首次表达了他们收购德国中型企业的兴趣, 到2014年7月, 他们就已经签订了合同。此收购目前只是还需要欧洲以及亚洲反垄断机构的批准。据称, 9月份, KOKI的股份就会被转让给中航工业机电系统股份有限公司。

这次并购得以顺利完成, 也要归功于中方投资者的轻车熟路。中国航空工业集团公司由于他们广泛的参股已经拥有大量的国际并购经验, 单单是中航工业机电系统股份有限公司就拥有28个子公司。在德国, 这家大集团之前就已经进行了三次收购, 将航空发动机制造企业Thielert以及两家汽车零配件供应商Hilite和Kokinetics归到自己麾下。Kokinetics曾经是KOKI的姊妹企业。



KOKI首席财务官Sonntag说：“从管理层的角度来讲，并购咨询公司，或者更准确的说律师们的选择对于并购的成功起决定性作用。”因为律师们要保证收购企业与被收购企业的共同战略被写入合同。“这一点在此次交易中成功了。”

#### KOKI是合适的收购对象

到目前为止，成立于1995年的KOKI公司属于两家金融投资者，这两名投资者于2005年参与进来，他们分别是：L-自由资本机构（巴登符腾堡州立银行L-银行的参股银行）以及Capiton，一家位于柏林的私人投资公司。此外还涉及一位参与公司建立的个人股



## 这是一次教科书式的收购行动。

东。KOKI首席执行官Rumberg说：“现在，我们与一个战略投资商共同前进。”在将近十年的时间里，这两家金融投资公司伴随着KOKI从一家零部件生产企业转型为一家

拥有独立创新潜力的系统总成供应商。有赖于这些前期工作，中方得以收购一家拥有强大技术能力的企业。因此，KOKI是中方投资者完美的收购对象，中方想通过跨国并购技术领军企业来实现跨越式发展，并且，中国政府也有针对性地号召企业采取此类行动。■

广告

# 百达律师事务所 – 中德经济法领域的专家

百达律师事务所是一家独立的国际律师事务所，全球共设10家办事处，包括设于德国(柏林、杜塞尔多夫、法兰克福、慕尼黑和纽伦堡)的5家分所，以及设于其他国家(北京、布鲁塞尔、莫斯科、上海和圣彼得堡)的5家办事处。在中国，我们为德国和国际客户其中国业务提供服务有将近20年的时间。在德国，百达律师事务所拥有多年为外国投资者提供法律服务的丰富经验。除了提供全方位的法律咨询外，我们还可以提供进入多个社交网络、与行政机关决策者以及德国国内和国际投资促进机构建立联系的渠道。

针对来自中国的投资者的需求，我们提供以下服务：

#### 面向投资者投资德国的全方位法律咨询

- 设立子公司、分公司、营业场所和分支机构，选择税法方面最优的公司法律形式
- 并购和尽职调查
- 申请公共资助和补贴

#### 面向投资者在德国从事经营活动的长期法律咨询

- 在德国经营子公司和参股公司
- 商标和专利保护、税法和融资

#### 面向在德国购置不动产的咨询

#### 面向公司经理和高管的法律咨询

- 公司经理合同和工作合同
- 申请签证/居留许可/工作许可

#### 联系人：

艾笔洋 博士，律师，合伙人 · 百达律师事务所慕尼黑分所 · GANGHOFERSTRASSE 33 · 80339 慕尼黑 · 德国  
电话：+49 89 35065-0 · 传真：+49 89 35065-123 · BJOERN.ETGEN@BBLAW.COM

张新 律师（中国）· 百达律师事务所柏林分所 · KURFUERSTENSTRASSE 72-74 · 10787 柏林 · 德国  
电话：+49 30 26471-351 · 传真：+49 30 26471-389 · XIN.ZHANG@BBLAW.COM

王延凤 博士，合伙人 · 百达律师事务所北京代表处 · 北京市朝阳区光华路1号北京嘉里中心南楼31层3130室 · 邮编 100020  
电话：+86 10 8529-8110 · 传真：+86 10 8529-8123 · JENNA.WANG@BBLAW.COM

MATTHIAS MÜLLER 律师，合伙人 · 百达律师事务所上海代表处 · 上海市黄浦区黄陂北路227号中区政府广场8层801室 · 邮编 200003  
电话：+86 21 6039-1215 · 传真：+86 21 6039-1222 · MATTHIAS.MUELLER@BBLAW.COM



## BEITEN BURKHARDT

Competence with personality.

WWW.BEITENBURKHARDT.COM



# 中国买家将其目光投向汽车行业

中国汽车公司海外投资的动机经常超过能够获取技术诀窍的单纯愿望。

源自BORIS SCHILMAR博士和 Yan Sun (孙燕)

“洋为中用”是一个经常被引用和作为意识形态上的关键词，该词早在毛泽东1940年所著的《新民主主义论》中就被提出，为日后中国的飞速开放铺平了道路。很多欧洲人认为，直至今日该词依旧是中国投资人投资欧洲高科技行业公司的主要动



## 人物介绍

**Boris Schilmar**博士是西盟斯律师事务所慕尼黑办公室的公司法合伙人。他的主要法律咨询范围为：并购交易、私募交易，合资公司 and 公司融资，并将咨询重点放于与中国有关的交易上。Boris Schilmar博士基于其长期的法律实践经验，能为中国投资者在德国投资，及德国中型企业和企业家与中国投资者和合资伙伴的谈判提供高质量的法律咨询服务。

**孙燕**女士服务重点为与中国有关的交易。她多年来为中国投资德国及德国公司与中国投资人和商业伙伴间的谈判提供咨询。孙燕女士主要咨询领域为与中国有关的并购交易，公司上市及成立合资公司。另外，她也参与交易后的公司融资及重组咨询。

[www.simmons-simmons.com](http://www.simmons-simmons.com)

力。事实上，这个中国投资人对于欧洲市场上廉价投资目标不加思索便进行购买，将所购得的技术诀窍和生产设备用于中国的时代早已过去。

## 趋于专业性

过去几年汽车行业的收购见证了在德中国投资逐渐趋于专业性和战略集中性。虽然对创新和未来技术的收购依然占主导地位，但同时也渐渐注重于将德国汽配供应商的专业技术及其与汽车制造商（原始设备制造商OEM）的关系和营销网络用于在欧洲及中国市场共同销售一个更为广泛的产品系列。在一些案例里亦起到为企业自身在香港、上海或新加坡上市而创造令人信服的资本故事的作用。德国低利润率和对OEM车商高依赖性的传统汽配供应行业对中国投资在很多情况下持乐观态度，因为对他们而言收购交易经常会产生一些战略机会，将中国的丰富资本和德国的专业技术真正地结合成一个双赢局面。很多德国汽配供应商拥有面向未来的工艺和专业技

术，但由于没有资本资源无法在其行业领先的国际化大环境下立足。在这种情况下，一个从自身角度而言缺乏制造高质量汽车配件所需的及技术和工艺的中国投资者能够为其提供帮助。同时，中国投资者也能通过对已建立的面向OEM车商、销售渠道和欧洲市场的通道的收购来实现自身业务国际化的目标。德国汽配制造商同样也可以通过中国合伙人的资本支持，利用中国投资者的网络和对地区市场的了解，在不可忽视的中国汽车市场销售其产品。

## 合资公司为最常见的合作形式

以公平的给予和获取为目的，为这些项目应运而生的最常见的形式是合资公司。某位合伙人（因战略初衷不同）接受少数占股是可能的。交叉控股是经常被运用的，实践证明，德国和中国企业占有同等的控股比例是较好的选择。其中最关键是建立企业家之间牢固的信任关系，以及虽受语言能力的限制但任何时候努力进行体面沟通的意愿。咨询团队中的中国咨询师，因其对中

# 德国法兰克福莱美两河地区

## 投资沃土，商机无限！



- 欧洲的交通中心
- 世界四大金融中心之一
- 在德交所上市融资
- 全球最重要展会中心之一
- 全程提供汉语 B2B 服务
- 已有 500 多家中国企业进驻
- 公司运营成本性价比高

国合作方的文化背景和思维方式的了解，其作用是不可或缺的。在一方面中方时常特别强调与要求的相互信任和另一方面生意人固有的谨慎细心，经常使谈判回旋空间比较小，例如在一些敏感问题的谈判上，像如何在德国和中国企业里保护德方技术，德方是否应有提供广泛技术支持的意愿或者没有足够的对法律细节的熟悉。中国上市公司如果在合资公司中只作为小股东，就无法向德国合资公司提供贷款。如果收购金额需从中国汇出，在进行收购协议谈判的时候保证款项支付就尤其重要，因为此外汇转账需要通过中国商务部的批准，这经常会延长从协议签署至交易交割的时间，即使这个交易不需要反垄断法方面的审批。

### 中国法律的特性

同样，在建立合资企业结构的时候也需要注意中国法律的特性。在外商直接投资条例的要求下，对建立一个拥有外国合伙人的中国合资企业的合同必须依据中国法律签署。这同样适用于在之后可能计划的股份转让（例如与增股和分红计划相关的）。服务不能作为实物资本。与之相反技术入股虽然是允许的，但也要求签署使用许可协议。另外在实践中，中国政府机构会要求外方投资人实际入股（现金或实物）的证据，如无法提供此证据，分红和行使股东权利将会十分困难。在起草技术服务协议时应注意，根据中国法律提供的技术服务不被视为授权使用，因为否则由此产生的薪酬会被视为技术使用费而被征税，所以中国相关部门对接受许可证会表现出极大的意愿，即使在更广义的交易中也是如此。

### 结语

在中国和德国交叉持股或平行的合资结构这一发展趋势可以被解释为是在汽车行业中德合作发展的一个新的质量水平。其复杂的交易结构除了需要双方企业家的机智灵活，还需要对专业水平有更高的要求，以及一个符合国际并购标准和惯例并拥有中国经验和全球网络的顾问团队。对汽车零部件生产商而言，由不变的狭窄利润空间及对国际化发展的强烈渴望产生的持续压力使在汽车行业中（以及同样属于技术密集型的工程和可再生能源领域中）中德并列投资成为让人期待的长期趋势。

我们是政府所属非营利性机构，  
免费为中国企业提供以下服务：

- 提供创建公司的全面咨询
- 解答税收及劳动法规方面的问题
- 寻找最合适的办公场所及居所
- 协助申请工作、营业和居留许可
- 公司运营期间的后续支持
- 介绍 B2B 服务  
(律师/会计/市场调研机构)



德国法兰克福莱美两河地区  
国际投资促进会

全国免费咨询热线：800 9881 229  
weibo.com/frankfurtrheinmain  
www.frm-united.cn



FrankfurtRheinMain  
Become a part of it.

法兰克福 上海 北京



# 中德并购网络



舒尔茨·诺阿克·贝尔文克尔中国业务合伙人胡特博士在2014年于慕尼黑举行的黑巴伐利亚中德经济文化协会的活动作报告。



alpha markets战略咨询公司执行合伙人郝思凡在2014年于慕尼黑举行的黑珠海市投资促进局的活动与李书记交流意见。



安娜在2014年于北京举行的第六届中国企业海外投资并购峰会作报告。



GoingPublic Media 董事长马库斯·里格尔与 Acxit Capital·爱普特资本管理公司中国事业部联席负责人邵俊阳博士合影。



GoingPublic Media中德并购交易平台经理安娜与秦海鸥（中国产业海外发展和规划协会）在北京合影。





KPMG德国中国业务发展中心总裁方安达身边的中华人民共和国驻慕尼黑商务领事陶百良在2014年于慕尼黑举行的大中华日。



德意志联邦共和国驻华大使 柯慕贤，中华人民共和国驻慕尼黑总领事朱万金和中国德国商会董事会主席庞家德在2014年于慕尼黑举行的大中华日。



鸿鹄律师事务所参赞奥勒·布吕博士在2014年上海投资会议作报告



德国百达律师事务所合伙人兼中国区主任艾笔洋博士在巴伐利亚中德经济文化协会于慕尼黑举行的活动作报告。



费晓伦 (WTS合伙人兼中国业务总管), 罗百韬 (德国法兰克福莱美两河地区国际投资促进会上海联络处中国地区事务主任), 罗旻 (德国法兰克福莱美两河地区国际投资促进会上海联络处副主任) 和黄群 (泰乐信合伙人泰乐信兼律师事务所驻中国境外投资主任) 在2014年于北京举行的第六届中国企业海外投资并购峰会合影。



# 中德并购交易平台——赞助伙伴介绍

Platform M&amp;A China/Germany

by Unternehmergektion



“中德并购交易”特刊于2013年秋季首次发行，这就为那些对快速发展的跨境并购交易业务和中国迅猛增加的外国投资充满信心的中国和德国企业搭建起一座桥梁。在这座桥梁的基础上，我们现在将常年推出一个平台。这个平台并不限于某一个传播信息的媒体形态，同时也能够提供交流机会（参见第8页——“关于我们”）。

这个平台以其合作伙伴为核心，他们将成为一种独一无二的专家网络的基础。“中德并购交易”平台的合作伙伴为跨境并购交易业务的领先者，具有突出的跨文化能力，在中国已有多年业务经验。来自中国 and 德国的审计、管理与人力资源咨询、融资服务、法律咨询领域以及生产企业的并购专家汇集在一起。

我们很高兴能找到Acxit资产管理公司，毕马威股份公司会计师事务所和Mercuri Urval这三家专业水平一流的合作伙伴。在不久的将来，我们将介绍来自不同的服务领域的其它合作伙伴。在这个平台环境中将形成一个由10至15家企业组成的合作伙伴群。

中德并购交易平台将成为一个用于交流经验和建立和维系相互联系的重要工具。该平台的宗旨并不仅限于纯粹的知识交流，而在于开发联合战略，讨论跨境业务中的重要问题，等等。该平台不仅支持合作伙伴在中国市场中占据有利地位，而且还量身定制提供有关在德国和中国举行的重要活动和展示机会的信息。

## 联系人：

Markus Rieger (马库斯·里格尔)，理事，  
邮箱: rieger@goingpublic.de,  
Alexandra Jung (亚历山大·荣格)，平台经理，  
邮箱: jung@goingpublic.de  
Anna Erath (安娜·埃雷)，平台经理，  
邮箱: erath@goingpublic.de

## Acxit Capital Management

Acxit Capital (爱昔特资本管理公司) 于1999年成立于法兰克福，是一家由股份持有人领导的、独立的商业投资银行，并在法兰克福、苏黎世和香港设有办事处。其业务范围主要包括财务咨询、融资、自营投资以及资产管理服务。同时，爱昔特资本在东西方金融交易以及亚洲战略运营等方面也具有丰富经验。我们公司的金融活动涵盖了在战略及企业发展、结构调整、资本市场、企业并购等方面的咨询服务。此外我们也在另类金融业务方面协助我们的客户并参与企业投资。我们的客户包括欧洲及国际上的上市公司、家族企业、金融投资者、家庭办公室以及机构投资者。国际范围内的合作伙伴有印度塔塔集团、中金公司、石天资本、以及土耳其的Istinvest公司

Acxit Capital在全球范围内的股东有Johannes H. Lucas, Thomas Klack, Jens Tschauder, Dr. Hanns-Alexander Klemm和Peter Hollmann。

关于Acxit Capital的更多信息，请登录 [www.acxit.com](http://www.acxit.com)。

## 联系人



Johannes H. Lucas  
(陆若瀚)

总经理  
电子邮件: lucas@acxit.com



Junyang (Jenny) Shao  
(邵俊阳) 博士

中国事业部联席负责人  
电子邮件: shao@acxit.com

## 联系方式

Acxit Capital Management GmbH (爱昔特资本管理公司)  
Siesmayer Carrée  
Siesmayerstrasse 21  
60323美茵河畔法兰克福  
电话: +49 (0)69 77 06 06 - 0  
传真: +49 (0)69 77 07 69 96  
电子邮件: frankfurt@acxit.com  
[www.acxit.com](http://www.acxit.com)





cutting through complexity

毕马威是一家网络遍布全球的专业服务机构，在全球155个国家拥有超过155,000名员工。与全球其他地方一样，在德国，毕马威也是审计、税务和咨询领域的行业翘楚。

通过对专业知识技能的精深掌握，对各行各业情况的丰富了解，毕马威的交易专家们为全球客户提供专业保障的出售流程服务和高效的交易管理服务。专业的企业融资咨询及综合性的专业知识技能是交易成功的必要先决条件。仅在德国，毕马威就拥有超过50名并购专家，超过230名交易服务专家为您提供咨询服务。

配以德国毕马威中国服务部的丰富实践经验，毕马威德国的各项优质服务更是如虎添翼。毕马威德国的专家们—其中也包括许多掌握中德双语的中国员工—根据投资者的不同要求为其打造量身定做的解决方案，为中德企业在德国、欧洲乃至中国的各类交易及投资活动保驾护航。

毕马威德国的跨国投资和并购交易服务也得到了毕马威全球中国服务部业务网络的大力支持。毕马威全球中国服务部在超过50个国家和地区拥有当地的中国业务中心，毕马威德国也忝列其中。由此，毕马威德国得以与毕马威全球网络的专家一起，随时提供关于中国的精深专业知识和当地就近服务。更多信息请访问[www.kpmg.de/china](http://www.kpmg.de/china)。

#### 联系人



**沈茂瑞男爵**  
合伙人，交易&重组  
德国毕马威中国服务部  
兼并重组主管

毕马威股份公司会计师  
事务所  
THE SQUAIRE /  
Am Flughafen  
60549 美茵河畔法兰克福

电话: +49 69 9587-4040  
[mschenck@kpmg.com](mailto:mschenck@kpmg.com)



**戴能伟**  
合伙人，交易&重组  
德国毕马威中国服务部  
交易服务主管

毕马威股份公司会计师  
事务所  
Tersteegen-  
strasse 19-31  
40474 杜塞尔多夫

电话: +49 211 475-7547  
[dirknawe@kpmg.com](mailto:dirknawe@kpmg.com)



**王炜**  
市场部总监  
中国服务部业务发展  
中心

毕马威股份公司会  
计师事务所  
Tersteegen-  
strasse 19-31  
40474 杜塞尔多夫

电话: +49 211-475-6527  
[wwang9@kpmg.com](mailto:wwang9@kpmg.com)

## Mercuri Urval

### Board & Executive

Mercuri Urval (智瑞企业管理咨询有限公司) 创建于1967年，是一家组织良好的独立公司，拥有近1000名员工，分布于全球五大洲超过25个国家，是全球领先的人力资源管理咨询公司。自2006年以来，我们在北京和上海分别成立了两家分公司。

**我们的服务范围**包括董事会及高管猎头、人力资源尽职调查、并购过程的支持、并购后的整合与咨询、人才管理以及业务转型。

**我们的核心能力**是通过寻找、挑选、安排、发展合适的人才来服务于公司，使他们凝聚在一起，来保障国际投资决策。

#### 联系人



**Michael Güttes**  
副总裁  
Mercuri Urval企业管理咨  
询杜塞尔多夫公司



**Alexander Bolz**  
(亚历山大·博尔兹) 博士  
高级顾问  
Mercuri Urval企业管理咨询慕  
尼黑公司

#### 联系方式

Mercuri Urval GmbH  
Peter-Müller-Str. 26  
40468杜塞尔多夫  
电话: +49 (0) 211 550 43 - 0  
传真: +49 (0) 211 550 43 - 199  
电子邮件: [duesseldorf.de@mercuriurval.com](mailto:duesseldorf.de@mercuriurval.com)  
[www.mercuriurval.com](http://www.mercuriurval.com)

# 活动日程表和媒体伙伴



中德并购交易平台是本次活动的媒体伙伴。

| 日期/地点                                  | 主办方                                                   | 活动                                                                                                    |  |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| 2014年08月08日, 顺德、佛山和广州                  | 德意志交易所集团协办<br>www.deutsche-boerse.com                 | <b>顺德中德投资峰会</b><br>内容包括: 德国法兰克福莱美两河地区国际投资促进会的讲话<br>报名参加: 请提前联络                                        |  |
| 2014年08月19日至21日, 上海                    | 上海交通大学<br>www.chinagoesglobal.org                     | <b>“中国走向全球”会议</b><br>重点为“中国的全球化”的报告会<br>参会费: 大约470欧元                                                  |  |
| 2014年08月26日, 上海                        | 维锡国际咨询公司<br>www.gicglobal.com                         | <b>2014年度中国企业进入德国市场的战略规划会议</b><br>聚焦“投资德国”的跨国活动<br>报名参加: 费用约1500欧元                                    |  |
| 2014年09月08日至11日, 厦门                    | 福建省人民政府、厦门市人民政府、商务部投资促进事务局<br>www.chinafair.org.cn    | <b>2014年投洽会-第18届中国国际投资贸易展</b><br>重点是房地产与投资<br>参会费: 大约1300欧元                                           |  |
| 2014年09月09日, 美茵河畔法兰克福和2014年09月11日, 慕尼黑 | 香港贸易发展局(HKTDC)与慕尼黑和上巴伐利亚商会及法兰克福商会<br>www.hktdc.com    | <b>2014年香港贸发局签名外展-香港金融广场: 德国商业和贸易的优势</b><br>围绕香港作为贸易金融中心的专题演讲和经验报告<br>参会费: 免费                         |  |
| 2014年09月20日至28日, 上海、太仓、常州、金坛、嘉兴、苏州     | 德中经济联合会与欧洲-中国贸易协会联办<br>www.eucba.org                  | <b>欧洲-中国贸易协会: 欧洲企业代表团访华</b><br>商务之旅, 以“探索长江三角洲”为主题<br>报名参加: 费用约2750欧元                                 |  |
| 2014年09月22日于杜塞尔多夫; 2014年9月23日于慕尼黑      | 德中经济联合会<br>www.dcw-ev.de                              | <b>中国品牌零售业——如何吸引中国消费者</b><br>就进入中国消费品市场的法律框架, 进行实践总结<br>报名参加: 费用约100欧元                                |  |
| 2014年09月24日, 慕尼黑                       | 国际律师事务所McDermott Will & Emery<br>www.mwe.com          | <b>MuMAC-慕尼黑并购大会: 2014年跨国并购研讨会</b><br>国际并购基本情况<br>参会费: 根据要求                                           |  |
| 2014年09月24日至26日, 上海                    | 慕尼黑国际博览集团<br>www.analyticachina.com                   | <b>中国分析生化</b><br>亚洲关于技术问题, 如分析、实验室技术、诊断和生物技术的国际交流平台<br>参会费: 大约2655欧元                                  |  |
| 2014年09月25日, 奥格斯堡                      | 施瓦本商会与巴伐利亚中国经济文化协会<br>www.chinaforumbayern.de         | <b>中国和德国机械工程互为-市场、竞争对手或合作伙伴?</b><br>围绕德国机械工程在中国市场面临的挑战的演讲<br>参会费: 40欧元                                |  |
| 2014年10月08日至15日, 宁波、绍兴和常州              | 本傲会计事务所(Ebner Stolz)中国事业部<br>www.ebnerstolz.de        | <b>德国企业家的中国之旅</b><br>为期8天的宁波、绍兴和常州之旅<br>参会费: 根据要求                                                     |  |
| 2014年10月10日至11日, 汉堡                    | 汉堡商会<br>www.hk24.de                                   | <b>2014年度汉堡峰会: 中国与欧洲相遇</b><br>来自商界、政界和科学领域的400多名专家, 共商中欧经济关系现状; 中国总理李克强为名誉嘉宾<br>报名参加: 请提前联络           |  |
| 2014年10月23日至24日, 北京                    | 中国产业海外发展和规划协会(CODA)<br>www.codafair.org               | <b>第六届中国对外投资合作洽谈会(对外投洽会)</b><br>全球投资策略的专家交流<br>参会费: 大约1300欧元                                          |  |
| 2014年10月29日至30日, 北京                    | ODEB集团<br>www.coifair.org                             | <b>2014年北京世界投资峰会</b><br>对于并购、投资等问题的专题演讲<br>参会费: 大约2700欧元                                              |  |
| 2014年11月04日至05日, 斯图加特                  | 德中经济联合会(DCW GmbH)<br>www.dcw-ev.de                    | <b>国际连线(斯图加特)</b><br>在出口与国际化论坛上结成联盟“与中国做生意”<br>参会费: 约为1990欧元                                          |  |
| 2014年11月11日至13日, 香港                    | 亚洲创业投资期刊(亚洲创业基金期刊集团)<br>www.avcjforum.com             | <b>AVCJ私募股权与创业投资论坛(香港)</b><br>国际投资者们在对话中就私募股权问题进行探讨<br>参会费: 大约2700欧元                                  |  |
| 2014年11月14日至22日, 北京、南京、无锡、昆山和上海        | 巴伐利亚中德经济文化协会与精彩中国和凯撒旅游共同主办<br>www.chinaforumbayern.de | <b>2014年秋季商务之旅, “洞察中国”</b><br>十天的行程内, 将访问中德企业, 并与记者和政府官员见面; 还将与驻扎中国、洞悉国情者共同讨论中国的发展<br>报名参加: 费用约1790欧元 |  |



| 日期/地点               | 主办方                                                       | 活动                                                                                                  |
|---------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2014年12月04日至06日, 香港 | 香港贸易发展局(HKTDC)<br>www.hktdc.com                           | <b>国际中小企业博览会</b><br>这是一个为中小企业交流提供有关在国内及海外商业机会、金融服务、法律及会计理念的国际会议场所<br>参会费: 约为2200欧元                  |
| 2014年12月04日至05日, 香港 | 香港贸易发展局<br>www.bipasiaforum.com                           | <b>亚洲知识产权营商论坛</b><br>亚洲知识产权营商论坛上, 知识产权专家和全球企业高层齐聚一堂, 商讨知识产权界的最新发展, 获悉商业合作的机会。<br>报名参加: 费用约150欧元     |
| 2014年12月15日, 科隆     | 科隆德中经济联合会<br>www.dcw-ev.de                                | <b>2014年度德中经济合作研讨会</b><br>提供平台, 商讨德中经济双边关系中的机会和挑战<br>报名参加: 290欧元                                    |
| 2015年01月19日至20日, 香港 | 香港贸易发展局(HKTDC)<br>www.asianfinancialforum.com             | <b>AFF2015, 第8届亚洲金融论坛 - 亚洲: 在变革中的世界可持续发展</b><br>来自经济及金融领域的国际专家以及政府代表讨论市场情报活动和新的商业机会<br>参会费: 约为700欧元 |
| 2015年4月23日, 上海      | 贝旭科技投资咨询公司与鸿鹄律师事务所合办<br>www.shanghaifundingconference.com | <b>2015年度上海投资会议</b><br>中国企业在重点行业的对外投资: 第三届跨国并购和投资会议, 主题: 并购交易2.0                                    |



广告



## 汇聚全球资本 引领投资风向

主办:  
中华人民共和国商务部(MOFCOM)

联合主办:  
联合国贸发会议(UNCTAD)  
联合国工发组织(UNIDO)  
世界贸易组织(WTO)  
经济合作与发展组织(OECD)  
世界银行集团国际金融公司(IFC)  
世界投资促进机构协会(WAIPA)

## 第十八届中国国际投资贸易洽谈会

2014.9.8-11 中国·厦门  
展览展示·资本对接·权威发布·高端交流

### 权威论坛 引领世界资本走向

国际投资论坛(英文简称IIF)是中国双向投资政策发布的窗口, 是国际投资权威信息发布的渠道。2014国际投资论坛主题为“开放、创新、共赢——全球经济园区发展之路”, 将举行主旨论坛、专题论坛、信息发布和互动交流等活动。

### 千亿引资 展示全球合作商机

10万平方米展览面积, 境外超过50个国家/地区和中国各省市、自治区倾力参展。设置外投资合作、国际金融、开发区等主题专业展。

### 万场对接 助力资本项目高效融合

汇聚50000名境内外参会客商, 36000多个投资项目、1000多个投资机构、10000余场次的项目对接及精品路演, 为参会企业、投融资双方创造无限商机。

万商云集, 共襄盛典。诚挚欢迎世界各国(地区)前来推介投资环境, 招揽合作伙伴!



官方微信: 中国投洽会

战略合作伙伴:



www.chinafair.org.cn

品牌合作: +86-592-2669853 / 电话: +86-592-2669828 / 传真: +86-592-2669830 / E-mail: cifit@chinafair.org.cn

## 广告商名单

| 客户                                            | 页码 |
|-----------------------------------------------|----|
| Acxit Capital Management<br>(爱昔特资本管理公司) ..... | 11 |
| BankM .....                                   | 7  |
| Beiten Burkhardt .....                        | 23 |
| CIFIT .....                                   | 31 |
| Frankfurt RheinMain .....                     | 25 |
| Graf von Westphalen .....                     | 15 |
| KPMG (毕马威) .....                              | U2 |
| SZA Schilling, Zutt & Anschütz .....          | 9  |

# Unternehmer Edition

## 版本说明 中德并购交易

Platform M&A China/Germany  
by Unternehmeredition



### Eine Idee von Unternehmeredition und M&A REVIEW

出版社: GoingPublic Media AG

Hofmannstr. 7a, 81379 慕尼黑

电话: 089-2000 339-0, 传真: 089-2000 339-39

电子邮件: info@goingpublic.de

官网: www.goingpublic.de, www.unternehmeredition.de, www.ma-review.de

编辑: Anna Ereth (安娜·埃雷特)、Stefan Gätzner (斯特凡·葛茨纳)、  
Oliver Bönig (奥雷维·博尼格)

图片编辑: Andreas Potthoff (安德里亚斯·波特霍夫)

图片: iStock, Fotolia, PantherMedia, Pixelio, Photodisc

参与编辑人员: Michael Clauss (柯慕贤), Mark Fehr (马克·菲尔), Cora Jungbluth (容恺桦), Norbert Hofmann (诺伯特·霍夫曼), Thomas Müncher (托马斯·慕尼黑尔),  
Dr. Dr. Boris Schilmar (波利斯·西马尔博士), Yan Sun (孙燕), Marc Szepean (司马刚),  
Wang Wei (王巍), Verena Wenzelis (维蕾娜·文策利斯)

人物采访: Lars Anke (安克), Hubert Becker (湖北特·贝克), Peter von Jan (比特·芬·杨), Peter Muhr (比特·慕尔), Matthias Richter (马迪阿斯·雷黑特), Achim Weick (亚黑慕·维克)

审校: Magdalena Lammel (马格达莱纳·拉莫尔), Ade Team

设计: Andreas Potthoff (安德里亚斯·波特霍夫)

联系中国/上海: Minglei Yang (杨明磊)、电话: +86 (0) 216 1373 227、

移动: +86 (0) 135 24 66 65 36

翻译: DCT GmbH, 英革睿(上海)商务咨询有限公司

平台管理: Alexandra Jung (亚历山大·荣格) Anna Ereth (安娜·埃雷特), Markus Rieger (马库斯·里格尔), 电话: +49(0)89-2000 339-56/58, 传真: -39

广告: 以2013年1月1日第2号价目表为准。

《中德并购交易》2014年出版计划: 11月6日(期号2/14, 电子杂志)·10月1日(期号3/14, 纸质版本+电子版本)

《中德并购交易》2015年出版计划: 2月4日(期号1/15, 电子杂志), 5月6日(期号2/15, 纸质版本+电子版本)·8月5日(期号3/15, 电子杂志), 10月7日(期号4/15, 纸质版本+电子版本)

价格: 单本14.80欧元

订阅管理: GoingPublic Media AG, Hofmannstr. 7a, 81379 慕尼黑

电话: 089-2000 339-0, 传真: 089-2000 339-39

法律责任和提示: 编辑部保证文章、推荐、图表来源的可靠性。但是不保证信息的准确性。对于未经要求发来的文章, 编辑部有权删减或拒绝印刷。

再版: © 2014 GoingPublic Media AG, 慕尼黑。保留所有权利, 尤其是其它外语译本。未经过GoingPublic Media AG 书面出版许可, 不得用光机械手法将本刊或部分内容制作副本(图片副本、缩印本)。同样禁止将本刊收录进电子数据库、网络或用CD-ROM复制。

ISSN 2190-2364, ZKZ 74988