

充满韧性的中国经济促使大批德企在江苏“一投再投”——

挡不住的市场 拦不住的增长

□ 本报记者 宋晓华

“我们计划再建一个‘克朗斯太仓’”“半年时间我们提前完成了整年的销售计划”……日前，在“德企之乡”太仓，记者从不少外资企业那里听到了令人欣喜的消息。

一大批德资企业用果断投资、不断增资的实际行动，表达了对中国经济的信心和对江苏投资环境的肯定。今年1—11月，太仓引进德资新项目32个，注册外资1.01亿美元。这些德企在中国市场收获了什么？为何要持续深耕中国市场，在江苏“一投再投”？

扩资建厂，

他们的车间很繁忙

在克朗斯集团太仓工厂，记者看到一个个形态各异各司其职的大型设备组成了液态食品的整个生产线，这些生产线正是克朗斯的产品。

克朗斯是全球领先的设备及系统制造商，2004年，克朗斯在太仓投资建立了克朗斯机械（太仓）有限公司。“以前我们说自己是隐形冠军，现在我们的全球订单额已超过50亿欧元，是‘显性冠军’了，今年在太仓的业务也将实现约30%的增长。”克朗斯中国区负责人王加成告诉记者，“在中国市场，和我们合作的厂家众多。实际上，我们一直在扩张规模，你现在待的地方是我们的四期工厂，这地方已经很拥挤了，所以今年5月我们在太仓启用了一个新的分厂，进一步扩张了我们的产能。”

“未来，我们将继续根植太仓，增资扩产，计划再建一个‘克朗斯太仓’，克朗斯的生产面积和本地制造体量，在2030年将会比现在至少翻一番。”王加成说。

全球每两辆新车中就有一辆使用博泽的产品。在太仓博泽汽车部件有限公司的生产车间，可以看到各种汽车品牌的logo。“不同logo表示这条生产线的产品是为不同汽车品牌生产的。”商务总监Tomas Herman告诉记者，1996年博泽开始进入中国市场，2014年来到太仓，在太仓设立了太仓博泽汽车部件有限公司和太仓博泽驱动系统有限公司，集中了车门系统、座椅系统、电机驱动三大事业部的业务制造和创新任务。其中，太仓博泽汽车部件有限公司是博泽集团在亚洲地区最大、全球第三大的工厂。“预计今年太仓工厂的销售规模30亿元，有10%到15%的增长。”Tomas Herman说。

克恩-里伯斯（太仓）有限公司是入驻太仓的第一家德资企业。该公司关务与税务部部门经理陈欢欢说，“德国财政年度是从7月1日开始到第二年的6月底，这样来看的话，我们到今年年底已经把整个年度的计划提前完成。也就是说，半年把一年的活都干完了，所以每次开会时老板都乐呵呵的。”

谈起公司这些年的发展变化，克恩-里伯斯中国业务集团高级副总裁、中国区代表范西蒙感触颇深：“30年间，克恩-里伯斯在太仓进行了11次增资，员工从最初的6人发展到近1000人，400平方米的租用厂房变成了6万多平方米自建厂房，年产值达10亿元。”

契合需求，

中国市场前景广阔

博泽等德企扩大投资、销售额的增长来自新能源汽车在中国市场的热销。

“一方面，很庆幸我们传统的产品在新能源汽车上依然有需求。另一方面，我们也在不断研发更适合新能源汽车的创新产品。”Tomas Herman说，“比如油车有内燃机，行车过程中车内本身有噪声，其他微小的声音消费者以前不太在意，现在新能源车没有内燃机，消费者对车里面的噪声就会更敏感，这对我们的产品提出了声学品质方面的新要求。现在还有匹配自动驾驶的新型座椅需求，在汽车电动化、智能化大趋势之下，座椅已成为提升汽车舒适体验的关键因素之一。由博泽中国团队主导研发的零重力座椅产品，已经在太仓工厂投入量产。此外，新能源车所用的零部件，相较传统油车有更高的轻量化需求以改善电池续航表现，这也对我们的产品和制程创新提出了新挑战。”

“近几年来，中国新能源汽车市场和自主品牌车企都有可喜的变化。中国作为全球最广阔的市场，具有无限创新潜力和活力，对能够引领未来出行的前沿科技产品有着巨大需求，我们对中国市场未来发展充满信心。”他说，随着越来越多中国的汽车生产商走向全球，博泽的产品也跟着出口海外。

面对中国消费市场的变化，克恩-里伯斯也在不断推出新产品。例如，电车上的刹车模拟器，就是为了给电车的驾驶者提供和燃油车相类似的刹车感觉。面对氢燃料电池电动汽车的发展，克恩-里伯斯推出了双极板和空气箔片轴承。

对于服务消费这个领域，王加成有一肚子的话。“克朗斯新成立了一个单独的数字化部门，投了不少钱，正是为了把握未来赛道。”他说，“疫情后，一些消费习惯、消费偏好变得更强烈。大家追求低糖无糖的健康产品，所以近来我们无菌线的市场就很好。因为相比热灌线，无菌线能真正做到吹瓶—灌装—封盖的全流程无菌，更容易保持产品的口感和新鲜度。”

多重利好，

激发滚雪球效应

要造一辆汽车，不出太仓就能找到70%的零部件。因为，近500家德企集聚太仓，其中七成与汽车相关。这样的产业集群优势，使得越来越多的外资企业驻足，引发滚雪球效应。

太仓南京路上集聚的德企集中在汽车部件及高端装备制造，例如克恩-里伯斯和慕贝尔都是联合电子的上游供应商；海瑞恩与克恩-里伯斯、联电等则是上下游关系……“对面的威尔斯是我们的材料供应商，材料直接通过一个走廊就运到我们的车间了。他们也是我们德国总部的材料供应商，所以公司的前总裁当年要把他们引到太仓来。”陈欢欢说。

同样在太仓落户的德企埃马克是一家全球排名前十的机床企业，其生产的机床主要服务于汽车零部件制造。受益于长三角的汽车产业集群，华东地区是埃马克在中国最大的市场，占比40%。2022年以来，约55%的订单来自新能源汽车，而在2020年之前，还不到10%。

在王加成看来，所有扩资的举动都说明克朗斯在本土生产制造的能力越来越强，从最初的生产零部件，到几年前开始生产整机，同时建设无菌实验室、创新中心、工程中心等，克朗斯在中国从销售到技术到生产运营的能力变强了，“我们有幸服务于消费这个行业，今年我们能有两位数的增长规模，得益于技术创新。”

政策的利好也给这些外企带来了更广阔的发展空间。“太仓德企以家族企业为主，AEO政策为百年老企业注入了新活力。”陈欢欢说，“我们已经取得海关AEO高级认证资质，客户投诉率、产品差错率等均大幅下降，通关时间压缩50%，企业开拓新市场的竞争力大大增强。”

在益技欧电子器件(中国)有限公司生产车间内，一批辐热炉盘即将从工厂出货发往海外。这是一家生产商用和家用电器零配件的制造型德企，目前在手订单饱满。订单的增长意味着需要投入更多成本。在太仓海关指导下，益技欧选择通过加工贸易方式开展业务。加工贸易下进口的原材料可以享受保税政策，企业可以减少资金占用，有更充裕的流动资金投入到日常运营中，提升竞争力。不仅如此，海关原产地证书也为企业稳住海外“朋友圈”助了一臂之力。“现在在办公室里申领、打印原产地证书，点击‘申报’按钮发送原产地证书电子申请，系统审核申请资料无误后，一分钟后就收到了‘审核通过，可以领证’回执。”该公司供应链总监刘英说。