Investment Plattform China/Deutschland

Greenfield – Joint Venture – M&A

Magazin – Online – Events – Netzwerk

2023

Weitere Informationen zum Thema finden Sie unter:
investmentplattformchina.de

Investment *Guide* 2023

Status Quo – Perspektiven – Trends

2. Jg.

by
GoingPublicMedia
AKTIENGESELLSCHAFT

Asien-Expansion
Was für China als Standort spricht
Seite 44

M&A-Korridor
Ein Ausblick auf das Jahr 2023
Seite 26

Zahlungsverkehr
Währungsabsicherung bringt Planungssicherheit
Seite 46

Besser starten als warten

Mit „Weniger China wagen" hat die GTAI kürzlich ihre SWOT-Analyse zu China überschrieben. Der Titel spiegelt wohl mehr die politische Stimmung und den Stand der öffentlichen Diskussion wider als die wirtschaftliche Realität. Trotz COVID-Lockdowns und Risiken ist Chinas Wirtschaftsentwicklung nämlich stabil. Die prognostizierten 4% Wirtschaftswachstum 2022 sind in absoluten Zahlen sogar mehr als die knapp 7% im Jahr 2017. Dabei setzt sich auch in der deutschen Politik langsam die Erkenntnis durch, dass die Entkoppelung von China für die deutsche Wirtschaft weder machbar noch sinnvoll ist. Zu viele Zukunftssektoren können rein praktisch betrachtet nur in wirtschaftlicher Kooperation bearbeitet werden. Damit werden sich 2023 vielerlei Chancen für Investitionen in und mit China eröffnen. VON **DR. CHRISTIAN HAUG**

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen sich gerade exportorientierte Unternehmen verstärkt mit einem Engagement in China und Asien auseinandersetzen, insbesondere wenn sie derzeit nur über Händlerstrukturen vor Ort agieren. Wurden die deutschen Unternehmen früher vor allem durch niedrige Lohnkosten motiviert, mit eigenen Niederlassungen nach China zu gehen, war es später der oft große, aber in jedem Fall wachsende Binnenmarkt für zumeist B2B-Produkte des deutschen Mittelstands. Heute wird China zunehmend als Innovationsstandort gesehen – oder zumindest als Ideengeber für Produktwünsche anderer asiatischer Kunden und als Standort für die Bearbeitung des Weltmarkts. Man kann also seine Wettbewerbsfähigkeit im innovativen Umfeld Chinas sowie durch die Bearbeitung des wachsenden asiatischen Markts mit 2,3 Milliarden Einwohnern, die im Durchschnitt deutlich jünger als in der westlichen Welt sind, massiv stärken.

Bereits heute gibt es Branchen, in denen China weltweit hinsichtlich Produktionskapazität die Führungsrolle übernommen hat, immer öfter aber auch in technologischer Hinsicht.

ZUR PERSON
Dr. Christian Haug ist Partner und Deutschlandgeschäftsführer der Startup Factory China, einem Geschäftsinkubator für mittelständische, deutsche Unternehmen in China und der Smart Factory Kunshan, eines vom BMWi und MIIT ausgewählten, bilateralen Leuchtturmprojekt zur intelligenten Fertigung. Er ist seit 20 Jahren in China unternehmerisch aktiv und unterstützt deutsche Mittelständler operativ beim Aufbau von Produktionsunternehmen und eigener Organisation in China.
www.startup-factory.biz

Wachstumsmarkt Photovoltaik

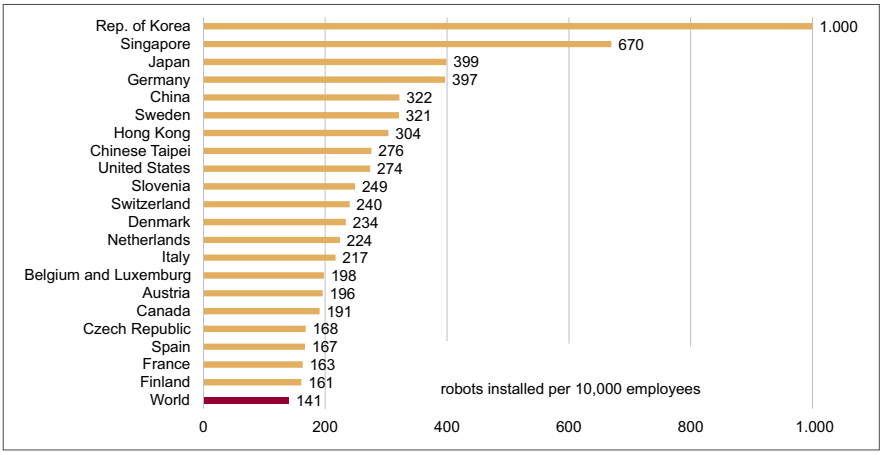
Ein Beispiel ist die Photovoltaik-(PV-) Industrie (PV). Die EU-Kommission verfolgt das politische Ziel, die installierte PV-Leistung bis 2025 auf 300 GW auszubauen, bei derzeit <10 GW Produktionskapazität in der EU. Die Photovoltaik erlebt gegenwärtig ein rasantes Wachstum von +50% im dritten Quartal 2022 verglichen mit dem Vorjahreszeitraum (Export: +110%, 35 Mrd. USD, >100 GW). Nach einer Analyse von Apricum planen 20 chinesische Firmen den Aufbau von PV-Fertigungskapazitäten von 380 GW innerhalb Chinas in den nächsten zwei Jahren. Der Vergleich zu dem vom EU-Kommissar Thierry Breton ausgegebenen Ziel eines Aufbaus von 20 GW PV-Fertigungskapazität bis 2025 in Europa zeigt die Dimension des chinesischen Vorsprungs, aber auch die Chancen für Anlagenbauer als Marktteilnehmer in China.

Deutschland hat schlicht verpasst, dort als Komplettsystemanbieter zu agieren, obwohl hier ein erheblicher Teil technologischer Vorarbeit in Europa geleistet wurde. Aus der Sicht mittelständischer Unternehmen mit Technologieführerschaft in Nischensegmenten, muss man in jedem Fall in China sein, um diese bedienen zu können sowohl mit lokaler Produktion als auch mit lokalem Service vor Ort. Nehmen wir die Firma centrotherm, die 2018 eine Fertigung in China aufbaute. Sie ist mit ihrer Tochter in Kunshan ansässig. Vor Ort stellt man erfolgreich thermische Anlagen zur Solarmodulherstellung mitsamt Peripherie her und vertreibt sie sehr erfolgreich in China für ein oberes Marktsegment. Auf dieser Grundlage kann stetig im chinesischen Markt weiter expandiert werden.

Roboterindustrie zeigt Weg in die Zukunft

Eine weitere Branche unter hohem Augenmerk Beijings ist die Roboterindustrie. Hier hat China in der Roboterdichte 2021 noch einmal beachtlich zugelegt und liegt nach Angaben der International Federation of Robotik (IFR) nun bei 322 Robotern auf 10.000 Beschäftigte (2020: 246/10.000). Damit überholt China erstmals die USA in der Roboterdichte, die dort mit 274 Robotern auf 10.000 Beschäftigte angegeben wird (Deutschland: 397/10.000). Für die Roboterherstellerindustrie stellt sich die Situation aber an-

Robot density in the manufacturing industry 2021



World average of robot density more than Doubles compared to six years ago (2015: 69 units);
Quelle: World Robotics 2022, www.ifr.org

ders dar als bei Photovoltaik oder Wasserstofftechnik. Ausländische Hersteller wie ABB, FANUC oder Yaskawa beherrschen nach wie vor den Markt, während große chinesische Hersteller wie SIASUN, EFORT oder Estun relativ stabil mit circa 30% Marktanteil operieren.

Übrigens sind die chinesischen Roboterhersteller bisher überwiegend auf dem Heimatmarkt aktiv mit Exportquoten unter 10%. Nur vereinzelt agieren sie unter eigener Marke in Europa wie beispielsweise Estun, die seit 2017 mit einem R&D-Zentrum in Italien ansässig sind. Umgekehrt gilt für europäische Unternehmen: Wer nicht vor Ort ist, wird die Entwicklungen und Kundenanforderungen verschlafen, die derzeit im chinesischen Markt – nicht zuletzt – dank reduzierter Reglementierung – bei kollaborativen Robotern, dem Einsatz von künstlicher Intelligenz oder automatisierter optischer Erkennung forciert werden. Und bevor chinesische Unternehmen die westlichen Märkte intensiv zu bespielen beginnen – in manchen Zweigen des Maschinenbaus und bei der E-Mobilität ist dies bereits spürbar –, sollte man seinen Wettbewerb und dessen Technologien kennen!

Von China aus in den Weltmarkt

30% der Weltwirtschaftsleistung und der Weltbevölkerung sind in Japan, China, Südkorea, Australien und Neuseeland sowie den ASEAN-Mitgliedstaaaten zu Hause. Die Möglichkeiten, den asiatischen Markt aus China heraus zu bearbeiten, sind mit Inkrafttreten des asiatischen Handelsabkommens RCEP (ASEAN plus die fünf genannten Länder, ohne Indien) Anfang 2022 noch einmal deutlich gewachsen. Durch das Abkommen sinken die Zölle auf im RCEP-Raum (hauptsächlich) produzierte Waren und Güter nach Einschätzung der Vereinten Nationen (UNCTAD) um 92%! Die UNCTAD erwartet eine Zunahme der Warenexporte innerhalb des RCEP-Raums um 42 Mrd. USD mit Zuwächsen für Japan, China, Südkorea und Australien, während die rein exportfokussierten Unternehmen aus der EU heraus mit -8,3 Mrd. USD die großen Verlierer sein werden. Insofern erscheint eine in Asien lokale Wertschöpfung unausweichlich, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

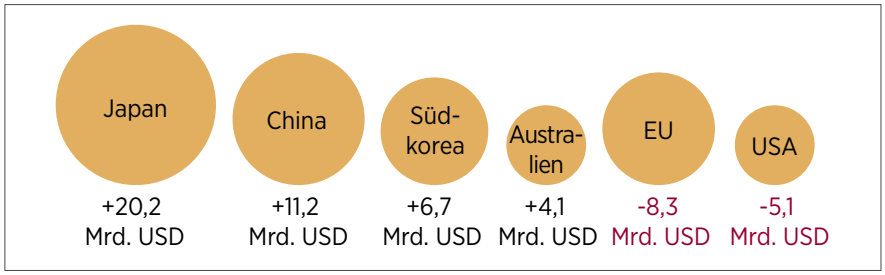
Die GTAI hat in diesem Zusammenhang Beispiele erarbeitet, die die hohe Relevanz auch für deutsche Mittelständler und ihre Exportprodukte zeigen. Für den Import eines Verbrennungsmotors von Japan nach China muss beispielsweise kein Zoll entrichtet werden, wenn >40% der verarbeiteten Teile aus Japan kommen. Um diese 40% und damit den Zollfreistatus zu erreichen, macht es einen Unterschied, ob ein Zulieferteil (z.B. ein Kolben) aus einem Nicht-RCEP-Land wie Deutschland kommt oder innerhalb des RCEP-Raums produziert wurde – da die 40% auch kumuliert aus RCEP-Ländern stammen dürfen, um die Zollpräferenz in diesem Fall Japan zu erfüllen. Die Ursprungslandquoten sind je nach Produkt unterschiedlich. Klar ist, dass ein Erreichen der erforderlichen Voraussetzungen für europäische Komponenten schwieriger wird , während Hersteller in Asien strategisch darauf achten werden, die Quoten sicher zu erfüllen.

China kommt dabei für die deutsche Industrie eine Schlüsselrolle zu, denn das Land bietet nach wie vor eine sehr gute Basis für die Erschließung asiatischer Märkte: Tiefe Zulieferketten, qualifizierte Arbeitnehmer, eine steigende, aber noch moderate Kostenstruktur, ein regulatorisch einheitlicher Binnenmarkt und oft bereits vorhandene Unternehmensstrukturen.

FAZIT

Um im asiatischen Markt und im Wettbewerb mit chinesischen Unternehmen zu bestehen, müssen viele mittelständische deutsche Unternehmen sich zukünftig in China Südostasien stärker engagieren. Das Risiko, sich dem Wettbewerb und der Innovationskraft nicht vor Ort zu stellen, wird man spätestens dann begreifen, wenn bislang noch weitgehend unbekannte asiatische Hersteller mit ihren Technologien nach Europa drängen. Die Versäumnisse im Aufbau der Batterietechnik, in der Südkorea und China inzwischen globale Technologieführer sind, sollten uns Lehre und Motivation genug sein. Im Jahr 2023 sollten Unternehmen die Weichen für ihre Zukunft stellen und intelligent mehr China wagen. ■

Zollabbau dürfte Intra-RCEP-Warenexporte um 42 Mrd. USD erhöhen



Quelle: A new Centre of Gravity, RCEP and ist Trade Effects, UNCTAD, Dezember 2021

“等待不如行动”

近期，德国联邦外贸与投资署（GTAI）将其针对中国的SWOT分析法称为“敢于’减少’中国”。比起反映经济现状，这个标题其实更多地表达了当下的政治情绪和公共辩论。尽管在新冠疫情期间大量封城，中国的经济发展仍是稳定的。预测2022年4%的经济增长，在绝对值上甚至高于2017年的近7%。 同时，德国政界也慢慢意识到，与中国脱钩对德国经济来说既不可行也不理智。从纯粹的实际情况来看，未来将会在很多领域出现需要经济合作的必要。因此在中国的投资业务以及与中国合作的投资业务将在2023年拥有许多新的机会。

作者：**DR. CHRISTIAN HAUG**

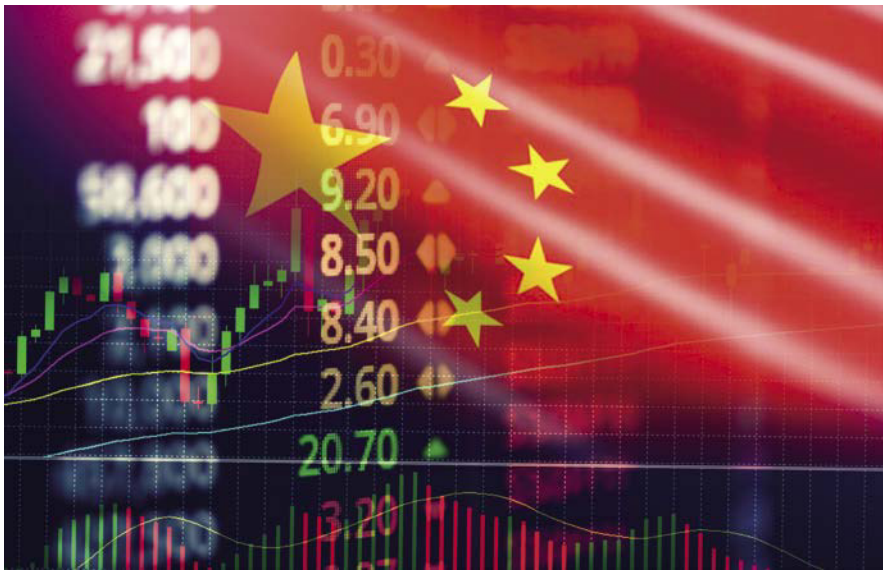
尤其以出口业务为主并通过经销商结构在当地运营的公司，为了保持竞争力，必须更加关注中国和亚洲。虽然德国企业在过去主要是以低廉的劳动力成本为动力而前往中国开创业务，但后来则常是因中国国内市场对于来自德国中小企业的B2B产品正在增长的需求。

如今中国越来越被视为一个改革创新的地区，或者至少作为其他亚洲客户的产品愿望的来源。因此，企业们有机会在中国的创新环境中，在拥有23亿人口、平均年龄比西方世界小得多并日益增长的亚洲市场上，大规模地加强自己的竞争力。

人物简介

克里斯蒂安·豪格博士（Dr. Christian Haug）是启德航管理服务公司（Startup Factory China）的合伙人和总经理。该公司是中小型公司的生产型专业孵化器，服务在中国的德国企业以及由德国联邦经济能源部和中国工信部选定的智能制造双边典范项目——昆山蕴启工业智能制造实验室有限公司（Smart Factory Kunshan）。他在中国有20年的创业经历，为德国中小企业在中国建立生产企业和自己的组织提供业务支持。

www.startup-factory.biz



照片：© Bigc Studio - stock.adobe.com

目前中国已经在部分行业拥有处于世界领先地位的生产能力，在技术领域中也在增加。

增长中的光伏市场

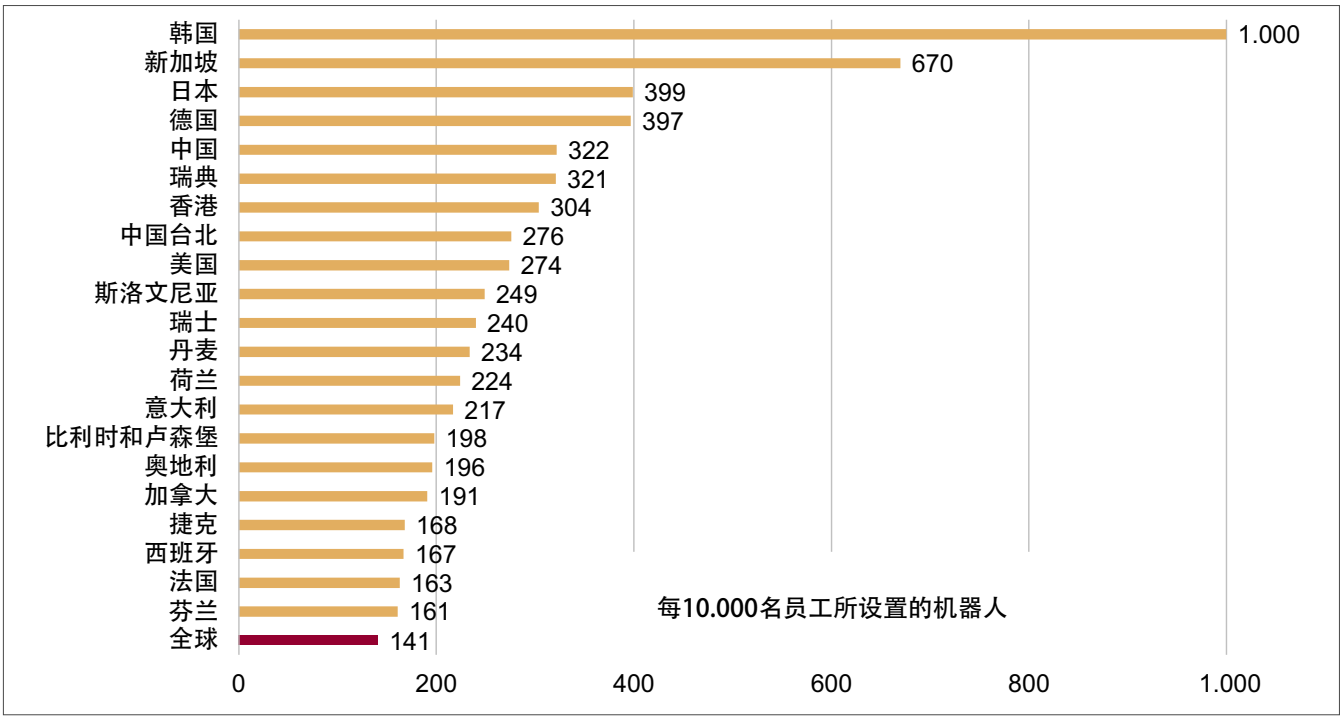
光伏产业是其中的一个例子。欧盟委员会正在追求至2025年将光伏装机容量扩大到300吉瓦的政治目标，目前欧盟的生产能力<10吉瓦。光伏如今正在经历快速增长，2022年第三季度与去年同期相比增长了50%（出口：+110%，350亿美元，>100吉瓦）。根据Apricum的分析，20家中国公司计划在未来两年内在中国境内建设达到380吉瓦的光伏制造能力。这与欧盟专员Thierry Breton公开到2025年在欧洲建立20吉瓦光伏制造能力的目标相比显示了中国的领先程度，但同时也表明了设备制造商参与中国市场的机会。

许多技术性的预加工工作是在欧洲进行的，可以说在这里德国直接错过了成为全方面供应商的机会。从在细分领域具有技术领先地位的中型公司的角度来看，必须要身在中国以便能够提供本地生产和本地服务。以centrotherm为例，它于2018年在中国建立了工厂，其总部同时在昆山设有子公司。它在当地成功地制造了包括外围设备的用于太阳能组件生产的热电厂，并在中国的高端市场达到了成功的销量。在此基础上，该公司有能力继续在中国市场进行扩张。

机器人产业指向未来之路

另一个在北京受到广泛关注的领域是机器人产业。根据国际机器人联合会（IFR）的数据，2021年中国的机器人密度再次大幅提高，目前为每万名员工拥有322个机器人（2020年：246/10,000）。这意味着中国

2021年制造业中的机器人密度



与六年前相比，全球平均机器人密度增加了一倍多（2015年：69台）; 来源: World Robotics 2022, www.ifr.org

的机器人密度首次超过了美国每万名员工274个机器人（德国：397/10,000）的数据。然而，机器人制造业的情况与光伏或氢能技术不同。ABB、发那科或安川等外国制造商仍然主导着市场，而SIASUN、EFORT或Estun等大型中国制造商则相对稳定地运作并占约约为30%的市场份额。

此外，中国的机器人制造商迄今为止主要活跃在国内市场，其出口配额不到10%。只有在少数情况下部分公司会在欧洲有所活动，如Estun自2017年起在意大利拥有一个研发中心。欧洲公司的情况则正好相反：那些没有参与在中国市场上的人，将错过目前当地—部分因监管的减少而增长地—在协作机器人、人工智能的使用或自动光学识别方面的发展和客户需求。应该赶在中国企业即将开始插手西方市场之前—比如在机械工程的某些分支和电动车领域势头已经很明显了—去了解他们的竞争和技术！

从中国到世界市场

全球经济产出和人口的30%分布于日本、中国、韩国、澳大利亚、新西兰以及东盟成员国。随着亚洲贸易的区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）（东盟加上上述五个国家，不包括印度）于2022年初生效，从中国打入亚洲市场的机会大大增加。联合国贸易和发展会议（UNCTAD）估计通过该协议，主要生产与RCEP地区的货物和商品的关税将降低92%！贸发会议预计，RCEP区域内的货物出口将增至420亿美元，日本、中国、韩国和澳大利亚将从中获利，而来自欧盟以出口为重点的公司将成为大输家，损失将高达83亿美元。由此看来，为了保持竞争力，需要在亚洲创造本地价值是不可避免的。

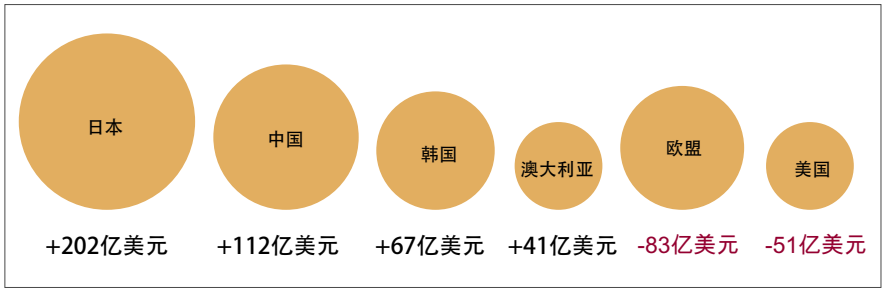
在此背景下，GTAI制定了一些对德国中小企业及其出口产品高度相关的例子。以从日本进口到中国的内燃机为例，如果其中来自日本的加工部件超过40%，就不必支付关税。达到这40%而免税，取决于零件（如活塞）是否来自非RCEP国家（如德国），还是在RCEP区域内生产，这40%也可以累计来自其他RCEP国家，以满足日本的关税优惠。原产地的配额对各个产品有所不同，但显而易见的是，来自欧洲的零部件将更难达到必要条件，而亚洲的制造商将战略性地寻找保险起见的方法来满足配额要求。

中国对德国工业有着关键性的作用，因为中国仍然为开拓亚洲市场提供了非常好的基础：优质的的供应链、熟练的工人、不断上涨但仍属于适当范围内的的成本结构、监管统一的国内市场以及通常已经存在的企业组织结构。

结论

也许最终，在名不见经传的亚洲制造商带着他们的技术推入欧洲时，欧洲才会终于意识到没有在亚洲当地进行竞争和创新的风险。欧洲在电池技术发展方面的失败，以至于韩国和中国现在跻身成为此项技术的全球领导者，这应该足够成为市场的教训和动力。在2023年，企业应该为自己的未来设定方向，机智地“敢于’更多’投资中国”。 ■

关税取消预计将使RCEP内部的商品出口增加420亿美元



来源: A new Centre of Gravity, RCEP and ist Trade Effects, UNCTAD, Dezember 2021

SGB Deutschland GmbH

Die SGB Deutschland GmbH ist das deutsche Standbein der „Sino-German Business Group“ (SGB Group). Wir bieten eine Arbeits-Plattform, mit der Sie Ihre Geschäfte selbst hautnah vor Ort tätigen können. Die SGB Group spart Ihrem Unternehmen Zeit, Geld und Ressourcen. Wir agieren als „Ihre“ Zweigstelle in China und Thailand. Durch uns erhalten Sie ganzheitliche Kontrolle und Sicherheit über Ihre Lieferketten von/nach Asien in den Bereichen, Einkauf, Verkauf, Sales und After-Sales. Die SGB Group kann für Sie folgende Herausforderungen kompetent bewältigen:

- **Einkauf & Beschaffung** aus Asien (China, Thailand und mehr!) mit unserem professionellen Team.
- **Lieferkettenkontrolle & Sicherheit von A-Z**, inklusive dem Waren Export/ Import, Einlagerung vor Ort und Zustellung zum Endkunden auf dem Trade China/Thailand <> Deutschland.
- **Sales in Asien** – Wir helfen „Hands-on“ beim Aufsetzen Ihrer Vertriebskanäle sowie dem Marketing auf den chinesischen Markt mit eigener Firma vor Ort für Produkt Importe, Lagerung und Vertrieb
- **„After-Sales-Service“** in Asien aufsetzten (Ersatzteile, Lager, Reparaturen, Personal)

Ansprechpartner

Benjamin Kille
Global
Geschäftsführer
T: +49 40 238 3296-0
Mobil: +49 157 7890 8091
b.kille@sgb-group.de

Karen Zhang
Shanghai
Business Development
T: +86 21 5111 3882
Mobil: +86 182 2163 1680
k.zhang@sgb-group.de

Gründung:	2020
Standorte:	Hamburg, Shanghai, Hong Kong, Bangkok
Branchenfokus:	Unternehmen mit Chinafokus
Referenzprojekte:	Auf Anfrage
Professionals:	Über 10

Kontakt
Möllner Landstraße 41
21509 Glinde bei Hamburg
T: +49 40 238 3296-0
kontakt@sgb-group.de
www.sgb-group.de

SGB Group of Companies

Startup Factory International GmbH

Die Startup Factory Kunshan ist der mittlerweile größte Geschäftsinkubator für mittelständische, deutsche Unternehmen die Ihre Geschäftstätigkeit in China um eine eigene Produktion, Service, Montage oder Vertrieb erweitern wollen. Vor den Toren Shanghais, führt ein erfahrenes deutsch-chinesisches Managementteam die Geschäfte von derzeit 38 Auslandsniederlassungen europäischer Firmen auf 40.000 m² Produktionsfläche mit zusammen über 350 Mitarbeitern.

Über die flexibel mietbaren Produktions- und Büroflächen hinaus, bieten wir ein vollumfängliches Management-Servicepaket, das die zentralen Overheadfunktionen Geschäftsführung, Finanzen und Controling, Personalabteilung, Handelsabwicklung, Unterstützung in Produktionslayout und Sourcing, sowie interne Auditierung umfasst.

Ansprechpartner

Dr. Christian Haug
christian.haug@startup-factory.biz
T: +49 89 3090 7165

Bernd Reitmeier
bernd.reitmeier@startup-factory.biz
T: +86 512 3685 3980

Gründung:	2011
Standorte:	Kunshan, München, Charlotte
Branchenfokus:	Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Messtechnik, Werkzeugbau, Automation.
Referenzprojekte:	Aufbau von >50 Unternehmen mit 100 Mio. USD Gesamtinvestition
Professionals:	8 Partner, 30 Mitarbeiter

Kontakt
Freibadstr. 30
81543 München
T: +49-89-30907165
info@startup-factory.biz
www.startup-factory.biz

start up FACTORY CHINA

Foto: © NWM –stock.adobe.com

SGB德国有限公司（SGB Deutschland GmbH）

SGB德国有限公司是“中德商务集团”（Sino-German Business Group，简称SGB集团）的德国支柱。我们为您提供工作平台，让客户自己能直接在当地开展业务。我们的集团为您的公司节省时间、金钱和资源，成

为“您的”中国和泰国分行。我们给您完全的控制权，以及在采购、营销、销售和售后方面确保您进出亚洲的整个供应链的安全。SGB集团可助您胜任以下挑战：

- 我们的专业团队帮助您从亚洲（中国、泰国以及更多地区）进行采购。
- 完全的供应链控制和安全，包括货物出口/进口，当地储存以及交付给在中国/泰国和德国之间交易的终端客户。
- 在亚洲的销售——我们”亲力亲为“地帮助您建立销售渠道以及向中国市场的推广，拥有自己的本地公司负责产品进口、储存和分销。
- 为您在亚洲建立”售后服务“（备件、仓库、维修、人员），在中国建立”售后服务“（备件、仓库、维修、人员）

联系人

Benjamin Kille
全球
总经理
座机：+86 21 5111 3882
手机：+86 150 0049 8510
b.kille@sgb-group.de

Karen Zhang
上海
商务拓展
座机: +86 21 5111 3882
手机: +86 182 2163 1680
k.zhang@sgb-group.de

成立年份: 2020年
驻地: 汉堡、上海、香港、曼谷
重点领域: 以在中国开展业务为重点的公司
参考项目: 欢迎咨询
专业人士: 10人以上

联系方式
Möllner Landstraße 41
21509 Glinde bei Hamburg
电话: +49 40 238 3296-0
邮箱: kontakt@sgb-group.de
网站: www.sgb-group.de

SGB Group of Companies

启德航管理服务有限公司

启德航管理服务（昆山）有限公司是目前最大的企业孵化器，服务于意欲在中国扩展业务以及建立自己的生产、服务、装配中心或设立分部的德国中小型企业。公司紧靠上海，由一支经验丰富的德中管理团队在40.000平方米的生产区域经营管理着38家德国公司的中国子公司，有超过350名员工。

除了可以灵活租用的生产及办公场地外，我们还提供全面的管理服务包，包括企业管理、财务会计、人力资源、贸易处理、生产布局和采购支持以及内部审计等中央管理职能。

联系人

Dr. Christian Haug
christian.haug@startup-factory.biz
电话：+49 89 3090 7165

Bernd Reitmeier
bernd.reitmeier@startup-factory.biz
电话：+86 512 3685 3980

成立年份: 2011
公司驻地: 昆山、慕尼黑、夏洛特(北卡羅來納州)
行业重点: 汽车、机械和设备工程、测量技术、工具制造、自动化。
参考项目: 建立了超过50家总投资额1亿美元的公司
专业人员: 8名合伙人、30名员工

联系方式
Freibadstr. 30
81543 München
电话：+49 89-30907165
info@startup-factory.biz
www.startup-factory.biz

start up FACTORY CHINA

照片: © NWM -stock.adobe.com

Ready to restart or expand your business in China?

start up FACTORY CHINA

Sharing Success

Startup Factory is hosting
Your presence in China

Initiate – Incubate – Grow

NEW SERVICE

Initiate your China presence as Office-in-Lab

- Employee hosting
- Co-working space
- Warehouse & trading
- Showroom Smart Factory Lab

Incubate your local entity in Startup Factory

- Full-service package – general management, finance, HR, technical & sourcing services
- Production facilities to rent
- Shared management

www.startup-factory.biz

German GIP Industrial Park 昆山德国工业园

Startup Factory is located in German Industrial Park Kunshan

Startup Factory (Kunshan) Co., Ltd.
No. 692, Depu Road, Zhangpu Town
215321 Kunshan / P.R. China
www.startup-factory.biz

Startup Factory China GmbH
Freibadstr. 30
81543 München / Germany
Tel.: +49-89-30907165
info@startup-factory.biz
www.startup-factory.biz

中德投资平台

绿地投资 - 合资公司 - 企业并购

杂志 - 在线 - 活动 - 商业网络

2023

更多本主题相关
信息请访问:
investmentplatformchina.com

投资指南 2023

第二年

现状 - 展望 - 趋势

经过
GoingPublicMedia
AKTIENGESELLSCHAFT

亚洲经济扩张
中国何为佳选
第36页

并购经济走廊
对2023年的前景展望
第20页

支付交易
货币套期保值带来的规划安全性
第38页