

25家德国隐形冠军企业 32家重庆专精特新企业

面对面 谋双赢

重报深一度

■新重庆-重庆日报记者 唐琴

“中小企业有灵气、有活力，能办大事，特别是专精特新企业在提升产业链、供应链稳定性，推动经济社会发展中发挥着重要作用。”11月12日，在“德国先进制造企业重庆行”活动的“隐形冠军·专精特新”面对面论坛上，工业和信息化部中小企业发展促进中心主任翁敏文开门见山地指出。

记者注意到，这场论坛可谓大咖云集，除了数十位重量级嘉宾，还聚集了25家德国“隐形冠军”和32家重庆专精特新企业。

高规格举办这场论坛，重庆目的何在？“举办这场论坛有四个考量。”市经济信息委党组成员、副主任吴涛指出，其一，借“梯”登高，促进重庆企业更好借鉴德国隐形冠军企业好的经验、做法、举措；其二，借“势”共进，推动重庆和德国在汽车装备等领域产业相通、优势互补；其三，借“船”出海，携手德国隐形冠军企业共同拓展国际市场；其四，借“智”兴企，助力重庆学习德国在营商环境优化等方面的经验做法。

数据显示，截至目前，重庆累计培育专精

特新企业5035家，其中国家级“小巨人”企业达310家，全国城市排名11位，西部省市排名第二，专精特新企业培育成效显著。

未来，重庆专精特新企业如何实现进阶加速，和德国隐形冠军企业有哪些合作空间？这场论坛透露出不少重要信号。

重庆专精特新企业成型起势

“作为中国西部重要工业重镇，重庆培育出了一批很有竞争力的专精特新中小企业，具有产品竞争力强、专业化程度高、研发体系完善、‘硬科技’含量高等特点，为重庆高质量发展打下了坚实基础。”翁敏文表示。

一组数据可以证明：

在深耕专业领域方面，重庆专精特新企业从事细分领域平均年限达12年，在装备制造、新材料、生物医药等领域涌现出重庆机床、三峡油漆、太极集团桐君阁药厂等一批深耕细分领域超30年的国际知名企业。

在提升创新能力方面，重庆企业平均研发投入强度超过5.2%，分别高于全市、全国规模以上工业企业研发投入强度3.4个百分点、3.7个百分点，平均拥有知识产权20余件，近年来在车载北斗智能座舱、3C机器人、数控滚齿机等关键领域实现一批核心技术突破。

在增强经济贡献度方面，数据显示，2023

年重庆专精特新企业营业收入6579亿元，平均增长9.3%，对全市工业企业营业收入增长贡献率达24.5%，带动就业56万余人，效益突出。

不难看出，当前，重庆正瞄准培育专精特新企业方向持续用力，这和德国中小企业的发展路径不谋而合。

“或许，大部分人不知道，德国中小型企业占企业总数的98%以上，解决了将近70%的人口就业，其中隐形冠军企业占比不小。”俄美达集团亚太区总裁安钢表示，重庆作为中国重要的先进制造业基地，具有优越的区位优势，拥有众多科研院所，工业基础扎实，选择发展专精特新企业是必由之路，机会众多、前景广阔。

德渝企业合作空间广阔

事实上，除了发展路径不谋而合，德国隐形冠军企业和重庆专精特新企业的合作空间也十分广阔。

“现在中小企业所有供应链上的企业，尤其是汽车、化工等链主企业在出海时，越来越看重绿色低碳认证。”西门子(中国)有限公司副总裁、西门子Xcelerator中国区总经理秦成表示，我们欢迎重庆企业加入西门子Xcelerator的“繁星计划”，希望和本土的合作伙伴一起共同赋能中小企业数字化和低碳

化的旅程。

赢创大中华区域发展副总裁顾忠民则看重重庆的医疗产业，“目前，我们已经在中国布局了医疗器械中心，可以跟重庆医疗行业进行强强联合，研发一些新的器械。”此外，他还指出，希望在塑料置换等方面和重庆进行合作，一起推广循环经济技术。

而德涵自动化(昆山)有限公司总经理陈海鹰则在自动化领域对重庆充满期待。“今年是德涵在中国成立10周年。德涵致力于为客户提供符合国际自动化标准的解决方案，目前已经在江浙沪、中南、华南以及北方等地进行布局。”他表示，公司非常愿意跟重庆企业进行沟通，寻找共同发展的契机。

作为德国中小企业的隐形冠军，俄美达集团在德国已经有108年的历史，主要从事研制、生产、开发及销售润滑剂及售后服务。安钢透露：“目前，重庆赛力斯工厂已经在使用我们的产品，有效实现项目总成本的控制，未来，我们希望和重庆汽车零部件企业达成更多合作、实现双赢。”

重庆专精特新企业如何进阶

他山之石可以攻玉。未来，重庆专精特新企业发展如何再上新台阶？论坛上，与会嘉宾为重庆出了不少“金点子”。

比如，莱诺德包尔自动化技术(上海)有限公司总经理曹铮指出，重庆企业如果想要走好专精特新企业这条路，要找准自己擅长的领域，完成客户定制化的需求，为客户拓展价值，与客户建立信任关系。

“我在俄美达集团将近20年，来过重庆好几次，还在重庆有过8年生活经历。”安钢建议，重庆企业要像德国企业那样，静下心来把自己的专业领域做精、做深、做到极致。

“作为一家重庆本土的创业型企业，我对德国企业印象最深的就是专注、极致、严谨。”七腾机器人有限公司副总经理宋雯指出，重庆科技创新型企业要向德国企业学习质量把控，增强整个运作环节、工艺流程的严谨性。

事实上，对于如何加速培育专精特新企业，重庆也有自己的规划。

吴涛表示，未来，重庆将以更大力度、更实举措、更优服务助力优质企业发展壮大。具体来看，重庆将强化政策支持，围绕企业发展所需，精准用好财税、金融、产业等政策，厚植企业发展沃土；强化要素保障，加强土地、人才、资本以及能源等要素保障，降低企业运营成本，让企业聚焦主业，安心发展，提升市场竞争力；强化服务支撑，常态化开展“三服务”工作，依托“码上服务”综合场景应用，实现企业服务需求智能精准匹配，为企业提供全方位、多层次公共服务。

【德渝企业精准对接会】



11月12日，渝州宾馆，德国先进制造企业重庆行活动举行“德渝企业精准对接会”，迈克尔·克鲁伯(中)正在和重庆企业代表洽谈。

固定对接+自由对接 德渝企业擦出合作火花

■新重庆-重庆日报记者 申晓佳

11月12日下午，德国先进制造企业重庆行活动的“德渝企业精准对接会”(以下简称对接会)会场内，氛围格外热烈。200多家德国企业和渝企代表拿着名片、电脑，带着样品，现场对接，积极寻求合作。

奔赴千里，拿出诚意面对面

记者看到，对接会会场一分为二，一边是固定对接区，另一边是自由对接区。

固定对接区的对接伙伴事前通过主办方有初步沟通，而在自由对接区，只要企业之间“看对眼”，双方就可现场对接。

“尽管现在可以在互联网上寻找合作伙伴，但我认为面对面谈合作还是最好的交流方式。”对接会现场，上海新国际博览中心首席执行官、中国德国商会华东及华中地区董事会成员迈克尔·克鲁伯(Michael Kruppe)坐在重庆麦斯睿恩科技有限公司的固定对接桌旁，他感慨道，面对面对接，效率更高，诚意更足。

11月11日，克鲁伯参观了重庆国际物流枢纽园区，他十分看好重庆发达的铁路网络和强大的物流能力。他预计，物流优势给重庆带来的机遇将惠及未来5年至20年。

史达利硅胶制品(南通)公司销售经理陈佳伟从旅行箱里拿出一个装满五颜六色样品的亚克力展示盒，摆在固定对接桌上。“能够一次性见到这么多德国企业代表不容易，我们很珍惜这次展示的机会。”陈佳伟说，他带来的是公司各类汽车密封件样品，可为汽车线束、线缆企业配套。希望能通过线下展示和洽谈，找到合作机遇。

各取所长，把“关系”变为成果

记者注意到，即使语言不通，也完全不影响德渝企业交流的热情。现场企业代表有的自带

翻译人员，有的拿出手机用翻译软件交流，还有的拉上志愿者，请志愿者帮忙翻译。

大众一汽平台零部件有限公司佛山分公司&佛山南海分公司质保经理贝凭天(Benke Pascal)是来寻找可以提供整车3D打印服务的企业。他和埃斯维(重庆)机床有限公司西南销售经理余万里聊得很投入。贝凭天告诉记者，他希望在对接会上多多建立“关系”。

贝凭天说，在欧洲研发一款新车，大约需要5年，而在中国，仅需2年。同时，德国又有高端精密设备制造的优势，他认为，如果能结合中国和德国的优势，必将开拓更广阔的市场。

争分夺秒，寻求更多合作机遇

11月12日15点55分，对接会的茶歇时间到了。不过，茶歇区的人并不多，更多的企业代表到茶歇区拿上一瓶水，就继续回到对接区域谈合作。

“我要抓紧时间尽可能多认识客户，寻求更多合作。”欧伽莱(重庆)智能装备技术有限公司外贸经理钟陈说。

对接会上，钟陈和德国汽车商业营销公司 Welike 的企业代表在自由对接区“邂逅”，双方免去客套，站着聊了起来，并互留名片。

钟陈说，欧伽莱(重庆)智能装备技术有限公司主要提供非标定制服务，落户在永川区，主要客户包括利勃海尔等德企，公司也希望把业务拓展到欧洲。钟陈表示，后续他会和 Welike 的企业代表继续保持联系。

11月12日16点30分，是对接会原定的结束时间。但会场内，德渝企业代表不愿离去，仍在继续交流。记者观察到，走出会场前，他们纷纷约定今后保持联系。

中国德国商会相关负责人表示，希望以对接会为契机，为更多企业搭建沟通平台，促成更多合作。记者了解到，截至目前，德国累计在渝设立94家企业，其中，制造类企业25家。

【嘉宾专访】

中国德国商会华东及华中地区董事会主席柯曼：

这场深化合作的盛会恰逢其时

■新重庆-重庆日报记者 黄光红

“今年，全球供应链发生了很多变化，企业合作需要更具韧性。在此背景下，重庆举办‘德国先进制造企业重庆行’这场深化合作的盛会恰逢其时。”11月12日，中国德国商会华东及华中地区董事会主席柯曼博士在接受记者采访时如是说。

作为前来参加“德国先进制造企业重庆行”活动的嘉宾，柯曼第一次来重庆。柯曼表示，重庆是重要的国际物流枢纽。这座城市的重要元素是创新，制造业是工业的支柱。这与德国有着相似之处：近年来，

德国也在不断推动创新。我们相信，只有创新才能够推动产业发展，引领全球的趋势和潮流。同时，德国工业的支柱也是制造业。

“这种相似的基因，让重庆企业与德国企业之间的合作具备了良好的基础。”柯曼说，德国企业在重庆投资成功的案例有不少，而此次“德国先进制造企业重庆行”活动意义重大，将促进重庆企业和德国企业进一步加强交流合作，实现共赢。

“未来，德国企业会在中国加大对研发和本地化产品的投资，而重庆将成为德国企业投资中国的重要区域。”柯曼说。



柯曼

克诺尔轨道系统中国区总裁、董事毕光红

市场不断扩张 持续在重庆追加投资

■新重庆-重庆日报记者 申晓佳

11月12日，德国先进制造企业重庆行活动中，克诺尔轨道系统中国区总裁、董事毕光红表示，克诺尔与重庆结缘很早，如今，克诺尔将着眼于轨道交通系统的全生命周期安全运行，立足重庆，覆盖西南市场。

毕光红介绍，在轨道交通领域，克诺尔已为重庆轨道交通4号线、5号线、10号线、环线、18号线、江跳线和铜梁导轨电车项目等多个城轨项目提供了制

系统、空调系统和车门系统的设备及维保服务。

今年1月，克诺尔轨道系统重庆基地顺利开业，5月批量生产，8月成功实现本地化交付。毕光红表示，目前，重庆轨道交通运营总里程突破了500公里，预计到2035年可能会突破1000公里。市场不断扩张，使得克诺尔一再在重庆追加投资。克诺尔不仅关注业务成长，也关注在轨道系统的全生命周期中，配套产品的售后服务维护以及供应链安全。未来，重庆一体化基地还将打造成为区域战略中的创新中心和客户服务中心。



毕光红

福伊特集团中国区轨道与船舶业务总裁胡静海：

重庆将成为企业开发中国西部市场的重点桥头堡

■新重庆-重庆日报记者 黄光红

“重庆作为中国西部重镇，容纳程度和区域优势非常明显，将成为企业开发中国西部市场的重点桥头堡和基地。”11月12日，福伊特集团中国区轨道与船舶业务总裁胡静海接受记者采访时表示，非常看好重庆的制造业发展前景。

胡静海是前来参加“德国先进制造企业重庆行”活动的嘉宾。在他看来，重庆是一座充满活力的城市，城市建设和基础设施建设的提升，能很好地满足制造业发展的需求。

正因为看好重庆，此前，福伊特集团已携手合作

伙伴，在重庆投资了两家企业。相关企业为重庆江北机场线单轨列车、重庆璧铜线市域列车、重庆轨道交通27号线市域列车项目提供全自动车钩缓冲装置和齿轮箱产品。

胡静海透露，目前，福伊特集团已初步计划与重庆本地企业合作，打造高端制造项目，主要产品为轨道交通领域的产品。

另一方面，福伊特集团也希望将其他板块业务引入重庆，会同合作伙伴一起，把重庆打造成发展中国西部市场的业务分中心。“在重庆投资，也将为我们拓展中亚市场和东南亚市场起到枢纽作用。”他说。



胡静海



章良

德国商业银行大中华区董事长、中国区首席执行官章良

发挥国际化优势 为客户提供“出海”金融服务

■新重庆-重庆日报记者 申晓佳

“作为一家历史悠久的德资银行，我们特别希望能在重庆多多开展业务。”11月12日，德国先进制造企业重庆行活动中，德国商业银行大中华区董事长、中国区首席执行官章良表示，通过本次活动，感受到了重庆良好的营商环境，之后有望在重庆找到许多业务机会。

章良介绍，德国商业银行至今已有154年历史。该银行协助德资企业及中资企业到中国来发展，为他们提供良好的金融服务；另一方面，支持中资企业

“出海”，到德语区国家和欧洲国家去进行投资贸易。章良十分赞赏重庆为支持商业发展而打造的可持续发展的环境。目前，德国商业银行在重庆有德资客户和中资客户，客户在德国及重庆的业务发展势头均十分良好。

“我们参加德渝企业对接会，希望在会上能了解客户的业务诉求，给他们提供更好的金融服务。”章良说，德国商业银行有国际业务网络，对于中资、德资企业“出海”到东南亚、非洲、中亚、欧洲等国家，可以提供新的产品和服务。

(本版图片由记者张锦辉、罗斌、申晓佳摄/视觉重庆)