



I FEEL
SLOVENIA

斯洛文尼亚经贸团－
访问中国成都
B2B 商务会议 · 商业论坛
2026年5月15日

关于斯洛文尼亚

官方名称：斯洛文尼亚共和国

首都：卢布尔雅那

国土面积：20,273 平方公里

人口：2,133,852（2025年10月数据）

货币：欧元

官方语言：斯洛文尼亚语，部分区域同时使用匈牙利语及意大利语

宗教信仰：天主教（60.1%）、新教（1.3%）、东正教（0.9%）、伊斯兰教（2.4%）、其他（0.3%）

国际电话区号：+386

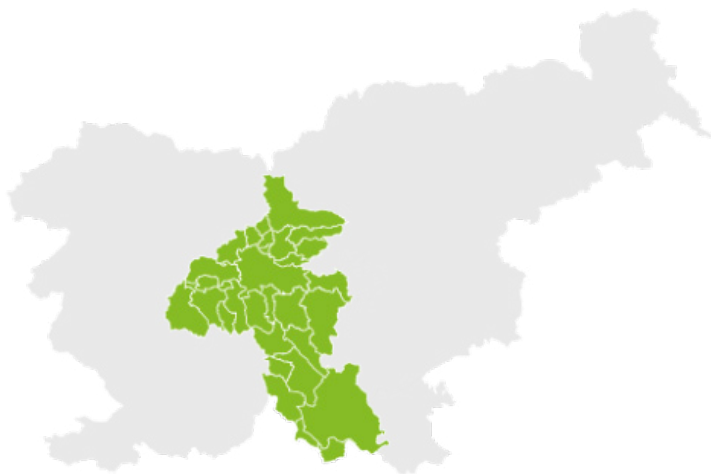
时区：GMT/UTC +1

欧盟成员国：自2004年5月1日起

欧元启用时间：2007年1月1日

申根区成员国：自2007年12月21日起

OECD（经济合作与发展组织）成员国：自2010年7月起



主要经济指标（2026年）

国内生产总值（现价）：705 亿欧元

人均国内生产总值（现价）：33,062.00 欧元

2024年人均国内生产总值（按购买力标准计算）：为欧盟27国平均水平的90%

国内生产总值实际增长率：1.1%

货物出口额：616 亿欧元

服务出口额：147 亿欧元

前五大出口产品（占比）：医药产品（41%）、电气与电子设备（8.6%）、车辆及其零部件（8.0%）、机器及机械器具与零件（7.2%）、矿物燃料与矿物油（4.7%）

主要出口服务：运输服务、境外旅游服务、技术及贸易相关商业服务、信息与通信技术服务、建筑服务

前五大出口伙伴（占比）：瑞士（34%）、德国（12%）、克罗地亚（7.7%）、意大利（7.1%）、奥地利（4.4%）

货物进口额：693 亿欧元

服务进口额：187 亿欧元

前五大进口产品（占比）：有机化学品（30%）、医药产品（14.6%）、车辆零部件（7.3%）、矿物燃料及矿物油及其蒸馏产品（6.9%）、电机及电气设备（6.1%）

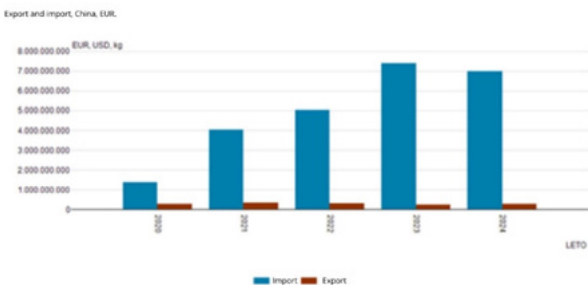
主要进口服务：境外旅游服务、运输服务、技术及贸易相关商业服务、商业咨询服务、信息与通信技术服务

前五大进口伙伴（占比）：瑞士（24%）、中国（12%）、德国（9.6%）、印度（8.9%）、意大利（7.8%）

自中国进口额：14亿欧元（2020年）、40亿欧元（2021年）、50亿欧元（2022年）、74亿欧元（2023年）、70亿欧元（2024年）

对华出口额：2.81亿欧元（2020年）、3.37亿欧元（2021年）、3.04亿欧元（2022年）、2.59亿欧元（2023年）、2.75亿欧元（2024年）

2009–2024年斯洛文尼亚与中国双边贸易额趋势图（进/出口）：



Source: Statistical Office of Slovenia

深化斯洛文尼亚—中国伙伴关系：共迎未来机遇

斯洛文尼亚共和国与中华人民共和国长期保持友好且富有建设性的关系。明年，两国将迎来建交35周年，在高层互访及经贸团常态化交流的推动下，双边关系得到进一步巩固。

斯洛文尼亚以其创新精神、创造力及对环境可持续性的坚定承诺而广受认可。这些特质在国家经济发展与成功中发挥了关键作用，使斯洛文尼亚成为具有吸引力的投资目的地，并蕴藏着多元化的商业机遇。斯洛文尼亚政府、工商界及全社会正持续夯实这些坚实基础。

地处欧洲中心的斯洛文尼亚，拥有连接中欧、东欧及东南欧市场的独特战略位置。这一地理优势因科佩尔港的加持而进一步增强，该港作为重要的物流枢纽，将斯洛文尼亚与全球市场紧密相连。

今年具有特殊意义，我们迎来卢布尔雅那与成都缔结姐妹城市关系45周年。为纪念这一重要里程碑，我非常荣幸地欢迎斯洛文尼亚经贸团的各位代表。代表团成员涵盖先进制造业、信息技术、创新生态系统、消费品、教育、专业服务及房地产等领域。此次访华旨在建立富有成效的新型伙伴关系，并全面展示斯洛文尼亚在各商业领域的优势。

斯洛文尼亚驻华大使馆鼓励行业伙伴开展直接对话，并始终致力于支持深化合作，营造稳定、可期的合作环境，助力双方伙伴关系长期、蓬勃发展。



Boštjan Malovrh（马博洋）
大使
斯洛文尼亚驻华大使馆



REPUBLIC OF SLOVENIA
EMBASSY BEIJING

促进可持续商业伙伴关系

我荣幸地介绍此次访问中华人民共和国领先经济与创新中心之一——成都的斯洛文尼亚商务代表团。本手册旨在支持斯洛文尼亚与中国的合作伙伴，特别是成都市及四川省内伙伴建立富有成效的联系。

作为斯洛文尼亚中部地区商会主席，我很自豪能代表斯洛文尼亚经济活动的中心地区。斯洛文尼亚中部地区商会汇集了来自全区31个城市的近1,100家企业，是我国最重要的经济活动枢纽之一。

斯洛文尼亚中部地区贡献了全国经济产出的重要份额，拥有多元化且高度国际化的商业社群。本手册介绍的企业充分体现了这一多样性，业务涵盖先进制造、数字技术、能源、物流及可持续解决方案等多个领域。

斯洛文尼亚企业以可靠性、专业性及对全球市场需求的适应能力而广受国际认可。其中不乏拥有长期国际合作伙伴关系的资深出口企业，也有致力于拓展海外业务的创新型快速增长企业。它们的共同点在于对高品质、附加值及长期商业关系的高度重视。

成都是通往中国西部的重要门户，为经济合作提供了极具活力的环境。我们坚信，在技术知识、创新与可持续发展作为核心驱动力的领域，双方拥有巨大的互利合作潜力。因此，加强区域及企业层面的合作尤为重要。

斯洛文尼亚中部地区商会通过促进企业对接、推动知识交流、鼓励参与如本次商务访问等国际项目，积极支持企业的国际化进程。我们与斯洛文尼亚共和国驻北京大使馆及SPIRIT斯洛文尼亚商业发展促进局紧密合作，致力于为企业成功建立持久商业合作构建支持性框架。



Gordana Kisilak (戈尔达娜·基西拉克)

主席

斯洛文尼亚中部地区工商联合会

gordana.kisilak@gzs.si

<https://eng.gzs.si/>

Gospodarska
zbornica
Slovenije



Chamber of Commerce
and Industry of Slovenia

Central Slovenian Regional
Chamber of Commerce
and Industry

在成都遇见斯洛文尼亚的绿色、创新与智能企业

在开启此次成都之行的特别篇章之际，我们倍感自豪地呈现斯洛文尼亚富有创新精神与远见的商业社群——这是一个由创造力、雄心壮志及与中国长期合作的传统共同塑造的社群。值此卢布尔雅那与成都缔结友好城市关系45周年之际，本次访问具有特殊的象征意义与现实意义，旨在共同塑造未来合作方向。

斯洛文尼亚是一个绿色、创意与智慧兼备的国家，研发投入强度位居欧盟前列，并在先进技术、信息与通信技术、人工智能、制药与生物技术、汽车工业、智能基础设施、物流、旅游以及优质食品与营养等领域占据重要地位。本次代表团成员企业充分体现了斯洛文尼亚以创新、深厚产业专长及全球竞争力为基础构建的充满活力与高价值的经济特征。

斯洛文尼亚地处欧洲中心，地理位置优越，可直达拥有超过4.5亿消费者的欧洲市场，同时科佩尔港作为重要门户，连接欧洲与全球供应链。近年来，在知识驱动、适应能力及国际合作的推动下，斯洛文尼亚已成为中东欧地区增长最快的经济体之一。

中国是斯洛文尼亚日益重要的合作伙伴。双边贸易持续稳步增长，合作不断拓展至创新、先进技术与可持续发展等对双方均具有长期战略价值的领域。在这些领域，斯洛文尼亚的优势与中国的战略目标高度契合。

众多斯洛文尼亚企业已在中国市场成功运营，证明了其在全球最具竞争性的商业环境中运营、创新与成长的能力。这些企业的专业能力与可靠品质，使其成为开展有意义且长期合作的值得信赖的伙伴。

我们热忱欢迎您在成都与这些优秀的斯洛文尼亚企业会面，并乐意为您引荐更多秉承同样品质、创新与合作精神的企业。



Nataša Kos (娜塔莎· 科斯)

副局长

SPIRIT 斯洛文尼亚商业发展促进局

natasa.kos@spiritslovenia.si

<https://www.sloveniabusiness.eu/about-us>



卢布尔雅那旅游局	8
ABC 房地产有限公司	10
AEC 有限公司 (OptiMag)	11
BITS DYNAMICS (比特动态)	12
BREZMEJNI UM, Domen Jere 个体公司 (无垠的心灵, 多门·杰雷个体公司)	13
多麦机电有限公司	14
DRAGINC KOSTJA 个体公司 (德拉金茨·科斯蒂亚个体公司)	15
GEA COLLEGE (GEA学院) – 创业学院	16
GOOD4DOGS 有限公司	17
INTERTEAM Kočevje 有限公司	18
KOVINOPLASTIKA LOŽ 有限公司	19
NORD COMMUNICATIONS ADRIA, Vanja Kavčič 个体公司 (诺德通信亚德里亚, 瓦尼亚·卡夫契奇个体公司)	20
POSLOVNO SVETOVANJE, DEJAN FERBEŽAR 个体公司 (商业咨询, 德扬·费尔贝扎尔个体公司)	21
X2SOL 有限公司	22
X4DATA – 发展应用技术	23



年营业额: /

出口占比: 0 %

员工人数: 36人

目标合作伙伴: 旅行社、旅游服务运营商、豪华旅行定制专家、会奖旅游组织者、活动策划方、记者及媒体代表, 以及有意共同将卢布尔雅那及斯洛文尼亚打造为精品、可持续、高品质旅游目的地的战略合作伙伴。此外, 还包括文化旅游、美食及体验式旅行领域的合作伙伴。

参会代表: Petra Stušek (佩特拉·斯图谢克) 女士, 首席执行官

机构简介

卢布尔雅那旅游局是致力于推广本市及其美丽腹地的目的地管理机构, 乐于提供关于卢布尔雅那的可靠、全面的城市信息。我们将为您提供导览及精彩的探险体验, 为您开启一段充满魅力的旅程。从持证导游到可协助您组织会奖活动的商务顾问, 我们提供卓越服务, 并乐于为您的客人量身定制专属行程。通过积极参与旅游商务活动, 我们自豪地代表卢布尔雅那地区及在此令人流连忘返的旅行体验。我们的在线门户网站visitljubljana.com 为您开启通往无限灵感与魅力宝库的大门, 同时, 我们也在市中心的旅游信息中心热情地分享这些信息, 向游客介绍他们在卢布尔雅那可享受到的各种非凡体验。

愿景与使命

愿景: 到 2027 年, 卢布尔雅那希望被公认为全球领先且最具创意的城市可持续生活方式目的地。

使命: 通过可持续发展与创新, 巩固卢布尔雅那及斯洛文尼亚中部地区作为安全、富有吸引力且体验丰富的目的地的知名度。通过令人难忘且精心设计的体验, 我们致力于打造一座无论对居民还是游客而言, 都充满活力、内涵丰富的城市。

我们与国内及国际合作伙伴携手, 通过全年性的、全面且负责任的旅游管理, 共同营造一个井然有序、绿色环保、通行便利且文化体育生活丰富的城市——实现社区与游客的和谐共生。

核心服务

- 目的地管理及卢布尔雅那作为欧洲领先城市度假目的地的推广
- 旅游产品与体验 (文化、美食、活动及可持续旅游) 的开发与营销
- 为国际旅游运营商、旅行社及活动组织者提供支持
- 共同组织与承办考察旅行、场地调研及学习访问
- 会奖旅游支持 (会议、奖励旅游、大会、活动)
- 与本地旅游相关方及服务提供商的协调
- 卢布尔雅那及卢布尔雅那地区的品牌建设、传播及国际推广

中国市场兴趣与代表团目标

卢布尔雅那旅游局旨在通过与旅行社、旅游服务运营商及会奖旅游组织者建立长期伙伴关系, 加强其在中国及更广泛亚洲市场的影响力。工作重点是将卢布尔雅那定位为绿色、精品且文化底蕴深厚的目的地, 适宜休闲及商务旅行

主要目标包括：

- 提高卢布尔雅那在目标市场的认知度与可见度
- 为亚洲游客提供定制化的旅行产品与体验
- 吸引高价值及可持续旅游细分市场
- 扩大会奖旅游领域的合作
- 与相关方建立长期伙伴关系，以实现市场的持续增长



年营业额：约100万欧元

出口占比：0%

员工人数：11人

目标合作伙伴：房地产投资者、开发商、建筑及物流企业、旅游投资机构，以及有意在斯洛文尼亚购置土地或建筑物用于生产、服务、物流或旅游目的的企业。

参会代表：

- Andrej Kuplenk（安德烈·库普伦克）先生, 总经理

- Boštjan Blatnik（博什扬·布拉特尼克）先生, TITLE

官方网站: www.abc.si

企业简介

ABC 房地产有限公司自1996年起在斯洛文尼亚和克罗地亚开展业务，是该地区领先的房地产代理机构之一，提供涵盖房产销售与收购、租赁、物业管理及房地产投资咨询在内的全方位服务。

凭借近三十年的行业经验，公司以专业服务、深厚的区域市场知识及对客户长期满意度的高度重视而著称，尤其擅长为有意进入斯洛文尼亚和克罗地亚市场的国际投资者提供支持。

愿景与使命

愿景：成为斯洛文尼亚和克罗地亚房地产投资与开发领域值得信赖的合作伙伴。

使命：提供专业且以客户为导向的房地产服务，在确保高标准质量与透明度的同时，助力客户实现投资目标，创造长期价值。

核心服务

- 房产销售与收购（住宅、商业、工业及土地）
- 租赁服务
- 物业管理
- 房地产投资咨询
- 为投资者进入斯洛文尼亚及克罗地亚市场提供支持

市场兴趣与代表团目标

通过参与国际商务代表团，ABC 房地产希望与有意在斯洛文尼亚和克罗地亚购置土地或建筑物用于生产、服务、物流及旅游项目的投资者和开发商建立合作。

公司期待与房地产、工业、物流及旅游领域的投资者会面，旨在寻求具体的合作机会，包括房产收购与发展合作伙伴关系。

合作案例

ABC 房地产在住宅、商业、工业及旅游房地产领域与国内外客户均有广泛合作。具体案例可在单独会议中提供。

AEC 有限公司 (OptiMag)



年营业额：约15万欧元

出口占比：约30%

员工人数：2人

目标合作伙伴：保健产品分销商、健康与个人护理零售商、优质天然保健品合作伙伴

参会代表：Robert Zadnik（罗伯特·扎德尼克）先生，首席执行官

官方网站：www.magnezijev-klorid.si

企业简介

AEC有限公司是一家斯洛文尼亚小型家族企业，专注于生产及分销自有品牌 OptiMag 的镁剂保健产品。公司拥有超过15年为斯洛文尼亚及前南斯拉夫精选市场供货的经验，始终专注于为终端用户提供高品质、纯天然的镁制剂。

旗舰产品 OptiMag 镁油采用源自荷兰古老 Zechstein 海床的优质氯化镁制成。该天然矿床形成于2.5亿多年前，深约2,000米，被公认为全球最纯净的氯化镁来源之一，不含任何工业污染物。AEC有限公司秉承质量优先、小批量生产的原则，年产能最高可达12,000升，确保对原材料及产品一致性的全面把控。

愿景与使命

愿景：在国际健康市场中，成为值得信赖的优质天然镁产品供应商。

使命：提供最优质、来源天然的镁产品，不含合成添加剂或工业加工环节，以支持人类健康与福祉。

核心服务

- 氯化镁类健康产品的生产
- OptiMag 优质镁油
- 限量供应自有品牌及品牌产品
- 质量导向的纯天然产品开发
- 优质健康产品分销
- 与零售及健康领域伙伴建立长期合作

中国市场兴趣与代表团目标

AEC有限公司旨在通过以下方式在中国建立合作：

- 为优质健康及个人护理产品寻找可靠分销商
- 向中国消费市场引入高品质纯天然镁油
- 建立以质量、正品保障及品牌定位为核心的合作伙伴关系
- 供应针对高端市场的限量、受控产量产品
- 发展长期分销合作关系，而非追求大众市场销量



年营业额：约13万欧元（2023年）

出口占比：90%

员工人数：1人

目标合作伙伴：人工智能企业、机器人制造商、生物技术/基因组学研究机构，以及人工智能驱动自动化领域的战略合作伙伴。

参会代表：Dejan Vidović（德扬·维多维奇）先生，创始人/首席执行官

官方网站：DOPIŠI

企业简介

BITS DYNAMICS（比特动态）是一家位于卢布尔雅那的科技企业，致力于开发人工智能、机器人技术及数据驱动系统领域的实用化、可扩展化方案。公司专注于人工智能的现实应用，将智能系统集成至工业流程、研究平台及生物技术、基因组学等新兴技术领域。

公司的核心优势在于富数据系统、结构化数据利用以及通过可扩展的数字平台实现的人工智能驱动的决策制定。此外，公司还开发基于人工智能的金融科技方案，包括支付系统及银行基础设施，旨在优化交易流程并提升跨境互操作性。

愿景与使命

愿景：成为人工智能、机器人技术及应用自动化领域的战略合作伙伴。

使命：提供可扩展的人工智能驱动方案，实现以数据为核心的自动化与智能决策。

核心服务

BITS DYNAMICS（比特动态）提供人工智能驱动的自动化及数字平台方案，专注于先进数据利用与可扩展系统设计。公司开发富数据基础设施、智能决策支持平台及机器人应用，与合作伙伴共同面向工业、研究、金融科技及数据密集型环境（包括基因组学）提供服务。

市场兴趣与代表团目标

BITS DYNAMICS（比特动态）寻求与人工智能、机器人、生物科技、金融科技及数据基础设施领域的中国领先企业建立长期合作伙伴关系。公司尤其关注与人工智能企业（百度AI、商汤科技、深度求索、智谱华章、云从科技、月之暗面、华为）、机器人制造企业（宇树科技、新松、极智嘉、优必选）以及生物科技与基因组学机构（华大基因、药明康德、百图生科）的合作。

此外，公司亦有意与支付平台（支付宝、微信支付、京东支付）合作，共同推进人工智能驱动的金融平台及跨境数据互操作性建设。本次代表团的目标是寻找合作伙伴，以便在欧洲及特定第三方市场开展联合开发、平台集成及部署工作。

合作案例

BITS DYNAMICS（比特动态）已与支付宝、Worldline 等国际知名平台建立合作关系。具体案例可在B2B会议中提供。

BREZMEJNI UM, Domen Jere 个体公司 (无垠的心灵，多门·杰雷个体公司)



年营业额：约3万至10万欧元（2023年）

出口占比：25%

员工人数：1-5人

目标合作伙伴：口腔护理产品、保健品与健康产品、消毒产品（消字号）领域的分销商及进口商，药房及诊所供应链企业，以及电子商务分销商（天猫、京东、抖音）。

参会代表：Domen Jere（多门·杰雷）先生，创始人/总经理

官方网站：/

企业简介

BREZMEJNI UM（无垠的心灵）是一家专注于中国市场进入及国际业务发展的咨询公司，致力于连接欧洲企业与中国合作伙伴。公司通过合作伙伴甄选与谈判、法规指导以及对中国商业文化及市场实践的深入解读，为客户提供全方位支持。

与此同时，BREZMEJNI UM（无垠的心灵）还开发认知能力提升与高级学习系统，助力用户在复杂的国际商业环境中实现高效学习、决策与执行。

愿景与使命

愿景：成为欧洲企业与中国市场之间值得信赖的桥梁。

使命：通过合作扩展、法规指引及高效的分销与跨境电商策略，助力客户实现低风险的中国市场进入。

核心服务

BREZMEJNI UM（无垠的心灵）提供中国市场进入咨询服务，涵盖分销商与进口商甄选、合作伙伴谈判、法规及市场指导。公司通过线下渠道（医院、药房、牙科诊所、医疗保健分销）及跨境电商平台支持客户制定并执行市场进入策略。此外，公司还提供认知能力及学习框架，以支持国际业务的高效执行。

市场兴趣与代表团目标

BREZMEJNI UM（无垠的心灵）希望与中国本土分销商、进口商及电商运营商建立长期合作伙伴关系。业务重点在于分销及本地市场开发，尤其聚焦于医院、药房、牙科诊所及医疗保健渠道，优先寻求具备进口能力及消字号（消毒产品备案）经验的合作伙伴。

与此同时，公司正与天猫国际TP运营商合作开发跨境电商市场进入方案，重点关注口腔护理、个人护理及快消品领域，并通过天猫国际及抖音/小红书进行市场测试。

合作案例

主要合作案例包括 MEDEX、ENIKAM、EKWB 以及 ePassi（通过斯洛文尼亚的支付宝集成项目）。BREZMEJNI UM（无垠的心灵）还与位于成都、专注于欧盟口腔护理及快消品领域的特定天猫国际TP运营商保持合作关系。



年营业额：约1.87亿欧元（待确认，此为2023年数据）

出口占比：90–95%

员工人数：1200人

目标合作伙伴：商用清洁机器人、人形机器人及无人机制造商，实验室设备及水监测系统的分销商与合作伙伴。

参会代表：Boštjan Demšar（博什蒂扬·德姆沙尔）先生，多麦机电（苏州）有限公司总经理

官方网站：<https://www.domel.com/>

企业简介

多麦机电有限公司总部位于斯洛文尼亚热莱兹尼基，成立于1946年，主要从事电动机、真空电机、鼓风机及实验室设备的研发与制造，为全球超过3亿台设备提供动力。创新是多麦机电的核心驱动力，公司超过三分之一的销售额来自过去三年内开发的新产品。公司拥有强大的内部研发能力及垂直整合的生产体系，确保产品质量、灵活性及技术领先性。

多麦机电的产品广泛应用于家用电器、暖通空调、电机设备、汽车、医疗及能源等多个行业。公司在斯洛文尼亚、塞尔维亚及中国均设有生产基地，支持其全球业务布局。公司高度重视可持续发展，致力于提供符合国际标准的节能、耐用且环保的理念。

愿景与使命

愿景：巩固并提升在先进电机及可持续技术领域的全球领先地位。

使命：通过创新、节能、高品质的产品，为全球合作伙伴创造价值，同时积极推动可持续发展。

核心服务：

- 电动机、真空电机及高效驱动器（无刷直流电机、定制化产品）
- 鼓风机及暖通空调/工业组件
- 专业的机器人清洁系统
- 实验室设备与水监测系统
- 定制开发、原始设备制造代工合作及协同工程
- 为全球合作伙伴提供工程支持及合作研发

中国市场兴趣与代表团目标

多麦机电旨在通过以下方式扩大在机器人、自动化及先进制造领域的合作：

- 与清洁机器人、人形机器人及无人机制造商合作，集成电机解决方案
- 通过分销商及战略伙伴拓展实验室设备的市场覆盖
- 充分利用在中国超过20年的运营经验（包括苏州工厂），建立长期合作伙伴关系，巩固全球业务布局

DRAGINC KOSTJA 个体公司（德拉金茨· 科斯蒂亚个体公司）



年营业额：约3万至10万欧元（2023年）

出口占比：20%

员工人数：1-5人

目标合作伙伴：口腔护理产品、保健品与健康产品、消毒产品（消字号）领域的分销商及进口商，药房及诊所供应链企业，以及电子商务分销商（天猫、京东、抖音）。

参会代表: Kostja Draginc（德拉金茨· 科斯蒂亚）先生，创始人/总经理

官方网站: /

企业简介

KOSTJA DRAGINC（德拉金茨· 科斯蒂亚）个体公司专注于**先进的建筑方案**，在住宅及商业项目的创新性装修工程、基础设施整合及物流优化方面拥有丰富经验。公司开发智能施工方法、技术系统集成、光纤连接基础设施及高效的施工物流方案。

与此同时，公司还支持**国际业务拓展**，重点聚焦将精选的欧洲口腔护理、医疗保健及消毒产品引入海外市场，提供涵盖运营、物流及法规支持的一体化服务。

愿景与使命

愿景：在中国建立可靠的长期合作伙伴关系，分销高品质的欧洲医疗保健及口腔护理产品。

使命：通过融合欧洲产品品质、法规合规性及高效的合作分销模式，实现低风险的中国市场进入。

核心服务

公司提供先进的建筑与装修方案、基础设施及技术系统集成、建筑项目物流优化等服务。此外，公司还通过线下渠道及跨境电商，支持优质欧洲口腔护理、医疗保健及消毒产品的市场进入与分销，服务内容包括合作伙伴甄选、物流安排及监管途径支持。

市场兴趣与代表团目标

KOSTJA DRAGINC（德拉金茨· 科斯蒂亚）个体公司希望在中国建立专注于分销及本地市场开发的**长期合作伙伴关系**。优先考虑与活跃于医院渠道、药房连锁、牙科诊所、医疗保健及消毒产品分销领域的企业，以及具备进口能力及消字号经验的公司合作。

与此同时，公司正积极**拓展跨境电商市场**，与**天猫国际TP运营商**合作，重点聚焦口腔护理、个人护理及快消品领域，并通过**天猫国际及抖音/小红书**进行市场测试。

合作案例

主要合作案例包括 MEDEX（食品补充剂及蜂蜜制品）、ENIKAM（口腔及皮肤护理产品）、EKWB（高端液冷系统）以及通过斯洛文尼亚支付宝集成项目与 ePassi（芬兰企业）的合作。

公司还与**位于成都**、专注于**欧盟口腔护理及快消品领域**的特定**天猫国际TP运营商**保持合作关系。



年营业额：约400万欧元

出口占比：0%

员工人数：28人

目标合作伙伴：对创业教育、高管培训、创新及国际合作感兴趣的大学、商学院、企业、初创公司及中小企业。

参会代表: Katja Kraškovic (卡佳·克拉什科维奇) 女士，院长

官方网站: <https://gea-college.si/en/home-page/>

企业简介

GEA学院是一所私立高等教育机构，也是斯洛文尼亚领先的创业教育提供者，拥有超过30年的办学历史，教育涵盖创业学院、高等职业学院、专业培训项目及企业孵化器。

国际化是 GEA学院的核心战略，学院拥有超过60家合作伙伴机构，并积极参与伊拉斯谟+计划，支持人员交换、项目联合及知识交流。

GEA学院在欧洲拥有强大的国际学术网络，主要合作伙伴包括巴黎EDC商学院（法国）、纽约大学布拉格分校（捷克共和国）及格罗宁根汉斯应用科学大学（荷兰）。在美国，合作伙伴包括诺斯伍德大学及纽约圣弗朗西斯学院。通过这些合作，GEA学院为高等教育的国际化及创新教学实践的交流做出了积极贡献。

GEA学院的一大特色在于通过应用型、项目式学习及解决真实商业问题的结构化学生挑战，与商业领域实现紧密结合。主要行业合作伙伴包括丰田斯洛文尼亚、巴黎迪士尼乐园（通过 HEDcom 项目）、BKS 银行、Merkur 及 Intra Lighting。学生参与的挑战项目涵盖创业、创新、数字营销、销售策略及人才吸引等领域。

GEA学院还与 Sensilab、Plastika Skaza 及 VARIS Lendava 等创新企业合作，学生参与市场分析、商业模式开发、品牌建设及创新流程等实际工作。

通过国际学术伙伴关系与强大行业合作的双重结合，GEA学院成功定位为一所实践导向、连接全球的教育机构，致力于为国际商业环境培养未来的企业家及专业人才。

GEA学院正在中国寻求长期合作伙伴关系，重点关注以下领域：

- 创业与创新教育领域的合作
- 联合项目及试点计划的开发
- 学生及教职工交换项目
- 高管教育及专业培训
- 通过人才发展与知识交流，支持连接欧洲与中国市场的企业



年营业额：约72万欧元

出口占比：约5%

员工人数：6人

目标合作伙伴：生食及冻干宠物食品、宠物零食及膳食补充剂制造商；联合产品开发、采购及欧盟市场分销合作伙伴。

参会代表：Branko Merhar（布兰科·梅哈尔）先生，首席执行官

官方网站：WWW.SUROVAHRANAZAPSE.EU

企业简介

GOOD4DOGS有限公司是一家斯洛文尼亚优质宠物食品制造商，也是斯洛文尼亚首家专注于生食狗粮的生产企业。公司专注于天然、高品质、最低限度加工的宠物营养方案，旨在支持宠物健康与福祉，重点聚焦高端市场。

产品线包括宠物冷冻生食、冻干全餐及零食，以及功能性膳食补充剂。冻干产品因其保质期长、使用便捷、高保留营养成分、无人工防腐剂等特性，成为公司重要的战略增长领域。GOOD4DOGS 通过零售连锁店、专业宠物店、国际分销商及直接面向消费者的电商平台进行销售，并持续拓展欧洲市场。

愿景与使命

愿景：成为优质及创新宠物营养领域公认的欧洲品牌。

使命：融合制造专长、严格的质量标准及强大的国际合作伙伴关系，提供高品质宠物食品。

核心服务

- 生食及冻干宠物食品与零食的生产
- 狗用功能性膳食补充剂的开发
- 联合产品开发与创新合作伙伴关系
- 自有品牌及联合品牌产品开发
- 欧盟法规合规、质量控制及市场进入支持
- 欧盟市场的分销及上市执行

中国市场兴趣与代表团目标

GOOD4DOGS有限公司旨在通过以下方式在中国建立合作：

- 与生食及冻干宠物食品、零食及补充剂制造商建立伙伴关系
- 开发符合欧盟法规及市场预期的联合产品
- 建立面向欧盟市场的采购与分销合作伙伴关系
- 探索自有品牌及联合品牌合作机会
- 建立专注于欧洲市场可持续发展的长期、可扩展合作伙伴关系

INTERTEAM

年营业额：约40万欧元

出口占比：约8%

员工人数：约4人

目标合作伙伴：经过认证的人体工学办公椅及椅子部件制造商；高品质LED灯具制造商。

参会代表: Tomaž Figar (托马兹·菲加尔) 先生, naziv

官方网站: www.interteam.si

企业简介

Interteam Kočevje 有限公司是一家位于斯洛文尼亚的企业，拥有超过30年的室内装潢经验，专注于符合人体工学的工作场所设计方案。公司致力于通过科学设计的座椅及工作场所照明方案，提升职业安全、工作质量、员工绩效及整体身心健康。

在产品质量参差不齐的市场环境中，Interteam 精心筛选并代理拥有悠久传统、经过人体工学认证、制造质量卓越且设计经典耐用的品牌。公司提供均衡的产品组合及咨询服务，旨在打造高效、舒适且可持续的工作环境，特别是预防性人体工学的工作场所设计。

核心服务

- 进口及分销经过认证的人体工学办公及工作场所座椅
- 适用于办公室、工业环境及实验室的人体工学座椅设计
- 工作场所技术性（非环境）照明解决方案，包括高品质LED灯具
- 工作场所设备选型方面的专业咨询与指导
- 为符合欧盟标准的国际制造商提供市场进入及分销支持

公司主要作为斯洛文尼亚及更广泛巴尔干地区的进口商和分销商，战略方向是逐步在欧盟内部拓展业务。

中国市场兴趣与代表团目标

Interteam 寻求与有意稳定、合规地进入斯洛文尼亚、巴尔干地区并逐步拓展至更广泛欧盟市场的中国制造商建立长期合作伙伴关系。公司特别关注：

- 符合 EN 1335 和/或 BIFMA 标准的高品质人体工学办公及工作场所座椅制造商
- 经过认证的人体工学座椅部件生产商
- 产品性能可媲美欧洲领先设计的工作场所高品质LED灯具制造商

Interteam 为中国合作伙伴提供可靠的市场准入渠道，依托成熟的分销网络、深厚的本地市场知识、高效的物流体系及积极的市场开发策略。公司强调基于信任、法规合规及欧洲市场可持续发展的长期合作。



年营业额：8220万欧元（2024年）

出口占比：约90%

员工人数：679人

目标合作伙伴：模具制造、模具车间及工程合作伙伴；原始设备制造
商及一级/二级供应商

参会代表：Serkan Gölbas（塞尔坎·戈尔巴斯）先生，项目管理负
责人

官方网站：<https://www.kovinoplastika.si/en/>

企业简介

KOVINOPLASTIKA LOŽ 有限公司是一家拥有超过70年历史的国际制造企业，总部位于斯洛文尼亚。公司专注于开发和制造高品质金属及塑料零部件，作为一站式供应商，业务涵盖产品开发、模具制造、批量生产及装配。

凭借强大的内部工程能力和先进制造技术，公司确保产品的高可靠性、可重复性及高附加值。核心工艺包括锌合金（Zamak）压铸、钣金冲压与深冲、钢材加工、模具制造与数控加工、电镀表面处理以及复杂组件的装配。

公司为汽车及特定工业领域的高标准客户提供产品，超过90%的生产面向欧洲及全球市场出口。KOVINOPLASTIKA LOŽ有限公司还通过多个知名品牌及业务单元运营，包括ARX、ALVEUS、KOVINOtools和STALA。

愿景与使命

愿景：成为欧洲公认的、专注于质量把控型金属部件及模具密集型解决方案的开发与制造合作伙伴。

使命：基于深厚的工程专业知识、欧洲质量标准及长期合作伙伴关系，提供精准、可靠的方案设计。

核心服务 — 运营体系通过ISO 9001、ISO 14001及IATF 16949标准认证：

- 锌合金（Zamak）压铸
- 金属冲压与深冲
- 精密模具制造与数控加工
- 电镀表面处理及精加工
- 复杂组件及系统的装配
- 工程支持、工业化及协同开发

中国市场兴趣与代表团目标

KOVINOPLASTIKA LOŽ 希望在中国汽车及工业生态系统中寻找合作伙伴关系，重点寻求与原始设备制造商、一级/二级供应商及模具制造伙伴的合作。公司旨在定位自身为：

- 欧洲的开发与生产合作伙伴
- 面向出口导向型原始设备制造项目的质量驱动型供应商
- 复杂、模具密集型零部件的方案提供方

核心目标包括在新能源汽车相关项目、轻量化解决方案以及需要符合欧洲原始设备制造质量标准与IATF 16949要求的应用领域开展合作。

NORD COMMUNICATIONS ADRIA, Vanja Kavčič 个体公司 (诺德通信亚德里亚, 瓦尼亚·卡夫契奇个体公司)

年营业额：约2万欧元（2023年）

出口占比：0 %

员工人数：1人

目标合作伙伴：媒体机构、公关公司及活动管理合作伙伴

参会代表：Vanja Kavcic（瓦尼亚·卡夫契奇）女士，主编

官方网站：/

企业简介

Nord Communications Adria（诺德通信亚德里亚）以 Vanja Kavčič（瓦尼亚·卡夫契奇）个体公司名义运营，是一家位于斯洛文尼亚卢布尔雅那的英文媒体。由国际人士为国际受众创立，致力于服务具有全球视野的读者群体，连接跨越国界的人才、思想与项目。与其姊妹平台 The International（一个区域性活动中心）一道，公司积极促进商业、文化、旅游、教育及体育领域的跨境合作。

公司于2025年4月在斯洛文尼亚文化部注册，汇集了国际关系、公关、外交、传播及活动管理领域的专业人士。Nord Communications Adria（诺德通信亚德里亚）专注于为斯洛文尼亚及本地区的全球导向型决策者（包括CEO、外交官、学者、企业家及思想领袖）提供有意义、高质量的媒体内容。

愿景与使命

愿景：成为斯洛文尼亚领先的英文平台，推动国际合作、跨境知识交流及富有影响力的深度报道。

使命：提供语境丰富、富有深度的媒体内容，促进塑造商业、文化及社会未来进程中的个人与组织之间的连接。

核心服务

- 面向国际受众的英文媒体内容
- 报道贸易、文化、旅游、教育及体育领域的相关倡议
- 公关及活动管理合作
- 跨境交流与专业对接的平台
- 提升全球影响力的战略媒体伙伴关系

中国市场兴趣与代表团目标

Nord Communications Adria（诺德通信亚德里亚）希望在中国寻找媒体及战略合作伙伴，以实现以下目标：

- 拓展国际影响力及跨境合作
- 促进斯洛文尼亚与中国利益相关者之间的知识交流与对接
- 推广文化、贸易、旅游及教育领域的各项倡议
- 支持面向全球受众的活动及媒体合作

凭借对高质量、国际相关性内容的专注，以及覆盖多领域的专业人士网络，Nord Communications Adria 为中国合作伙伴提供一个与斯洛文尼亚及更广泛地区决策者、创新者进行相互展示、互动与合作的优质平台。

POSLOVNO SVETOVANJE, DEJAN FERBEŽAR 个体公司 (商业咨询，德扬·费尔贝扎尔个体公司)



年营业额：基于项目制，年营业额超过300万欧元

出口占比：约90-100%

员工人数：创始人主导架构，配备外部专业合作人员

目标合作伙伴：经认证的纺织品制造商，专业生产内衣、袜子、打底衣及生理内裤，具备在欧盟市场的丰富经验、强大的质量控制体系，并符合欧盟标准（REACH法规、文件及包装要求）。

参会代表：Dejan Ferbežar（德扬·费尔贝扎尔）先生，创始人/总经理

官方网站：/（专注于B2B运营）

企业简介：

Poslovno svetovanje, Dejan Ferbežar（商业咨询，德扬·费尔贝扎尔个体公司）是一家位于斯洛文尼亚的B2B采购及业务发展公司，专注于面向欧洲零售市场的纺织品制造及消费类纺织成品供应。凭借超过20年的行业经验，公司管理着涵盖内衣、袜子、打底衣、生理内裤及精选鞋类护理产品的结构化供应项目。

公司作为经认证制造商与欧洲零售体系之间的桥梁，通过产品开发、供应商协调、质量把控、欧盟合规、物流及零售终端执行等环节，支持长期采购项目的顺利运行。

公司合作过的客户包括迪卡侬、Intersport、JD Group、Sports Direct、Cisalfa、Sport Vision等领先零售集团，以及 Ironman、Spenco、SofSole、Yaktrax、2Toms 等品牌。公司已在纺织品及消费品领域成功交付了数百万欧元的采购项目。

愿景与使命

愿景：建立可靠且可扩展的采购合作伙伴关系，连接经认证的制造商与欧洲零售市场。

使命：通过融合深厚的市场知识、明确的产品规格及长期采购策略，提供结构化、可复制的零售供应方案。

核心服务

- 纺织必需品（内衣、袜子、打底衣）的产品开发与采购
- 为欧洲零售项目筛选供应商并进行协调
- 质量把控及欧盟标准合规（REACH法规、文件及包装要求）
- 供应链与物流协调
- 长期零售采购项目开发
- 为制造商进入欧洲零售市场提供B2B咨询

中国市场兴趣与代表团目标

- 寻找有能力支持面向欧盟市场的长期、可扩展纺织品生产的经认证的制造商
- 基于可复制的零售需求建立结构化的采购合作伙伴关系
与在欧盟质量、合规及包装标准方面具有经验的生产商合作
- 开发符合实际市场需求而非短期订单的稳定供应项目
建立为双方提供可持续增长潜力的、可预测的互信合作伙伴关系
- 优先关注已向欧洲零售商供货或具备对欧盟出口经验的生产商，以及能够支持自有品牌及长期零售项目的生产合作伙伴。



年营业额：约50万欧元

出口占比：约2 %

员工人数：1人（核心团队，配有外部专家支持）

目标合作伙伴：太阳能设备制造商（光伏组件、逆变器、电池储能系统）、电池储能供应商、无人机检测解决方案提供商、光伏清洁机器人公司、金融及技术合作伙伴。

参会代表：Andrej Janša（安德烈·扬萨）先生，总经理/首席执行官
官方网站：www.x2sol.si

企业简介

X2SOL有限公司是一家斯洛文尼亚能源公司，专注于太阳能光伏及可持续能源系统。公司作为EPC承包商、项目管理方及技术顾问，提供光伏电站建设服务，同时自主开发可再生能源投资项目。

凭借在光伏系统设计、能源管理及现场执行方面的专业能力，X2SOL 为客户提供从设计、施工协调到调试、运营及维护的全周期服务。公司还积极拓展电池储能系统、能源优化及面向工业和电动交通应用的电力市场。

愿景与使命

愿景：通过创新且可扩展的可再生能源解决方案，助力能源可持续发展。

使命：依托技术卓越性、市场专业知识及强大的国际合作伙伴关系，交付高质量的光伏及储能项目。

核心服务

- 光伏电站的EPC总承包交付
- 光伏设计、项目管理及技术监督
- 光伏电站运营与维护
- BESS集成与项目开发
- 能源管理与电力市场优化
- 可再生能源项目技术咨询

中国市场兴趣与代表团目标

- 与 爱旭新能源有限公司就 Infinite 光伏组件技术进行交流
- 参观宁波德业科技或其他逆变器/电池储能系统生产设施
- 参观长安、问界或其他电动汽车/汽车制造商
- 考察光伏组件清洁机器人
- 与逆变器及电池储能系统制造商建立合作伙伴关系
- 探索用于光伏检测及清洁的无人机、热成像及机器人方案
- 寻找合作方共同开发大型光伏及电池储能系统项目
- 探讨为中方能源企业在斯洛文尼亚及中欧地区提供代理/分销机会
- 对接葡萄酒进出口代理商，探索潜在并行商业合作

项目案例

- 为Kočevje市建设0.5 MW光伏电站及880 kWh电池储能系统的公共采购项目
- 184 kW工业光伏项目
- 215 kWh 华为电池储能系统安装项目
- 计划实施1.5 MW光伏项目及其他类似规模的项目开发

年营业额：约18万欧元

出口占比：约10%

员工人数：约20人

目标合作伙伴：研发机构、先进材料开发商、工业及国防相关技术企业、系统集成商。

参会代表: Dimitrij Najdovski (迪米特里·纳伊多夫斯基) 先生，首席执行官

官方网站: /

企业简介

x4data—发展应用技术是一家位于斯洛文尼亚的高科技企业，专注于先进材料研究、应用技术开发及仿真驱动工程。公司业务处于材料科学、热能工程与高性能计算交叉领域，尤其在石墨烯基结构及红外特征控制技术方面拥有独特专长。

x4data集成了内部研究实验室、Beta测试原型单元及高性能计算中心，能够实现从概念验证到功能原型的快速开发。公司以创新为驱动，专注于对热学性能、重量优化及材料性能有严苛要求的高价值应用。

核心服务

- 先进石墨烯基材料（包括量子石墨烯泡沫结构）的开发与测试
- 热能管理及红外特征控制
- 面向实验及预商业化应用的原型单元
- 用于多场模拟及材料行为分析的高性能计算
- 面向工业、安全及技术密集型环境的应用研究支持

公司的核心开发重点是将量子G3石墨烯泡沫™与光谱选择性薄膜技术相结合的专有混合材料系统，旨在降低热和红外可探测性，同时保持灵活性，透气性和轻量化性能。

中国市场兴趣与代表团目标

x4data希望在中国建立研发驱动的合作伙伴关系，特别是在先进材料及热技术领域。公司寻求与以下机构开展合作：

- 专注于材料科学、应用物理及先进制造领域的大学及研究机构
- 活跃于航空航天及国防相关行业、电子、半导体及高性能材料领域的企业
- 开发热管理系统、红外特征降低及先进涂层的工业合作伙伴

公司的石墨烯泡沫及光谱选择性薄膜技术与中国在下一代材料、可扩展性及制造集成方面的战略重点高度契合，为联合开发项目及长期应用研究合作提供了广阔潜力。

Gospodarska
zbornica
Slovenije



Chamber of Commerce
and Industry of Slovenia

Central Slovenian Regional
Chamber of Commerce
and Industry



REPUBLIC OF SLOVENIA
**MINISTRY OF FOREIGN
AND EUROPEAN AFFAIRS**



REPUBLIC OF SLOVENIA
EMBASSY BEIJING



REPUBLIC OF SLOVENIA
**MINISTRY OF THE ECONOMY,
TOURISM AND SPORT**