

Fraunhofer IIS: 在 MWC 上海现场将对话变成合作

MWC 上海始终是 Fraunhofer IIS 连接亚太地区通信技术领导者的重要窗口。作为全球领先的音频与媒体技术创新者，这家来自德国的应用研究机构如何借助 MWC 上海，将其前沿音频解决方案深度融入亚太市场？其参展策略与行业洞察，又能为业界带来哪些启示？

Fraunhofer IIS 音频与媒体业务市场与传播负责人 Mandy Garcia 分享了她的观察与思考。



Q1

能否简要介绍弗劳恩霍夫集成电路研究所（下称 Fraunhofer IIS）及其在中国的主要业务？

自 1985 年起，Fraunhofer IIS 便以音频及媒体技术持续塑造全球标准。从 mp3、AAC 的全球普及，到如今广泛应用于消费电子领域的 xHE-AAC、EVS 等先进音频编解码技术，以及 NESC 卫星语音编解码器、upHear 麦克风处理技术和 AI 驱动的语音解决方案等具有全球影响力的技术，其创新已无处不在。

Q2

是什么关键因素促使您决定参加 MWC 上海展？在众多科技展会中，MWC 上海的哪些方面最吸引您？

MWC 上海是 Fraunhofer IIS 与亚太地区通信技术领导者建立联系的关键平台。2025 年，随着卫星运营商和汽车制造商的加入，MWC 上海变得更具吸引力——这正是 Fraunhofer IIS 的技术能提供卓越价值的两个关键领域。

例如，NESC 语音编解码器提升了卫星语音通信的质量与效率，而 EVS/IVAS 则为 4G 和 5G 网络中的高品质语音服务树立了行业标杆。

“

MWC 上海的独特之处在于其整合完整移动生态系统的能力——从网络供应商、设备制造商，到汽车与航空航天等新兴垂直领域皆汇聚于此。

通过同时参展 MWC 巴塞罗那与 MWC 上海，既展现了对于创新的持续承诺，也确保了在最具全球影响力的市场中保持曝光，并与行业动能最强、增长潜力最大的合作伙伴建立连接。这些领域正反映出移动性与连接性对先进音频解决方案日益增长的需求——而这正是 Fraunhofer IIS 积极塑造未来的核心方向。

Q3

在 MWC 上海，您采取了哪些具体策略来最大限度地提高与目标受众的互动？这些策略中哪一种取得了最积极的成果？

为最大化互动效果，我们并未依赖单一手段，而是采用了多元策略的有机组合。

Fraunhofer 中国代表处协助我们对全球活动页面及音频技术博客内容进行本地化处理，确保内容对中国本地受众而言易于接受且切合需求。同时辅以团队成

“自 2026 年起，随着我们成为 MWC 上海的战略合作伙伴。我们期待以此为契机，带领团队更深入地参与到 GSMA 组织有序的行业活动中。”

员在微信朋友圈的分享——这在中国专业社群中是不可或缺的交流渠道。此外，我们还开展了精准的定向沟通，包括发送定制化邮件及展会期间的专属邀约。

这种本地化内容、社交互动与个性化联络相结合的模式，在提升品牌能见度和促成深度对话方面成效显著。

双方合作将有助于更系统地向行业伙伴展示技术成果、分享专业见解，从而加强跨领域协同，共同推动产业创新。

Q4 在 MWC25 展会期间，Fraunhofer IIS 与多少高质量潜在客户建立了联系？这些意向是如何转化为实际业务合作的？

我们在 MWC 上海期间接待了众多高规格访客，包括主流手机制造商、移动网络运营商及相关政府代表团。他们对 Fraunhofer IIS 技术的关注，充分印证了 Fraunhofer IIS 的创新方案在跨领域应用中的实际价值。

这些面对面的交流为我们创造了宝贵契机，使双方能在活跃的市场氛围中深入交换见解、探讨合作可能。

Q5 能分享一个最能体现 MWC 上海价值的案例吗？

MWC 上海为我们提供了与中国领先的原始设备制造商和运营商交流的绝佳机会。2025 年 MWC 上海期间，客户现场体验了我们最新技术演示后，随即启动了针对特定场景的音频技术联合测试。展会期间，德方音频专家还与客户共同探讨了定制化功能方案，这些方案现已进入实际产品集成阶段。

我们特别感谢 GSMA 中国团队提供的专业平台，使此类高效合作成为可能。

“目前中德技术团队正紧密协作，推动方案落地。这一过程正是 MWC 上海核心价值的体现——将现场对话转化为实质项目。”

Q6 从投资回报角度看，您认为参加 MWC 上海最重要的价值是什么？

从投资回报角度分析，MWC 上海的核心价值在于其强大的资源聚集能力——能够汇聚亚太乃至全球范围内的行业领袖与核心决策者。能在同一平台接触如此高规格的参与者本身即是无可替代的价值。这不仅让 Fraunhofer IIS 得以通过现场演示，直观展现技术在移动通信、汽车电子、卫星通讯等多元场景中的实际效益，更通过面对面的深度交流让技术价值具象化。

MWC 上海作为成熟稳定的行业平台，既帮助我们巩固现有合作关系，也持续为长期技术创新与产业连接开拓新的可能性。

Q7 MWC 上海在连接国际与中国市场方面有何独特价值？

MWC 上海的独特优势在于其构建了连接国际市场与中国本土市场的桥梁，创造了一个全球创新与地方智慧深度交融的空间。

这种双平台布局促进了真正的创新交融，既让我们得以向多元化受众展示解决方案，又能直接把握中国与亚太市场的核心关切。这种双向认知对于塑造具有全球共鸣力的技术至关重要。通过这样的交流，团队能够前瞻性地预判技术需求，使研发方向与市场实际更紧密地协同发展。

“

对我们而言，同时参与 MWC 巴塞罗那与 MWC 上海展会具有战略意义，这既能**巩固其全球技术形象**，也能够对照观察两大领先科技生态系统的动态，**精准捕捉新兴趋势，从而灵活调整技术方案**以满足全球共性需求与区域特定需求。

”

Q8 基于以往成功经验，Fraunhofer IIS 对 MWC26 上海有何新规划？

对于 MWC26 上海，我们将进一步拓展与卫星通信、汽车等新兴参展领域的联系，同时持续深化在移动通信这一传统优势领域的合作关系。

作为全球音频领域最具声望的研发机构，我们始终与产业各方紧密协作，致力于制定全球标杆的创新技术。无论是卫星通信的 NESC 语音编解码器、4G/5G 语音服务的 EVS、沉浸式音频的 IVAS、RCS 音频讯息中的 xHE-AAC 编解码器，还是新一代手机语音采集技术 upHear VQE，都体现了我们为多元应用场景提供尖端音频解决方案的能力。

我们期待充分展现这些技术能力，并通过建立新的合作伙伴关系，共同推动跨领域、跨市场的创新进程。

Q9 对于首次参加 MWC 上海的企业，您建议他们在哪些关键领域投入精力？

对于首次参展的伙伴，我认为应该着重关注下面两点：

(1) 本地化专业支持：在中国市场，拥有了解商业环境与文化背景的本地联络资源是一大优势，他们能帮助您更顺畅地开展对话、快速建立信任。此外，与 GSMA 本地团队密切合作，能有效优化参展流程，让企业更聚焦于核心的业务对接。

(2) 展台呈现与品牌曝光：MWC 上海对展台品质与品牌曝光度要求较高。精心设计的展台方案与完善的 GSMA 官方参展商资料，能显著提升参展企业的现场触达率与互动效果。

想在 MWC 上海创造属于您自己的成功故事？

请访问： <https://www.mwcshanghai.com/exhibition>