

Rede von

Philipp Birnstingl, Vorstand der Sino-German United AG, München,

anlässlich der Hauptversammlung am 08. Juni 2017 in München

Es gilt das gesprochene Wort

Einleitung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr geehrte Damen und Herren,

über Ihr Erscheinen zur diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung der Sino-German United AG freue ich mich sehr und begrüße Sie herzlichst.

Vorab möchte ich Ihnen kurz mitteilen, weshalb ich heute als einziger Vorstand vor Ihnen stehe. Unsere Vorstandsvorsitzende Frau Pan befindet sich derzeit im Mutterschutz, lässt Ihnen aber an dieser Stelle die besten Grüße ausrichten.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

lassen Sie mich zunächst mit einem Blick auf die vergangene Zeit starten: 2016 war ein Jahr mit ganz besonderer Note für die Sino-German United AG. Es war geprägt von einer kompletten Neuausrichtung und der Schaffung eines stabilen Fundaments für die Sino-German United AG, um in den kommenden Jahren erfolgreich agieren zu können. Neben der Wirtschaftlichen Neugründung aus der German Brokers AG heraus haben wir zwei Kapitalmaßnahmen umgesetzt,

eine Kapitalherabsetzung gefolgt von einer Kapitalerhöhung durchgeführt, zwei Hauptversammlungen veranstaltet und eine erste Tochtergesellschaft in China gegründet – dazu später mehr.

Dies alles umzusetzen war ein sehr zeitintensiver und vor allem auch kostspieliger Prozess; ein Kraftakt, wenn man so will, den wir auch dank Ihrem unerlässlichen Vertrauen gemeistert haben. Mit diesem Ergebnis, das denke ich, können wir alle gemeinsam zufrieden sein.

Zwar ist der Grundstein für eine aufstrebende Zukunft unseres Start-ups gelegt, dennoch gilt es – insbesondere in der Operativen – noch einige Herausforderungen zu bewältigen.

Jahresergebnis 2016

Wie Sie aus dem Geschäftsbericht bereits entnehmen konnten, haben wir in 2016 ein negatives Jahresergebnis nach Steuern und damit einen Jahresfehlbetrag von -462.350,15€ erzielt. Diese Zahl – und das sage ich ganz offen – ist für uns weder zufriedenstellend noch ist ein solcher Fehlbetrag für unsere Gesellschaft auf Dauer tragbar. Dennoch müssen wir diese Zahl etwas genauer betrachten, um das Ergebnis in Relation zu setzen. Wie eingangs erwähnt sind im Zuge der wirtschaftlichen Neugründung und sämtlichen Kapitalmaßnahmen hohe Aufwände und damit Kosten entstanden. Die sonstigen betrieblichen Kosten, beispielsweise für Rechts- und Steuerberatung sowie Wirtschaftsprüfer schlugen hier besonders zu Buche. Zudem haben die Zinsen für unsere Darlehen dazu beigetragen, dass dieser Fehlbetrag entstanden ist.

Als kurze Randnotiz hierzu möchte ich erwähnen, dass unsere jüngste Prüfung des Jahresabschlusses und Jahresberichtes für das Geschäftsjahr 2015 im Winter 2016 durch die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung DPR gezeigt hat, dass gerade die genannten Beraterkosten, und hier speziell für die Steuerberatung, zielführend waren. Wir haben die Prüfung ohne Beanstandung bestanden.

Ausblick Jahresergebnis 2017

Auch für dieses Jahr möchte ich Ihnen einen realistischen Ausblick geben. Zurzeit planen wir mit einem erneuten negativen Fehlbetrag am Ende des Geschäftsjahres 2017. Allerdings wird dieser im Vergleich zum Geschäftsjahr 2016 wesentlich geringer ausfallen. Dies ist in erster Linie der Tatsache zu verdanken, dass Aufwände und Kosten insbesondere bei der Rechts- und Steuerberatung entfallen oder deutlich sinken. Darüber hinaus hat sich die SGUAG im Mai 2017 mit der Hauptaktionärin Sino-German Ecopark Handels- und Beratungs GmbH darüber geeinigt, das Darlehen von 31. Mai 2018 bis zum 31. Mai 2022 zu verlängern und den Zinssatz von 7 Prozent auf 2 Prozent zu reduzieren. Weitere positive Effekte sind, dass im laufenden Jahr nur eine ordentliche Hauptversammlung stattfindet und keine Kapitalmaßnahmen oder sonstige außergewöhnlichen strategischen Maßnahmen durchgeführt werden. Der Fehlbetrag für 2017 resultiert vor allem aus den nicht durch Erträge gedeckten Aufwendungen aus Gehältern, Rechts- und Steuerberatung, Mietkosten sowie Zinsen für Darlehen.

Operatives Geschäft

Ich möchte mich nun dem für Sie wohl bedeutsamsten Teil widmen; dem operativen Geschäft. Da die Sino-German United AG besonders durch den Sino-German Ecopark in Qingdao über weitreichende Ressourcen vor allem in China verfügt, werden wir zukünftig weitere neue Dienstleistungen anbieten und diese aktiv verschiedenen Institutionen und Unternehmen vorstellen, um hierdurch die Geschäfte der deutschen Unternehmen in China besonders zu fördern und diese als Dienstleister zu unterstützen. Daher wird unser operatives Geschäft maßgeblich von diesen drei Geschäftsfeldern geprägt sein, auf die ich im Folgenden einzeln eingehen werde:

Erstens, Handel.

Zweitens, Beratung.

Drittens, die Gründung unserer Tochtergesellschaft in China.

Handelssparte

Starten wir mit dem derzeit wichtigsten Geschäftsfeld, der Handelssparte. Dies beinhaltet zwei Teile, den Bierhandel und andere Handelschancen.

Bierhandelsgeschäft

Die Sino-German United AG befasst sich seit der Operativschaltung im April 2016 im Bereich Handel vorrangig mit dem Export von deutschem Bier in die

Volksrepublik China. Bisher beziehen wir einzig Bier von der Bitburger Braugruppe GmbH, die für uns stets ein sehr zuverlässiger Partner ist und bei welcher ich mich für die außerordentlich gute Zusammenarbeit an dieser Stelle ausdrücklich bedanken möchte. Die Braugruppe ist bereits seit zwei Jahrzehnten in China aktiv und hat in den vergangenen Jahren ein kontinuierliches Wachstum beim Bierabsatz in China verzeichnen können. In 2016 wurden laut Bitburger ca. 100.000 HL Bier nach China verschifft.

Gerade weil die Braugruppe schon seit langem einen Fokus auf den chinesischen Markt legt, sind wir gleichermaßen im regen Austausch mit Bitburger und unserem chinesischen Distributionspartner. Gemeinsam analysieren wir kontinuierlich den chinesischen Markt und sind somit in der besten Lage, um auf Veränderungen in diesem adäquat zu reagieren. Alle drei Parteien handeln stets lösungsorientiert, um die bestmögliche Performance zu gewährleisten und Chancen frühzeitig zu nutzen.

Jetzt möchte ich aber zu den Zahlen kommen.

Im Geschäftsjahr 2016 betragen die Umsatzerlöse aus dem Biergeschäft TEUR 599. Mit diesem Ergebnis, wie eingangs erläutert, sind wir keinesfalls hundertprozentig zufrieden, da wir ursprünglich Umsatzerlöse von TEUR 900 für 2016 angestrebt hatten. Die Ursachen hierfür waren ein nicht zu erwartender Rückgang der Bierbestellungen aus China im dritten und vierten Quartal 2016. Dies ist insbesondere in der immer stärker werdenden Konkurrenz von weiteren deutschen und ausländischen Produzenten begründet, aber auch in den niedrigeren Wachstumsraten der Biereinfuhrmenge im Vergleich zu den Vorjahren.

Um auch in solchen Phasen langfristig zukunftsfähig zu bleiben, sind wir wie zuvor erwähnt stets im regen Kontakt mit Bitburger und unserem Distributor, um Lösungen zu finden und diese zu implementieren.

Nach diesem Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr möchte ich nun auf die bisherigen Zahlen und Ziele für unser Biergeschäft in 2017 eingehen.

In 2017 sind bei uns bis dato 14 Bestellungen eingegangen. Dies entspricht einem Umsatz von TEUR 440. Somit haben wir in 2017 bereits zum jetzigen Zeitpunkt annähernd die Menge aus der kompletten Geschäftstätigkeit in 2016 erzielt. Aufgrund dieser positiven Entwicklung halten wir einen höheren Umsatzerlös aus dem Biergeschäft in 2017 für realistisch.

Unser Geschäftsmodell für den Export von Bier ist unverändert geblieben. Dementsprechend bestellen wir weiterhin erst Bier bei Bitburger, sobald wir eine offizielle Bestellung durch unseren Partner aus China erhalten. Dieser lässt die Waren dann direkt vom Werk abholen und verschifft sie nach China, weshalb für die Sino-German United keine Lagerkosten entstehen und die Ware immer frisch und in bester Qualität an unseren Kunden geht.

Weitere Chancen für unser Handelsgeschäft

Auch wenn die Geschäftsentwicklungen im vergangenen Jahr unsere Erwartungen nicht erfüllt haben und wir weiterhin für die Zukunft mit Risiken kalkulieren müssen, so überwiegen für das laufende Jahr aus unserer Sicht die Chancen. Der deutsch-chinesische Handel wächst und wächst – trotz aller

globalen Krisen sind die Wirtschaftsbeziehungen mit Deutschland so intensiv, wie kaum zuvor: Zum ersten Mal in der Handelsgeschichte der beiden Länder stieg China im vergangenen Jahr noch vor Frankreich und den USA mit einem Volumen von knapp 170 Milliarden Euro zu Deutschlands Handelspartner Nummer eins auf und ist somit mittlerweile der wichtigste Handelspartner der Bundesrepublik. So wurden im Jahr 2016 Waren im Wert von 71,4 Mrd. Euro von Deutschland nach China exportiert. Damit stiegen die Ausfuhren in die Volksrepublik gegenüber 2015 um rund 6,9 Prozent – eine beachtliche Entwicklung, wie ich finde.

Dass Handel und wirtschaftlicher Austausch für diese beiden Länder, die seit 2003 bis heute abwechselnd den Titel des „Exportweltmeisters“ für sich reklamieren konnten, von enormer Wichtigkeit ist, liegt auf der Hand. Während die USA unter Präsident Donald Trump dem freien Welthandel skeptisch gegenübersteht, strebt China die weitere Öffnung des Marktes an. Dies haben kürzlich auch der chinesische Ministerpräsident Li Keqiang und Bundeskanzlerin Angela Merkel bei ihrem Treffen in Berlin nochmals betont, und ein klares Bekenntnis zum freien Handel abgegeben.

Darüber hinaus plant die Volksrepublik die Wiederbelebung der traditionsreichen Seidenstraße. Auf dieser sollen etwa Häfen, Straßen und Bahnstrecken entlang der alten Handelsroute gebaut werden, um neue Handelskorridore zwischen Asien, Afrika und Europa zu schaffen.

Chancen, die sich aus der weiteren Öffnung der Märkte ergeben, mittel- und langfristig klug zu nutzen, ist für die Sino-German United oberste Maxime.

Deshalb können Sie in der Zukunft für unsere Handelssparte die folgenden Entwicklungen erwarten:

1. Den Ausbau des Bierexportes: Höchste Priorität ist es vor diesem Hintergrund, das Exportgeschäft von Bier und so unseren Marktanteil gemeinsam mit unserem Partner in China weiter auszubauen, da hier, wie jüngst erwähnt, weiterhin ein großes Potenzial besteht.

Zudem hat unser Partner vor Ort seit dem Bestehen unserer Kooperation sein Distributionsnetzwerk in China stetig ausgebaut und bringt beste Voraussetzungen mit, dieses in der Zukunft noch weiter zu vergrößern. Gemeinsam diskutieren wir Strategien, um die Effizienz und den Absatz kontinuierlich weiter zu steigern.

2. Die Etablierung eines nachhaltigen Markenbewusstseins: Unser langfristiges Ziel ist nicht der kurzfristig erhöhte Absatz an Bier. Insbesondere möchten wir die Etablierung eines nachhaltigen Markenbewusstseins für die Bitburger Marken, hier im speziellen für Benediktiner, erzielen. Im sehr schnelllebigen chinesischen Markt, in dem das Angebot an Gütern hoch ist und ein Fülle von Marken mit allen Mitteln um die Gunst der Kunden buhlen, ist Markentreue ein zentrales Alleinstellungsmerkmal.

3. Die smarte Erweiterung unseres Handelsportfolios: Zudem ist eine Ausweitung unseres Handelsportfolios unausweichlich. Bereits im vergangenen Jahr war geplant, eine Erweiterung des Portfolios zu forcieren. In diesem Bereich haben wir bereits einige Anstrengungen unternommen und mit diversen potenziellen Unternehmen, vor allem aus dem Lebensmittelsektor, Gespräche bezüglich neuer Produkte für den chinesischen Markt geführt. Im Rahmen unserer detaillierten Chancen-/Risikoprüfung sind wir nach ausgiebigen Analysen jedoch zu dem Schluss gekommen, dass einige essentielle Kriterien gegen eine Investition in diese Produkte gesprochen haben. Aus

diesem Grund haben wir von der Aufnahme dieser in unser Handelsportfolio zum damaligen Zeitpunkt abgesehen.

Denn gerade wir als ein junges Unternehmen müssen uns besonders strikt an unsere Prüfungsprozesse halten und jedes Produkt und Unternehmen ausgiebig in Bezug auf die Marktchancen untersuchen, um unsere Unternehmung nicht mit einem überhasteten Vertragsabschluss oder einer falschen Investition in eine Schieflage zu bringen und sie so nachhaltig zu gefährden.

Bleibt die Frage zu klären, wie wir all dies erreichen werden. Nun, unser Vertrieb verfolgt derzeit in hohem Maße und Tempo nachhaltige Ansätze und öffnet im Rahmen einer Marktoffensive verschiedene Türen auf deutscher als auch chinesischer Seite. Dazu möchte ich Ihnen auch im Folgenden ein weiteres neues Geschäftsfeld vorstellen.

Beratungssparte

Meine Damen und Herren,

der Umbau der bisher exportgetriebenen chinesischen Wirtschaft hin zu einem nachhaltigen, innovationsgetriebenen Wachstum und einer Stärkung des Binnenkonsums bietet deutschen Unternehmen für das Geschäft mit China große Chancen: Mittlerweile ist China ein bedeutendes Investitionsziel. Die Breite sowie das starke Wachstum der chinesischen Wirtschaft haben international operierende deutsche Unternehmen kontinuierlich angezogen, mehr als 5.000 deutsche Unternehmen sind bereits in China selbst tätig. Eine Präsenz auf dem chinesischen Markt gilt heute oftmals entscheidend für den anhaltenden geschäftlichen Erfolg.

Da die SGU AG sich nicht ausschließlich als Handelsunternehmen sieht, reagieren wir auch auf diese Chance des chinesischen Marktes und bieten seit diesem Frühjahr gleichfalls aktiv Beratungsdienstleistungen an, die speziell an deutsche Unternehmen gerichtet sind. Unser Fokus liegt dabei auf den folgenden drei Beratungsansätzen:

Erstens, der Beratung bei deutschen Direktinvestitionen nach China und chinesischen Direktinvestitionen nach Deutschland.

Zweitens, der Beratung bei Handel und Vermarktung.

Drittens, der Begleitung deutscher Unternehmen beim Markteintritt nach China.

In diesem Rahmen offerieren wir deutschen Unternehmen in China neben rechtlicher und steuerlicher Beratung auch Dienste wie die Erledigung von Formalitäten – beispielsweise die Registrierung von Projekten oder Firmen, Unterstützung bei Vertragsverhandlungen oder die Beantragung von Arbeitserlaubnissen.

Auch weitere Dienstleistungen wie die Bereitstellung von vollausgestatteten Büroflächen und Produktionsbetrieben, Personalsuche, die Organisation und Begleitung von Delegationsreisen oder Medien- und Kommunikationsarbeit können wir unseren deutschen Partnern anbieten.

In all diesen Bereichen kann die Sino-German United AG mit ihren vielen China-erfahrenen Experten Brücken schlagen, die nicht nur bei Steuer-, Rechts- und Bilanzierungsfragen, sondern ebenfalls im Hinblick auf das Verständnis teilweise unterschiedlicher Mentalitäten beraten und unterstützen, damit das Geschäft mit China für deutsche Unternehmen zu einem Erfolg wird.

Die Gründung unserer Tochtergesellschaft in China

Wie Sie also sehen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, stehen wir als junges aufstrebendes Unternehmen keinesfalls still. Eine Entwicklung ist die jüngste Gründung unserer Tochtergesellschaft Pebbles Investment Management (Qingdao) Co., Ltd. – kurz Pebbles – in China. Am 15. Dezember 2016 haben der Vorstand und Aufsichtsrat einstimmig beschlossen, für das vierte Quartal 2016 mit einem anfänglichen Investmentkapital in Höhe von 1 Million Euro eine Tochtergesellschaft mit beschränkter Haftung mit Sitz in China zu gründen. Die geplanten wesentlichen Geschäftsbereiche der Pebbles sind neben der Organisation von sportlichen Austauschaktivitäten und Kulturveranstaltungen hauptsächlich die Handelsberatung, Investment- und Finanzierungsberatung sowie Vermögensverwaltung.

Sie sehen, hier schließt sich der Kreis zu den jüngsten und geplanten Aktivitäten der Sino-German United. Über ein ausgereiftes Netzwerk vor Ort in China zu verfügen, sehen wir als einen erfolgskritischen Faktor an. Die Gründung der Tochtergesellschaft führt zu einer weiteren Intensivierung unserer Geschäftstätigkeit und ist eine wichtige Maßnahme für die Umsetzung der Entwicklungsstrategie der Sino-German United AG. Synergien und Kosteneinsparungen, die sich aus der Schnittmenge der Tätigkeitsfelder ergeben, werden dazu beitragen, dass wir unsere Handels- und Beratungsaktivitäten in China forcieren können. So konnte die Pebbles bereits einen ersten Beratungsvertrag erfolgreich abschließen.

Um es also einmal bildlich zu sagen: Aus der Zusammensetzung verschiedener Pebbles, also Kieselsteine, erwarten wir uns ein Mosaik an Möglichkeiten.

Wichtig ist es mir an dieser Stelle noch zu betonen, dass das Investmentkapital einer Bedarfsfinanzierung gleichkommt und in diesem Zuge partiell in die Pebbles einfließt.

Abschluss

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das Fundament für unsere zukünftige Geschäftsentwicklung ist gelegt. Nun gilt es, mit der gleichen Leidenschaft und Kraft weitere Erfolge für unser noch junges Unternehmen einzufahren und unseren neuen Geschäftsfeldern zur operativen Exzellenz zu verhelfen.

Unser Zielbild ist es auch weiter, langfristig ein nachhaltiges und gewinnbringendes Unternehmen zu gestalten. Es bleibt mir im Namen des Vorstandes Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung einmal mehr zu danken, dass Sie uns auf diesem Weg begleiten.

Ich bedanke mich vielmals und herzlich für Ihre Aufmerksamkeit.