

## **Rede von**

**Philipp Birnstingl, Vorstand der Sino-German United AG, München anlässlich  
der Hauptversammlung am 12. Juli 2018 in München**

## **Es gilt das gesprochene Wort**

## **Einleitung**

Vielen Dank Frau Pan.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr geehrte Damen und Herren,

auch ich freue mich sehr, dass Sie auf unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung der Sino-German United AG hier in München anwesend sind und begrüße Sie herzlich im schönen München. Dabei ist es mir eine besondere Freude, wieder gemeinsam mit unserer Vorstandsvorsitzenden Frau Pan vor Ihnen stehen zu dürfen.

Heute möchte ich Ihnen einen Bericht über das operative Geschäft der Gesellschaft aus dem Geschäftsjahr 2017 und dem ersten Halbjahr 2018 geben als auch darüber hinaus einen Ausblick auf das laufende Jahr.

## Rückblick

Einsteigen werde ich mit einem kurzen Rückblick.

Im Geschäftsjahr 2017 haben wir uns vor allem auf den Geschäftsbereich Handel fokussiert. So haben wir unser Portfolio durch weitere Produkte ergänzt und konnten zudem mit unserem Biergeschäft in China weiter expandieren. Der Fokus lag hier auf den Marken Benediktiner Weißbier und Bitburger Pils. Den Absatz konnten wir, wie bereits von meiner Vorstandsvorsitzenden erwähnt, im Vergleich zum Vorjahr weiter steigern.

Neben dem Handel mit Bier haben wir eine Kooperation mit dem Gerolsteiner Brunnen geschlossen, um deutsches Premium-Mineralwasser und Apfelschorle in China zu verkaufen und vermarkten. Wir sehen dies als eine „smarte“ Erweiterung unseres Produktportfolios. Denn auf chinesischer Seite bestehen bereits ausgereifte Vertriebskanäle im Bereich Premium-Bier, weshalb diese Distributionsnetzwerke zum Teil auch für den Handel mit Mineralwasser genutzt werden können. Der abgestimmte Plan mit dem Gerolsteiner Brunnen ist eine langfristige Etablierung der Marke Gerolsteiner im chinesischen Premium-Markt. Gehobene Gastronomie, Hotellerie aber auch Premium-Supermärkte in China stehen im Fokus. Gerade vor dem Hintergrund des Verlangens nach höchster Qualität der immer größer werdenden Mittelschicht in China rechnen wir uns langfristig eine positive Entwicklung aus. Bereits im Geschäftsjahr 2017 haben wir einen Umsatz von ca. TEUR 20 für Mineralwasser erzielt.

Darüber hinaus wurde unser Handelsportfolio im Herbst 2017 durch Brillenreinigungstücher ergänzt, da wir nach sorgfältiger Analyse eine

Nachfrage in China festgestellt haben. Hierdurch wurde im vergangenen Geschäftsjahr ein Umsatz von TEUR 55 generiert.

Neben der Fokussparte Handel sind wir seit Sommer 2017 auch im Bereich der Vermarktung von deutschen Konferenzen in der Volksrepublik China tätig. Das Hauptaugenmerk lag hier vor allem auf Fachtagungen im Automobilbereich und zu den Megatrends „Künstliche Intelligenz“ bzw. „Autonomes Fahren“. Derartige qualitativ-hochwertige Konferenzen als eine Plattform für den Austausch zwischen chinesischen und vor allem deutschen – aber auch europäischen – Unternehmen fördern wir hiermit nachhaltig. Einen ersten kleinen Erfolg konnten wir im Zuge der „AI Automotive Konferenz“ in München verbuchen, indem wir chinesische Teilnehmer akquiriert haben.

## **Geschäfte 1. Halbjahr 2018 und Ausblick**

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

lassen Sie mich nun das erste Halbjahr 2018 resümieren und Ihnen einen damit verbundenen Ausblick auf den Rest des Geschäftsjahres 2018 geben.

Für den ersten Teil des Geschäftsjahres 2018 gibt es bereits einige positive Neuigkeiten zu verkünden.

Die wohl vielversprechendste Nachricht, Sie haben es vielleicht bereits gelesen, ist der Abschluss eines exklusiven Vertriebsvertrags mit der Bitburger Brauerei GmbH über deren Weißbiermarke Benediktiner für das gesamte Gebiet der Volksrepublik China. Dieser Fünfjahresvertrag wurde in diesem Mai gezeichnet und ist in 2018 an monatliche und ab 2019 an jährliche Mindest- und Zielmengen gebunden. Diese steigen jährlich linear an. Unser langfristiges Ziel

ist eine nachhaltige und fundierte Etablierung des Biersortiments im chinesischen Premiumsegment. Neben der Ausweitung der Online- und Offline-Distribution liegt der Fokus auf dem Wertewachstum sowie dem Aufbau eines positiven Markenimages für Benediktiner. Insbesondere dieses ist für den Erfolg in einem umkämpften Biermarkt wie China essentiell.

Ein weiterer Vorteil dieser Vereinbarung, und das möchte ich hier betonen, ist außerdem, dass wir nunmehr der einzige sogenannte „Player“ für die Marke Benediktiner in der Volksrepublik China sind. Dies ist für unsere beschriebene Strategie und Umsetzung der gesteckten Ziele sehr förderlich.

Im Zuge dieses Vertrages haben sich beide Seiten außerdem darauf geeinigt, dass die Sino-German United AG zukünftig nur noch die Marke Benediktiner Weißbier der Bitburger Braugruppe GmbH in China vertritt und nicht wie zuvor in 2017 auch die Marke Bitburger Pils, da diese im Zuge einer Strategieänderung der Braugruppe seit kurzem exklusiv von einem anderen chinesischen Importeur betreut wird.

Um weiterhin nicht zu abhängig von einer einzelnen Biermarke oder einem - Partner zu sein, planen wir darüber hinaus unser Bierportfolio adäquat und punktuell zu erweitern. Diese Maßnahme sollte zudem auch für die Marke Benediktiner förderlich sein, da neue Biermarken diversifizierte Absatzkanäle öffnen werden und ein ausgewogeneres und gesamtdeckendes Bierportfolio unsere Stellung im Markt verstärken wird.

Auch das Geschäft mit dem Gerolsteiner Mineralwasser lief im ersten Halbjahr soweit zufriedenstellend und trifft auf ein positives Marktfeedback. Langfristig ist hier von einer Steigerung der Nachfrage auszugehen.

Seit kurzem sondieren wir außerdem mit dem Fruchtsaftunternehmen Beckers Bester eine Handelskooperation für den chinesischen Markt aus. Hierbei gehen wir, Stand jetzt, davon aus, dass wir in Kürze mit dem Geschäft beginnen können. Beckers Bester ist ein Familienunternehmen, das 1932 gegründet worden ist und auf Premium-Fruchtsäfte spezialisiert ist und unser Portfolio somit adäquat ergänzt. Insbesondere von der hohen Qualität der Säfte sind wir überzeugt und erhoffen uns auch hier einen langfristigen und nachhaltigen Erfolg in China. Wie schon mit den Marken Benediktiner und Gerolsteiner planen wir, auch Beckers Bester Säfte im Premiumsegment zu etablieren.

Zusammenfassend ist für den Bereich Handel festzuhalten, dass die Sino-German United AG eine Zusammenarbeit mit Marken aus dem Premiumsegment forciert. Gerade für langfristigen Erfolg sehen wir in starken und erfahrenen Partnern großes Potenzial.

So kann ich abschließend sagen: Der Handel mit deutschen Premiumprodukten ist weiterhin die gesunde Basis unserer Gesellschaft und wir gehen davon aus das dieser sich auch weiterhin positiv in 2018 und darüber hinaus entwickeln wird.

## **Weitere Projekte**

Ich möchte jetzt auf weitere Projekte der Sino-German United AG zu sprechen kommen, denn auch in unseren sonstigen Betätigungsfeldern sind wir voran gegangen.

Wir haben auch in 2018 die Vermarktung ausgewählter Fachkonferenzen in der Volksrepublik China übernommen. Weiterhin liegt hier der Fokus auf dem Bereich Automotive und künstliche Intelligenz.

Zwei ganz neue Projekte befassen sich mit dem Thema Skisport. Wie Sie vielleicht wissen, wird die nächste Winterolympiade 2022 in China ausgetragen. Im Zuge dessen hat die chinesische Regierung den Plan ausgerufen, in den kommenden Jahren immer mehr Chinesen den Zugang zum Wintersport zu ermöglichen. Hier ergeben sich vielfältige Chancen im Bereich Wintersportvermarktung und professionelle Skilehrerausbildung, weshalb wir seit Kurzem mit dem westdeutschen Skiverband e.V. und dem Dachverband Deutschen Skiverband e.V. kooperieren, um Skiprojekte in China aufzubauen und zu fördern.

Da dies ein äußerst junges Projekt ist sehen Sie es mir bitte nach, dass ich bezüglich der potenziellen Entwicklungschancen aktuell noch keine verbindliche Aussage treffen kann.

## **Abschluss**

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wir, die Sino-German United AG, sind noch immer ein verhältnismäßig junges Unternehmen. Wir bevorzugen langfristige Unternehmensentscheidungen und streben stets nachhaltige Kooperationen an, da wir uns so für beide Seiten einen größeren Mehrwert versprechen.

Die Sino-German United AG möchte somit vor allem organisch, gesund und verantwortungsvoll wachsen – und ich denke, das ist auch in Ihrem Sinne.

Dafür und für die Zukunft unserer Unternehmung stellt sich die Sino-German United AG Tag für Tag auf.

Mit diesem Zielbild vor Augen möchte ich mich abschließend in aller Form bei Ihnen für Ihr Interesse an der Sino-German United AG und Ihr Erscheinen bedanken und wünsche Ihnen im Anschluss einen schönen Tag.