



**BWA**

Ausgabe 1 / 2021

# Profile

Der internationale Senat des BWA - Kompetenz für Wirtschaft und Gesellschaft

Herausgegeben vom Bundesverband für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft (BWA)



## Der BWA-Senat

Mitglieder stellen sich vor

*Wirtschaft-Das-sind-wir-alle*

## **BWA Profile 1 / 2021**

Herausgeber:

Bundesverband für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft e.V. (BWA)

Bundesgeschäftsstelle:

Kranzler Eck Berlin

Kurfürstendamm 22

10719 Berlin

Telefon: +49 30 700 11 43 - 0

Telefax: +49 30 700 11 43 20

V.i.S.d.P.: Michael Schumann, [info@bwa-deutschland.de](mailto:info@bwa-deutschland.de)

Nachdruck, auch auszugsweise, unter Angabe der Quelle gestattet. Belegexemplar erbeten.

Weitere Informationen unter:

<http://www.bwa-deutschland.de>

Layout / Gestaltung / Druck:

WPHEG-Consulting GmbH Co. KG

Hansastr.216

13051 Berlin

Redaktion: Michael Schumann, Christopher Runge, Urs Unkauf, Tim Woitinek.

Mit freundlicher Unterstützung der Bettertrust GmbH.

## BWA Profile: Mitglieder stellen sich vor

|   |    |
|---|----|
| Frank Behnam, CEO und Aktionär, Aquanova AG.....                                | 4  |
| Don Gao, CEO und Gründer, Positec Group.....                                    | 5  |
| Francine Dammholz, Geschäftsführerin und Gründerin, DAF Venture GmbH.....       | 6  |
| Prof. Dr. Dr. Dietmar Lerche, Geschäftsführer und Gründer, LUM GmbH.....        | 7  |
| Christoph Ludin, Geschäftsführer und Gesellschafter, Simon Hegele Gruppe .....  | 9  |
| RA Manfred Rüdüsühli, Partner, Rüdüsühli Rechtsanwälte Partnerschaft mbH.....   | 10 |
| Prof. Dr. Dato Sri Chan Kok Seng, CEO und Gründer, European Wellness Group..... | 11 |
| Hui Zhang, Vice President Europe, NIO.....                                      | 12 |



*Frank Behnam*



*Don Gao*



*Francine Dammholz*



*Prof. Dr. Dr. Dietmar Lerche*



*Christoph Ludin*



*RA Manfred Rüdüsühli*



*Prof. Dr. Dato Sri Chan Kok Seng*



*Hui Zhang*

## FRANK BEHNAM



### Was machen Sie bzw. Ihr Unternehmen?

Wir sind ein Pharma-GMP-zertifizierter B2B-Hersteller von flüssigen kolloidalen Formulierungen (Markenname NovaSOL®), der 1995 gegründet wurde und seinen Hauptsitz in Darmstadt in der Nähe von Frankfurt hat. Unser breites Produktportfolio stützt sich auf nachgewiesene Vorteile und ist in zwei Hauptsegmente gegliedert: „Health Solutions“ (wissenschaftlich fundierte Gesundheitslösungen) und „Food Additives“ (natürliche Lebensmittelzusatzstoffe).

Die patentgeschützte und ausgezeichnete NovaSOL®-Technologie bietet eine einzigartige und naturanaloge Mizellarstruktur, die auf mehr als zwei Jahrzehnten Forschung und Entwicklung der AQUANOVA AG basiert. NovaSOL® verbessert signifikant die Wirksamkeit und den Anwendungsbereich von natürlichen Inhaltsstoffen.

Zu unseren Kunden zählen renommierte Markenhersteller unter anderem in Europa, USA, Kanada, Russland und China.

### Warum und seit wann sind Sie Mitglied im BWA?

Der Zugang zum chinesischen Markt ist für uns von besonderer Bedeutung. Hier hat uns der BWA hervorragend unterstützt und uns unter anderem im Rahmen von Delegations-

reisen vielfältige Verbindungen zu Partnern und Kunden eröffnet. Unsere BWA-Mitgliedschaft besteht seit 2012, und ich schätze den Plattformcharakter der BWA und die „top down“ Unterstützung in der Anbahnung neuer internationaler Geschäftsbeziehungen. Die Möglichkeit, unser Unternehmen und unsere Technologie Top-Entscheidungssträgern auf wirtschaftlicher und politischer / institutioneller Ebene vorzustellen unterstützt mich sehr gut in der Geschäftsentwicklung.

### Was treibt Sie in Ihrer täglichen Arbeit an - wofür setzen Sie sich ein?

Gesundheit ist so wichtig wie nie zuvor. Nicht zuletzt die Corona-Pandemie hat uns vor Augen geführt, wie wichtig Ernährung, Nahrungsergänzung und natürlich medizinische Produkte für unser Immunsystem und den Schutz vor Infektionskrankheiten sind.

Antrieb ist für uns seit Unternehmensgründung, einen nachhaltigen Beitrag zur Gesunderhaltung zu leisten, der sich auf Innovation und Wissenschaft gründet. Dafür sind wir im Markt bei unseren Industriekunden, aber auch durch die Marke NovaSOL® bei Konsumenten bekannt geworden.

Dass wir uns in einem äußerst interessanten und weiter aufstrebendem Markt, der sich im Spannungsfeld zwischen Pharmazie und Lebensmitteln bewegt, positionieren und etablieren konnten, ist für mein Team und mich sehr motivierend.

### Welchen Beitrag leisten Sie / Ihr Unternehmen für die Gesellschaft?

„Mit weniger mehr erreichen“ ist Ergebnis unserer NovaSOL® Technologie. Wir folgen dabei dem Prinzip der Natur und verhalten natürlichen Inhaltsstoffen durch eine naturanaloge sogenannte Mizellarstruktur zu mehr Wirksamkeit und einem breiteren Einsatzspektrum.

Unser Ziel ist es, vor allem natürlichen Pflanzenextrakten Wirksamkeit mit kleinsten Mengen zu verleihen, die sie ansonsten nur durch sehr hohe Mengen erreichen würden. Damit machen wir die Kraft der Natur zugänglich, erschwinglich und tragen zur Ressourcenschonung bei. Das verstehen wir im besten Sinne als Nachhaltigkeit, welche eine immer größere Rolle spielen und nach unserer

Wahrnehmung sowohl von der Industrie als auch den Konsumenten honoriert wird.

### Welchen Stellenwert haben außenwirtschaftliche Aktivitäten für Sie / für Ihr Unternehmen?

Unsere Exportquote außerhalb der EU ist im Vergleich zu vielen deutschen Exporteuren, die primär ins EU-Ausland liefern, sehr hoch. Strategisch wichtig sind neben den USA und Kanada vor allem die Tigerstaaten, allen voran China. Wir haben viele der heute tragenden Geschäftsbeziehungen vor rund 10 Jahren initiiert und sind der festen Überzeugung, dass sowohl das Wachstum als auch die Größe der Märkte die Erschließung der asiatischen Länder zu einem zentralen Gegenstand der Geschäftsentwicklung machen. Wir haben im Health Solutions Bereich erfolgreich Produkte in China in Vermarktung und investieren stark in den Produkt- und Vertriebsausbau. „Made in Germany“ zählt nach wie vor, und wir sind stolz, das Vertrauen der chinesischen Kunden mit wirksamen und hochqualitativen Produkten bestätigen zu können.

### Welches sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen, vor denen wir in Deutschland nach Corona stehen werden?

Die Länderhaushalte haben schon aus heutiger Sicht enorm durch die Pandemie gelitten. Die negativen Auswirkungen werden auch noch deutlich nach Verfügbarkeit eines Impfstoffs zu spüren sein, und es bleibt abzuwarten, ob und wie die einzelnen Länder sich von diesem Schock erholen. Deutschland wird dies aller Voraussicht nach mit am besten schaffen. Sicher erscheint mir, dass Deutschland Lasten aus den zusätzlich notwendigen Hilfen für Spanien und Italien wesentlich mitzutragen hat. In der Wirtschaft drohen strukturelle Verwerfungen im Bereich der Touristik, Gastronomie und Eventbranche über das Pandemieende hinaus. Ich hoffe, dass die Prägung durch die Pandemie in der Bevölkerung nicht langfristig negativ ist, was die Zukunftsperspektiven angeht, denn davon hängen auch die Konsumbereitschaft und die Bereitschaft zu unternehmerischem Engagement ab, das wir unbedingt zur Meisterung auch der Nachpandemiephase brauchen.



### **Was wünschen Sie sich von der Politik, damit wir diese Herausforderung meistern können?**

Die Regierung und sehr viele Politiker leisten aus meiner Sicht derzeit Hervorragendes. Sie haben weitgehend schnell und umfassend reagiert. Die Kurzarbeit als Instrument hat sich bewährt und sollte auch nach Abklingen der Pandemie weiter zur Verfügung stehen, ebenso wie die Unterstützung der Branchen wie Tourismus und Veranstalter, die voraussichtlich mit am längsten von den Auswirkungen betroffen sein werden. Die Digitalisierung, die vor der Pandemie kaum in Fahrt gekommen ist, hat nun notgedrungen Priorität bekommen. Diese Entwicklung sollte man politisch als eines der wenigen guten Ergebnisse sehen und weiter fördern, damit Deutschland sich hier Wettbewerbsfähigkeit (zurück)erobert. Sowohl in dieser wie auch in vielen anderen Industrien bedarf es dafür der Förderung von Unternehmergeist und Unternehmensgründungen.

## **DON GAO**



### **Was machen Sie bzw. Ihr Unternehmen?**

Ich bin CEO und Gründer der Positec Group, die ein führender Hersteller von Elektrowerkzeugen, Gartengeräten und Lifestyle-Produkten für Hausbesitzer und Profis ist. Wir vermarkten und verkaufen unsere Produkte

aktiv unter unseren drei globalen Marken: Worx, Rockwell und Kress an die großen Heimwerkermärkte und professionellen Gerätehändler. Der europäische Hauptsitz von Positec befindet sich in Köln, Deutschland, mit Satellitenbüros in den meisten wichtigen Ländern Europas.

### **Warum und seit wann sind Sie Mitglied im BWA?**

Seit ich im Juli 2017 Mitglied im BWA geworden bin, habe ich es gewagt, ein aktiver Teil der Handels- und Umweltgespräche zwischen Deutschland und China zu werden. Unsere Handels- und Umweltbeziehungen sind von entscheidender Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung nicht nur unserer beiden Länder, sondern auch für die Wirtschaft in Asien und Europa. Die Mitgliedschaft im BWA ermöglicht es mir, mich in diese Diskussionen einzubringen und hält mich mit einer einzigen Quelle für Nachrichten und Informationen auf dem Laufenden. Der BWA ist auch ein unschätzbares Netzwerk für mich und mein Unternehmen in Bezug auf unsere europäischen Handels- und Geschäftsaktivitäten.

### **Was treibt Sie in Ihrer täglichen Arbeit an - wofür setzen Sie sich ein?**

Was mich antreibt, und ich glaube, Positec insgesamt, ist das tägliche Streben, die Probleme der Verbraucher zu lösen, die unsere Produkte verwenden. Neue Wege zu finden, um alte Probleme zu lösen, ist wirklich das, was mich und unser Team motiviert. Zum Beispiel ist Positec zum Marktführer im Bereich des robotergestützten Rasenmähens geworden, mit einer umfassenden Plattform von patentierten Technologien, die es dem Verbraucher ermöglichen, sich von der wöchentlichen Aufgabe des Rasenmähens zu befreien. Es ist dieses Engagement für innovatives Denken und Problemlösungen, das unser Team inspiriert, einen kleinen Unterschied im Leben unserer Kunden zu machen.

### **Welchen Beitrag leisten Sie / Ihr Unternehmen für die Gesellschaft?**

Obwohl Unternehmen sicherlich im Geschäft sind, um Profit zu machen, glaube ich, dass

Profit allein ein Unternehmen nicht dazu inspirieren kann, ein großes Unternehmen zu werden. Es muss etwas anderes geben - eine höhere Berufung der Verantwortung gegenüber den Menschen und dem Planeten. Wir reden nicht nur über soziale Verantwortung, wir leben sie.

Wir beginnen damit, dass wir sicherstellen, dass Positec Produkte für Null-Emissionen, minimalen Abfall und maximale Lebensdauer konzipiert sind. Das Hauptgebäude von Positec ist ein globaler Maßstab für Nachhaltigkeit im Bürobereich mit integrierter Solarenergie, natürlicher Beleuchtung und Abwasserrückgewinnung. Es ist nicht nur freundlich zur Umwelt, sondern schafft auch eine freundliche Umgebung für die Menschen, die hier arbeiten.

Wie viele andere Unternehmen wurden wir als Unternehmen nach dem ersten Ausbruch der Pandemie im Februar inspiriert, uns dem Kampf gegen die Ausbreitung anzuschließen. Unser Team begann sofort damit, unsere globale Beschaffungs- und Lieferkette zu nutzen, um Masken und PSA aus China zu kaufen und in den Rest der Welt zu transportieren. Bis heute haben wir buchstäblich zig Millionen Masken und andere Sicherheitsartikel rund um den Globus dorthin geliefert, wo sie am dringendsten benötigt werden.

Wir sehen den Wert eines jeden Mitarbeiters, minimieren unseren Carbon-Footprint und sind ein guter Bürger in unserer Gemeinde – all das ist Teil von Positecs gemeinsamem Ziel, ein wirklich nachhaltiges Unternehmen aufzubauen.

### **Welchen Stellenwert haben außenwirtschaftliche Aktivitäten für Sie / für Ihr Unternehmen?**

Als globaler Hersteller exportiert Positec unsere Produkte in die ganze Welt. Der Außenhandel ist eine der treibenden Kräfte hinter unserem Geschäft und unserem Erfolg als Unternehmen. Der Handel ermöglicht es uns, unsere Produktion strategisch an den wirtschaftlich effizientesten Standorten anzusiedeln, Skaleneffekte zu nutzen und unsere Kunden zeitnah mit dem kostengünstigsten Produkt zu versorgen. Daher ist es von entscheidender Bedeutung, dass wir über Veränderungen in der Handelspolitik Bescheid wissen und uns für einen freieren, effizienteren

Handel einsetzen, der unsere Gesamtkosten für unsere Geschäftstätigkeit senkt.

### **Was sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen, denen sich die Welt nach Corona stellen wird?**

Die Pandemie hat sicherlich ein neues Paradigma für viele Unternehmen geschaffen, das von jedem Unternehmen verlangt, sich auf die neuen Herausforderungen einzustellen, die eine Welt nach COVID bringen wird. Eine der größten Herausforderungen, die sich aus den Auswirkungen der Pandemie ergeben hat, ist die Geschwindigkeit, mit der Veränderungen erforderlich sind. Sie wird von den Unternehmen verlangen, wendiger und flexibler zu sein als je zuvor. Außerdem hat die COVID-19-Krise eine Welt der Ungewissheit geschaffen, und damit Unternehmen überleben und gedeihen können, müssen sie eine längerfristige Perspektive einnehmen und die Strategien klar definieren, um dieses Ziel zu erreichen. Strategische Ausrichtung wird eine Priorität sein, um in der sich schnell verändernden Welt nach dem Ende der Pandemie erfolgreich zu sein.

### **Was wünschen Sie sich von der Politik, damit wir diese Herausforderung meistern können?**

Ein positives Ergebnis der Pandemie sind die vielen Partnerschaften zwischen Regierung und Wirtschaft, die entstanden sind. Mehr denn je haben sich Unternehmen und staatliche Stellen mit einem gemeinsamen Ziel zusammengeschlossen, um die Pandemie zu stoppen. Damit sich die Unternehmen erholen und die Herausforderungen nach der Krise meistern können, müssen wir diese Partnerschaften zwischen Politikern und Wirtschaftsführern weiter fördern und ausbauen. Ich bin zuversichtlich, dass wir weiterhin zusammenarbeiten und diese neuen Herausforderungen gemeinsam angehen können.

## **FRANCINE DAMMHOLZ**



### **Was machen Sie bzw. Ihr Unternehmen?**

Wir sorgen für mehr Gewinn und Sicherheit beim Import von Waren aus Nicht-EU Ländern.

Jedes Unternehmen ist anders, deshalb führen wir zu Beginn eines neuen Mandates ein Analysegespräch, um Risiken und Optimierungsbereiche aufzudecken und erste Handlungsempfehlungen abgeben zu können. Meistens mit überraschenden Ergebnissen für den Mandanten.

Danach erfolgt das Zollcoaching. Je nach Optimierungsbedarf in Form von Einzelberatungen oder Schulungen (sog. Zollcoachings). Hier legen wir beispielsweise Zolltarifnummern rechtssicher fest, um Kalkulationssicherheit zu schaffen und sprechen über Möglichkeiten Zölle legal zu reduzieren und den Cashflow zu erhöhen. Das Zollrecht hält hier viele rechtliche Möglichkeiten bereit, die jedoch von den wenigsten Unternehmen genutzt werden und zu enormen Wettbewerbsvorteilen führen können. Darüber hinaus simulieren wir häufig Zollprüfungen, die zumeist mehrwöchig im Unternehmen stattfinden. Der Mandant ist dann bestmöglich vorbereitet, da er nun weiß, worauf der Zoll ein generelles Augenmerk hat.

### **Warum und seit wann sind Sie Mitglied im BWA?**

Mitglied im BWA bin ich seit Januar 2021, also noch ganz frisch. Der Verband unterstützt Unternehmen im Aufbau von weltweiten Handelsbeziehungen. Als Zollexpertin möchte ich hier gerne unterstützen und den Handel zwischen den Partnern vereinfachen. Das Zollrecht hält eine Fülle von Möglichkeiten bereit, die jedoch oft gänzlich unbekannt sind. Globalisierung kann darüber hinaus nur stattfinden, wenn Prozesse geschaffen wurden, die Warenströme effizient und sicher gestalten. Hier lauern Zollrisiken, die oft nicht bekannt sind und zu Warenverzögerungen oder sogar Stopps führen können.

### **Was treibt Sie in Ihrer täglichen Arbeit an - wofür setzen Sie sich ein?**

Ich bin ehemalige Zöllnerin. Über die Jahre beim Zoll habe ich gesehen, wie sich ansonsten hervorragend aufgestellte Unternehmen Haftungsrisiken im Bereich Zoll aussetzen, die ihnen oft gar nicht bewusst sind. Doch das ist vollkommen nachvollziehbar, denn das Zollrecht ist sehr komplex, voller bürokratischer Hürden und macht es nahezu jedem Unternehmen schwer, den Durchblick zu bewahren. Wir sorgen für Klarheit und Sicherheit, damit sich unsere Mandanten wieder um die wirklich wichtigen Dinge kümmern können.

### **Welchen Beitrag leisten Sie / Ihr Unternehmen für die Gesellschaft?**

Meine persönliche Mission ist es, Unternehmen mit praktischem Zoll-Know-How zu versorgen, denn theoretisches Wissen findet man bereits überall. Durch meine vielen Jahre als Betriebsprüferin beim Zoll, sehe ich viele Dinge aus einem anderen Blickwinkel. Eine Sache fällt mir dabei immer wieder auf. Das, was Unternehmen als Risikoschwerpunkt ansehen, ist für die Zollverwaltung in Wahrheit oft wenig relevant. Gleiches gilt selbstverständlich auch umgekehrt. Es gibt also noch vieles, worüber es sich lohnt zu diskutieren!

## Welchen Stellenwert haben außenwirtschaftliche Aktivitäten für Sie / für Ihr Unternehmen?

Außenwirtschaftliche Themen haben direkten Einfluss auf Warenimporte/-exporte unserer Mandanten und deshalb einen enorm hohen Stellenwert in unserer täglichen Beratung. Hieraus leiten wir konkrete Handlungsempfehlungen ab. Neue Handelsabkommen können zum Beispiel dafür sorgen, dass künftig Waren günstiger aus Drittländern bezogen werden können. Exportseitig kann eine Ausstellung von Präferenzbescheinigungen dafür sorgen, dass ein Mandant Waren günstiger dem Geschäftspartner zur Verfügung stellen kann. Außenwirtschaftliche Aktivitäten und das Thema Zoll sind sehr engmaschig miteinander verknüpft.

## Welches sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen, vor denen wir in Deutschland nach Corona stehen werden?

Aus der Perspektive der internationalen Wirtschaft beobachte ich eine deutliche Verschiebung des Handels in den E-Commerce. Nie war der Markteintritt für ausländische Unternehmen über Verkaufsplattformen leichter als zur jetzigen Zeit. Viele Händler agieren noch zu zögerlich und nutzen ihre Chancen im Multi-Channel-Vertrieb nicht. Das bekommen in Corona Zeiten u.a. Unternehmen zu spüren, deren größter Umsatz über den stationären Einzelhandel kam. Das sehe ich als große Herausforderung und Sinnbild für die bekannte German Angst.

## Was wünschen Sie sich von der Politik, damit wir diese Herausforderung meistern können?

Aus dem Blickwinkel des Zolls wünsche ich mir, dass Wettbewerbsverzerrungen aktiver angegangen werden. Der Zoll ist letztlich eine Barriere, die für weltweites Gleichgewicht im internationalen Handel sorgen soll. Vereinfacht bedeutet dies: je höher die Zölle umso höher die Eintrittsbarriere für außereuropäische Produkte und umso höher die Notwendigkeit des Schutzes der europäischen Unternehmen. Derzeit ist es immer noch so, dass viele Händler, die in der EU Waren verkaufen, keine Zölle zahlen, was

für Wettbewerbsungleichheit sorgt. Im internationalen Handel gibt es darüber hinaus zahlreiche bi- und multilaterale Handelsabkommen, die jedoch von zu wenigen Unternehmen genutzt werden. Die Anforderungen sind oft sehr komplex formuliert und stellen eine Hürde da. So wird für Waren in Partnerländern Zoll gezahlt, obwohl dies mit dem richtigen Dokument gar nicht notwendig gewesen wäre. Wir müssen weg von der Überbürokratisierung und leichter verständliche Regularien schaffen, denn das hilft letztlich allen. Dafür muss die Wirtschaft mehr Gehör finden. Hierbei unterstütze ich über den BWA künftig gern.

---

## DIETMAR LERCHE

---



## Was machen Sie bzw. Ihr Unternehmen?

Noch während meines über 30-jährigen Lebensabschnitts an der Humboldt Universität Berlin als Hochschullehrer und Wissenschaftler habe ich mich an einer innovativen Unternehmensgründung zur Entwicklung eines neurologischen Implantats zur Drainage des Hirnliquor für Kinder beteiligt. Nicht zuletzt diese Erfahrung hat mich dann 1994 dazu bewogen, mich selbständig zu machen und die LUM GmbH zu gründen. Die Businessidee bestand in der Entwicklung eines neuartigen Analyseinstruments zur direkten und beschleunigten Messung der Stabilität von Suspensionen und Emulsionen, welche

die Grundlage für viele Produkte, z.B. Farben, Tinten, Schmiermittel, Kosmetika sowie flüssige Nahrungs- und Arzneimittel, bilden. Die Grundidee stammte aus der universitären Forschung – einem in meiner Abteilung entwickelten Verfahren zur Bestimmung der pathologischen Zusammenballung von roten Blutzellen mittels analytischer Zentrifugation. Das Gerät wurde LUMiFuge® getauft. In den nunmehr 26 Jahren seit der Gründung hat sich das familiengeführte Unternehmen mit Sitz im Wissenschafts- und Wirtschaftsstandort Berlin-Adlershof als technologieorientiertes, unabhängiges, deutsches Unternehmen weltweit eine gute Marktposition erarbeitet. LUM bietet akademischen und industriellen Kunden mittlerweile sieben Gerätefamilien für Dispersionsanalytik und Materialtestung an. Zunehmend konzentrieren wir uns auf Lösungen für die Nanotechnologie und prozessnahe at-line und in-line Messtechnik. Für eine optimalere Betreuung und Beratung unserer Kunden wurden in internationalen Hauptmärkten eigenständige Tochterunternehmen gegründet (USA, China, Japan, Frankreich). 2003 wurde die Dr. Lerche KG als eigenständiges Unternehmen für hochspezialisierte analytische Dienstleistungen, Auftragsforschung und Herstellung von Referenzmaterialien ausgegründet.

## Warum und seit wann sind Sie Mitglied im BWA?

Ich blicke gern über den Tellerrand hinaus und diskutiere gern mit Menschen, welche in anderen Disziplinen zu Hause sind. Andere Blickwinkel, Erfahrungen und Problemlösungsansätze finde ich für mich bereichernd. Auch interessiert mich der interkulturelle Austausch und die Möglichkeit zum Netzwerken. Dies bietet der BWA auf vielfältigen Veranstaltungen. Ich habe daher sehr gern 2013 die Berufung zum Senator angenommen. Ich arbeite z.Z. in der Innovationskommission des BWA mit.

## Was treibt Sie in Ihrer täglichen Arbeit an - wofür setzen Sie sich ein?

Etwas zu gestalten, einmal einen „positiven“ Footprint zu hinterlassen, hat mich schon immer motiviert. So war es mit meiner Publi-

kation 1976 zur Membranpolarisation in dem führenden „J. Membran Biology“ (Springer Verlag), meiner Co-Autorenschaft des ersten Lehrbuchs „Biophysikpraktikum“ oder dem ersten erteilten Patent.

Heute stehen natürlich meine unternehmerischen Aktivitäten im Mittelpunkt. Dabei haben wir uns dem Ziel verschrieben, internationaler Schrittmacher für hochwertige analytische Lösungen und innovative Messtechniken zu sein. Diese Aufgabe spornt meine Mitarbeiter und mich an. Die Zufriedenheit unserer Kunden als auch das kontinuierliche jährliche Wachstum unseres Unternehmensverbands zwischen 8% - 13% in den letzten zehn Jahren trotz verschärften globalen Wettbewerbes werten wir als Anerkennung für unsere Leistungen. Es sichert unseren wirtschaftlichen Erfolg, die Arbeitsplätze und ermöglicht die persönliche Entwicklung unserer Mitarbeiter. Dafür arbeite ich gern, auch weit über das „offizielle“ Rentenalter hinaus.

In meinen unterschiedlichen Aufgabengebieten und Verantwortungen habe ich auch gelernt, dass jede Tätigkeit interessant wird, wenn man sich damit nur intensiv genug beschäftigt. Dann wird die Aufgabe nicht mehr als Arbeit empfunden und gute Leistungen stellen sich ein. Unsere Kunden wollen schließlich Leistungen kaufen und nicht Arbeit bezahlen.

### **Welchen Beitrag leisten Sie / Ihr Unternehmen für die Gesellschaft?**

Die Beantwortung dieser Frage hängt sehr stark von der Persönlichkeit des Antwortenden ab. Was kann ein KMU für die Gesellschaft eines Landes wohl leisten?

Wenn man diese Frage auf eine tiefere Ebene bezieht, lässt sie sich eher ohne Überzeichnung beantworten.

Wichtig ist mir und unseren Unternehmen, dass wir aktuelle Erfordernisse und Kundenbedürfnisse rechtzeitig erkennen. Ein Beispiel: Da die Nanotechnologie für viele moderne, innovative Produkte, z.B. funktionale Tinten oder Quantendots, stetig an Bedeutung gewinnt, sind Nanoteilchen im Rahmen der Entwicklung, der Qualitätskontrolle in der Produktion als auch für die Risikobewertung zu charakterisieren. Dies betrifft nicht nur die Größe, sondern ins-

besondere auch die Anzahl der Teilchen. Die Methode der Wahl ist immer noch die Elektronenmikroskopie, welche jedoch für die Abbildung der Teilchen ein Vakuum voraussetzt und sehr zeitaufwendig ist. Die LUM GmbH hat hierfür in den letzten 4 Jahren ein Analysemesssystem (LUMiSpoc®) entwickelt, welches die Teilchengröße über einen großen Bereich (40 nm – 10 µm) misst und die Teilchen gleichzeitig zählt. Bis zu 10.000 Teilchen können pro Sekunde analysiert werden. Ein erstes Gerät wurde von einem globalen Pharmakonzern für die Entwicklung eines Corona-Impfstoffes bereits bestellt. Um in diesem Themengebiet zu bleiben: Im Frühjahr waren weltweit die Testbestecke für den Corona-Nachweis Mangelware. Die SWK Innovations GmbH & Co KG, ein von mir als Mehrheitsinvestor aus einer Insolvenzmasse ausgegliedertes Spritzgussunternehmen wurde angefragt, ob auch Spatel für Corona-Testbestecke hergestellt werden können. Mit sehr großem Engagement haben die Mitarbeiter selbst über Ostern gearbeitet, die entsprechende Form gebaut und nach ca. 2 Wochen die ersten Testspatel geliefert. Die Testung verlief positiv, und jetzt wird wöchentlich eine große Stückzahl an die Analytikfirma geliefert.

Es könnten auch noch Veröffentlichungen über wissenschaftliche und experimentelle Ergebnisse zum besseren Verständnis der von unseren Analysatoren erhobenen Messparameter oder die intensive Mitarbeit in nationalen (DIN) sowie internationalen (ASTM, ISO) Standardisierungsorganisationen genannt werden. Besonders am Herzen liegt mir die generelle Weiterbildung sowie die Jugend- und Nachwuchsförderung als auch die Unterstützung der Entwicklungsarbeit in der Dritten Welt. Die von mir im Jahr 2018 gegründete gemeinnützige Dietmar und Marianne Lerche Stiftung widmet sich diesen Aufgaben. Im aktuellen Jahr wurden z.B. der Corona-Hilfsfond des Handicap International e.V. sowie drei Studenten mit einem Stipendium unterstützt.

### **Welchen Stellenwert haben außenwirtschaftliche Aktivitäten für Sie / für Ihr Unternehmen?**

Einen sehr großen. In Japan stellen wir jährlich auf mehreren nationalen Messen aus und

nehmen an internationalen wissenschaftlichen Konferenzen mit Erfolg teil. Wir wollten in 2020 das 20-jährige Jubiläum des Markteintritts von LUM in Japan anlässlich der größten Analytikmesse Asiens (JASIS) in Makuhari mit einer Festveranstaltung begehen, aber leider hat uns hier Corona einen Strich durch die Rechnung gemacht.

Generell möchte ich unterstreichen, dass die Entwicklung von LUM nur durch intensive und kontinuierliche außenwirtschaftliche Aktivitäten möglich war und ist. Dies begann 2004 mit der Gründung von LUM Corp in den USA. Durch unser lokales Auftreten und unsere Detailkenntnisse bzgl. unserer Produkte konnten wir unsere Produkte dort besser vermarkten und den Umsatz deutlich gegenüber dem vorherigen Vertrieb über einen lokalen Distributor erhöhen. In den USA erzielen wir seit vielen Jahren den größten Umsatz. Ein wichtiger Punkt aus Sicht der Kunden besteht darin, dass die Gründung einer eigenen Vertriebsfirma als Commitment für eine nachhaltige Aktivität angesehen wird und dass es nicht nur um schnelles Geldverdienen geht. Dadurch wird Vertrauen generiert.

Diese Erfahrungen haben wir auch in China mit LUM (Suzhou) Instrument Co. Ltd. gemacht. Die direkte Kundenansprache, das leichtere Ausschließen von teils dubiosen Zwischenhändlern und daher auch in China Preise nach der internationalen Preisliste von LUM, aber auch die Durchführung von Seminaren und Trainingskursen, nicht zu vergessen die in China beliebten „Teambuilding Activities“, lassen sich von Deutschland aus nicht ersetzen.

### **Welches sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen, vor denen wir in Deutschland nach Corona stehen werden?**

Darüber werden schon jetzt und in Zukunft sicherlich noch mehr Forschungsprojekte initiiert, Artikel und Bücher geschrieben. Mit anderen Worten, diese Frage lässt sich in einem Interview auch nicht annäherungsweise ausgewogen beantworten. Zur Verdeutlichung der vielfältigen Probleme möchte ich mit einigen Gegenfragen antworten:

Wer soll die enormen Kosten tragen? Werden die EZB und die FED weiter politisiert oder kann deren ursprüngliche Funktion als

unabhängiger Inflationsbekämpfer weiter umgesetzt werden? Wird versucht werden, die Schuldenlast durch Inflation zu senken oder dürfen die Zentralbanken bzw. Staaten im Sinne der Protagonisten der „Modern Monetary Theory (MMT)“ kraft Dekrets oder Autorität grenzenlos Geld drucken und in Umlauf bringen?

Wie viele Staaten und entsprechende Interessengruppen werden den Corona-Herausforderungen durch Nationalismus und Populismus begegnen wollen? Gelten noch multinationale Vereinbarungen? Werden ein globaler, sicherlich zum Teil noch zu optimierender Warenaustausch sowie die für eine Lösung vieler Probleme notwendigen Kooperationen zwischen Staaten, Organisationen und Firmen auch in den nächsten 5 – 10 Jahren gegeben sein?

**Was wünschen Sie sich von der Politik, damit wir diese Herausforderung meistern können?**

Gesellschaftliche Kräfte und Politiker sollten die Corona-Herausforderungen deutlich, klar und ungeschönt kommunizieren sowie inhaltlich und sachlich begründete Entscheidungen treffen (welche natürlich nie allen Bürgern und Interessenvertretern gerecht werden können!). Ein Taktieren, eine z.B. auf die aktuelle (Wahl-)Situation ausgerichtete Politik oder eine Klientelpolitik sind zu verwerfen.

Für die Wirtschaft sind das Berichtswesen und der geforderte administrative Aufwand (z.B. nachweispflichtige Information zu den Urlaubstagen im Lockdown, in Zukunft exakte Zeiterfassung) auf ein Minimum zu beschränken.

Die Abschreibungsmöglichkeiten sind mit dem Ziel flexiblerer Entscheidungen zu optimieren und eine flexiblere Arbeitszeiteinteilung wäre unbedingt notwendig. Dies gilt auch besonders im Zusammenhang mit dem Homeoffice.

Regelungen zum Homeoffice sind unter Wahrung der allgemeinen gesetzlichen Bestimmungen auf Betriebsebene zu erarbeiten. Das andiskutierte Gesetz des Arbeitsministeriums ist zu verwerfen. Es würde übrigens das Team in der Mehrzahl der Firmen in „Berechtigte“ und „Nichtberechtigte“ spalten. Die ansonsten geforderte Gleichbehandlung

oder gar der Tatbestand der Diskriminierung lassen sich in diesem Zusammenhang nicht justiziabel abgrenzen und werden eine Flut von Gerichtsanhörungen auslösen.

Schlussendlich noch eine allgemeine Forderung. Die Politik muss Wege finden und trägt die Hauptverantwortung, wie man in der Erziehung oder generell der Gesellschaft über konkrete Wertvorstellungen diskutiert. Das Richten nach und Einhalten von allgemeingültigen Werten im Zusammenleben der Bürger bzw. innerhalb der Gesellschaft ist einzufordern. Wer soll es tun? Wer hat den Mut?

## CHRISTOPH LUDIN



**Was machen Sie bzw. Ihr Unternehmen?**

Ich bin geschäftsführender Mitgesellschafter der Simon Hegele Holding. Wir sind ein weltweit agierendes Logistikunternehmen und decken Spezialgebiete wie beispielsweise Einbringung und Montage von medizinischen Großanlagen, Ersatzteil-Services, IT-Services, Warehousing und High Speed Logistik ab. Wir sind weltweit organisiert und gehören zum gesunden Mittelstand mit ca. 3.000 Mitarbeitern.

**Warum und seit wann sind Sie Mitglied im BWA?**

Ich bin seit über 10 Jahren Mitglied im BWA

und nutze das partnerschaftliche Miteinander, die Kontakte zu den Arbeitgeberverbänden in Fernost, sowie die Möglichkeiten des Networkings.

**Was treibt Sie in Ihrer täglichen Arbeit an - wofür setzen Sie sich ein?**

Warenströme zu organisieren und zufriedene Kunden faszinieren mich seit vielen Jahren. Wir begegnen unseren Partnern stets auf Augenhöhe und mit Respekt. Neue Herausforderungen treiben mich an und deren Lösungsfindungen begeistern mich immer wieder aufs Neue. Die Nutzung der Digitalisierung und insbesondere der Künstlichen Intelligenz in unseren Logistikprozessen sind eine Faszination für sich. Die Nutzung dieser Chancen, insbesondere in Corona Zeiten, bietet ungeahnte Applikationen und Möglichkeiten.

**Welchen Beitrag leisten Sie / Ihr Unternehmen für die Gesellschaft?**

Durch die Montage und Inbetriebnahme von medizinischen Großanlagen tragen wir zur Aufrechterhaltung des Gesundheitswesens in Kliniken und Krankenhäusern bei. Unser Service-Netzwerk sowie unsere Ersatzteilversorgung, beispielsweise am Flughafen Frankfurt, sorgen für schnellstmögliche Wiederherstellung von medizintechnischen Systemen oder sicherheitsrelevanten Einrichtungen.

**Welchen Stellenwert haben außenwirtschaftliche Aktivitäten für Sie / für Ihr Unternehmen?**

Der Stellenwert kann nicht hoch genug angesehen werden, da wir in den oben genannten Bereichen weltweit aktiv sind. Politische Streitigkeiten, Einfuhr- und Einreisebeschränkungen und Handelsembargos stellen uns fast täglich vor neue Herausforderungen.

**Welches sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen, vor denen wir in Deutschland nach Corona stehen werden?**

Ich glaube nicht, dass Corona uns schnell verlassen wird. Die Entschleunigung der Weltorganisation, die Einschränkung im täglichen Leben und die leider hohe Anzahl an Insolvenzen werden uns weiterhin auf

unbestimmte Zeit beschäftigen. Insbesondere wir in Deutschland haben eine Verpflichtung gegenüber der Automobilindustrie, macht sie doch den größten Arbeitsmarkt in Deutschland aus. Die meines Erachtens falsch geführte Diskussion um den Verbrennungsmotor wird weitere Verluste (auch ohne COVID-19) von tausenden von Arbeitsplätzen in Deutschland zur Folge haben.

**Was wünschen Sie sich von der Politik, damit wir diese Herausforderung meistern können?**

Eindeutige und einheitliche Regelungen im internationalen Handelsverkehr, besonnener Umgang mit Subventionen, eine offene Außenhandelspolitik und maximaler Einsatz zur Erhaltung eines vereinten Europas.

---

## MANFRED RÜDISÜHLI

---



**Was machen Sie bzw. Ihr Unternehmen?**

Ich bin seit bereits 35 Jahren als Anwalt und bestellter Insolvenzverwalter tätig. Mein Fokus liegt dabei hauptsächlich im wirtschaftsrechtlichen und rechtlichen Bereich auf der Sanierung und Restrukturierung von Unternehmen. Auch bin ich als Investor tätig und engagiert in Umwelt- und neuen Technologien sowie im gewerblichen Immobilienbereich.

**Warum und seit wann sind Sie Mitglied im BWA?**

Im BWA bin ich seit März 2018 Mitglied. Überzeugt hat mich im Besonderen die Darstellung der Ziele, auch in Bezug auf die ökosoziale Marktwirtschaft und die internationale Ausrichtung des BWA. Schon immer brenne ich dafür, andere Länder, Menschen, Kulturen und deren Wirtschaft zu verstehen und zu vernetzen.

**Was treibt Sie in Ihrer täglichen Arbeit an - wofür setzen Sie sich ein?**

Ich liebe es zu gestalten. Es macht mir Spaß den Dingen auf den Grund zu gehen und Probleme nach dem Erkennen und auf Basis dieser Grundlagen zu lösen. Ich nehme meine Verantwortung gegenüber der Gesellschaft sehr ernst und möchte den Fortgang der gesellschaftlichen Entwicklung mit positiven, ethischen und moralischen Anstößen unterstützen.

**Welchen Beitrag leisten Sie / Ihr Unternehmen für die Gesellschaft?**

Unternehmerisch leisten wir durch unsere fachliche, verlässliche und verantwortungsvolle Tätigkeit unseren Beitrag. Im Persönlichen engagiere ich mich seit Jahren in vielen verschiedenen ehrenamtlichen Tätigkeiten. Ich möchte etwas davon zurückgeben, was die Gesellschaft mir gibt.

**Welchen Stellenwert haben außenwirtschaftliche Aktivitäten für Sie / für Ihr Unternehmen?**

Außenwirtschaftliche Aktivitäten haben einen enorm hohen Stellenwert – persönlich als auch unternehmerisch. Wir können die internationale wirtschaftliche und die nationale gesellschaftliche Entwicklung nicht mehr getrennt voneinander betrachten. Auch den Entwicklungen, Bedürfnissen und Vorstellungen anderer Länder muss Beachtung geschenkt werden. Wir dürfen uns davor nicht verschließen und müssen andere Gesichtspunkte und Betrachtungsweisen verstehen, akzeptieren und vor allem respektieren.

**Welches sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen, vor denen wir in Deutschland nach Corona stehen werden?**

Corona ist mehr oder weniger ein Brandbeschleuniger für eine bereits angelaufene Entwicklung. Viele, nicht zu erwartende Ereignisse haben dazu geführt, dass unsere inländische Produktion und Wertschöpfung die Wirtschaft am Laufen gehalten hat. Schon vor 20 Jahren habe ich vermutet, was heute gewiss ist: China ist die unangefochtene Wirtschaftsmacht und exklusiver Handelspartner etlicher Nationen.

In der Krise ist zu Tage gekommen, was längst überfällig schien.

Die nationale, aber auch die globale Arbeitswelt muss sich ändern. In der Krise wachsen Sorge und Unmut einer Zweiklassengesellschaft. Viele Berufsgruppen, wie beispielsweise Pflegepersonal, Handwerker, Friseure, Busfahrer und Kassierer sind permanent draußen und für jeden „sichtbar“. Viele andere, wie Büromitarbeiter, Ingenieure und IT Fachleute werden kaum noch gesehen.

Ich denke auch, dass es eine immense Herausforderung ist, die Digitalisierung voranzubringen, ohne die Menschen zu vergessen, die davon nicht direkt profitieren können. Wir müssen uns anpassen und darauf achten, dass hier keine allzu große Entfremdung entsteht.

In Europa gibt es Länder, die besser oder schlechter durch die Coronakrise kommen. Die unterschiedlichsten Kulturen bewirken, dass manche Länder ein anderes Sozialverhalten durch unterschiedlich vertretene hohe Altersklassen und Verteilungen haben.

In Deutschland haben wir ca. zweidrittel Single-Haushalte. Wir müssen uns gemeinsam bemühen, eine drohende Vereinsamung dieser Menschen zu verhindern.

Es ist ein ganzes Füllhorn an Problemen, das auf uns zukommt. Die aktuell dramatisch hohen und steigenden Zahlen dürfen nicht dazu führen, dass das wirtschaftliche und soziale Miteinander zerbricht.

**Was wünschen Sie sich von der Politik, damit wir diese Herausforderung meistern können?**

Wir müssen es in Deutschland schaffen, eine



einheitliche Richtung und Linie zu fahren. Wirre Strategien lassen die Unzufriedenheit und Unsicherheit der Bevölkerung steigen und führen zu unnötigen Aktionen, die uns nicht weiterbringen.

Es bedingt eine große, europäische Reaktion, um diese Krise zu bewältigen.

Insbesondere müssen Länder wie Spanien, Italien und Griechenland unterstützt werden und nicht mit ihren Problemen alleine gelassen werden.

Drei Punkte, die ich hier noch gerne anführen möchte:

1. Der Blick nach innen: Der gesellschaftlicher Zusammenhalt innerhalb Deutschlands muss gefestigt werden. Die Menschen müssen das Gefühl haben, dass das politische System auch dem gerecht wird, was wir mit unserer Lebensweise ausdrücken wollen.

Wir müssen schauen, dass wir das, was wir nach außen verkörpern, auch im Inneren praktizieren

2. Außenpolitik nach Egon Bahr: „Außenpolitik hat immer mit Interessen zu tun.“

Deutschland muss sich im Gefüge der multilateralen Welt konstruktiv als Partner positionieren. Wir müssen die Rolle eines ehrlichen Maklers einnehmen.

Wir dürfen nicht anfangen, mit dem moralischen Zeigefinger auf andere zu zeigen.

3. Außenwirtschaft:

Deutschland muss als führende Exportnation neue Partnerschaften schaffen.

Gerade der Süden und Osten bieten viele Möglichkeiten.

Transatlantische Beziehungen müssen als traditionelle Partner gestärkt werden, genauso wie Frankreich und Großbritannien.

## CHAN KOK SENG



### Was machen Sie bzw. Ihr Unternehmen?

Ich bin Pädagoge, Forscher und Unternehmer in den Bereichen Anti-Aging, Gesundheitspflege, biologische, regenerative und integrative Medizin mit mehr als 30 Jahren Erfahrung in Europa, vor allem in Deutschland und der Schweiz in der Stammzellenforschung, Immunologie, Formulierungen und Entwicklungen in der Herstellung von DNA-basierten Hautpflegeprodukten und Therapeutika, Peptiden und Stammzellen. Wir waren auch in diversifizierten Akquisitionen von Krankenhäusern, Wellness Anti-Aging Zentren vor 10 Jahren und sind heute Eigentümer und Miteigentümer von 26 Krankenhäusern, medizinischen Zentren und Zentren aus Deutschland, Griechenland, Schweiz, Thailand, Philippinen, China, Malaysia, Hong Kong, Südamerika, etc.

### Warum und seit wann sind Sie Mitglied im BWA?

Seit 2018 als Mitglied des Senats für China, Malaysia und Indonesien.

### Was treibt Sie in Ihrer täglichen Arbeit an - wofür setzen Sie sich ein?

Leben zu retten, neue Erfindungen und Entwicklungen und Aufklärung der wissen-

schaftlichen und medizinischen Gemeinschaft und zu sehen, wie Hoffnungen Wirklichkeit werden, wenn Unbehandelbares mit Wunderergebnissen behandelt wird! Es gibt Wunder im Leben! Das ist es, was mich in meiner täglichen Arbeit sehr antreibt. Ich setze mich immer für die Stammzellenforschung ein, denn sie ist die Zukunft und für mich die Gegenwart der regenerativen Medizin heute!

### Welchen Beitrag leisten Sie / Ihr Unternehmen für die Gesellschaft?

Wir bilden seit 3 Jahrzehnten Ärzte durch akademische und wissenschaftliche und medizinische Konferenzen auf der ganzen Welt aus. Wir haben erfolgreich Tausende von Patienten mit allen Arten von Krankheiten und Störungen behandelt, darunter auch unheilbare Krankheiten von Autoimmunerkrankungen bis hin zu degenerativen Erkrankungen, bei denen alle anderen Mittel der konventionellen Medizin ausgeschöpft sind, wie z.B. Down-Syndrom, Autismus, Parkinson, globale Entwicklungsverzögerungen, chronische Diabeteserkrankungen und chronische Nierenerkrankungen. Es gibt bis zu einem gewissen Grad Lösungen für alle Situationen. Wir verlängern und fügen Lebensqualität zu den Jahren von allen hinzu! Wir formulieren und entwickeln auch neue innovative Lösungen für Therapien und Produkte in der Gesundheitsbranche in Europa, vorwiegend in Deutschland und der Schweiz. Geben ist besser als nehmen! Meine Frau, Prof. Dato' Sri Michelle Wong, und ich sind vom Herrn sehr gesegnet, Leben zu retten und die Qualität von Leben zu bereichern!

### Welchen Stellenwert haben außenwirtschaftliche Aktivitäten für Sie / für Ihr Unternehmen?

Äußerst wichtig! Da wir in fast 80 Länder importieren und exportieren! Ich bin immer wieder stolz darauf, Teil des BWA-Senats zu sein und Deutschland in die ganze Welt zu bringen, insbesondere nach China, Indonesien und Malaysia.

### Was sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen, denen sich die Welt nach Corona stellen wird?

Die Scherben aufzusammeln, die völlig zusammengebrochene Wirtschaft in vielen Ländern der Welt wieder in Ordnung zu bringen. Anpassung an das New Normal: Einige Industrien werden sich nie mehr ganz erholen.

### **Was wünschen Sie sich von der Politik, damit wir diese Herausforderung meistern können?**

Die Politiker aller Länder müssen vielleicht „inter se“ (unter sich) arbeiten und Vereinbarungen treffen, um besser auf eine weitere mögliche Welle einer neuen Mutation des Virus vorbereitet zu sein. Die Wissenschaftler müssen untereinander enger zusammenarbeiten!

---

## HUI ZHANG

---



### **Was machen Sie bzw. Ihr Unternehmen?**

NIOs Mission ist es, mit smarten Premium-Elektrofahrzeugen und einem herausragenden Nutzererlebnis Lebensfreude zu vermitteln. NIO wurde im November 2014 als globales Elektroautounternehmen gegründet. Das Unternehmen beschäftigt über 5.000 Mitarbeiter\*innen in erstklassigen Forschungs- und Entwicklungs-, Design- und Fertigungszentren unter anderem in Shanghai, Peking, San Jose, München und Oxford. In unserem Design Studio in München Bogenhausen entstehen federführend

die Designs für unsere Fahrzeuge. Zudem verantwortet München das Brand Design von NIO. Seit dem 28. Juni 2018 verkauft NIO in China seine smarten Premium-Elektrofahrzeuge. Mittlerweile gibt es drei Modelle zu erwerben: ES8, ES6 und den EC6, wobei die beiden erstgenannten jeweils SUVs sind, der EC6 hingegen ein Smart Electric Coupé SUV. Insgesamt hat NIO von diesen drei Fahrzeugmodellen seit Juni 2018 knapp 60.000 Einheiten in China verkauft.

Wir sehen uns aber nicht als klassischen Autohersteller. Vielmehr definiert sich das Unternehmen als ein so genanntes User Enterprise. Wir sprechen bei NIO nicht von „Kunden“, sondern von „Usern“. Diese User stehen für uns absolut im Mittelpunkt und bekommen zahlreiche Möglichkeiten und Gelegenheiten, mit der Marke zu interagieren und die Produkte und die Markeninhalte mitzugestalten. So entsteht schließlich ein neu definiertes Benutzererlebnis, das einen einzigartigen Charakter besitzt. Mit Blick auf die Zukunft werden wir weiterhin erstklassige, qualitativ hochwertige Elektrofahrzeuge entwickeln und dabei stets ganzheitliche Benutzererfahrungen bieten, um ein Unternehmen zu werden, welches das beste Nutzererlebnis bietet.

### **Warum und seit wann sind Sie Mitglied im BWA?**

Wir sind seit 2017 Mitglied im BWA. Für uns als chinesisches Startup in Deutschland war es wichtig, schnell mit den deutschen Fachverbänden in Kontakt treten zu können, und der BWA hat uns dies gut ermöglicht.

### **Was treibt Sie in Ihrer täglichen Arbeit an - wofür setzen Sie sich ein?**

Wie ich bereits zuvor kurz angeschnitten habe, definieren wir uns als User Enterprise. Das bedeutet, unser Antrieb speist sich daraus, dass der User bei uns im Mittelpunkt steht und wir eine neue Art Lebensfreude bieten wollen. Wir setzen uns für unsere Mitmenschen ein und stellen deren Bedürfnisse in den Vordergrund unseres Schaffens. Unser Gründer und CEO William Li lebt diese Philosophie und hat eine Stiftung gegründet, den so genannten „NIO User Trust“. Dessen Aufgabe es ist, die User und das Unterneh-

men noch näher zusammenzubringen. Die Besonderheit des „NIO User Trust“ ist, dass nicht William Li alleine den Einsatz des Stiftungskapitals definiert. Stattdessen kann ein Gremium aus NIO Usern Vorschläge unterbreiten, wofür die zur Verfügung stehenden Finanzmittel eingesetzt werden sollen.

Für mich persönlich als Vice President NIO Europe gibt es mehrere Aspekte, die mich in meiner täglichen Arbeit antreiben. Beispielsweise ist es mir ein großes Anliegen, bei NIO in Europa eine gute Unternehmenskultur zu etablieren und weiterzuentwickeln, die auf unseren Unternehmenswerten basiert. Außerdem ist natürlich die Rolle, die unser Design Studio für das Unternehmen spielt, ein sehr großer Antrieb. Wir wollen mit unserer Arbeit hier unseren heimischen Markt in China aus Designperspektive unterstützen und maßgeblich zum Erfolg des Unternehmens beitragen. Dazu gehört natürlich auch die Arbeit unseres Advanced-Engineering-Teams in Oxford, das ebenfalls in meinen Verantwortungsbereich fällt.

Besonders am Herzen liegt mir auch, NIO als Marke und als Unternehmen in die Öffentlichkeit zu bringen, regelmäßig in fruchtbare, freundschaftliche Dialoge mit den Fachverbänden zu treten und gute, konstruktive Verbindungen mit den deutschen Behörden und Ministerien zu pflegen. Für uns, als in München ansässiges Unternehmen, genießen die bayerischen Administrationen und Instanzen natürlich höchste Priorität.

### **Welchen Beitrag leisten Sie / Ihr Unternehmen für die Gesellschaft?**

Dazu möchte ich kurz die Entstehungsgeschichte von NIO erzählen: Unser Gründer William Li stand eines Tages in Peking hoch oben am Fenster eines Wolkenkratzers. Aus dem Fenster blickend, konnte er jedoch aufgrund des dichten Smogs die Stadt nicht sehen. William war zu dieser Zeit Vater eines noch sehr jungen Sohnes und dachte sich deshalb, man müsse doch etwas tun, damit unsere Kinder eine bessere Welt und vor allem Umwelt erleben können – ohne Smog und Luftverschmutzung. Aus diesen Gedanken entstand schließlich der Slogan „Blue Sky Coming“. Der blaue Himmel sollte für die Kinder wieder sichtbar werden. Und um dies zu verwirklichen, konzentrierte sich William



Li auf den Verkehr, der mit einer der Hauptverursacher des Smogs in Chinas Megacitys ist. Mit der Gründung eines Unternehmens, das Elektrofahrzeuge herstellt, wollte er seinen Beitrag leisten und den blauen Himmel wieder sichtbar machen.

Das bedeutet, wir bei NIO wollen unseren Teil dazu beitragen, das Autofahren wieder zu etwas zu machen, das Freude ins Leben bringt, anstatt die Luft zu verpesten. Deshalb arbeiten wir seit Gründung des Unternehmens an der Zukunft der Mobilität und entwickeln Technologien und Produkte, die das mobile Leben auf das nächste Level heben und den Menschen wieder mehr Freude und ein besonderes und besseres Nutzererlebnis bietet. Reisen soll wieder etwas sein, das man guten Gewissens genießen kann, ohne seinen Mitmenschen dadurch zu schaden.

Uns ist es selbstverständlich wichtig, auch in Deutschland unseren Beitrag zu leisten. Als erster chinesischer Autohersteller sind wir mit einem Design Studio in Deutschland vertreten – frei nach dem Motto „Designed in Germany, Made in China“. Damit wollen wir einen Beitrag zu einer professionellen und lebendigen Internationalisierung des Wirtschaftsstandorts Deutschland und der Metropolregion München beitragen. Als Unternehmen sind wir deshalb auch im Bereich Corporate Social Responsibility aktiv. Beispielsweise erhielten wir die Auszeichnung „Goldene Erbe“ für unser Engagement im interkulturellen Austausch speziell für Kinder: Wir hatten ein Projekt ins Leben gerufen, das europäische Märchen chinesischen Kindern näherbringen und ihnen auf spielerische Weise einen ersten Kontakt zur europäischen Kultur vermitteln soll. Außerdem engagieren wir uns für den BrotZeit e.V. und leisten damit einen Beitrag zu ausgewogener Ernährung von Kindern in Deutschland.

### **Welchen Stellenwert haben außenwirtschaftliche Aktivitäten für Sie / für Ihr Unternehmen?**

Für NIO als globales Startup haben außenwirtschaftliche Aktivitäten, internationales Handeln und Interagieren höchsten Stellenwert. Zwar verkaufen wir derzeit unsere Fahrzeuge nur in China, jedoch greifen wir bei der Produktion unserer Fahrzeuge auf die Expertise einer Vielzahl an internationa-

len und europäischen Zulieferern, darunter beispielsweise Brembo, Bosch und Webasto, zurück. Somit ist für uns der internationale Austausch in der Automotiveindustrie essentiell, um dem Premiumanspruch unserer User gerecht werden zu können.

Zudem ist für uns der interkulturelle Austausch zwischen China und Deutschland sehr wichtig. Wir wollen hier in München gute Beziehungen aufbauen, Vorbehalte und Vorurteile abbauen und ein Miteinander auf Augenhöhe etablieren, das Ausdruck unserer globalen Unternehmenskultur ist.

Und zuguterletzt möchte ich noch klar und deutlich sagen, dass es für unseren Gründer William Li immer selbstverständlich war, ein Unternehmen zu gründen und Produkte zu kreieren, die global wahrgenommen und wertgeschätzt werden. Deshalb steht nun auch der europäische Markteintritt für die zweite Jahreshälfte 2021 bevor. Damit werden nicht nur die Marke NIO und unser Konzept des User Enterprise global, sondern auch der Verkauf unserer Elektrofahrzeuge.

### **Welches sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen, vor denen wir in Deutschland nach Corona stehen werden?**

Deutschland sieht sich derzeit mit großen Herausforderungen konfrontiert, die meiner Meinung nach aber auch als Chance zu begreifen sind, nachhaltig etwas zu verändern. In China haben wir schnell umgeschaltet und unseren Geschäftsalltag noch mehr in den digitalen Bereich verlagert. Chinesen stehen der Digitalisierung sehr viel offener gegenüber. In Deutschland hingegen hat man nun festgestellt, dass die Digitalisierung und der Umgang mit selbiger keineswegs Selbstverständlichkeiten sind. Das bedeutet für mich, dass ein Mindest Change notwendig ist, sowohl im privaten als auch im beruflichen Alltag. Denn in beinahe allen Lebensbereichen muss noch Aufklärung hinsichtlich der Möglichkeiten und Vorteile der Digitalisierung geleistet werden, ob in den Schulen oder in der Wirtschaft. Auch Themen wie das Arbeiten von Zuhause haben einen neuen Stellenwert bekommen, denn durch Corona wurde das so genannte Homeoffice zu einem festen Bestandteil unseres beruflichen Lebens. Das verändert Unternehmen natürlich maßgeblich in vielerlei Hinsicht

und ist auch mit der Bewältigung von Problemen verbunden, die neu für Arbeitnehmer und Arbeitgeber sind. Nicht jeder war von vornherein ein bedingungsloser Befürworter des Homeoffice.

Und natürlich müssen wir alles dafür tun, dass die Wirtschaft in Zeiten des so genannten „new normal“ wieder funktioniert, damit der Handel wieder weitestgehend uneingeschränkt möglich ist.

Das sind nur einige Beispiele, welchen Herausforderungen wir uns in Deutschland nun stellen müssen. Für mich ist dabei besonders wichtig, dass wir in den gemeinsamen Dialog treten, Chancen und Risiken so objektiv wie möglich betrachten und auf Veränderungen mit einer positiven Einstellung reagieren. So können wir diese turbulenten Zeiten hoffentlich eines Tages hinter uns lassen und zuversichtlich in die Zukunft starten.

### **Was wünschen Sie sich von der Politik, damit wir diese Herausforderung meistern können?**

Ich habe ein paar Wünsche, die ich gern an die Politik richten würde. Zum einen wünsche ich mir, dass noch viel mehr Investitionen für den Ausbau der digitalen Infrastruktur getätigt werden, und das möglichst schnell. Denn gerade die bereits angesprochenen Veränderungen wie die Zunahme von mobilem Arbeiten und Homeoffice und die mit großen Schritten voranschreitende Digitalisierung sind aus unserem Alltag nicht mehr wegzudenken und müssen angenommen werden. Zum anderen wünsche ich mir weiterhin eine gute Politik in Bezug auf die wirtschaftlichen Beziehungen mit China. Eine kontinuierliche Stärkung der bilateralen Beziehungen liegt mir sehr am Herzen.

Und schließlich habe ich den Wunsch, dass Deutschland noch gründerfreundlicher wird und dass vor allem die gesetzlichen Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen verbessert werden. Meiner Meinung nach muss die Politik gerade in diesen turbulenten Zeiten mehr Flexibilität und gestalterische Freiräume schaffen. Gründen muss in Deutschland wieder attraktiv werden, damit kluge Köpfe, mit den darin reifenden Ideen, langfristige Perspektiven und Sicherheiten haben.

# #wissenworaufesankommt

Seminare | Kongresse | Messen | Roadshows | Galaevents  
Sportveranstaltungen | Stadtfeste | Konzerte | Festivals



EVENTS AUS LEIDENSCHAFT!

# EH2

EHZWO.de

®

Ein Unternehmen der WPHEG-Service Gruppe

100%  
Hygienekonform



[www.eventhochzwo.de](http://www.eventhochzwo.de)  
+49 (0)30 530 214 55





## Wirtschaft-Das-sind-wir-alle

Unsere Mitglieder verbindet die Überzeugung, dass Politik und Wirtschaft vom verantwortlichen Engagement jedes Einzelnen leben. Im Bundesverband für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft stellen sich Führungskräfte aus Wirtschaft, Wissenschaft und öffentlichem Leben einer gemeinsamen Verantwortung: Jenseits aller Partikularinteressen treten sie ein für eine Ökosoziale Marktwirtschaft, die nachhaltigen Wohlstand für alle Menschen schafft und hilft, unsere Welt für kommende Generationen zu bewahren.

Werden Sie Teil eines Wirtschaftsverbands neuer Art und erschließen Sie sich unser exklusives Unternehmernetzwerk im In- und Ausland. Bei Empfängen, Seminaren und Delegationsreisen beraten wir Sie mit Entscheidungsträgern aus Politik und Verwaltung und knüpfen wertvolle Kontakte. Sie profitieren weiterhin vom langjährigen Know-How unseres Netzwerks in der Außenwirtschaft.

Lernen Sie uns kennen: Im Internet unter [www.bwa-deutschland.de](http://www.bwa-deutschland.de) oder persönlich, bei einem Besuch in unserer Geschäftsstelle im Berliner Kranzler Eck.

BWA Bundesgeschäftsstelle  
Kranzler Eck Berlin  
Kurfürstendamm 22  
10719 Berlin  
Tel: 030 / 700 11 43 0  
Fax: 030 / 700 11 43 20  
Email: [info@bwa-deutschland.de](mailto:info@bwa-deutschland.de)

Bundesverband  
für Wirtschaftsförderung  
und Außenwirtschaft

Global Economic Network





# ENGINEERING FÜR DIE BESTEN

## Strategische Beratung – Planung und Engineering – Architektur und Bau

Der Weg zum besten Produkt führt über viele Stationen in Entwicklung, Projektsteuerung und Produktion. Ingenieure der MR PLAN Group optimieren Ihre Wertschöpfungsprozesse überall da, wo nur das Beste zählt.