

## PRESSEMITTEILUNG

### Ziel China – BVOH startet mit seiner Initiative PANDA.BLACK einzigartiges Sprungbrett für Onlinehändler in den Fernen Osten

#### BVOH-Präsident Prothmann stellt Initiative zur vereinfachten Geschäftsanbahnung deutscher Onlinehändler in China am „Tag des Onlinehandels“ in Berlin vor

„Horizont grenzenlos“ heißt das Motto des diesjährigen [Tag des Onlinehandels](#) des Bundesverband Onlinehandel e. V. (BVOH). Das sagen sich bereits tausende Onlinehändler aus China und verkaufen auf Marktplätzen wie Amazon und eBay in Deutschland. Schier grenzenlos sind dagegen auch die Chancen für den Onlinehandel in der VR China. Wer auf dem größten Markt der Welt nicht Fuß fassen kann, wird es in Zukunft schwer haben. „Wir wollen den sprichwörtlichen ‚Spieß umdrehen‘ und dem deutschen Onlinehändler ein Sprungbrett in den fernen Osten bieten“, sagt BVOH-Präsident **Oliver Prothmann**.

Als Interessenvertreter für die kleinen und mittelständischen Handelsunternehmen kümmert sich der BVOH nicht nur um politische Themen, sondern versucht auch wirtschaftliche Perspektiven zu öffnen. Der BVOH bietet mit PANDA.BLACK eine bisher einzigartige Plattform samt Service für den deutschen und europäischen Onlinehandel. Über PANDA.BLACK werden die Onlinehändler direkt mit den chinesischen Online-Marktplätzen wie [JD.COM](#), Kaola, WeChat und andere verbunden. Für jeden deutschen Hersteller und Onlinehändler sind die ersten Schritte nach China ein Wagnis. „In China zu verkaufen unterscheidet sich sehr von Deutschland und Europa. Mit PANDA.BLACK geben wir auf verschiedenen Ebenen die Unterstützung, die der Händler benötigt“, sagt **Oliver Prothmann**. Gemeinsam mit Herrn **Weidong Wang**, Gesandter des Botschaftsrats und Leiter der Wirtschafts- und Handelsabteilung der Botschaft der V.R. China und allen weiteren Beteiligten unterzeichnete BVOH-Präsident **Oliver Prothmann** jetzt die Urkunde zum Start von PANDA.BLACK in Berlin.

#### So funktioniert die BVOH-Initiative PANDA.BLACK

Nicht nur von der Mentalität her funktioniert der Onlinehandel in China ganz anders als etwa in Deutschland – von Sprache und Schrift einmal ganz abgesehen. Noch mehr als in Europa ist der Handel im Fernen Osten ein People’s Business. Nur wer die richtigen Menschen kennt, die richtigen Türen zu öffnen weiß, der wird auch Erfolg haben. In der zentralchinesischen Millionenstadt Wuhan hat PANDA.BLACK einen ersten Brückenkopf gebildet und sogar einen vielbesuchten Showroom für deutsche Produkte eingerichtet. Gemeinsam mit dem chinesischen Partner vor Ort können deutsche Onlinehändler die richtigen und wichtigen ersten Kontakte knüpfen. „Waren aus Deutschland sind in China sehr beliebt und wir freuen uns sehr mit Oliver Prothmann einen optimalen Partner gefunden zu haben“, sagt Frau **Zheng Yuhong**, CEO von [Winliner Global Information Technology](#) (Wuhan).

Mehr noch: Unter dem Dach von PANDA.BLACK konnte der BVOH versierte Partner für die Abwicklung zusammenbringen. So bietet die **Plentymarkets GmbH** aus Kassel ein eCommerce ERP-System, das Warenwirtschaft mit Shopsystem und Omni-Channel-Vertrieb inkl. POS-System verbindet. Dank umfangreicher Funktionen und Schnittstellen lässt sich mit der online-basierten Software der gesamte On- und Offline-Handel voll automatisiert auch in China umsetzen. „Wir freuen uns sehr exklusiver Partner der Initiative PANDA.BLACK zu sein und sorgen für eine professionelle Anbindung an die Warenwirtschaftssysteme der Händler und Hersteller in China“, sagt [Plentymarkets](#)-Geschäftsführer **Bernhard Weiß**.

In der Praxis können sich Hersteller und Händler über das eCommerce System plentymarkets an die PANDA.BLACK Plattform anschließen und die Artikel übertragen. PANDA.BLACK überarbeitet die Artikelinformationen passend für die chinesischen Online-Marktplätze und bietet diese zum Verkauf an. Nach Kauf und Bezahlung meldet PANDA.BLACK dem Hersteller/Händler den Verkauf und dieser schickt den Artikel in extra stabiler Kartonage an PANDA.BLACK-Logistiker, der das Paket direkt an den chinesischen Verbraucher sendet. Um etwaige Retouren und Kundenanfragen kümmert sich PANDA.BLACK.

In allen Fragen der Logistik nutzt PANDA.BLACK dabei **STO Express**, der erste große chinesische Lieferdienst, der seine eigene Flotte aus Flugzeugen und LKW für die Belieferung von und nach Europa bzw. China eingerichtet hat. „Wir freuen uns, von Anfang an dabei zu sein und die Pakete für die Nutzer von PANDA.BLACK schnell und sicher zum chinesischen Verbraucher zu liefern“, sagt **Eason Qiu**, Geschäftsführer der [STO Express Deutschland GmbH](#).

Als weiterer Partner baut die **i-ways GmbH** aus Berlin die moderne digitale Infrastruktur von PANDA.BLACK. „Wir fühlen uns in unserer innovationsgetriebenen und kundenzentrierten Ausrichtung bestätigt, dass der BVOH und PANDA.BLACK auf unsere Technologie zur Erstellung der digitalen Brücke zwischen deutschen Händlern und chinesischen Marktplätzen setzt. Insbesondere die Komplexität für die Händler beim grenzüberschreitenden Handel konnte durch unser flexibles und modular nutzbares Framework minimiert werden“, sagt **Silvio von Krüchten**, Geschäftsführer von [i-ways](#).

„Auf diesen Säulen können deutsche und europäische Onlinehändler aufbauen und unter professioneller Anleitung ihre ersten Schritte ins Reich der Mitte unternehmen. Für uns als BVOH ist es wichtig – zunächst exklusiv den BVOH-Mitgliedern – diesen Service als Verband bieten zu können. Denn nicht nur die Chinesen können gute Geschäfte in Europa machen, sondern wir auch in China. Davon bin ich fest überzeugt“, sagt **Oliver Prothmann**.

### „Made in Germany“ hat in China einen hohen Stellenwert

Schon jetzt gibt es in China lt. CNNIC (China Internet Network Information Center) mit über 800 Millionen Usern deutlich mehr Internetnutzer als in Europa. Und das bei einer Internetdurchdringung von nur 57,7 Prozent im Gegensatz zu gut 85 Prozent in Europa. Vorsichtige Schätzungen gehen von einer Steigerung in China um gut 370 Millionen Internetuser aus. Diesen aufstrebenden Markt sollte kein Onlinehändler vernachlässigen. Zumal „Made in Germany“ in China einen sehr hohen Stellenwert hat und gerade Werkzeuge und Haushaltswaren aus Deutschland rasenden Absatz finden.

### Warum PANDA.BLACK?

Der Große Panda steht in China unter strengstem Artenschutz, denn schätzungsweise gibt es nur noch etwa 1864 freilebende Exemplare. Alle Exemplare der „Großen Bären-Katze“, wie der Panda in der Landessprache heißt, sind im Besitz des Staates und gewissermaßen damit auch ein Symbol für die VR China. Um diese enge Verbundenheit mit dem chinesischen Markt auszudrücken und auch, um eine Marke zu haben, die in beiden Hemisphären wirkt und verstanden wird, hat sich der BVOH mit PANDA.BLACK für den kleinen Sympathieträger entschieden, der auch ganz symbolisch schon ein kleines Paket in den Tatzen hält.

### Über den BVOH

Der Bundesverband Onlinehandel e.V. (BVOH) versteht sich seit 2006 als Interessenvertreter der Unternehmerinnen und Unternehmer, wie auch der Verbraucherinnen und Verbraucher im Onlinehandel.

Der BVOH ist die sichtbare Stimme des ehrbaren Online-Kaufmanns und hat sich zur Aufgabe gemacht, die Onlinehändler, Politik, Online-Marktplätze, Zulieferer und Ausrüster zusammen zu bringen. Am 30. August 2018 findet in Berlin der Tag des Onlinehandels statt ([www.tdoh18.de](http://www.tdoh18.de) / #doh18 ).

### Pressekontakt

Christoph Blase | Bundesverband Onlinehandel e.V. (BVOH) c/o Publiplikator GmbH | Hauptstr. 3 | 10827 Berlin  
Telefon 030-200 898-31 | Telefax 030-200 898-99 | Mobil 0151-1165 3994 | eMail [presse@bvoh.de](mailto:presse@bvoh.de)