

von den USA verhängten Einfuhrzölle auf Stahl. Die zuletzt gut gelaufene Stahlsparte muss angesichts langfristiger Lieferverträge und relativ geringer Ausfuhren in die USA **Donald Trumps** Zölle zwar nicht wirklich fürchten. Umso mehr aber die nach Europa umgelenkten Exporte aus Indien und China, die künftig Abnehmer außerhalb der USA suchen werden. Der Ruf nach Schutzzöllen für Europas Stahlkocher wird lauter.

Wie wir hören, will der ThyssenKrupp-Aufsichtsrat noch im Juni den Zusammenschluss von ThyssenKrupp Stahl mit **Tata Steel** abnicken. Hier hatte es zuletzt gehakt, da Tata und ThyssenKrupp übersehen hatten, dass das moderne Tata-Stahlwerk im holländischen IJmuiden nach dortiger Rechtslage auch nach der Fusion weiter die Zustimmung der dortigen Arbeitnehmervertreter benötigt bei der Verwendung des in Holland erwirtschafteten Cash Flows. In Deutschland wurde nicht zu Unrecht befürchtet, dass die deutschen Standorte damit allein für die Risiken aus den maroden britischen Tata-Werken haften müssen. Diese Kuh ist jetzt offenbar vom Eis. So sollen Kennziffern definiert worden sein, die es dem holländischen Management nicht erlauben, wie wild zu investieren, so dass der überschüssige Cash Flow in die gemeinsame Kasse des neuen Stahlriesen fließen kann.

Elliott wird all dies nicht reichen. Anders als die mit 18% beteiligte **Cevian**, die einen langfristigen Kurs verfolgt, konstruktiv mit dem Management in Essen zusammenarbeitet und auch nicht mit Elliott an einem Strang zieht, ist der US-Hedgfonds auf kurzfristige Erfolge aus. Das bedeutet Zerschlagung. In der Rechnung von Elliott ist die Summe der Einzelteile von ThyssenKrupp 24 Mrd. wert im Vergleich zu 14,5 Mrd. Euro aktueller Börsenbewertung. Um schnell Entscheidungen zu erzwingen, die Konzernchef **Heinrich Hiesinger** seit Jahren verweigert, soll Elliott angeblich mit befreundeten Fonds sogar an einer Komplettübernahme von ThyssenKrupp arbeiten. Das würde allerdings weniger zur bisherigen Strategie des Fonds passen, als das Streuen entsprechender Gerüchte. ■

## Frankfurter Bankgesellschaft – Wachstum durch mehr Berater

**FONDSTOCHTER LB(SWISS) INVESTMENT VERKAUFT** — Als **Holger Mai** 2010 damit begann, die **Frankfurter Bankgesellschaft** zur Privatbank der Sparkassen-Organisation auszubauen, war zunächst harte Kärnerarbeit und Klinkenputzen angesagt. Galt es doch, die örtlichen Sparkassen davon zu überzeugen, ihre besten Kunden an die von Zürich aus gesteuerte Frankfurter Bankgesellschaft zu vermitteln. Im Gegenzug werden die Sparkassen an den aus diesen Kundenverbindungen generierten Erträgen beteiligt. Mittlerweile kooperieren bereits 243 Sparkassen mit der **Helaba**-Tochter.

Mit einem Anstieg des betreuten Anlagevolumens um mehr als 2 Mrd. CHF auf 12,8 Mrd. CHF war 2017 das wachstumsstärkste Jahr in der Geschichte der Frankfurter Bankgesellschaft, wie Mai bei der Bilanz-Präsentation in Frankfurt stolz verkündete. Der Gewinn vor Steuern und nach Abzug

der Vermittlungsprovisionen für die Sparkassen (10 Mio. CHF) wuchs um 11% auf 4,9 CHF. Infolge des Abgangs der im April für 35 Mio. CHF an die **Lichtensteinische Landesbank** verkauften Fondstochter **LB(Swiss) Investment** (4,9 Mrd. CHF Anlagevolumen) dürfte das betreute Volumen im laufenden Jahr allerdings auf 10,2 Mrd. Euro absinken. Zugleich wird der Sonderertrag aus dem Verkauf der LB(Swiss) Investment den IFRS-Gewinn in diesem Jahr auf bis zu 20 Mio. CHF aufblähen.

Mittelfristig hält Mai aber an seinem Ziel fest, das Anlagevolumen auf 15 Mrd. CHF zu steigern. Auch ohne die verkaufte Fondstochter sollen im laufenden Jahr wieder rund 2 Mrd. CHF an Netto-Neugeld eingefahren werden. Um dieses Wachstumstempo zu halten, will Mai seinen Berater-Stamm bis Ende 2018 auf 50 Köpfe nahezu verdoppeln. Im Durchschnitt akquiriert jeder Berater jährlich 30 Mio. CHF frisches Anlagevolumen. Mit dem neuen Stützpunkt in Düsseldorf, der in den nächsten Monaten auf 12 Berater aufgestockt werden soll, baut die Frankfurter Bankgesellschaft ihre Präsenz in NRW kräftig aus. Zudem verstärkt die Privatbank mit einer kleinen Filiale in München ihre Aktivitäten im süddeutschen Raum. Nur in Ostdeutschland und Teilen Baden-Württembergs ist die Frankfurter Bankgesellschaft noch kaum präsent. ■

## Zalando setzt auf Expansion und Partnerprogramm

**NEUE KUNDEN, MEHR VOLUMEN, WENIGER RISIKO** — Europas führender Online-Modehändler **Zalando** will weiter wachsen. Dazu kündigte das Berliner Startup Anfang der Woche die erste Expansion in neue Märkte seit fünf Jahren an. Mit Irland und Tschechien umfasst das Zalando-Universum ab diesen Sommer 17 europäische Länder. Zu den knapp 24 Mio. aktiven Shoppnern kommen so gut 15 Mio. potenzielle neue hinzu. Eine Bilanz, die sich zehn Jahre nach Markteintritt sehen lassen kann. Ausruhen wollen sich **Rubin Ritter** und seine Co-Gründer darauf aber nicht. Über 1% Marktanteil in Europa ist kein Ruhebett, erklärte der Zalando-Chef die Expansion zu Beginn der Woche. Langfristig sollen es 5% werden. Als Zwischenschritt steht die Verdoppelung des Transaktionsvolumens auf dem Plan. Bis 2020 sollen Orders im Wert von 10 Mrd. Euro jährlich über die Plattform vertrieben werden. Mit Expansion alleine ist das nicht zu stemmen, führte Ritter später in seiner Präsentation zum Kapitalmarkttag des Unternehmens aus.

Zwar liebäugelt Zalando bereits mit weiteren Ländern – Portugal und Osteuropa stehen dabei hoch im Kurs. Das Erschließen neuer Märkte ist aber teuer und birgt für den ehemaligen **Rocket Internet**-Zögling viele Risiken, da der Zalando-Handel noch immer zum Großteil auf eigene Unternehmensrechnung läuft. Für Abhilfe soll deshalb auch das Partnerprogramm der Berliner sorgen, das die Verantwortung für das Sortiment stärker auf die Anbieter der Waren verlagert. Anstatt das ganze Angebot selbst einzukaufen und damit das Risiko für modische Fehleinkäufe alleine zu tragen, bietet Zalando den Shops die Möglichkeit, ihre Waren mittels der Zalando-Infrastruktur ex-