

Die Bestatterin

Zalando Cristina Stenbeck wird Präsidentin des Online-Modeanbieters. Die Schwedin lehrte auch Schweizer Modehändler das Fürchten.

ANDRE ANWAR, MARCEL SPEISER

Oliver Samwer ist kein Mann der leisen Töne. Er ist ein Mann der grossen Worte. Zusammen mit seinen Brüdern Alexander und Marc steckte der deutsche Internet-Investor und Multimillionär grosse Teile seines Vermögens in Online-Händler wie Zalando. Seither reist er um die Welt und erzählt allen, die es hören wollen, dass der stationäre Detailhandel klinisch tot sei. «Läden?», fragte Samwer kürzlich an einer Podiumsdiskussion vor der versammelten Handelsprominenz Deutschlands. «Ich sehe keinen Wert in Läden.» Vier von fünf «Offline-Händlern» würden nicht überleben, prophezeite er. Und die bei klassischen Händlern beliebte Strategie, online und stationär zu verbinden, brandmarkt er als «Idee von Ratlosen kurz vor dem Ende».

Samwers Untergangsszenario mag übertrieben sein. Doch der bislang durchschlagende Erfolg von Zalando – auch in der Schweiz (siehe Kasten) – gibt seinen Aussagen Gewicht. 2009 setzte das ein Jahr zuvor gegründete Unternehmen umgerechnet 7,5 Millionen Euro um – damals glaubte noch niemand, dass man im grossen Stil Kleider und Schuhe über das Internet verkaufen kann. 2010 stiegen die

Zalando ist für Stenbeck ein Prestigeobjekt. An ihm will die Schwedin ihr Können als Wirtschaftsführerin zeigen.

Verkäufe auf 190 Millionen, 2011 auf 640 Millionen, 2012 auf über 1,4 Milliarden. Und 2013 lag der Umsatz schon im ersten Halbjahr jenseits der Milliardengrenze. Man kann Kleider und Schuhe über das Internet verkaufen – auch im grossen Stil.

Dafür, dass Zalando auch im grossen Stil Gewinn macht, soll künftig Cristina Stenbeck sorgen. Sie und die Samwer-Brüder sind langjährige Geschäftspartner, ihre Unternehmen sind eng miteinander verbunden. Stenbecks Investmentgesellschaft Kinnevik ist mit 36 Prozent grösste Aktionärin bei Zalando und wichtigste Kapitalgeberin bei Rocket Internet, einer der diversen Beteiligungsgesellschaften der Samwers. Stenbeck und die Samwers brauchen sich gegenseitig, um den traditionellen Detailhandel zu Grabe zu tragen. Wobei Stenbeck als designierte Aufsichtsratsvorsitzende – das deutsche Pendant zum Verwaltungsratspräsidentin in der Schweiz – die Hauptrolle zukommt.

Wer aber ist Stenbeck, die Bestatterin der stationären Modehändler?

Mit 14 Jahren schon im Geschäft

Sie ist gerade einmal 36 Jahre alt und bereits die wohl mächtigste Frau in Schwedens Wirtschaft. Als Millionärstochter einer Mediendynastie wurde sie in eine verantwortungsvolle Rolle quasi hineingeboren. Schon im Alter von 14 Jahren soll



Cristina Stenbeck: Designierte Aufsichtsratsvorsitzende von Zalando.

sie ihr Vater an Geschäftssitzungen mitgenommen haben. Die Tochter einer amerikanischen Mutter und eines schwedischen Vaters wuchs in einer Villa auf Long Island bei New York auf. Der Vater war oft abwesend und lebte in Luxemburg. Der dortige Landsitz der Familie soll einer Festung gleichen. In Luxemburg – und in Liechtenstein – soll auch das Familienvermögen über verschachtelte Stiftungskonstrukte steuerschonend aufgehoben sein.

Obwohl Stenbeck regelmässig Gast in Schwedens Illustrierten ist, schirmt sie ihr Privatleben erfolgreich ab. Bekannt ist

bliss, dass sie mit ihrer Familie in London lebt. Verheiratet ist die Mutter von drei Mädchen mit dem reichen Briten Alexander Fitzgibbon. Er veranstaltet mit seiner Firma Fait Accompli Luxuspartys. Unter anderem hat er für den britischen Thronfolger Prinz William und seine Gattin Kate die Feier nach der Hochzeit organisiert – im Buckingham-Palast. Er selbst kommt mit seiner Cristina kaum raus: «Für mich und meine Frau ist ein Abend zu zweit im Ausgang die Ausnahme, nicht die Regel.»

Zeit für Partys oder einen romantischen Abend zu zweit wird Stenbeck künf-

tig noch weniger haben. Denn Zalando ist für die Schwedin das Prestigeobjekt, an dem sie ihr Können als Wirtschaftsführerin unter Beweis stellen will.

Bislang agierte Stenbeck eher im Hintergrund. Bei Zalando-Hauptaktionärin Kinnevik zieht sie die Fäden zwar schon länger. Doch jetzt drängt sie nach vorn. Eben erst hat sie überraschend Kinnevik-Chefin Mia Brunell Livfors nach acht erfolgreichen Jahren auf Abstellgleis geschoben – ohne spezifische Begründungen. Beide beteuerten, dass es kein Zerwürfnis gebe. Die Überraschung war den-

ZALANDO IN DER SCHWEIZ Schon im zweiten Jahr die Nummer 1

Konkurrenz Den Schweizer Markt bearbeitet Zalando erst seit zweieinhalb Jahren. Gemäss Schätzungen der E-Commerce-Beratungsfirma Carpathia dürften die Deutschen in der Schweiz letztes Jahr einen Umsatz von rund 250 Millionen Franken erwirtschaftet haben. Verglichen mit dem Vorjahr ist das ein Plus von rund 60 Prozent.

Profitabel Zalando kommentiert das nicht. Die Firma publiziert erst Mitte Februar Details zum Geschäftsjahr 2013, macht zu einzelnen Märkten allerdings keine Angaben. In Deutschland, Österreich und der Schweiz zusammen wurde die Gewinnschwelle bereits überschritten.

noch gross. Denn einerseits war Brunell Livfors nicht nur Kinnevik-Chefin, sondern auch Präsidentin bei Zalando. Jetzt ist sie beides nicht mehr. Zudem war Brunell Livfors die treibende Kraft hinter Kinneviks Engagement im Internetbereich. Stenbeck gab bloss Rückendeckung.

Stenbecks Sein oder Nichtsein

Mit Zalando ist Ökonomin Stenbeck ein grosse Wette eingegangen. Denn sie hat sich den künftigen Erfolg schon einiges kosten lassen. In den letzten sechs Jahren hat sie rund 1,4 Milliarden Franken in Internetunternehmen wie Zalando gesteckt. Andere Beteiligungen wurden verkauft, um die Kriegskasse zu füllen.

Während die Zalando-Beteiligung 2012 den Aktienkurs von Kinnevik als Risikofaktor drückte, hat sie 2013 den Kurs äusserst positiv beeinflusst. Die Aktien stiegen 2013 bis zu 125 Prozent. Derzeit wird Kinnevik mit rund 7,5 Milliarden Franken bewertet. Die Nummer eins im Portfolio ist Millicom. Das Telekommunikationsunternehmen ist in Afrika und Südamerika aktiv. Zalando folgt als Nummer zwei und hat die schwedische Mobiltelefongesellschaft Tele2 auf den dritten Platz verdrängt.

Kritisch verfolgt diese Entwicklung der bekannte schwedische IT-Investor Staffan Persson. Kürzlich bezeichnete er die hohe Bewertung von Zalando in den Büchern von Kinnevik als «Witz». Beim britischen Konkurrenten Asos sei die Wette aufgegangen, so Persson. Asos könne aber nicht als Referenz dienen. Denn die Briten hätten Märkte überall auf der Welt, während Zalando nur in wenige Länder liefere. Möglicherweise ist der Abgang von Brunell Livfors tatsächlich ein Zeichen der Unsicherheit. Als wichtigste Geldgeberin kann Stenbeck bei Zalando ganz anders auftreten – und falls nötig durchgreifen.

Hans Lerch will es nochmals wissen

Abercrombie & Kent Auch nach seinem Abschied bei Hotelplan geht der Reiseprofi noch nicht in Rente. Jetzt will er den Markt für Luxusreisen aufmischen.

MARCEL SPEISER

Vor einem guten Jahr übergab Hans Lerch die operative Führung der Migros-Reisetochter Hotelplan seinem langjährigen Weggefährten Thomas Strimmann. Und zog sich – abgesehen von kleineren Projekten – auf das Vizepräsidentium im Verwaltungsrat zurück. Doch an den Ruhestand denkt der bald 64-jährige Reiseprofi noch lange nicht. «Männer, die nur zu Hause rumsitzen, tun ihren Frauen keinen Gefallen», sagte Lerch der «Handelszeitung» zum Abschied. «Ich will gar nicht mit Arbeiten aufhören.»

Wie ernst ihm das ist, zeigt sich ab Februar auch in der Schweiz. Lerch holt den

weltweit aktiven, ursprünglich britischen Luxusreise-Anbieter Abercrombie & Kent (A&K) ins Land. Das Büro ist bereits bezogen – pikanterweise an der Sägereistrasse 20 in Glatbrugg bei Zürich; Abercrombie & Kent ist Untermieterin am Hauptsitz von Hotelplan. Auch Lerch selbst hat dort weiterhin ein Büro.

Das Netzwerk aktiviert

Auch die Schweizer Verkaufsscrew von A&K ist komplett. Sie rekrutiert sich zu wesentlichen Teilen aus Lerchs weitem Beziehungsnetz in der Tourismusindustrie. Geführt wird der helvetische A&K-Ableger von Stefanie Bertoneri Amrein. Sie ist die Frau des Hotelvermarkters Kurt Amrein, eines alten Jasskollegen von Lerch. Zusammen mit anderen Bekannten aus der Reisebranche pflegen sie den sogenannten Guggitaler, einen speziellen Jass ohne Trumpf; Lerch selbst organisiert seit Jahren Guggitaler-Weltmeisterschaften, abwechselnd in Asien und Europa. Ebenfalls an Bord bei A&K ist Roman Säggerer mit

seinem Zürcher Luxusreisebüro RSelection. Er wird der erste Repräsentant von Abercrombie & Kent in der Schweiz. Als ehemaliger Chef von Kuoni Concierge Travel kennt er die Wünsche der Luxus-klientel bestens. Das Oberklasse-Büro von Kuoni war im gleichen Segment aktiv wie Abercrombie & Kent.

Dort spielt die Konkurrenz aus dem Internet nur eine untergeordnete Rolle, ebenso wie der Preis. Was zählt, ist das einzigartige Erlebnis. So haben die Briten unter anderem zahllose Privatvillen im

Angebot, in denen die Strandferien pro Woche stattliche fünfstelligen Beträge kosten. Oder sie bieten in Afrika Safaris – selbstverständlich inklusive Butlerservice im Luxuszelt. Von Camp zu Camp fliegen die Gäste im Privatjet. Ebenfalls beliebt bei reichen Kunden sind Expeditionen in die Antarktis – an Bord eines luxuriösen Kreuzfahrtschiffes.

Lerch wollte A&K für Kuoni kaufen

Welche konkreten Ziele Lerch mit A&K in der Schweiz hat, will er nicht sagen. «Unsere Erwartungen sind hoch, unsere Hoffnungen gross», sagt er bloss. Klar aber ist: Das Büro in Glatbrugg ist für den ganzen deutschsprachigen Raum zuständig. Und es soll neben Roman Säggerer weitere A&K-Repräsentanten finden – in der Schweiz, in Deutschland und Österreich.

Lerch ist seit längerem Mitbesitzer von Abercrombie & Kent, sitzt im Verwaltungsrat der Gesellschaft und ist als Executive Vice Chairman operativ aktiv. Er kennt Unternehmensgründer Geoffrey



Hans Lerch: Der Schweizer Reiseprofi gibt nochmals Gas.