

Li & Fung kauft für Woolworth ein

Kaufhaus-Discounter wird zweiter deutscher Kooperationspartner – Einkaufsvolumen 100 Mio. Euro

Frankfurt, 5. Juli. Das chinesische Handels-Unternehmen Li & Fung hat in Deutschland einen neuen Kooperationspartner. Ab August übernehmen die Beschaffungsspezialisten den Fernost-Einkauf für Woolworth.

Für Li & Fung ist der Frankfurter Kaufhaus-Discounter das zweite deutsche Unternehmen, das die Beschaffung in Fernost über das in Hongkong ansässige Handelshaus abwickelt. Bereits seit September 2006 sind die Chinesen Partner des Essener Arcandor-Konzerns. Li & Fung will sein Engagement in Europa deutlich ausweiten. Denn nur etwa 18 Prozent des Gruppenumsatzes in Höhe von zuletzt 6,5 Mrd. Euro erzielen die Chinesen bislang auf dem alten Kontinent.

Allerdings werden sich die Vertragsbeziehungen zu Woolworth anders gestalten als die von Li & Fung zu Arcandor. Für die Vertriebsparten der Essener, etwa Karstadt, beschafft Li & Fung Artikel nach exakten Vorgaben des Karstadt-Einkaufs. Arcandor hat in Hongkong extra ein Design-Center eingerichtet, um Produkte für die Exklusiv-Marken des Konzerns zu entwickeln.

Im Falle Woolworth wird Li & Fung wie ein Agentur-Händler auftreten. Denn in erster Linie erhofft sich Woolworth von dem neuen Partner einen schnelleren Zugang zu den fernöstlichen Märkten und neue Lieferanten. Der Kontrakt umfasst zunächst ein Beschaffungsvolumen von 100 Mio. Euro und soll nach den Worten von Woolworth-Geschäftsführer Robert Brech bis 2009 annähernd verdoppelt werden.

Brech feiert den Vertragsabschluss mit Li & Fung als „Meilenstein für Woolworth“. Die bisherigen Sortimente, die nahezu ausschließlich von europäischen Lieferanten stammen, seien von den Be-

schaffungspreisen her nur bedingt geeignet, dem Anspruch als Discounter gerecht zu werden. Zu teuer, moniert Brech.

Nun soll Li & Fung Abhilfe schaffen. Die sechs Woolworth-Einkaufsbüros gehen in den Bestand der Chinesen über,

Mio. Euro, nach zuletzt 800 Mio. Euro, reduzieren. Woolworth werde wohl auch 2007 rote Zahlen schreiben. Allerdings soll der Verlust im Vergleich zu den Vorjahren deutlich niedriger ausfallen. Für 2005 hatte das Unternehmen einen Jah-

Beschaffungsspezialisten

Das in Hong-Kong ansässige Handelshaus ist Spezialist für die **Beschaffung** im fernöstlichen Wirtschaftsraum. Die Chinesen übernehmen für ihre Kunden etwa die Suche nach geeigneten Lieferanten und managen den gesamten Prozess des Warentransfers. Zudem bündelt Li & Fung die Beschaffung in der Vorstufe und regelt die **finanzielle Abwicklung** der Geschäfte. Das Unternehmen unter-



Foto: Alpha Photo

Victor Fung, Chef der Li & Fung-Gruppe

hält Büros in rund 40 Ländern. Im vergangenen Jahr erzielten die Chinesen er-

nen **Gruppenumsatz** in Höhe von 6,5 Mrd. Euro. Hauptmarkt sind die USA. Mit US-amerikanischen Kunden erzielt Li & Fung fast drei Viertel des Gesamtumsatzes. Dagegen nehmen sich die Erlöse in **Europa** noch bescheiden aus. Nur 18 Prozent des Umsatzes stammen von dem Kontinent. Dank zahlreicher Zukäufe (etwa Tommy Hilfinger) peilt Li & Fung 2007 einen Umsatz von 10 Mrd. Euro an.

ebenso werden die 60 Mitarbeiter übernommen. Vor allem Textilien will Brech in Fernost beschaffen lassen. Das Hartwarengeschäft überlässt er weiterhin der Markant, bei der Woolworth Mitglied ist. Für Textilien kümmern sich bei Li & Fung ab 1. August so genannte Trendscouts speziell um das Woolworth-Sortiment. Sie sind zudem für die Eigenmarken des Discounters verantwortlich.

Ob sich die Beschaffung über Li & Fung bereits in den Zahlenwerken des laufenden Geschäftsjahres niederschlagen, lässt Brech offen. Die Umsätze liegen bislang im Plan. Über das Jahr werde sich der Umsatz dennoch auf etwa 770

resfehlbetrag in Höhe von 31,5 Mio. Euro ausgewiesen.

Fortschritte im operativen Geschäft sind für Brech derzeit die einzige Möglichkeit, die wirtschaftliche Lage von Woolworth zu verbessern. Investitionen etwa in die Restrukturierung des Unternehmens seien derzeit nicht möglich. Die Frankfurter leiden darunter, dass die Inestorengruppe Electra Private Equity Woolworth verkaufen will, aber keinen Käufer findet. Zuletzt hatten die Finanziere von Gordon Brothers entsprechende Offerten zurückgewiesen. „Ohne neuen Investor gibt es auch keine Investitionen“, so Brech lakonisch. mv