

Angelt sich Metro Alibaba für China?

Der Alibaba-Konzern könnte das Geschäft der Metro im Land der Mitte vorantreiben.

HANGZHOU/DÜSSELDORF. Der deutsche Handelskonzern Metro könnte Insidern zufolge sein China-Geschäft mithilfe des dort heimischen Alibaba-Konzerns vorantreiben. Metro spreche mit Alibaba über einen Einstieg ins China-Geschäft.

Die Kooperation könnte über eine Beteiligung erfolgen, die Gespräche seien jedoch in einem frühen Stadium. Sprecher von Metro und Alibaba wollten dies nicht kommentieren.

Metro-Chef Olaf Koch hatte aber jüngst verlautet, der Handelsriese prüfe Optionen für

sein wachsendes Geschäft in der Volksrepublik – darunter auch lokale Partnerschaften.

Aufs Wesentliche konzentriert
Koch will sich auf das Geschäft rund um die Metro-Großmärkte konzentrieren. Das Unternehmen ist seit 1996 in der Volksrepublik vertreten. Koch sucht nun einen Partner, um das Geschäft dort voranzutreiben.

Der Amazon-Rivale Alibaba ist für Metro dabei kein Unbekannter – sie hatten bereits 2015 ein Bündnis für den Online-Handel in der Volksrepublik verkündet.



© AFP/Alpa/Roll Vennsenbernd

Kooperativ

Metro-Chef Olaf Koch liebäugelt damit, am chinesischen Markt gemeinsam mit Onlinehändler Alibaba, der auch stationäre Ambitionen hat, aktiv zu werden.

„Wir wachsen in China kontinuierlich und sind dort profitabel“, berichtete Koch anlässlich der Vorlage der Zahlen für das erste Quartal.

Aktuell betreibt Metro in China 95 Märkte. Ein Teil der Immobilien gehört dem Konzern. Doch nur bei rund einem Drittel des Geschäfts handle es sich um den von ihm in den Fokus gestellten Großhandel, hatte Koch angemerkt. Metro werde nun mit un-

terschiedlichen Parteien reden – und im Sommer mehr zum Thema sagen können.

Alibaba mag es stationär

Alibaba wiederum will Insidern zufolge sein Online-Geschäft um stationäre Filialen erweitern, um auch im Handel mit Lebensmitteln zu wachsen. Der Online-rieser hatte bereits Bündnisse mit den Händlern Ruentex und Auchan geschmiedet. (APA)

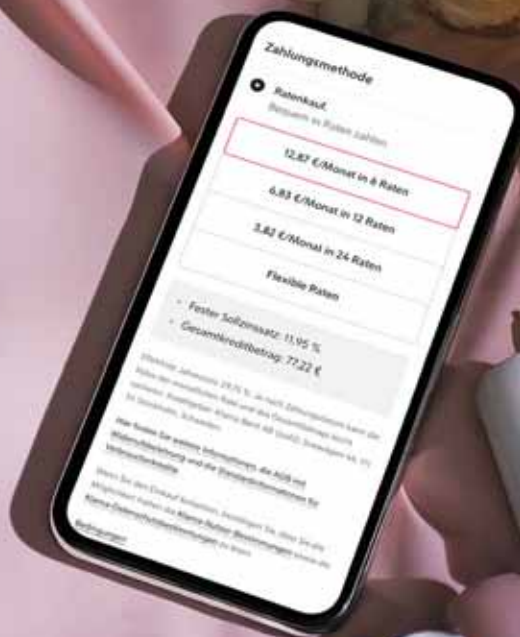
Slice it.

Steigern Sie die Kaufkraft Ihrer Kunden mit dem Klarna Ratenkauf.

- Keine Redirects. Bonitätsprüfungen in Echtzeit.
- Lokal optimiert. Weltweit kompatibel.
- Wir übernehmen das Risiko. Sie erhalten immer Ihr Geld.

Erhöhen Sie jetzt die Conversion Rate in Ihrem Checkout mit Klarna.

Mehr Infos unter www.klarna.at



Klarna.
Smooth payments.