

14.01.2013 - 19:40 Uhr

## Nicht geliefert, Kommentar zum gescheiterten Versuch der Übernahme von TNT durch UPS, von Walther Becker.

Frankfurt (ots) -

Wir wollen liefern, was wir versprochen haben", sagte Larry Rosen gestern auf einer Investorenkonferenz in New York. Der Finanzchef der Deutschen Post hat in Amerika, wo sein Konzern in der Vergangenheit 7,5 Mrd. Euro in den Sand gesetzt hatte, wieder gut lachen. Das US-Geschäft zieht an und die Verlustquellen sind ausgetrocknet. Jetzt holt sich auch der global größte Rivale eine blutige Nase: Braun geht nicht mit Orange zusammen - die 5,2 Mrd. Euro schwere Übernahme der niederländischen TNT durch UPS steht vor dem Aus. Denn die Wettbewerbshüter in Brüssel bereiten die Ablehnung des Plans vor.

Brüssel hatte von Anfang an Bedenken. Mit diesem - nicht ganz unerwarteten - Ausgang einer elfmonatigen Hängepartie zeigt sich, in welcher Dimension UPS und TNT Werte vernichtet haben. Die TNT-Papiere verloren über 40% und gingen mit 4,84 Euro aus dem Handel. Die Amerikaner hatten 9,50 Euro geboten; die Titel des TNT-Hauptaktionärs PostNL, der sein Paket an UPS veräußern wollte, knickten um mehr als ein Drittel ein.

Offenbar hatten auch die Berater - Deutsche Bank, Goldman Sachs sowie Lazard für TNT und UBS, Morgan Stanley und BoA Merrill Lynch für den Bieter - die Kartellproblematik unterschätzt. Damit reiht sich die Transaktion in die Liste ein, auf der auch der Fall Nyse/Deutsche Börse ganz oben steht.

TNT steht nun ohne Strategie da und muss sich rasch neu erfinden - ohne Übernahmefantasie, denn UPS darf nicht und Fedex will nicht. Die Holländer sind so zum Spielball geworden. Und UPS ist mit ihrer Europastrategie grandios gescheitert. Die 200 Mill. Euro Entschädigung, die an TNT zu zahlen sind, verschmerzen die Amerikaner locker. Doch unklar ist, wie nach dem Ausflug, bei dem außer Spesen nichts gewesen ist, die künftige Strategie aussieht.

Hatte die Deutsche Post vor Jahren versucht, mit DHL in der Heimat des amerikanischen Platzhirschs über Discount-Angebote zu punkten, so ist nun auch der Versuch des UPS-Imperiums, in Europa mit der größten Akquisition der Firmengeschichte zurückzuschlagen, gescheitert. Der Bonner Konzern sollte von der Beibehaltung der Landschaft mit vier Anbietern am ehesten profitieren.

Die Konzentration auf organisches Wachstum zahlt sich auch in einem schwierigeren Markt aus. Kein anderer Logistikkonzern ist international so breit aufgestellt wie DHL, die sich als Weltmarktführer bezeichnet. Investoren bleiben indes in Wartestellung: Der Aktienkurs der "Gelben" hat sich nach dem Scheitern von UPS kaum bewegt.

(Börsen-Zeitung, 15.1.2013)

Kontakt:

Börsen-Zeitung  
Redaktion

Telefon: 069--2732-0  
[www.boersen-zeitung.de](http://www.boersen-zeitung.de)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100014783/100731121> abgerufen werden.