

Transport und Logistik

Erfolgsstrategien in bewegten Zeiten

In den vergangenen Jahren hat das konjunkturelle Umfeld in Deutschland das Wachstum der Güterströme beflügelt und sich somit stimulierend auf die Transport- und Logistikbranche ausgewirkt. Allerdings zeigt die derzeitige Krise, dass sich der positive Trend der Vergangenheit nun ins Gegenteil verkehrt und die hohe Konjunkturabhängigkeit der Branche zu einem überproportionalen Wachstumseinbruch führen wird. Alle Verkehrsträger haben 2009 deutliche Rückgänge beim Güterverkehr (-10 bis -20 %) zu verzeichnen, wobei die Bahn- und Schiffsverkehre besonders betroffen sind. Trotz einer sich abzeichnenden Erholung bereits im nächsten Jahr dürfte das Niveau von 2008 erst mittelfristig wieder erreicht werden.

Der Transport- und Logistikmarkt in Deutschland wird 2009 einen nominalen Wachstumseinbruch von etwa 12 % verzeichnen und muss damit den stärksten Rückgang seit der Liberalisierung der Branche Anfang der 90er-Jahre verkraften. Das Gesamtvolumen beträgt 2009 rd. 92 Mrd. €, wobei im Vergleich zu früheren Analysen hier erstmals die revidierte Dienstleistungsstatistik als Basis verwendet wird (s. die obere Grafik auf S. 2). Deshalb fällt der absolute Wert für die Marktgröße höher aus als in der Vergangenheit. Mehr als zwei Drittel der Gesamtumsätze werden von Logistikdienstleistern erbracht, rund ein Drittel entfällt auf Transportunternehmen. Korrespondierend mit einer wirtschaftlichen Erholung 2010 (reale BIP-Veränderung: +1,5 bis 2 %), wird der Logistikmarkt insbesondere vom Produktionswachstum des Verarbeitenden Gewerbes (+2 bis 2,5 %) profitieren und mit 4 bis 5 % (nominal) überdurchschnittlich zulegen. Allerdings dürfte das Umsatzniveau von 2008 trotz angenommener konjunktureller Stabilität erst 2012 wieder erreicht werden. Im mittelfristigen Trend weisen die Logistikdienstleister (+5,5 % p.a.) leicht höhere Steigerungsraten auf als die Transportunternehmen (+4,5 % p.a.).

Autor:

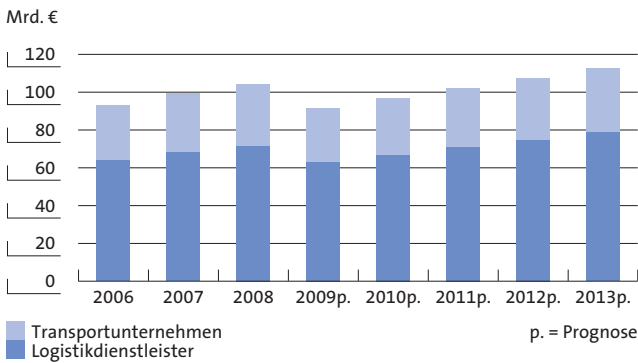
Claus Korschinsky
Telefon: +49 211 8221-4622
Claus.Korschinsky@ikb.de

Volkswirtschaft und Research
IKB Deutsche Industriebank AG
Wilhelm-Bötckes-Straße 1
40474 Düsseldorf
www.ikb.de

Redaktion:

Kommunikation /
Petra.Heidrich@ikb.de

Entwicklung der Transport- und Logistikumsätze in Deutschland



Quellen: Feri; IKB-Berechnungen und -Prognose (Stand: November 2009)

Logistikmarkt/-branchen: In der vorgenommenen Markt-abgrenzung beziehen sich alle Angaben (z. B. Umsatz-volumen, Wachstumsraten) ausschließlich auf die von externen Transport- und Logistikdienstleistern erbrachten Leistungen und nicht auf die Werkslogistik, die von den Unternehmen aus Industrie, Handel und verladender Wirtschaft selbst erbracht wird.

Transportdienstleister: Der Umsatzschwerpunkt liegt bei Transporten im Straßengüterverkehr, aber das Angebot schließt in geringem Umfang auch logistische Dienste mit ein.

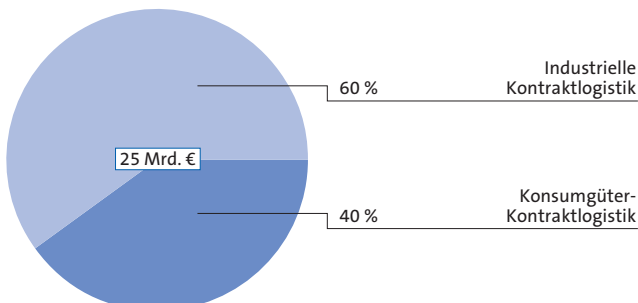
Logistikdienstleister: Der Fokus liegt auf Dienstleistungen, die über den reinen Transport hinausgehen, wie Lagerung, Frachturnschlag, expeditionelle Dienste, Mehrwertdienste, Kontraktlogistik.

Kontraktlogistik weniger von der Krise betroffen

Auch die Kontraktlogistik hat 2009 einen krisenbedingten Umsatzrückgang von 5 bis 8 % zu erwarten, allerdings ist sie damit im Vergleich zu anderen Branchen-segmenten weniger stark betroffen. Insbesondere die Konsumgüter-Kontraktlogistik profitiert von einer relativ stabilen Nachfrage bei Verbrauchsgütern des täglichen Bedarfs. Dagegen leidet die industrielle Kontraktlogistik unter den Umsatzeinbrüchen wichtiger Industriebranchen. Jedoch nehmen in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld grundsätzlich die Rückbesinnung auf eigene Kernkompetenzen wie auch die Notwendigkeit zur Optimierung von Prozessen zu. Hier liegt die Chance für Logistik-unternehmen, Leistungen zu übernehmen und die eigene Wertschöpfungstiefe durch das Angebot von Mehrwertdiensten zu erhöhen. Neben Effizienzsteigerungen sind durch das Outsourcing auch Kostenvorteile für die jeweiligen Auftraggeber zu erzielen, da die Tarifverträge im Logistikgewerbe oft niedrigere Stundenlöhne vorsehen. Daher wird Kontraktlogistik zukünftig wieder zum Wachstumstreiber für die Logistik-branche mit durchschnittlichen Steigerungsraten von 5 bis 7 % p.a.

Marktausrichtung der Kontraktlogistik in Deutschland

Angaben für 2008

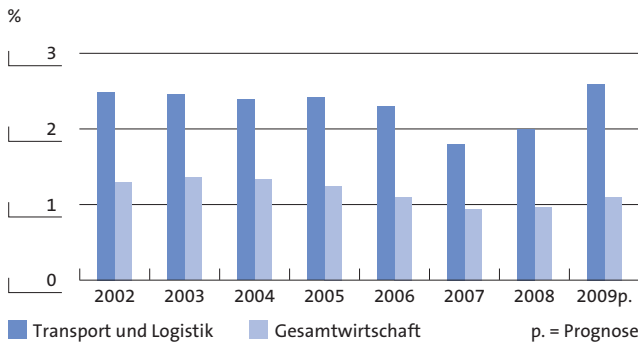


Quellen: Klaus/Kille „Die Top 100 der Logistik 2008“; IKB-Schätzungen

Für Deutschland wird das Umsatzvolumen der Kontrakt-logistik 2008 auf 25 Mrd. € geschätzt, wobei der Anteil der industriellen Kontraktlogistik mit etwa 60 % den Schwerpunkt bildet (s. die Grafik). Vor allem die indu-strielle Kontraktlogistik bietet aufgrund eines geringen Outsourcinggrades (ca. 27 %) überdurchschnittliches Wachstumspotenzial, insbesondere in der Metall verar-beitenden Industrie, im Maschinenbau und in der Bau-wirtschaft.

Entwicklung der Insolvenzquoten im Transport- und Logistiksektor

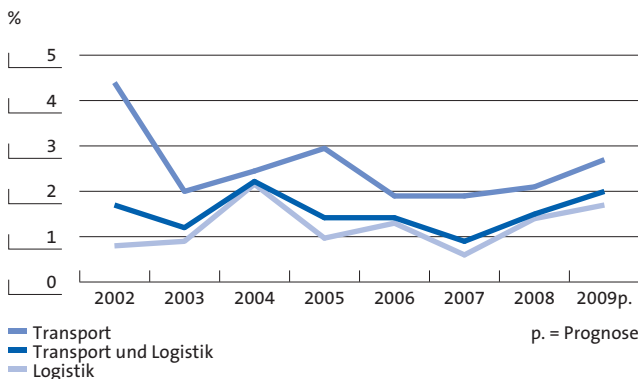
im Vergleich zu den Quoten der Gesamtwirtschaft



Quellen: Statistisches Bundesamt; IKB-Berechnungen und -Prognose (Stand: November 2009)

Insolvenzquoten größerer Transport- und Logistikunternehmen

Unternehmen >10 Mio. € Umsatz



Quellen: Statistisches Bundesamt; Creditreform; IKB-Berechnungen und -Prognose (Stand: November 2009)

Insolvenzzahlen leider auf Rekordhöhe

Nach Rückgängen in den letzten Jahren hatte die Transport- und Logistikbranche 2008 wieder einen deutlichen Insolvenzanstieg zu verzeichnen (+15 %). Hierzu haben die stark erhöhten Transportkosten (Ölpreis, Lohnkosten) sowie der massive Einbruch im Güterverkehr im vierten Quartal maßgeblich beigetragen (s. die obere Grafik). Damit bewegt sich die Insolvenzquote im Branchenvergleich weiterhin auf überdurchschnittlichem Niveau - der Transport- und Logistiksektor weist gegenüber der Gesamtwirtschaft einen mehr als doppelt so hohen Wert auf. Jedoch werden die Insolvenzen in der Transport- und Logistikbranche 2009 nochmals deutlich zunehmen (+25 bis 30 %), sodass der Höchststand der letzten Jahre (2002: 1 703 Unternehmensinsolvenzen) noch übertroffen wird. Ursächlich ist die Kombination zweier Entwicklungen: einerseits der massive Umsatzrückgang und andererseits der Gesamtkostenanstieg - hier insbesondere der Anstieg der Lkw-Maut um durchschnittlich 50 % -, der nur teilweise überwältigt werden kann.

Die separate Betrachtung der Insolvenzentwicklung für Transport- und Logistikunternehmen mit einem Jahresumsatz >10 Mio. € liefert ein differenziertes Bild (s. die Grafik links). Zwei grundsätzliche Trends sind in den letzten Jahren festzustellen:

Zum einen sind Unternehmen mit Umsätzen >10 Mio. € eher in der Lage, die schwierigen Marktbedingungen zu bewältigen. Dies zeigt sich darin, dass die gesamte Logistikbranche im Vergleich zu den Unternehmen mit einem Jahresumsatz >10 Mio. € durch höhere Insolvenzquoten gekennzeichnet ist. Zum anderen weisen Transportunternehmen ein deutlich höheres Ausfallrisiko als Logistikdienstleister auf. Unternehmen, deren Kernaktivitäten

bei Transportdienstleistungen liegen, waren und sind noch immer einem besonders starken Ertragsdruck ausgesetzt - dementsprechend mussten zahlreiche ertragschwache Firmen aufgrund deutlich gestiegener Transportkosten aus dem Markt ausscheiden. Daher wird sich der Trend zu größeren, international agierenden Transportunternehmen noch beschleunigen.

Sowohl auf gesamtwirtschaftlicher Ebene als auch innerhalb der Transport- und Logistikbranche hat sich die Diskrepanz der Ausfallquoten zwischen großen und kleinen Unternehmen verringert. Das Jahr 2009 kann als Jahr der Großinsolvenzen angesehen werden: Die Zahl der insolventen Unternehmen mit einem Jahresumsatz >50 Mio. € ist für alle Branchen in Deutschland gemäß Creditreform von 60 auf rund 200 angestiegen. Allerdings liegt der Insolvenzscherpunkt insgesamt immer noch bei kleineren Unternehmen. Beispielsweise betreffen nur etwa 2 % der Insolvenzen aus der Transport- und Logistikbranche (bezogen auf Unternehmen >10 Mio. €) Unternehmen mit einem Jahresumsatz >50 Mio. €.

Insolvenzquote bei Logistikdienstleistern geringer als im Transportgewerbe

Kein Abebben der
Insolvenzwelle 2010

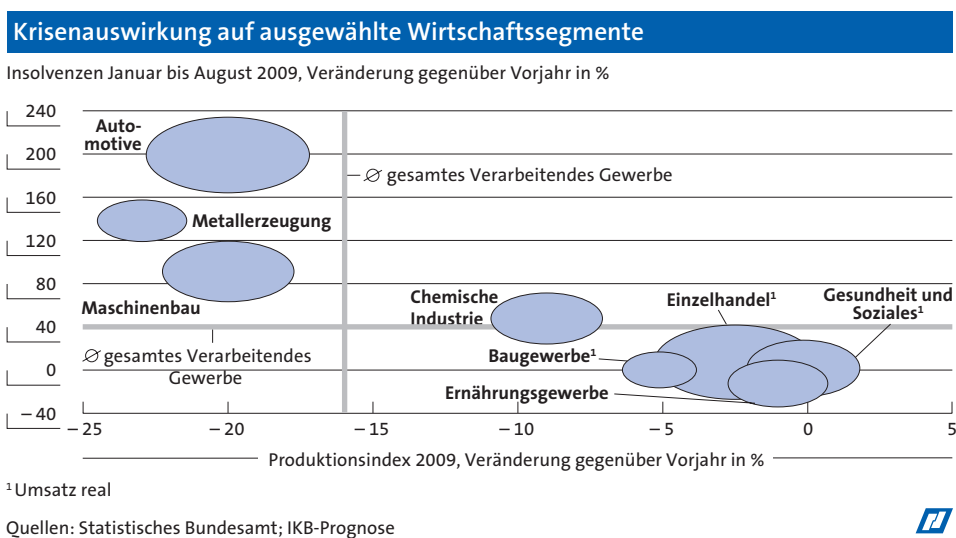
Leider wird die Insolvenzwelle - trotz konjunktureller Erholung - 2010 nicht abebben, weitere Rekordstände sind zu befürchten. Aufgrund der immensen Wucht des konjunkturellen Einbruchs werden die Effekte der Krise noch mehrere Jahre nachwirken. Insbesondere das Verarbeitende Gewerbe wird einige Zeit benötigen, um die Produktionsrückgänge wieder aufzuholen. Dies hat natürlich Auswirkungen auf die Auslastung der Kapazitäten der Transport- und Logistikdienstleister.

„Zurück auf Los“: Wann ist dies für wichtige Branchen zu erwarten?

Welche großen Branchensegmente sind derzeit von der Krise besonders stark betroffen, und wo herrscht eine gewisse Stabilität? Wann stellt sich eine Rückkehr zum alten Produktions- und Umsatzniveau ein? Hierzu erfolgt die Analyse von großen, ausgewählten Wirtschaftsbereichen, die für den Logistiksektor wichtige Kundenbranchen darstellen.

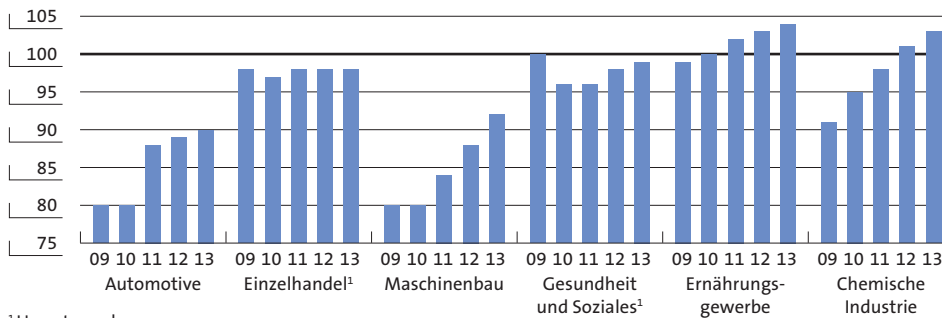
Differenzierte Entwicklung
in wichtigen Kunden-
branchen

Das gesamte Verarbeitende Gewerbe ist durch einen kräftigen Produktionseinbruch von 16 % 2009 gekennzeichnet und hatte bis August einen Insolvenzanstieg von etwa 40 % zu verkräften (s. die Grafik). Dabei weisen die stark exportorientierten Branchen Automotive, Metallherzeugung und Maschinenbau sowohl einen überdurchschnittlichen Produktionsrückgang als auch eine massive Insolvenzzunahme auf. Dagegen sind die Chemische Industrie, das Baugewerbe (profitiert vom Konjunkturprogramm), aber vor allem der Einzelhandel und das Ernährungsgewerbe weniger stark betroffen. Die Konsumgüterindustrie insgesamt spürt die Krise weniger als andere Industriesektoren, da hier eine enge Korrelation zum privaten Verbrauch besteht. Dieser ist durch geringere Volatilitäten gekennzeichnet, was allerdings auch umgekehrt zur Folge hat, dass in Boomphasen der Wachstumsanstieg deutlich niedriger ausfällt. Der große Bereich „Gesundheit und Soziales“ erweist sich sogar als weitestgehend unabhängig von konjunkturellen Krisen.



Geschäftsentwicklung in wichtigen Kundenbranchen des Transport- und Logistiksektors

Index Produktion bzw. Umsatz 2008 = 100, real



¹Umsatz, real

Quellen: Statistisches Bundesamt; IKB-Prognose



Unterschiedlich lange Wege bis zum Vorkrisenniveau

Bis Mitte 2008 wurden in der Transport- und Logistikbranche im Zuge des konjunkturellen Aufschwungs Kapazitäten ausgebaut und an die Erfordernisse der Industrie angepasst. Nach dem dramatischen Abschwung ist es daher für die Planung und Strategien der Transport- und Logistikunternehmen von besonderer Bedeutung, wann der Produktionseinbruch vollständig überwunden sein wird. Für das Verarbeitende Gewerbe ist dies für Ende 2012 zu erwarten, die beiden größten Segmente Automotive und Maschinenbau werden dagegen das Niveau von 2008 in absehbarer Zeit nicht mehr erreichen (s. die Grafik). Da die Chemische Industrie einen geringeren Produktionsrückgang aufzuholen hat und als schwerpunktmäßige Vorleistungsgüterindustrie schnell auf konjunkturelle Erholungsphasen reagiert, wird sie 2012 das Niveau von 2008 wieder übertreffen. Für das Ernährungsgewerbe gilt dies bereits 2011. Im Einzelhandel und Gesundheitssektor ist das Wachstumspotenzial zwar begrenzt, jedoch bieten diese aufgrund einer vergleichsweise besseren Krisenstabilität eine höhere Planungssicherheit.

Kooperationsdruck dehnt sich aus

Anfälligkeit der Branche gegenüber Störfaktoren ...

Trotz der aktuellen Krise wird sich die Internationalisierung der Wirtschaft und ihrer Produktionsabläufe fortsetzen. Im langfristigen Trend werden die globalen Güterströme daher weiter zunehmen, wovon das Logistikgewerbe überdurchschnittlich profitieren wird. Jedoch steigt damit die Anfälligkeit der deutschen Transport- und Logistikunternehmen gegenüber globalen Störfaktoren, da Deutschland auch zukünftig durch eine hohe Exportabhängigkeit gekennzeichnet sein wird.

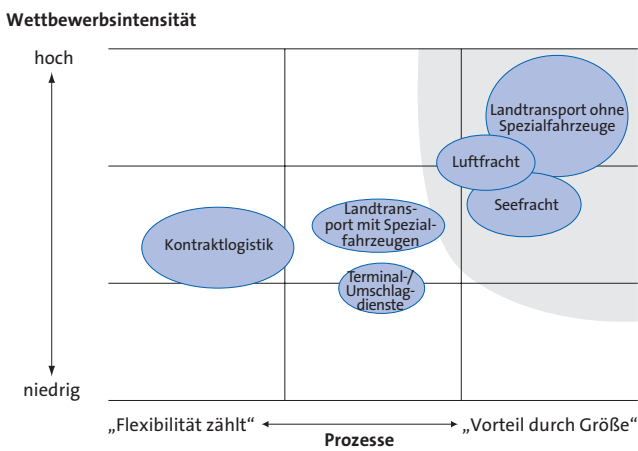
... gibt Anlass, Strategien zu überdenken

Daher gilt es, Strategien zu entwickeln, die Auswirkungen möglicher Krisen abschwächen können. Hier empfiehlt sich für viele Unternehmen ein Mix aus Kundenbranchen, die eine unterschiedliche Konjunkturreaktivität aufweisen, um damit Extremereignisse insgesamt etwas abzumildern. Jedoch sollten dabei gerade mittelständische Unternehmen eine Fokussierung (auf Nischen, Branchen oder Regionen) nicht aus den Augen verlieren, um ihre Vorteile bezüglich einer größeren Flexibilität und Kundenorientierung auch ausspielen zu können.

Wachstumspotenziale im Gesundheitssektor

Das Erschließen von Subsegmenten wie beispielsweise der „Health Care Logistics“ bietet neues Potenzial - Gesundheit ist ein großer, weitestgehend konjunkturunabhängiger Bereich, der aufgrund der demografischen Entwicklung immer mehr an Bedeutung gewinnt. Die veränderten politischen Rahmenbedingungen erfordern stetig Umstrukturierungen im Gesundheitswesen und verursachen einen steigenden Kostendruck. Eine effiziente und standardisierte Logistik ist hierbei ein bislang unterschätzter Faktor, weshalb der Outsourcinganteil noch relativ gering ist. Logistikdienstleister können sich hier mit dem Angebot umfassender Konzepte (z. B. in der Krankenhauslogistik mit Warenwirtschaft sowie Entsorgung von Medizin- und Medikalprodukten) positionieren.

Kooperationsdruck im Transport- und Logistiksektor



Quelle: IKB

In der Transport- und Logistikbranche werden sich als Folge des weiter zunehmenden Konkurrenzdrucks und konjunktureller Volatilitäten mittelständische Kooperationen erweitern und neu formieren. Vor allem für Logistikbereiche, die aufgrund ihrer eher austauschbaren Dienstleistungen wirtschaftliche Vorteile aus ihrer Unternehmensgröße ziehen müssen und einer besonders hohen Wettbewerbsintensität ausgesetzt sind, steigt der Kooperationsdruck (s. die grau markierte Fläche in der Grafik). Hierzu zählen insbesondere der Landtransport ohne Spezialfahrzeuge sowie die Luft- und See- fracht, die zudem krisenbedingt hohe Überkapazitäten aufweisen. Ferner wird der See- und Luftverkehr zunehmend fester Bestandteil logistischer Gesamtsysteme.

Produktivitätszuwachs durch Kooperationen

Eine Optimierung der Auslastung und somit eine Verbesserung der Produktivität, die im Rahmen einer Kooperation möglich sind, ist für die Wettbewerbsfähigkeit entscheidend. Aber auch beim Transport mit Spezialfahrzeugen bietet sich in Segmenten, die durch eine relativ leichte Austauschbarkeit der Transportdienstleistungen gekennzeichnet sind, eine Kooperation an. Der aktuelle Beitritt der sogenannten „Jumbo-Spediteure“ zur Ganzladungskooperation E.L.V.I.S. ist ein Beispiel hierfür. Bei temperaturgeführten Transporten ist die Kooperation „Profresh“ zu nennen. Insgesamt wird die Standardisierung und Industrialisierung der Transportdienstleistung in Deutschland, wie sie in den USA bereits seit längerer Zeit durchgeführt wird, langsam aber kontinuierlich zunehmen.

IKB-Kennziffernvergleich: Ausreichende Polster für die Krise gebildet?

Sind die mittelständischen Unternehmen der Transport- und Logistikbranche für die Auswirkungen der Krise gewappnet, und wie schneiden sie im Vergleich zu den großen Konzernen ab? Die Lage der Unternehmen dokumentiert eine Analyse der Jahresabschlüsse von IKB-Kunden.

Bei der Beurteilung der Kennziffern und deren Entwicklung ist zu beachten, dass es sich aufgrund der strengen Bonitätskriterien der Bank bei den IKB-Kunden des Transport- und Logistikgewerbes eher um eine Positivauslese der Branche handelt. Dennoch bestehen zwischen diesem Auswertungsergebnis und den Entwicklungen der Gesamtbranche einige grundsätzliche Analogien.

Auswertung von Jahresabschlüssen 2006 bis 2008

In der Kennziffernanalyse wurden 62 Unternehmen der Transport- und Logistikbranche erfasst. Die einbezogenen Firmen erwirtschafteten zusammen einen Umsatz von über 17 Mrd. €, wobei der Gesamtanteil von größeren Unternehmen (Jahresumsatz >250 Mio. €) ein Viertel beträgt. Unternehmen mit einem Jahresumsatz >100 Mio. € nehmen im Logistiksegment einen Anteil von rund 50 % ein, im Transportbereich etwa ein Drittel. Insgesamt setzt sich auch unter den IKB-Kunden der allgemeine Branchentrend zur ansteigenden Unternehmensgröße fort.

Ausgewählte Kennziffern im Transport- und Logistikgewerbe

Transportunternehmen	2006	2007	2008
	in % der Gesamtleistung		
Materialeinsatz	60,7	60,0	56,8
Personalaufwand	18,2	18,4	19,2
EBITDA	5,9	5,6	5,5
Normal-Afa	3,1	3,1	3,3
Betriebs- und Finanzergebnis	2,2	2,0	1,6
Cashflow	5,3	5,1	4,9
Investitionsquote	7,2	5,5	5,2
Eigenmittelquote (in % der Bilanzsumme)	28,4	32,0	30,0
Verschuldungsgrad	2,7	2,9	3,1

Logistikdienstleister	2006	2007	2008
	in % der Gesamtleistung		
Materialeinsatz	55,1	55,2	55,6
Personalaufwand	25,8	24,8	25,7
EBITDA	8,5	8,2	7,9
Normal-Afa	3,2	3,3	2,8
Betriebs- und Finanzergebnis	4,6	4,4	4,5
Cashflow	7,8	7,6	7,3
Investitionsquote	5,5	6,3	4,9
Eigenmittelquote (in % der Bilanzsumme)	30,8	29,9	30,1
Verschuldungsgrad	3,7	3,0	2,6

Quelle: IKB-Auswertung der Jahresabschlüsse von Transport- und Logistikunternehmen
Definition der Kennziffern s. S. 11

Die IKB-Kunden konnten in den letzten Jahren ihre Umsatzerlöse überdurchschnittlich erhöhen. Dabei sind die Umsatzerlöse der Transportunternehmen und Logistikdienstleister im Durchschnitt annähernd gleich gewachsen (+10 bis 11 % p.a.). Neben dem allgemeinen Marktwachstum haben auch Unternehmensübernahmen zum überdurchschnittlichen Anstieg beigetragen. Beim Vergleich der Transport- und Logistikunternehmen zeigen sich dennoch weiterhin signifikante Unterschiede hinsichtlich der Höhe der Kennziffern. Dies gilt sowohl für die Kosten als auch die Ertragsstrukturen (s. die Tabelle).

Obwohl der Materialeinsatz bei den Transportunternehmen insbesondere durch den erheblichen Einbruch des Transportaufkommens im vierten Quartal 2008 gesunken ist, sind ihre Ertragskennziffern weiter unter Druck geraten. Hauptursächlich sind hierbei der Anstieg der Personalaufwands- sowie Miet- und Leasingquote. Einerseits haben einige Transportunternehmen noch vor dem Konjunkturereinbruch Investitionen in Fuhrparkerweiterungen (häufig auf Miet- und Leasingbasis) vorgenommen und/oder wegen der geänderten Sozialvorschriften Personal zu tendenziell höheren Löhnen aufgestockt.

Andererseits wurden während der krisenbedingten vorübergehenden Fahrzeugstilllegungen zunächst alle Maßnahmen des Arbeitszeitmanagements (z. B. Abbau Resturlaub, Kurzarbeit) ausgeschöpft, um qualifiziertes Personal zu halten. Trotz rückläufiger Investitionen ist der Verschuldungsgrad der Transporteure 2008 leicht angestiegen und darüber hinaus die Eigenmittelausstattung leicht gesunken. Allerdings befindet sich diese immer noch auf zufriedenstellendem Niveau. Insgesamt ist hervorzuheben, dass es sich bei den IKB-Kunden zu einem nennenswerten Teil um Transportunternehmen handelt, die sich auf Transportdienstleistungen mit Spezialfahrzeugen fokussiert haben.

Ertragsdruck bei den Transporteuren

Positive Entwicklung bei den Logistikdienstleistern

Für die Logistikdienstleister ist der Materialeinsatz in Relation zur Gesamtleistung 2008 leicht gestiegen. Speditionen mit eigenem Fuhrpark haben die Fremdvergabe von Beförderungsleistungen an Subunternehmen zur besseren Auslastung ihrer Lkws seit Krisenbeginn deutlich reduziert. Zudem ist der Frachtmarkt aufgrund der vorhandenen Laderaumüberkapazitäten derzeit ein Käufermarkt. Da hiervon die Logistikdienstleister profitieren, konnten sie ihre Erträge stabilisieren.

Grundsätzlich ist das Angebot an umfangreichen logistischen Dienstleistungen mit einer höheren Wertschöpfungstiefe - entsprechend einem größeren Personalaufwand, der 2008 noch zugenommen hat - und damit einem vom Niveau her niedrigeren Materialeinsatz verbunden. Auch die Logistikdienstleister haben das Instrumentarium des Arbeitszeitmanagements zur Milderung des Konjunktur einbruchs genutzt, jedoch war auch hier das Bestreben, keine Fachkräfte zu entlassen.

Stabilisierung der Erträge, Festigung der Eigenkapitalbasis

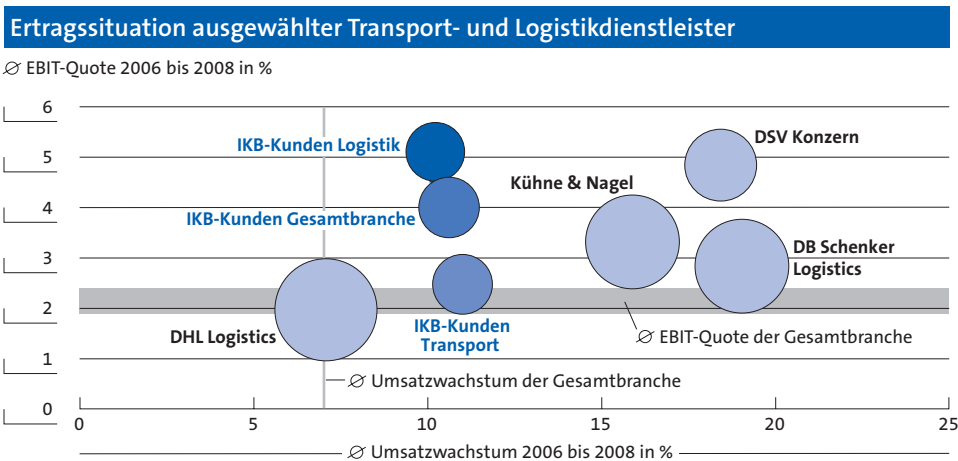
Erfreulicherweise konnten die Logistikdienstleister ihren Verschuldungsgrad im Zeitablauf reduzieren, nachdem 2006 schuldenfinanzierte Übernahmen die Kennziffer in die Höhe getrieben hatten. Auch die Eigenmittelausstattung konnte gefestigt werden.

Aber wie schneiden die IKB-Kunden im Vergleich mit den großen Konzernen der Branche ab?

Mittelständische Transport- und Logistikdienstleister können sich behaupten

Nachfolgend werden die mittelständischen IKB-Kunden mit einigen Top-Konzernen der Logistikbranche verglichen. Zudem sind die Durchschnittswerte zur Umsatz- und Ertragsentwicklung für die gesamte Transport- und Logistikbranche in Deutschland als Vergleichsmaßstab eingezeichnet. Da sich die Ertragskennziffern für die Gesamtbranche nicht exakt ermitteln lassen, wird ein Ergebniskorridor geschätzt (1,9 bis 2,4 %).

Aus Ertragsicht können sich die IKB-Kunden gegenüber den Großkonzernen behaupten (s. die Grafik). Zwar schneiden die von uns analysierten Logistiker besonders gut ab, aber auch die Ertragskraft der Transportunternehmen liegt oberhalb der Gesamt-



Quellen: Creditreform; Jahresabschlüsse von IKB-Kunden; Unternehmensangaben; IKB-Berechnungen



branche. Dies dürfte am Produktportfolio der Transporteure liegen, die mittlerweile auch einen nennenswerten Anteil an Logistikdienstleistungen erbringen.

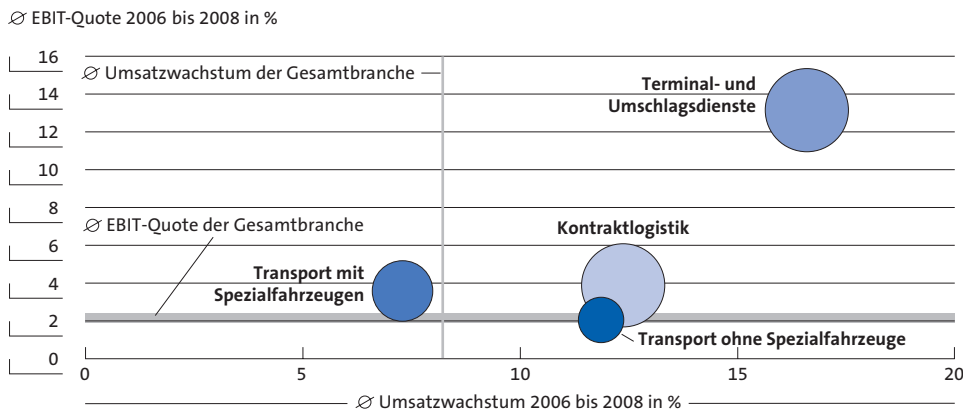
Mittelständler beim Ertrag auf Augenhöhe mit den Großen

Grundsätzlich sind die Umsätze fast aller betrachteten Unternehmen bzw. Kundengruppen deutlich stärker angestiegen als der Durchschnitt der Gesamtbranche. Dabei sind die Wachstumssprünge einiger Konzerne jedoch besonders auffällig. Hierin spiegelt sich die offensive Expansionsstrategie bei DB Schenker Logistics, Kühne & Nagel und dem DSV Konzern wider, die mit Hilfe von Unternehmenskäufen ihre international marktführenden Positionen weiter ausbauen wollen. Insbesondere die beiden Letztgenannten haben durch Übernahmen nicht nur den Eintritt in mittelständische Kooperationen (IDS) erreicht, sondern dort ihre Stellung noch kontinuierlich ausgebaut. Das Beispiel DHL Logistics zeigt allerdings auch, wie Übernahmen teilweise hohe Integrationskosten verursachen können und zumindest temporär zu einem geringeren operativen Ergebnis führen. Insgesamt gefährden diese Expansionsstrategien vor allem mittelständische Transporteure, die sich im Wettbewerb neu positionieren müssen.

Firmen müssen ihr Profil schärfen ...

Daher sollten gerade mittelständische Transport- und Logistikunternehmen aufgrund ihrer größeren Flexibilität das eigene Profil schärfen und die Leistungen stärker auf die speziellen Bedürfnisse des Kunden ausrichten. Auch in der Krise hat sich gezeigt, dass eine enge Kundenkooperation sowie ein Angebot von individualisierten Services zur Optimierung der Prozesse beim Kunden beitragen und somit für ihn einen Mehrwert darstellen. Spezialisierung bleibt auch in schwierigen Zeiten eine Erfolg versprechende

Ertragssituation von IKB-Kunden in ausgewählten Branchensegmenten



Quellen: Creditreform; Jahresabschlüsse von IKB-Kunden; Unternehmensangaben; IKB-Berechnungen



... z.B. durch Spezialisierung

Zukunftsstrategie. Dies bestätigt die Betrachtung jener IKB-Kunden, die sich auf Transporte mit Spezialfahrzeugen fokussiert haben (s. die Grafik), obwohl Transporte ohne Spezialfahrzeuge ein größeres Wachstumspotenzial bieten. Aber auch für andere Branchensegmente ist diese Strategie sinnvoll. Die Kontraktlogistik weist aufgrund eines tieferen Spezialisierungs- und Individualisierungsgrads überdurchschnittliche Wachstums- und Ertragsperspektiven auf.

Die Gewinner unter den IKB-Kunden sind zuletzt die Unternehmen aus dem Bereich „Terminal- und Umschlagsdienste“ gewesen. Aufgrund knapper Terminalkapazitäten in den See- und Binnenhäfen, einhergehend mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten beim Güterumschlag (geringer Preisdruck auf Umschlagsraten), befinden sich die Erträge im Betrachtungszeitraum auf besonders hohem Niveau. Das Bild dürfte sich 2009 allerdings drastisch eintrüben, da in den deutschen Seehäfen ein Umschlagseinbruch von 15 bis 20 % zu erwarten ist.

Branchenausblick: Bewährungsproben gehen weiter

Schwieriges Jahr 2010

Die wirtschaftliche Situation der Transport- und Logistikdienstleister in Deutschland hat sich 2009 dramatisch verschlechtert. Die Ertragslage ist aufgrund steigender Transportkosten (Maut) und eines starken Preisdrucks (Überkapazitäten) merklich angespannt, die Insolvenzen werden eine Rekordhöhe erreichen. Trotz wirtschaftlicher Erholung bleibt die Situation für 2010 schwierig, da neben den branchenimmanenten Problemen auch die gesamtwirtschaftliche Insolvenzwelle weiter läuft und Forderungsausfälle das Logistikgewerbe belasten werden. Die Überlebensfähigkeit eines Transport- und Logistikunternehmens hängt daher entscheidend vom Geschäftsmodell, von der Kapital- und Liquiditätsausstattung sowie einem ausgewogenen Branchen-/Kundenmix ab. Eine Auswahl von Kundenbranchen mit unterschiedlicher Konjunkturreakibilität hilft dabei, Extremeinbrüche abzumildern. Insbesondere die Skalierbarkeit der Kosten (hoher variabler Anteil) sowie ein gutes Kreditoren- und Debitorenmanagement haben sich als wichtige Faktoren bei der Krisenbewältigung herauskristallisiert (s. die Tabelle). Aber auch die Bildung von Kooperationen wird im Rahmen konjunktureller Schwankungen und der zunehmenden Wettbewerbsintensität zukünftig für immer mehr Logistiksegmente an Bedeutung gewinnen, um vor allem eine optimierte Auslastung gewährleisten zu können.

Wege aus der Krise und in eine erfolgreiche Zukunft

Kritische Erfolgsfaktoren von Transport- und Logistikunternehmen

Kritische Erfolgsfaktoren	Bewertung
Kosteneffizienz	Notwendig im Personal- und Fuhrparkmanagement; Economies of Scale durch hohe Netzdichte
Hohe IT-Kompetenz (Abbildung der Prozesse)	Unabdingbare Voraussetzung, um die gestiegenen Kundenanforderungen zu erfüllen
Flexibilität und Individualisierung	Stärkere Ausrichtung auf individualisierte Mehrwertdienste (hohe Kundenorientierung)
Qualität und Verlässlichkeit	Unabdingbare Voraussetzung
Fokussierung und Spezialisierung (auf Nischen, Branchen oder Regionen)	Bietet gerade für mittelständische Anbieter viele Positionierungsmöglichkeiten
Bildung von Kooperationen	Zur Optimierung von Laderaum und Einkauf; Ausbau Netzwerk; besserer Zugang zu Großkunden
Skalierbarkeit des Geschäftsmodells	Möglichst hoher Anteil variabler Kosten, insbesondere wegen massiver Transportüberkapazitäten (alle Verkehrsträger)
Vertragliche Kostenklauseln (Diesel, Maut)	Wichtig zur Weitergabe der gestiegenen Kosten
Gutes Kreditoren- und Debitorenmanagement	Häufig entscheidend für die Liquidität

Definition der Kennziffern

EBITDA-Quote =	$\frac{(\text{Betriebsergebnis} + \text{Normal-Afa}) \times 100}{\text{Gesamtleistung}}$
Cashflow-Quote =	$\frac{(\text{Betriebs- und Finanzergebnis} + \text{Normal-Afa}) \times 100}{\text{Gesamtleistung}}$
Investitionsquote =	$\frac{\text{Bruttoinvestitionen} \times 100}{\text{Gesamtleistung}}$
Eigenmittelquote =	$\frac{(\text{Bereinigte Eigenmittel} + 50 \% \text{ des SOPO}) \times 100}{\text{Bilanzsumme}}$
Verschuldungsgrad =	$\frac{\text{Gesamtverbindlichkeiten} + 50 \% \text{ des SOPO} \text{ ./. Betriebsmittel}}{\text{Betriebs- und Finanzergebnis} + \text{Normal-Afa}}$

Die in dieser Studie enthaltenen Informationen beruhen auf Quellen, die von der IKB Deutsche Industriebank AG („die IKB“) für zuverlässig erachtet werden. Für Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der in der Studie enthaltenen Informationen übernimmt die IKB jedoch keine Gewähr. Die von den Autoren geäußerten Meinungen sind nicht notwendigerweise identisch mit Meinungen der IKB. Die Studie ist weder als Angebot noch als Empfehlung zum Kauf oder Verkauf eines Wertpapiers oder eines sonstigen Anlagetitels zu verstehen.