

Transport und Logistik

Bewegung tut der Branche gut!

Die deutsche Transport- und Logistikbranche profitiert merklich von den prosperierenden konjunkturellen Rahmenbedingungen und wird daher die schlimmste Krise seit ihrer Liberalisierung Anfang der 90er-Jahre schneller als erwartet überwinden. Das Umsatzvolumen der Branche dürfte bereits Ende 2011 wieder das Vorkrisen-niveau erreichen.

Jedoch hat das Krisenjahr 2009 deutliche Spuren in den Bilanzen der Unternehmen hinterlassen und zu einer Rekordhöhe bei den Insolvenzzahlen geführt. Die Dienstleister waren gezwungen, ihre Unternehmensstrukturen zu optimieren, wovon sie nun im Aufschwung profitieren. Wie die IKB-Kunden des Transport- und Logistikgewerbes durch die Krise gekommen sind und im Vergleich zu großen Konzernen abgeschnitten haben, illustriert dieser Bericht. Ebenso werden Strategien aufgezeigt, wie der Schwung aus dem Jahr 2010 genutzt werden kann, um die Stabilität der eigenen Geschäftsmodelle zu stärken.

- ▶ 2009 Rückgang des Branchenumsatzes um 12 %, dagegen sind 2010 und 2011 Wachstumsraten von gut 7 % bzw. rund 6 % zu erwarten.
- ▶ Rückgang der Erträge, wobei insbesondere die Fixkosten (z. B. Personalaufwand) stark belastend wirkten.
- ▶ Mittelständische Dienstleister schneiden im Vergleich mit Großkonzernen besser als erwartet ab.
- ▶ Spezialisierung in Kombination mit Diversifikation erweist sich als Erfolgsmuster.
- ▶ Aus Investorensicht bietet die Transport- und Logistikbranche aufgrund ihrer positiven Wachstumsperspektiven sowie des starken Konsolidierungsdrucks attraktive Investmentmöglichkeiten.

Autor:

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

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

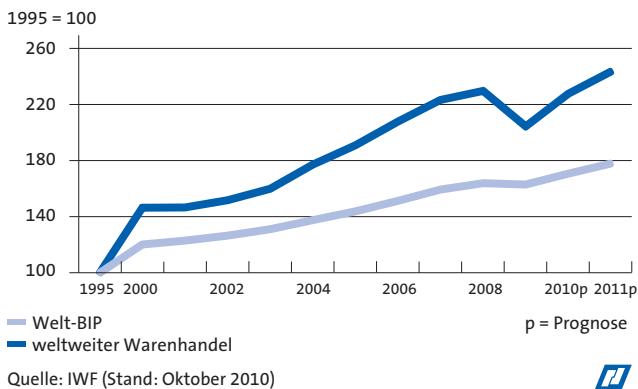
Redaktion/grafische Umsetzung:
Kommunikation
Petra.Heidrich@ikb.de

Logistikmarkt/-branchen: In der vorgenommenen Marktabgrenzung beziehen sich alle Angaben (z. B. Umsatzvolumen, 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.

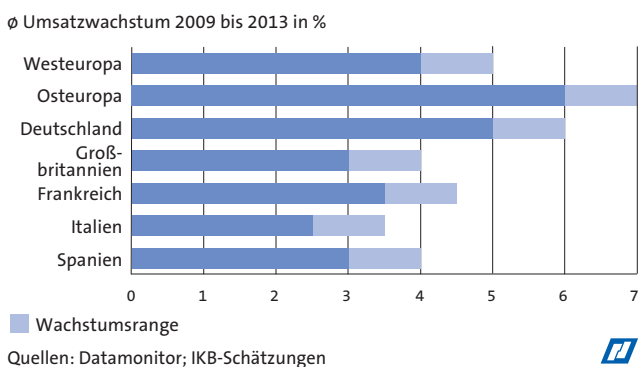
Logistikdienstleister: Der Fokus liegt auf Dienstleistungen, die über den reinen Transport hinausgehen, wie Lagerung, Frachturnschlag, speditionelle Dienste, Mehrwertdienste, Kontraktlogistik.

Wachstum von Welt-BIP und -Warenhandel



Die Transport- und Logistikbranche befindet sich auf einem guten Weg, die schwerste Krise seit ihrer Liberalisierung Anfang der 90er-Jahre schneller als erwartet zu überwinden. Die Aufwärtsbewegung bei den maßgeblichen Wachstumsfaktoren hat hierbei für den Umschwung gesorgt. Insbesondere die Erholung der Weltwirtschaft, die von einem starken Ansteigen der Welt handelsströme begleitet wird (2010: +11 %), schafft für die Exportnation Deutschland ein wichtiges Fundament für den Aufschwung. Weltweit spielt das zunehmende Gewicht der Schwellenländer (vor allem Chinas) eine treibende Rolle. Auch wenn sich die aktuelle Dynamik 2011 etwas abschwächt, bleiben globales Bruttoinlandsprodukt (ca. +4 %) und Welt-Warenhandel (etwa +7 %) auf robustem Wachstumskurs. Hiervon profitieren auch die großen europäischen Logistikmärkte.

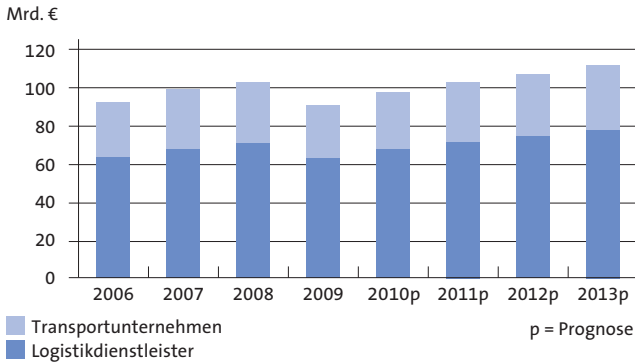
Die größten Logistikmärkte in Europa



Deutschland als Wachstumslokomotive

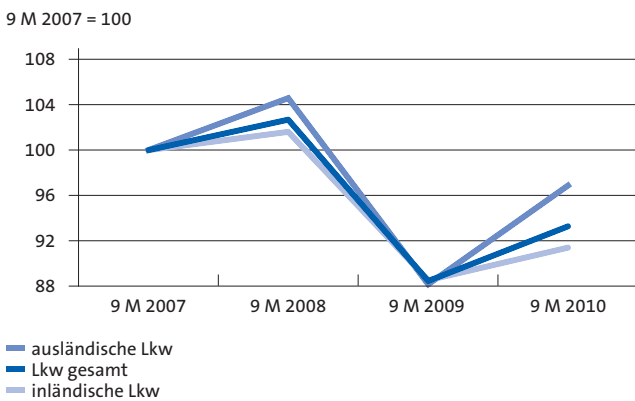
In Europa wies Deutschland 2009 – trotz eines starken Umsatzrückgangs von 12 % – mit 92 Mrd. € das größte Volumen im Transport- und Logistikmarkt auf. Es folgten Großbritannien (ca. 78 Mrd. €), Frankreich (ca. 69 Mrd. €), Italien (rd. 60 Mrd. €) und Spanien (ca. 50 Mrd. €). Für den westeuropäischen Logistikmarkt liegen die nominalen Wachstumsprognosen für die nächsten Jahre zwischen 4 und 5 % p. a., wobei Deutschland mit 5 bis 6 % p. a. die Wachstumslokomotive darstellt. Auch Osteuropa bietet überdurchschnittliches Steigerungspotenzial, das insbesondere aus der zunehmenden Inlandsnachfrage und dem strukturell bedingten Nachholbedarf gegenüber Westeuropa resultiert.

Entwicklung der Transport- und Logistikumsätze in Deutschland



Quellen: Feri; IKB-Berechnungen und -Prognose (Stand: November 2010)

Gefahrene Mautkilometer im Straßengüterverkehr



Quellen: BAG; IKB-Berechnungen

Das Transport- und Logistikgewerbe in Deutschland profitierte 2010 vom überraschend starken Wirtschaftswachstum (reale BIP-Veränderung: ca. +3,5 %), das insbesondere vom deutlichen Anstieg der Exporte und Ausrüstungsinvestitionen getrieben wurde. Deshalb wird der Branchenumsatz 2010 um gut 7 % auf über 98 Mrd. € zugelegt haben. Auch 2011 dürfte die Branche trotz einer leichten wirtschaftlichen Abschwächung (reale BIP-Veränderung: ca. +2,5 %) nochmals um rd. 6 % wachsen, da verstärkt Impulse durch die anziehende Binnennachfrage hinzukommen. Zudem ist im Transportsegment mit Preissteigerungen zu rechnen, weil im Zuge des konjunkturellen Aufschwungs die Laderaumkapazitäten wieder knapper werden. Somit dürfte das Umsatzvolumen im Bereich Transport und Logistik bereits 2011 wieder das Vorkrisenniveau erreichen.

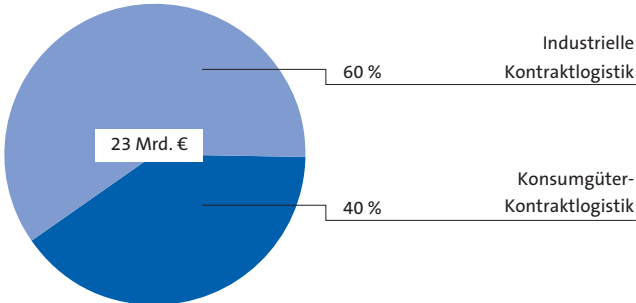
Im mittelfristigen Trend weisen die Logistikdienstleister (+5,5 % p. a.) leicht höhere Steigerungsraten als die Transportunternehmen (+4,5 % p. a.) auf, wobei die Segmente Luft- und Seefracht besonders am Anstieg der weltweiten Handelsströme partizipieren.

Jedoch zeigt sich bei der aktuellen Wachstumsentwicklung im Straßengüterverkehr, dass besonders ausländische Unternehmen vom Aufwärtstrend profitieren. Dies belegt die Auswertung der Mautentwicklung in den ersten 9 Monaten 2010, bei der folgende Auffälligkeiten auftreten: Zwar findet insgesamt ein deutlicher Anstieg bei den gefahrenen Mautkilometern statt (+5,5 %), allerdings wird das Vorkrisenniveau noch deutlich unterschritten. Zudem signalisiert ein überdurchschnittliches Wachstum der Mautkilometer bei den ausländischen Fahrzeugen (+10 %), dass deutsche Unternehmen Marktanteile verlieren.

Obwohl die Kontraktlogistik 2009 einen Umsatzrückgang von etwa 8 % verkraften musste, war sie damit im Vergleich zu anderen Branchensegmenten weniger betroffen. Dabei hatte jedoch die industrielle Kontraktlogistik unter dem Umsatzeinbruch wichtiger Industriebranchen zu leiden und wies mit 10 % einen etwa doppelt so hohen Rückgang wie die Konsumgüter-Kontraktlogistik auf. Diese hat von einer relativ stabilen Nachfrage nach Verbrauchsgütern des täglichen Bedarfs profitiert. Insgesamt hat sich aber gezeigt, dass sich in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld Industrie- und Handelsunternehmen wieder verstärkt auf die eigenen Kernkompetenzen besinnen wie auch bestrebt sind, Prozesse zu flexibilisieren und zu optimieren. Daher liegt im Outsourcing großes Potenzial für Logistikdienstleister, insbesondere bei individualisierten Mehrwertdiensten (u. a. Montageservices, Verpackungsdienstleistungen, E-Commerce) und Supply-Chain-Management.

Marktausrichtung der Kontraktlogistik in Deutschland

Angaben für 2009



Quellen: Klaus/Hartmann/Kille „Die Top 100 der Logistik 2010“; IKB-Schätzungen



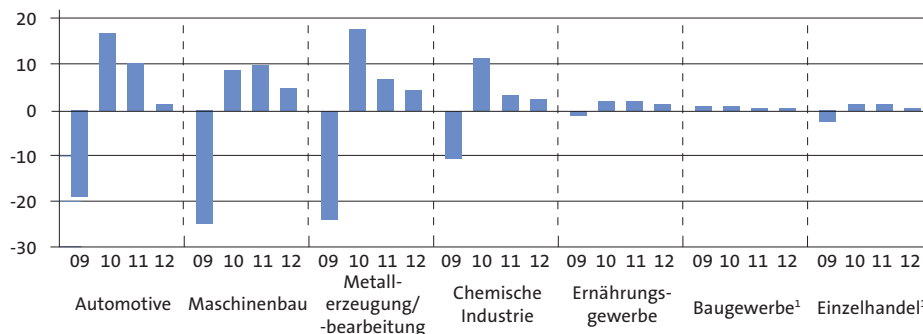
Für Deutschland wird das Umsatzvolumen der Kontraktlogistik 2009 auf 23 Mrd. € geschätzt, wobei der Anteil der industriellen Kontraktlogistik mit etwa 60 % den Schwerpunkt bildet. Vor allem die industrielle Kontraktlogistik bietet aufgrund eines geringen Outsourcingsgrades (ca. 26 %) überdurchschnittliches Wachstumspotenzial, insbesondere in der Metall verarbeitenden Industrie, im Maschinenbau und in der Bauwirtschaft. Die gesamte Kontraktlogistik dürfte 2010 wieder ein Wachstum von etwa 7 % aufweisen; für die nächsten Jahre sind durchschnittliche Steigerungsraten von 5 bis 7 % p. a. zu erwarten.

Das Transport- und Logistikgewerbe ist überraschend schnell auf einen Wachstumskurs zurückgekehrt, was vor allem in der positiven Entwicklung wichtiger (industrieller) Kundensektoren begründet liegt. Viele Exportbranchen haben ihren Tiefpunkt längst durchschritten und sich eindrucksvoll zurückgemeldet (z. B. Automotive). Das Verarbeitende Gewerbe insgesamt wird das Produktionsniveau vor der Krise bereits 2011 wieder erreichen. Allerdings werden – trotz deutlichem Auftragsplus – einzelne Branchen (z. B. der Maschinenbau) hierfür noch länger brauchen. Die Konsumgüterindustrie hat den Abschwung weniger als andere Industriesektoren gespürt, 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 das Wachstum deutlich geringer ausfällt. Somit ist im Ernährungsgewerbe und im Einzelhandel das Wachstumspotenzial zwar begrenzt, jedoch bieten diese aufgrund einer vergleichsweise höheren Stabilität mehr Planungssicherheit. Der Konsumgüterbereich wird durch die steigende Binnennachfrage 2011 spürbare Impulse erhalten.

Geschäftsentwicklung in wichtigen Kundenbranchen des Transport- und Logistiksektors

Index Produktion bzw. Umsatz; Veränderung in %



¹Umsatz, real

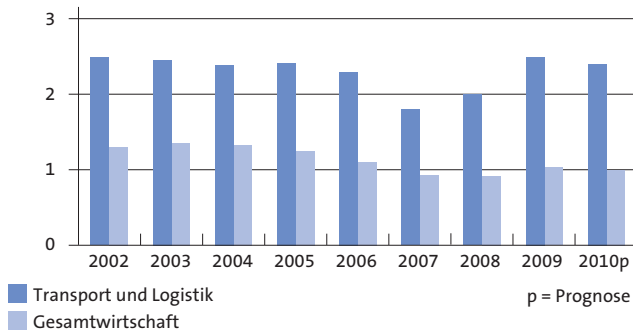
Quellen: Statistisches Bundesamt; IKB-Prognose



eine enge Korrelation zum Privaten Verbrauch besteht. Dieser ist durch geringere Volatilitäten gekennzeichnet, was allerdings auch umgekehrt zur Folge hat, dass in Boomphasen das Wachstum deutlich geringer ausfällt. Somit ist im Ernährungsgewerbe und im Einzelhandel das Wachstumspotenzial zwar begrenzt, jedoch bieten diese aufgrund einer vergleichsweise höheren Stabilität mehr Planungssicherheit. Der Konsumgüterbereich wird durch die steigende Binnennachfrage 2011 spürbare Impulse erhalten.

Entwicklung der Insolvenzquoten im Transport- und Logistiksektor

%; im Vergleich zu den Quoten der Gesamtwirtschaft

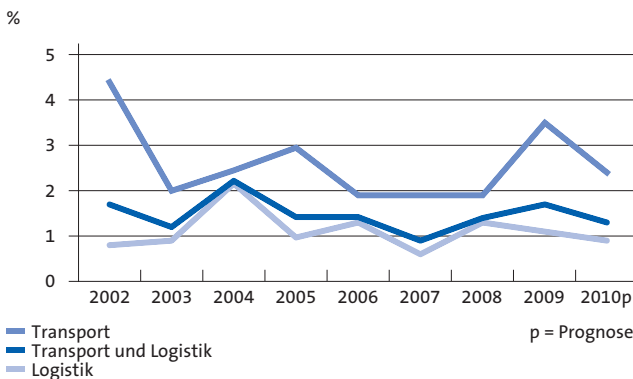


Quellen: Statistisches Bundesamt; IKB-Berechnungen und -Prognose (Stand: September 2010)



Insolvenzquoten größerer Transport- und Logistikunternehmen

Unternehmen >10 Mio. € Umsatz



Quellen: Statistisches Bundesamt; Creditreform; IKB-Berechnungen und -Prognose



Insolvenzzahlen leicht rückläufig, aber keine Entwarnung

Die Transport- und Logistikbranche hatte 2009 angesichts der Krise einen Rekordstand bei den Insolvenzzahlen zu verzeichnen (+26 % auf 1.742 Unternehmensinsolvenzen). Auch wenn für 2010 aufgrund des konjunkturellen Aufschwungs wieder ein leichter Rückgang (ca. -4 bis -5 %) eintreten wird, so befindet 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. An dieser Trendentwicklung wird auch eine weitere Entspannung 2011 grundsätzlich nichts ändern, da eine hohe Wettbewerbsintensität und steigende Transportkosten die Insolvenzen in einer stark fragmentierten Branche forcieren. Der große Anteil kleinerer Firmen – etwa 81 % der Unternehmen aus der Branche erzielen Jahresumsätze unter 1 Mio. € – hat auch bedeutenden Einfluss auf die Höhe der Insolvenzentwicklung. Dagegen erwirtschaften nur ca. 2 % der Unternehmen Umsätze von mehr als 10 Mio. €.

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

Zum einen sind Unternehmen mit Umsätzen >10 Mio. € offensichtlich eher in der Lage, die schwierigen Marktbedingungen zu bewältigen. Dies zeigt sich darin, dass die Unternehmen mit einem Jahresumsatz >10 Mio. € durch niedrigere Insolvenzquoten gekennzeichnet sind als die Logistikbranche insgesamt. Zum anderen weisen Transportunternehmen ein deutlich höheres Ausfallrisiko als Logistikdienstleister auf. Im Jahr 2010 waren auch

größere Transporteure deutlich stärker von Insolvenzen betroffen, wobei diese lediglich auf den Bereich zwischen 10 Mio. € und gut 30 Mio. € Umsatz entfielen. Unternehmen, deren Kernaktivitäten bei Transportdienstleistungen liegen, werden auch zukünftig einem besonders starken Ertragsdruck ausgesetzt sein. Daher wird sich der Trend zu größeren, international agierenden Transportunternehmen noch beschleunigen.

IKB-Kennziffernvergleich: Wie belastbar waren die Geschäftsmodelle in der Krise?

Wie sind die mittelständischen IKB-Kunden der Transport- und Logistikbranche im Vergleich zu den größten Konzernen durch die Krise gekommen? Waren die Geschäftsmodelle flexibel genug, um einigermaßen auf die Nachfrageeinbrüche reagieren zu können? Die Lage der Unternehmen dokumentiert eine Analyse der Jahresabschlüsse 2007 bis 2009 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 eher um eine Positivauslese der Branche handelt. Dennoch bestehen zwischen diesem Auswertungsergebnis und den Entwicklungen der Gesamtbranche grundsätzliche Analogien.

In der Kennziffernanalyse wurden 54 Unternehmen der Transport- und Logistikbranche erfasst. Die einbezogenen Firmen erwirtschafteten zusammen einen Umsatz von über 22 Mrd. €, wobei der Anteil der größeren Unternehmen (Jahresumsatz >250 Mio. €) ein Drittel beträgt. Unternehmen mit einem Jahresumsatz >100 Mio. € nehmen im

Logistiksegment einen Anteil von über 60 % ein, im Transportbereich rund die Hälfte. Insgesamt setzt sich auch unter den IKB-Kunden der allgemeine Branchentrend zur ansteigenden Unternehmensgröße fort.

Im Krisenjahr 2009 sind die Umsatzerlöse der Transportunternehmen und Logistikdienstleister im Durchschnitt deutlich – um 10,5 % bzw. 13 % – gesunken. Dies gilt es bei der nachfolgenden Analyse zu berücksichtigen, da sich die betrachteten Durchschnittsquoten fast ausschließlich auf den Umsatz als Basisgröße beziehen. Somit bedeutet beispielsweise eine konstante Margenentwicklung – angesichts des Umsatzeinbruchs – immer eine spürbare Verschlechterung der absoluten Zahlen.

Beim Vergleich beider Unternehmensgruppen zeigen sich signifikante Unterschiede hinsichtlich der Höhe der Kennziffern. Dies gilt sowohl für die Kosten- als auch die Ertragsstrukturen (s. die Tabelle).

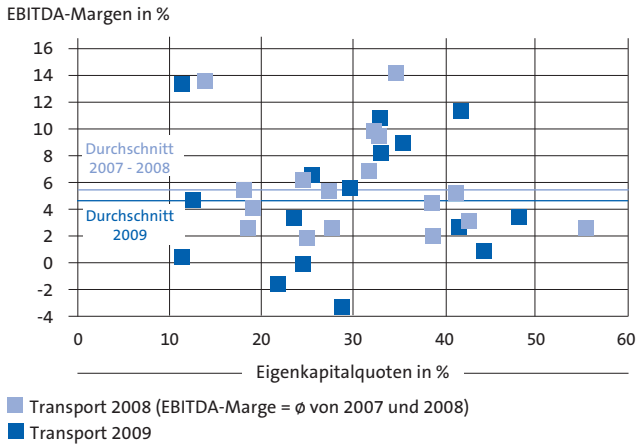
Ausgewählte Kennziffern im Transport- und Logistikgewerbe

Transportunternehmen	2007	2008	2009
	in % der Gesamtleistung		
Materialeinsatz	64,4	62,7	60,6
Personalaufwand	18,8	18,2	20,4
EBITDA	6,2	5,7	4,5
Normal-Afa	3,9	3,7	3,8
Betriebs- und Finanzergebnis	1,7	1,6	0,2
Cashflow	5,6	5,3	4,0
Investitionen	6,4	5,7	4,0
Eigenmittel (in % der Bilanzsumme)	30,5	30,9	29,9
Total Debt/EBITDA	2,8	3,8	3,8
Logistikdienstleister	2007	2008	2009
	in % der Gesamtleistung		
Materialeinsatz	54,1	54,5	51,9
Personalaufwand	25,2	24,9	27,6
EBITDA	9,4	8,6	7,6
Normal-Afa	3,3	3,1	3,7
Betriebs- und Finanzergebnis	5,5	5,0	3,3
Cashflow	8,8	8,0	7,0
Investitionen	7,5	5,9	4,1
Eigenmittel (in % der Bilanzsumme)	28,9	30,2	32,6
Total Debt/EBITDA	2,5	2,5	3,7

Quelle: IKB-Auswertung von Jahresabschlüssen mittelständischer Unternehmen
Definition der Kennziffern s. S. 11



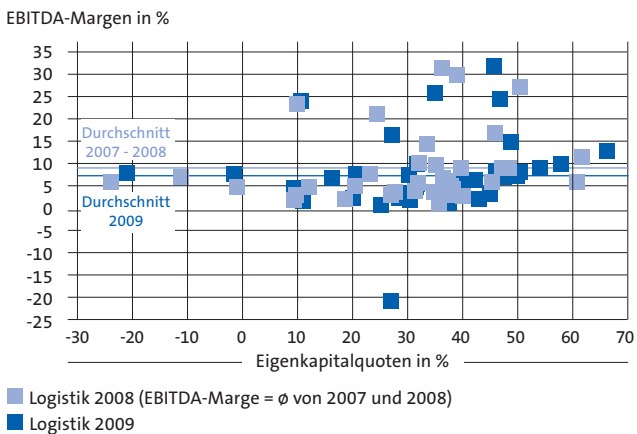
Ertragsituation Transportunternehmen vor und nach der Krise



Quelle: IKB-Auswertung der Jahresabschlüsse von Transport- und Logistikunternehmen



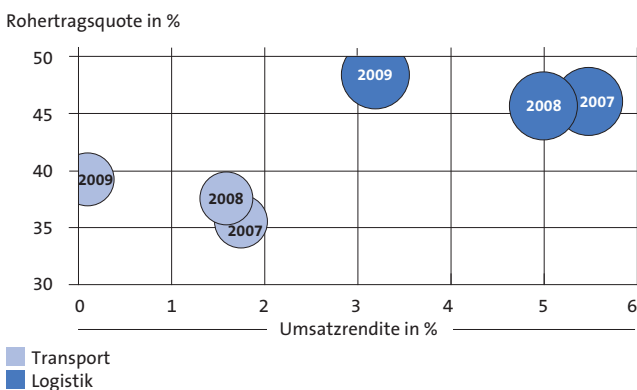
Ertragsituation Logistikdienstleister vor und nach der Krise



Quelle: IKB-Auswertung der Jahresabschlüsse von Transport- und Logistikunternehmen



Kosten- und Ertragseffekte



Quelle: IKB-Auswertung der Jahresabschlüsse von Transport- und Logistikunternehmen



Bei den Transport- und Logistikunternehmen ist 2009 der Materialeinsatz, relativ zum Umsatz betrachtet, gesunken und somit die Rohertragsquote gestiegen. Hierin zeigt sich u. a., dass die Unternehmen in der Krise ihre Effizienz beim Management der Kapazitäten verbessern konnten. Allerdings sind die weiteren Ertragskennziffern – insbesondere das operative Ergebnis (EBITDA) – unter Druck geraten. Grundsätzlich weisen die EBITDA-Werte sowohl für die Transporteure als auch die Logistikdienstleister eine breite Streuung auf. In den einzelnen Firmenkonzunkten zeigen sich die Unterschiedlichkeiten der Geschäftsmodelle und deren konjunkturellen Abhängigkeiten. Aber dennoch hatten beide Gruppen im Jahr 2009 im Durchschnitt Einbußen zu verzeichnen, wobei sich das operative Ergebnis der Transportunternehmen auch in Relation zu den Logistikern weiter verschlechtert hat. Logistikdienstleister schneiden besser ab, weil Mehrwertdienste ein höheres Ertragspotenzial bieten.

Aus der Analyse der Kosten- und Ertragseffekte lassen sich einige Auffälligkeiten ableiten. Wie bereits erläutert, ist die Rohertragsquote bei beiden Unternehmensgruppen 2009 angestiegen. Somit konnte zumindest der massive Umsatzrückgang ertragsseitig durch eine relativ stärkere Senkung variabler Kosten leicht überkompensiert werden. Hauptursächlich hierbei waren die Flexibilität der Geschäftsmodelle (z. B. Einsatz von Subunternehmen), aber auch der deutliche Rückgang des Dieselpreises (-21 %). Dieser positive Effekt dürfte sich etwas stärker auf die Gesamtkosten ausgewirkt haben als die spürbar gestiegenen Mautkosten.

Dagegen hat der Anteil der Fixkosten krisenbedingt zugenommen. Insbesondere sind die Personalaufwands- sowie die Miet- und Leasingquoten merklich angestiegen. Gerade im Transportbereich haben einige Unternehmen noch vor dem Konjunktureinbruch Investitionen in Fuhrparkerweiterungen (häufig auf Miet- und Leasingbasis) vorgenommen und/oder wegen der geänderten Sozialvorschriften ihr Personal zu tendenziell höheren Löhnen aufgestockt. Um laufende Miet- und Leasingzahlungen begleichen zu können, haben sie während der Krise auch Transportaufträge zu Preisen angenommen, die nicht gesamtkostendeckend waren. Dadurch wurde der Preisdruck nochmals verstärkt. Zudem wurden in der Phase, in der krisenbedingt Fahrzeuge vorübergehend stillgelegt wurden, zunächst alle Maßnahmen des Arbeitszeitmanagements (z. B. Abbau Resturlaub, Kurzarbeit) ausgeschöpft, um qualifiziertes Personal zu halten. Die Strategie des möglichst geringen Personalabbaus macht sich im derzeitigen konjunkturellen Umfeld aber bezahlt.

Dadurch können die Unternehmen wieder viel schneller und stärker am wirtschaftlichen Aufschwung partizipieren.

Darüber hinaus haben auch Abschreibungen und Finanzierungskosten die Umsatzrendite (Betriebs- und Finanzergebnis) belastet, sodass die besonders betroffenen Transporteure hier gerade noch eine „schwarze Null“ schreiben können.

Trotz rückläufiger Investitionen hat der Verschuldungsgrad (Total Debt/EBITDA) der Logistikdienstleister 2009 zugenommen. Da die Transporteure schon frühzeitig von den Krisenauswirkungen tangiert waren, zeigte sich hier die Zunahme bereits 2008. Hauptursache für die Verschlechterung der Kennziffer ist der deutlich gestiegene Preis- und Margendruck, der die Ertragsschwäche verstärkt hat. Dagegen blieb die Eigenmittelquote bei beiden Unternehmensgruppen relativ stabil, die Logistikdienstleister konnten hier sogar noch zulegen. Es ist darauf hinzuweisen, dass in der IKB-Auswertung die Eigenmittel auch Gesellschafterdarlehen beinhalten.

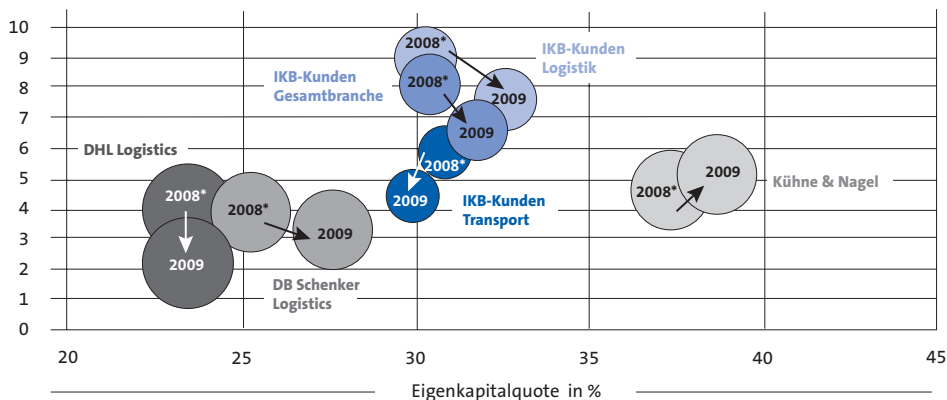
Aber wie schneiden die IKB-Kunden im Vergleich mit den großen Konzernen der Branche ab? Welche Branchensegmente waren weniger stark von der Krise betroffen?

Mittelständische Transport- und Logistikdienstleister besser als erwartet

Nachfolgend werden die IKB-Kunden mit den drei größten europäischen Logistikkonzernen verglichen. Allgemein waren die Ertragsmargen in der Krise rückläufig, die Eigenkapitalquoten dagegen tendenziell leicht ansteigend. Exportabhängige (größere) Dienstleister hatten besonders ausgeprägte Umsatzrückgänge zu verzeichnen. Bei den dargestellten Top-Konzernen lag der Einbruch teilweise deutlich über dem Branchendurchschnitt. Trotzdem konnte Kühne & Nagel seine operative Marge leicht verbessern. Dies lag daran, dass in wichtigen Geschäftsfeldern (z. B. Seefracht) Marktanteils-gewinne erzielt und Produktivitätssteigerungen erreicht werden konnten.

Ertragssituation ausgewählter Transport- und Logistikdienstleister

Ø EBITDA-Quote in %



* EBITDA-Quote = Ø 2007 und 2008

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

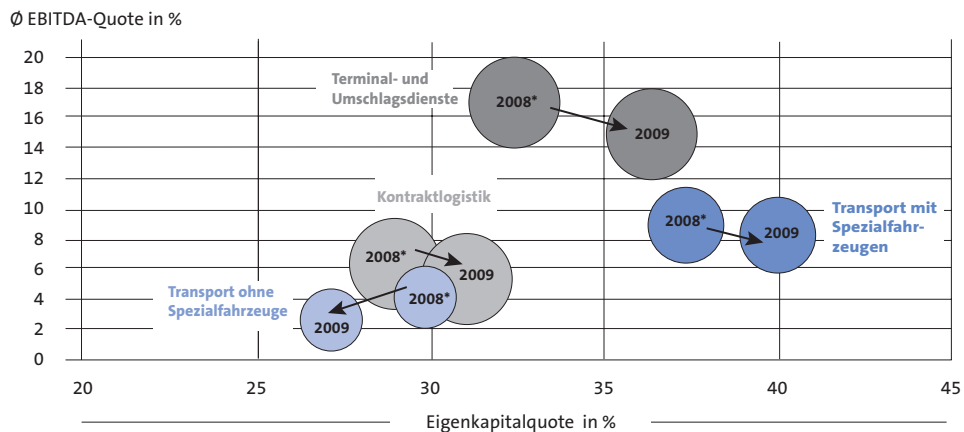


Aus Ertragssicht können sich die IKB-Kunden gegenüber den Großkonzernen behaupten. Dabei schneiden die von uns analysierten Logistiker besonders gut ab, aber auch die Ertragskraft der Transportunternehmen hat angesichts der teilweise dramatischen Nachfrageeinbrüche weniger gelitten als ursprünglich erwartet. Dies liegt am Produktportfolio der Transporteure, die mittlerweile auch einen nennenswerten Anteil an profitableren Logistikdienstleistungen erbringen. Zudem ist hervorzuheben, dass es sich bei den IKB-Kunden im Transportbereich zu einem nennenswerten Teil um Unternehmen handelt, die sich auf Transportdienstleistungen mit Spezialfahrzeugen fokussiert haben.

Gerade mittelständische Transport- und Logistikunternehmen sollten aufgrund ihrer größeren Flexibilität das eigene Profil schärfen und die Leistungen stärker auf die speziellen Bedürfnisse des Kunden ausrichten. In der Krise hat sich gezeigt, dass eine enge Kundenkooperation sowie ein Angebot an individualisierten Services zur Optimierung der Prozesse beim Kunden beitragen und somit für ihn einen Mehrwert darstellen. Individualisierung und Spezialisierung haben sich auch in schwierigen Zeiten bewährt und bleiben Erfolg versprechende Zukunftsstrategien. Um eine breitere Risikostreuung zu erreichen, sollte Spezialisierung aber immer mit bestimmten Formen der Diversifikation verbunden werden. Die Fokussierung auf eine Branche sollte beispielsweise eine Diversifikation hinsichtlich Kunden, Segmenten und/oder Regionen beinhalten. Bei der Konzentration auf verschiedene (wenige) Kundenbranchen hilft eine Auswahl von Branchen mit unterschiedlicher Konjunkturreakibilität dabei, Extremeinbrüche abzumildern.

Dies bestätigt die Betrachtung jener IKB-Kunden, die ihren Schwerpunkt in der Kontraktlogistik besitzen. Vom Abschwung waren einerseits jene Unternehmen weniger stark betroffen, die überwiegend für die (konjunkturreisistentere) Konsumgüterindustrie tätig waren. Andererseits schneiden aber auch jene Dienstleister besser ab, die über einen ausgewogenen Branchen-/Kundenmix verfügen. Dagegen hatten insbesondere Automobillogistiker mit drastischen Einbrüchen zu kämpfen. Grundsätzlich weist die Kontraktlogistik aufgrund eines höheren Spezialisierungs- und Individuali-

Ertragssituation von IKB-Kunden in ausgewählten Branchensegmenten



* EBITDA-Quote = Ø 2007 und 2008

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



sierungsgrads überdurchschnittliche Wachstums- und Ertragsperspektiven auf. Jedoch hängt die Profitabilität der häufig sehr komplexen Outsourcingprojekte entscheidend davon ab, ob für die umfangreich erbrachten Dienstleistungen eine angemessene vertragliche Bepreisung erfolgt und damit die tatsächlichen Kosten weiter gegeben werden.

Aber auch im Transportsegment ist Spezialisierung sinnvoll, wie die weitaus höhere Profitabilität der Transporteure mit Spezialfahrzeugen im Vergleich zu den Commodity-Transporteuren verdeutlicht. Transportdienstleister, die überwiegend als Subunternehmen fungierten, waren die größten Verlierer der Krise, da deren Kapazitäten als erstes abgebaut wurden. Zwar bleiben die Unternehmen aus dem Bereich „Terminal- und Umschlagsdienste“ die Gewinner unter den IKB-Kunden, jedoch hat sich deren Gesamtbild eingetrübt. Die aus der Vergangenheit wachstumsverwöhnten Dienstleister verzeichneten 2009 unter den IKB-Kunden mit rund 20 % den höchsten Umsatzrückgang. Dies hatte spürbare Auswirkungen auf die absoluten Ertragszahlen zur Folge, die sich allerdings angesichts des niedrigeren Umsatzniveaus in einem eher moderaten Rückgang der EBITDA-Quote äußerten. Allerdings profitiert dieses Teilsegment besonders vom starken Anstieg der Seefracht und dürfte damit 2010 wieder um gut 10 % wachsen.

Branchenausblick: Schwung aus 2010 für Stabilisierung nutzen

Nach der dramatischen Krise hat sich die wirtschaftliche Situation der Transport- und Logistikdienstleister in Deutschland 2010 merklich verbessert. Die Logistikkonjunktur befindet sich aufgrund des wirtschaftlichen Aufschwungs wieder auf vergleichsweise hohem Niveau und verspricht gute Wachstumsperspektiven. Die Preise aller Verkehrsträger sind spürbar angestiegen, auch im Straßengüterverkehr treiben Engpässe bei den Laderaumkapazitäten die Frachtraten weiter nach oben. Somit gilt es, diese positiven Rahmenbedingungen für 2011 zu nutzen, um die Stabilität der eigenen Geschäftsmodelle zu stärken. Denn trotz der Erholung bleibt der Ertragsdruck in der Transport- und Logistikbranche hoch. Hauptursächlich dafür sind die hohe Wettbewerbsintensität und die weiter steigenden Transportkosten (Treibstoff, Maut, Umweltschutz, Sicherheit), die auch zukünftig für überdurchschnittliche Insolvenzzahlen sorgen werden. Das Thema „Grüne Logistik“ gewinnt wieder an Bedeutung, nachdem während des Abschwungs das Krisenmanagement im Mittelpunkt gestanden hat.

Die Dienstleister waren durch die Krise gezwungen, ihre Unternehmensstrukturen und -prozesse zu optimieren. Von dieser Basis können sie nun profitieren und ihre Wachstumsstrategien effizienter umsetzen. Dies kann eine größere Marktdurchdringung (neue Kunden) ebenso wie eine gezielte geografische Expansion betreffen. Zudem können verschiedene Formen der Diversifikation dazu beitragen, die Unabhängigkeit des Produktportfolios gegenüber konjunkturellen Schwankungen zu stärken. Zur Realisierung dieser Strategien können Zukäufe sinnvoll sein. Zudem kann auch die Zusammenarbeit mit branchenexternen Finanzpartnern die Anpassung von Geschäftsmodellen und die Umsetzung von Wachstumsplänen erleichtern. Aus Investorensicht bietet die Transport- und Logistikbranche aus nachfolgenden Gründen attraktive Investmentmöglichkeiten:

- ▶ Perspektivische Wachstumsbranche
- ▶ Anhaltender Outsourcingtrend
- ▶ Starker Konsolidierungsdruck (u. a. wegen steigender Transportkosten)
- ▶ Relativ geringe Marktkonzentration
- ▶ Krisenbedingt deutlicher Anstieg der „Distressed Assets“
- ▶ Verkauf zur Überlebensfähigkeit oftmals notwendig
- ▶ Nachfolge bei Familiengeschäften häufig ungelöst.

Aufgrund der wirtschaftlichen Indikatoren gehen wir grundsätzlich von einem nachhaltigen Aufschwung aus. Sogar eine dynamischere Entwicklung der Weltwirtschaft ist vorstellbar. Die Folge wären aber inflationäre Tendenzen mit drastisch steigenden Rohstoffpreisen. Jedoch bleiben die Risikofaktoren bestehen, die den Wirtschaftsaufschwung gefährden können. Hierzu zählen insbesondere die EU-Schuldenkrise sowie mögliche Terroranschläge.

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 =	$\frac{(\text{Bereinigte Eigenmittel} + 50 \% \text{ des SOPO}) \times 100}{\text{Bilanzsumme}}$
Total Debt/EBITDA =	$\frac{\text{Bankverbindlichkeiten} + \text{Semikapital} + \text{sonstige zinsauslösende Verbindlichkeiten}}{\text{EBITDA}}$

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.