



MARKUS PARTNERS

www.markuspartners.de

M&A-Branchenreport von MARKUS Partners

Im Fokus: Logistik

Februar 2022



Liebe Leserinnen und Leser,

die Globalisierung hat die weltweite Arbeitsteilung vergrößert und damit das anhaltende Wachstum der Logistik vorangetrieben. Die Corona-Pandemie jedoch hat die Fragilität weltweiter Lieferketten verdeutlicht und eine Diskussion um das Absichern kritischer Produktionen wie z.B. Halbleiter oder Gesundheitsprodukte entfacht.

Angestoßen durch diese laufende Debatte, möchten wir mit diesem M&A-Branchenreport ein aktuelles Bild der Logistikbranche in Deutschland zeichnen. Dazu gehen wir auf Markttrends wie den Fahrermangel, steigende Transportkosten, Nachhaltigkeit und den wachsenden Online-Handel ein. Ferner analysieren wir die Umsatz- und Ertragsentwicklung der Logistikdienstleister, betrachten M&A-aktive Marktteilnehmer und zeigen Transaktionen auf.

Die Logistikbranche zeigt sich bedingt durch die relevanten Markttrends dynamisch und ist geprägt von einem hohen Wettbewerbsdruck. Dies führt zu einer regen M&A-Aktivität, auch im mittelständischen Umfeld. Als Käufer treten dabei sowohl strategische als auch Finanzinvestoren auf. Die wegen des hohen Wettbewerbsdrucks eintretenden Insolvenzen und Sondersituationen sorgen regelmäßig auch für sogenannte Distressed-Transaktionen.

Sofern Sie weiterführendes Interesse an dieser Branche haben oder sich selbst über M&A in der Logistik informieren möchten, sind wir für Sie der richtige Ansprechpartner. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Viel Freude beim Lesen wünschen Ihnen



Bernhard Rittel



rittel@markuspartners.com



Josef Spanidis



spanidis@markuspartners.com



Ilja Litichevski



litichevski@markuspartners.com



Gian Lucca Trilk



trilk@markuspartners.com

Logistik – Definition & Differenzierung

Die Begriffsbestimmung der Logistik hat über die vergangenen Jahrzehnte einen Wandel durchlebt und wird heute sehr breit gefasst. Nach anfänglicher Nutzung des Begriffs im militärischen Bereich, spricht man heute oftmals synonym vom Supply Chain Management, d.h. dem Management von Lieferketten. Im Grundsatz umfasst die Logistik alle Leistungen im Rahmen von unternehmensinternen und -externen Informations- und Güterflüssen, von der Planung über die Umsetzung bis zur Kontrolle.

In der Praxis wird die Branche nach zwei wesentlichen Kriterien untergliedert. Zum einen lässt sich eine Segmentierung anhand der konkreten Logistikaufgabe vornehmen, dies ist eine funktionelle Betrachtungsweise. Zum anderen anhand des Gewichtes / Volumens der jeweils zu befördernden Güter. Funktionell lassen sich die folgenden Logistikbereiche unterscheiden:

- Beschaffungslogistik
- Lagerlogistik
- Produktionslogistik
- Transportlogistik

- Ersatzteillogistik
- Instandhaltungslogistik
- Distributionslogistik
- Entsorgungslogistik
- Informationslogistik

Segmentiert anhand des Gewichtes / Volumens ergeben sich neun Logistiksegmente (s. Tabelle), die zum Teil selbst noch untergliedert werden können. Weitere Möglichkeiten der Differenzierung umfassen geografische Reichweite, Auftraggeberbranche (Chemie, Lebensmittel, Automobil etc.), genutzter Verkehrsweg (See, Land und Luft) oder Eigenschaften des zu befördernden Gutes, abgesehen vom Gewicht / Volumen (Aggregatzustand, Gefahrgut, etc.). In der Einzelfallbetrachtung ist sicher auch eine Kombination verschiedener Differenzierungen naheliegend (z.B. spezielle Eigenschaften der zu befördernden Güter bei Aufträgen aus der Chemieindustrie).

Logistiksegmente

#	Segment	Gewichtsbereich	
1	Kurier, Express- und Paketdienste	<32 kg	
2	Stückgutverkehre (LTL)	32 kg bis 2.500 kg	
3	Allgemeine Ladungsverkehre (FTL)	ab 2.500 kg	
4	Spezielle Ladungsverkehre		Tank- und Silotransporte
			Schwerguttransporte
		Ladungsverkehre spez. Equipment	
5	Massengutlogistik (Bulk)	hohes Vol.	
6	Terminal und Warehousinglogistik	divers	
7	Kontraktlogistik ¹		Industrielle Kontraktlogistik
			Konsumgüterlogistik
8	Internationale Spedition	Seefracht	Container / hohes Vol.
		Luftfracht	geringe Vol.
9	KMU-Logistik ²	divers	

¹ Definiert als „Leistungen spezialisierter, kontraktgebundener Systeme der Beschaffungslogistik [...]“

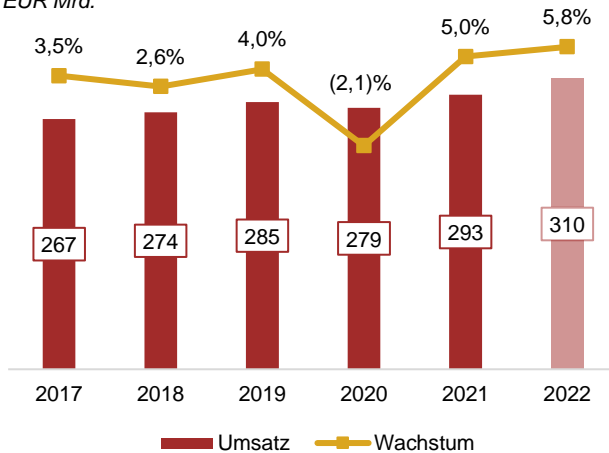
² Definiert als „Logistikaktivitäten [kleiner] Unternehmen, die als nicht outsourcebar einzuschätzen sind.“

Der Logistikmarkt in Deutschland

Die Logistikbranche in Deutschland erwirtschaftete im Jahr 2021 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 293 Mrd. Nach dem coronabedingten Rückgang im Vorjahr konnte die Branche wieder um 5,0% auf ein Vor-Corona-Niveau wachsen. Vor 2020 verzeichnete die Branche kontinuierliche, wenn auch moderate Wachstumsraten.

Umsatz Logistikbranche in Deutschland

in EUR Mrd.



Von den zuvor anhand des Gewichtes / Volumens der zu befördernden Güter differenzierten Logistiksegmenten macht die *Kontraktlogistik* mit 28,1% den größten Anteil aus. Die Bedeutung der Kontraktlogistik steigt generell, ein Trend auf den wir noch eingehen werden. Darauf folgen die *KMU-Logistik* mit 16,0% und die *Allgemeinen Ladungsverkehre* (FTL = Full Truck Load [Komplettladung]) mit 12,6%. Damit machen die Top 3 Segmente mehr

als 55% des Gesamtvolumens aus. Das nächste Quartil umfassen die Segmente *Globale Luft- und Seefrachtlogistik* (9,5%), *Stückgutverkehre (LTL)* (7,7%) sowie *Kurier, Express- und Paketdienste* (7,5%).

Die Logistikbranche in Deutschland ist mit mehr als 70.000 Marktteilnehmern vornehmlich mittelständisch geprägt. Der Umsatzanteil der 100 größten Logistikdienstleister in Deutschland beträgt etwa 46%.

Die Beförderungsmenge im Güterverkehr in Deutschland (s. Grafik nächste Seite) ist von 4.380 Mio. Tonnen in 2015 leicht auf 4.486 Mio. Tonnen in 2020 gestiegen (*Anmerkung: Ausgenommen ist die Beförderung von Rohöl*). Zieht man eine größere Betrachtungsperiode heran, z.B. 2010-2020, lässt sich eine moderate durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) von 1,2% feststellen. D.h., die Beförderungsmenge in Deutschland verharrt weitgehend auf einem gesättigten Niveau. Die Ausnahme bildet das Jahr 2020, in dem korrelierend mit dem Rückgang der Umsatzerlöse der Branche durch die Corona-Pandemie die Beförderungsmenge gesunken ist.

Die Straße (78,7%) verbleibt in 2020 nach wie vor der meist genutzte Verkehrsweg zur Beförderung von Gütern, gefolgt vom Schienenverkehr (8,8%). Über die Jahre unterlag die Verteilung der Güterbeförderung nach Verkehrswegen nur geringen Schwankungen.

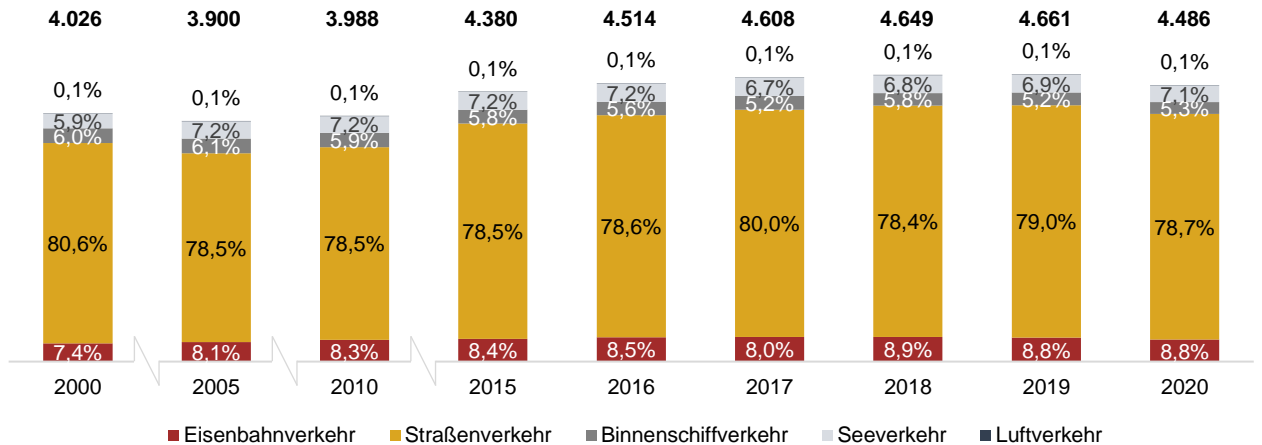
Volumenanteile der Logistiksegmente in Deutschland



Segment 5: Massengutlogistik (Bulk), Segment 6: Terminal- und Warehousinglogistik

Beförderungsmenge im Güterverkehr in Deutschland*

in Mio. Tonnen



* Ausgenommen: Beförderung von Rohöl

Fahrermangel

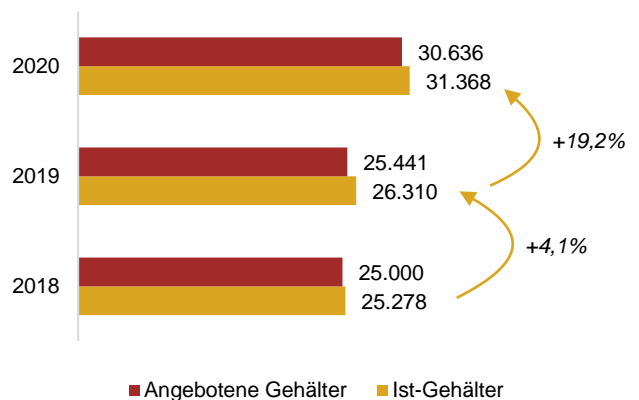
Die Logistikbranche hat mit einem gravierenden Fahrermangel zu kämpfen. Allen Marktteilnehmern fällt es zunehmend schwerer, qualifizierte Mitarbeiter zu finden und diese langfristig an das Unternehmen zu binden. Der Bundesverband Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung (BGL) beziffert den Mangel an Fahrern in Deutschland zwischen 60.000 und 80.000. Durch die Altersstruktur der Fahrer wird sich dieser Mangel in Zukunft noch verschärfen. Der Anteil der unter 35-jährigen Lkw-Fahrer im Güterverkehr lag mit 13,6% in 2020 erheblich unter dem Vergleichswert aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten mit 29,3%. Analog übersteigt der Anteil der Fahrer im Alter ab 60 Jahren (14,5%) den Vergleichswert aller Berufe (9,3%).

Nicht nur in Deutschland gibt es kaum noch junge Menschen, die den Beruf des Lkw-Fahrers anstreben. Dies gilt auch für osteuropäische Länder, aus denen der Großteil der aktiven Fahrer in der EU stammt. Durch das „Leben auf der Straße“ ist der Beruf des Lkw-Fahrers im Vergleich zu anderen Berufen mit ähnlichem Lohnniveau schlicht weniger attraktiv. Im Werben und Binden von Mitarbeitern sind Logistiker gezwungen, an diesem Punkt anzusetzen und dieses „Leben“ möglichst annehmlich zu gestalten. Sei es durch eine gehobenere Ausstattung der Fahrerkabine, das Einrichten von Fahrerhotels oder sonstige (soziale) Zusatzleistungen.

Die Verkehrsunternehmen müssen auch monetäre Anreize schaffen, um Fahrer zu halten und neue zu gewinnen. Betrachtet man die Gehaltsentwicklung zwischen 2018 und 2020 ist erkennbar, dass die Ist-Gehälter insbesondere von 2019 auf 2020 drastisch angestiegen sind (+19,2%). Auf die Fahrerknappheit wurde also mit Gehaltserhöhungen reagiert. Dieser Trend wird sich fortsetzen. Das Gewinnen neuer Mitarbeiter wird auch in Zukunft nicht einfacher werden. Die Vergütungen werden steigen und sind auf die Kunden umzulegen.

Ø-Gehaltsentwicklung Fahrer

in EUR



Wachstum Ist-Gehälter im Vergleich zum Vorjahr

Es bestanden Hoffnungen, dass durch den Brexit ein Strom an osteuropäischen Fahrern von

Markttrends Logistik (2/6)

Großbritannien in EU-Länder abfließen und dort für eine Entspannung der Arbeitsmarktsituation sorgen würde. Dies hat sich nicht bewahrheitet. Vielmehr sind diese in ihre Heimatländer zurückgekehrt und haben Anstellungen in anderen Branchen gefunden. Ähnliches gilt für Fahrer, denen coronabedingt gekündigt worden ist oder die sich wegen der zusätzlichen Belastung aufgrund der Coronarestriktionen umorientiert haben. Vorerst ist nicht zu erwarten, dass diese wieder als Arbeitskräfte für die Logistikbranche gewonnen werden können.

Es wird weiterhin erwartet, dass das im Juli 2020 beschlossene EU-Mobilitätspaket die Arbeitsmarktsituation in der Logistik zusätzlich belasten wird. Darin enthalten sind verschärfte Regelungen z.B. zur Rückkehrpflicht zum Wohn- oder Unternehmenssitz innerhalb eines jeden Vier-Wochen-Zeitraumes, zu Kabotagevorschriften und deren Kontrollmöglichkeiten (*Kabotage = Durchführung von gewerblichem Güterverkehr innerhalb eines Landes durch einen ausländischen Verkehrsunternehmer*) sowie eine Anpassung der Regeln zur Entsendung von Kraftfahrern. Das EU-Mobilitätspaket wurde u.a. mit dem Ziel der Verbesserung der Arbeitsbedingungen für Fahrer verabschiedet. Die verschärften Regelungen könnten aber abschreckend auf osteuropäische Anbieter wirken, was die Logistikkapazitäten in Deutschland und Westeuropa verringern könnte. Einige Regelungen des Pakets treten ab Februar 2022 in Kraft. Es bleibt abzuwarten, ob die Verordnungen ihre gewünschte Wirkung erzielen, das Beenden des „Autobahn-Nomadentums“, oder diese kreativ umgangen werden. Gegen das Mobilitätspaket haben sieben

osteuropäische Mitgliedsstaaten Klage beim Europäischen Gerichtshof eingereicht.

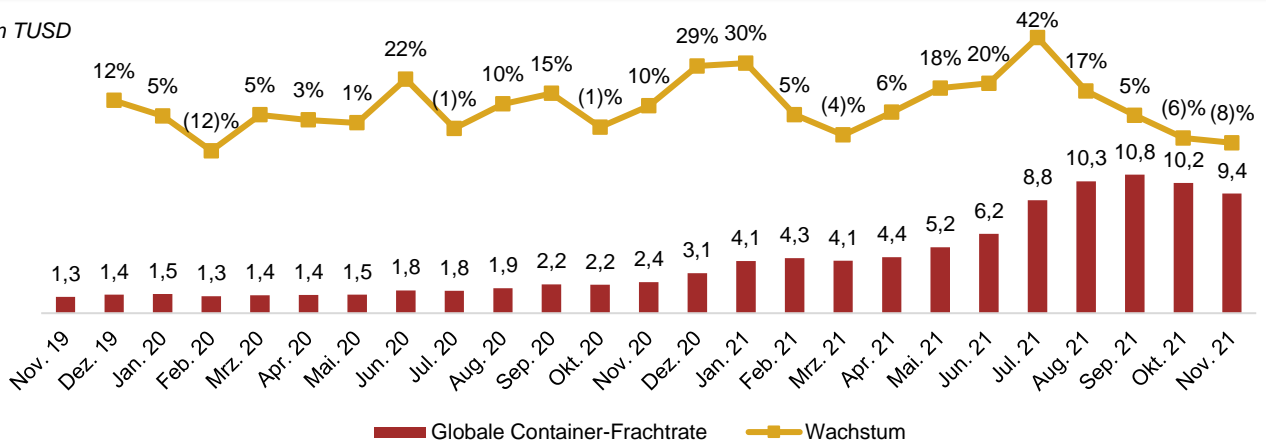
Gestörte Lieferketten und steigende Kosten

Bedingt durch die Corona-Pandemie ist es weltweit zu Verzögerungen und Ausfällen in Lieferketten gekommen. Geschlossene Grenzen sowie verringertes Personal und eine damit erschwerte Zollabfertigung und Verladung haben globale Transporte teilweise zum Stillstand gebracht und folglich die Frachtpreise in die Höhe getrieben. Seit November 2019 ist die globale Container-Frachtrate von USD 1.290 auf USD 10.839 im September 2021 angestiegen. Zuletzt ist diese zwar wieder etwas gefallen, verbleibt aber auf einem anhaltend hohen Niveau. Die Havarie des Containerschiffs „Ever Given“ im Suezkanal im März 2021 hat die angespannte Lage noch zusätzlich verschärft und die „Verletzlichkeit“ der Lieferketten verdeutlicht. Gleichzeitig hat die Container-Knappheit und die Gefahr, dass Lieferketten zusammenbrechen und es zu erheblichen Produktionsausfällen kommen könnte dazu geführt, dass vermehrt über den Stellenwert der Logistik in einer globalisierten Welt diskutiert wird. Der Logistik wird – in Zeiten von geringem Angebot – mehr Bedeutung beigemessen.

Nicht nur die Kosten für internationale Seetransporte sind erheblich gestiegen. In 2021 fallen durch den stark gestiegenen Dieselpreis nach Jahren von historischen Niedrigpreisen auch im Straßenverkehr höhere Kosten an. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Ø-Preis für Dieselpreis um 23,3% gestiegen. Schwankungen bei Treibstoffpreisen sind üblich und werden in der Branche meist über einheitliche oder

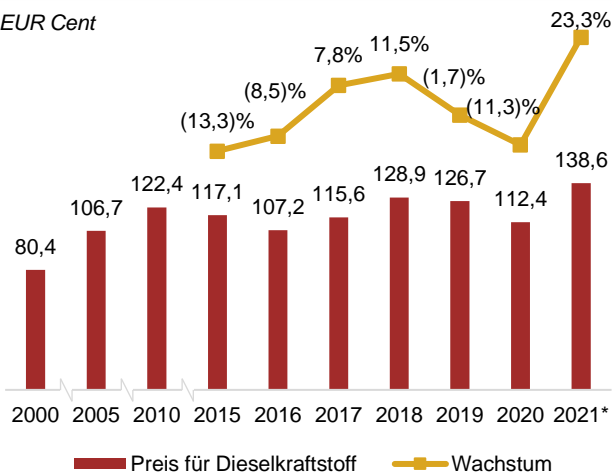
Globaler Container-Frachtraten Index

in TUSD



Entwicklung des Ø-Dieselpreises in Deutschland

in EUR Cent



* Wert für 2021 stellt den Durchschnitt der Monate Januar bis November dar

individuell ausgehandelte Dieselfloater ausgeglichen. Es sollte jedoch individuell geprüft werden, wie gut diese ausgehandelt sind. Bei Verträgen, insbesondere langfristigeren, ohne entsprechende Regelungen werden Nachverhandlungen nötig sein, um Verlustrisiken zu vermeiden. Die aktuelle Angebotssituation begünstigt dabei die Verhandlungsposition der Verkehrsunternehmen. Es wird spannend bleiben, die Dynamik der Marktmechanismen zu verfolgen.

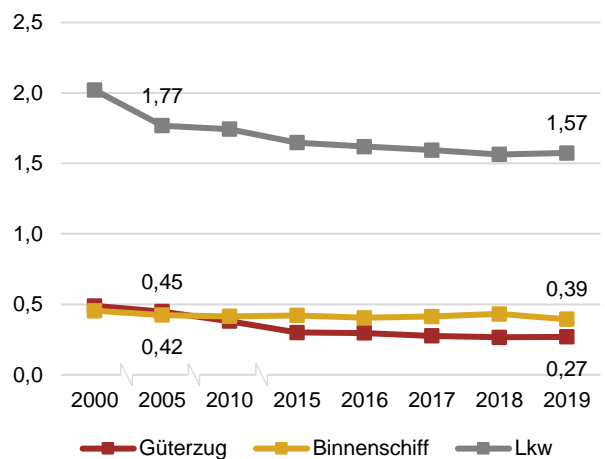
Nachhaltigkeit und alternative Antriebssysteme

Zur Bekämpfung des Klimawandels hat die Bundesregierung in ihrem Energiekonzept von 2010 und ihrer Nachhaltigkeitsstrategie von 2016 konkrete Ziele zur Energieeinsparung ausgegeben, auch für den Wirtschaftszweig Verkehr. Laut letzterem soll der Endenergieverbrauch bis 2030 um 15% bis 20% gegenüber 2005 gemindert werden. Betrachtet man die Entwicklung des spezifischen Energieverbrauchs im Güterverkehr ist erkennbar, dass der Energieverbrauch pro Tonnenkilometer sowohl im Eisenbahnverkehr als auch im Binnenschiffverkehr sowie im Landverkehr seit 2005 gesunken ist. Mit 40,2% konnte die größte Einsparung im Eisenbahnverkehr erzielt werden. Im Binnenschiffverkehr waren es 6,8% und im Lkw-Verkehr 11,0%. Der verringerte Energieverbrauch lässt sich auf technische Verbesserungen an den Fahrzeugen zurückführen.

Der Energieverbrauch im Güterverkehr (in diesem Fall: Binnenschifffahrt, Eisenbahn- und Straßengüterverkehr [schwere Nutzfahrzeuge: Lkw ab 7,5 t Nutzlast, Lastzüge, Sattelzüge]) insgesamt ist allerdings von 2005 bis 2019 um 7,1% gestiegen. Die Einsparungen durch technische Neuerungen wurden also durch eine deutliche Zunahme der Verkehrsleistungen aufgezehrt. Lassen sich die Verkehrsleistungen nicht reduzieren, wovon nicht auszugehen ist, muss zur Erreichung der ausgegebenen Klimaziele der technische Fortschritt schneller vorangetrieben werden.

Spezifischer Energieverbrauch im Güterverkehr

in Megajoule pro Tonnenkilometer



Dazu wird ein Mix aller technischen Hebel erforderlich sein. Im Detail bedeutet dies: Eine Verlagerung des Verkehrs auf energieeffizientere Transportwege, eine Effizienzsteigerung von Verbrennungsmotoren, ein deutlicher Ausbau von Fahrzeugen mit emissionsärmeren Antrieben und einen viel höheren Einsatz von CO₂-neutralen Kraftstoffen.

Da die Nutzung von Güterzügen und Schiffen in Binnengewässern erheblich energieeffizienter ist als Lkws, sollten Transporte, die auch auf diesen Verkehrswegen umgesetzt werden können, auf diese verlagert werden.

Gerade im Schwerlastverkehr wird die Nutzung von Verbrennungsmotoren aufgrund von Umsetzungsbarrieren für alternative Antriebe auf absehbare Zeit unumgänglich sein. Deshalb muss auch weiterhin an

Markttrends Logistik (4/6)

der Effizienzsteigerung dieser Motoren geforscht werden. Durch den Einsatz von CO₂-neutralen Kraftstoffen (Biogas, Biokraftstoffe der 2. Generation) können neben der Effizienzsteigerung der Motoren zusätzlich Potentiale gehoben werden.

Der Flottenanteil von Zugmaschinen mit emissionsarmen Antrieben (Elektrisch mit Oberleitung, elektrisch mit Batterie, Wasserstoff) muss gesteigert werden. Voraussetzung dafür ist jedoch der Ausbau der nötigen Infrastruktur.

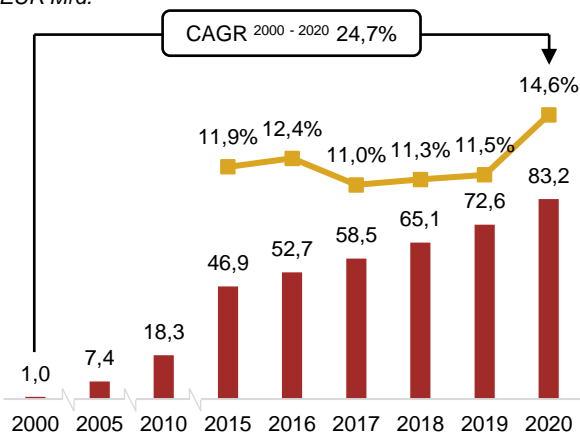
Verkehrsunternehmen werden auf sich verändernde politische Rahmenbedingungen reagieren müssen.

E-Commerce und Kontraktlogistik

Mit der wichtigste Wachstumstreiber für die Nachfrage nach Logistikdienstleistungen ist der anhaltend wachsende Online-Handel. Durch Corona hat dieser sogar noch zugenommen. Der E-Commerce Umsatz mit Waren in Deutschland hat sich von 2010 bis 2020 mehr als vervierfacht. 2020 lag dieser bei EUR 83,2 Mrd.

E-Commerce-Umsatz mit Waren in Deutschland

in EUR Mrd.



Das enorme Wachstum wird noch anschaulicher, wenn man die Betrachtungsperiode vergrößert. Seit dem Jahr 2000 ist der E-Commerce-Umsatz mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 24,7% gewachsen. Bedingt durch die Corona-Pandemie, durch die es zu erheblichen Einschränkungen für den stationären Einzelhandel im Jahr 2020 gekommen ist, hat sich das Wachstum in diesem Jahr im Vergleich zu den vorigen wieder verstärkt. In 2021 sollte durch den zweiten Lockdown,

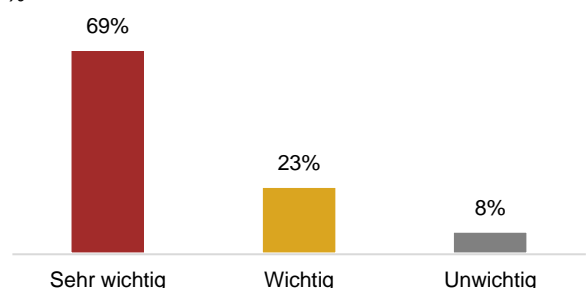
der bis Mai anhielt, das Wachstum erneut stärker gewesen sein.

Logistikdienstleistungen, die für Online-Händler erbracht werden, sind hauptsächlich der Distributionslogistik zuzuordnen. Diese umfassen dementsprechend die Übernahme von Waren aus der Produktion und die Auslieferung an die Endkunden. Oftmals involviert dies auch eine entsprechende Lagerhaltung. Insbesondere die Kurier, Express- und Paketdienste sind Profiteure des starken Wachstums im Online-Handel. Gleichzeitig wäre diese Entwicklung nicht möglich gewesen, wenn diese ihre Kapazitäten (Logistikzentren, Zustellnetzwerke) nicht erheblich ausgebaut hätten.

Oftmals wird im Konsumgüterbereich die komplette logistische Abwicklung, einschließlich der Retourenabwicklung, an Kontraktlogistiker ausgelagert. Kontraktlogistik-Aufträge können neben dem Transport und der Lagerhaltung auch ein Spektrum an planenden, koordinierenden und kontrollierenden Aufgaben umfassen und bieten dem Logistiker die Möglichkeit, seine Wertschöpfung über den reinen Transport hinaus deutlich zu erhöhen. Dafür ist eine entsprechende IT-Kompetenz unerlässlich. Kontraktlogistik-Aufträge finden sich nicht nur im Konsumgüterbereich, sondern auch in anderen Branchen, wie z.B. Automobil, Chemie oder Gesundheitswesen. Oftmals sind sogenannte „Value-Added-Services“ Bestandteil solcher Verträge, d.h. Mehrwertleistungen, die sich in die Verkaufs- oder Produktionsschritte der Auftraggeber einfügen und diese komplementieren, z.B. (De-)Montage, Verpackung, (Um-)Etikettierung, Veredelung, Displaybau.

Bedeutung der Kontraktlogistik in Deutschland

in %



Anmerkung: Umfrage unter repräsentativen Unternehmen der Logistikbranche März 2020, n=200

Markttrends Logistik (5/6)

Die Kontraktlogistik bietet eines der größten Marktpotentiale aller Logistiksegmente und ist dementsprechend attraktiv für Verkehrsunternehmen. Einer Umfrage in der Branche aus dem Jahr 2020 nach hat die Kontraktlogistik in den Unternehmen zu 92% einen wichtigen bis sehr wichtigen Stellenwert. Durch den anhaltenden Trend zur Auslagerung von logistischen Prozessschritten an Dienstleister wird die Bedeutung der Kontraktlogistik zukünftig noch zunehmen. Mit entsprechendem Umsetzungs-Know-how, idealerweise gepaart mit spezifischen Branchenkenntnissen und ausreichend Lagerfläche können Logistiker lukrative und längerfristige Aufträge gewinnen, mit denen überdurchschnittliche Margen erzielt werden können.

Digitalisierung

Bei immer komplexer werdenden Lieferketten ist es entscheidend, dass eine hohe Transparenz hinsichtlich Status und Standort von Logistikgütern sowie zu Verfügbarkeiten von Ressourcen besteht. Dafür ist der Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien unerlässlich. Ferner lassen sich Logistikprozesse durch einen gezielten Einsatz von Softwarelösungen effizienter gestalten.

In den beiden Bereichen der Logistiksoftware, Warehouse Management Systems (WMS) und Transport Management Systems (TMS), hat es in jüngerer Vergangenheit interessante Entwicklungen gegeben. Durch das Aufkommen von Cloud-basierten TMS Angeboten, die in SaaS-Abrechnungsmodellen gemietet werden können, haben auch mittelständische Logistikunternehmen Zugang zu State-of-the-Art Softwareanwendungen zur Planung, Ausführung und Optimierung ihrer Gütertransporte. Weiterhin haben die Entwicklungen im Cloud Computing in Verbindung mit dem Internet of Things dazu geführt, dass die Erfassung und Bereitstellung von Echtzeit-Informationen, z.B. von Lagerbeständen und Transportstatus, tatsächlich möglich geworden ist. Bei WMS treibt das Internet der Dinge durch die Vernetzung verschiedener Prozessschritte, im Sinne der Industrie 4.0., die Effizienzsteigerung voran.

Getrieben durch den technologischen Fortschritt verzeichnet die Logistiksoftwarebranche eine rege Transaktionsaktivität. Transaktionsbeteiligte sind sowohl Start-Ups als auch etablierte Software- und

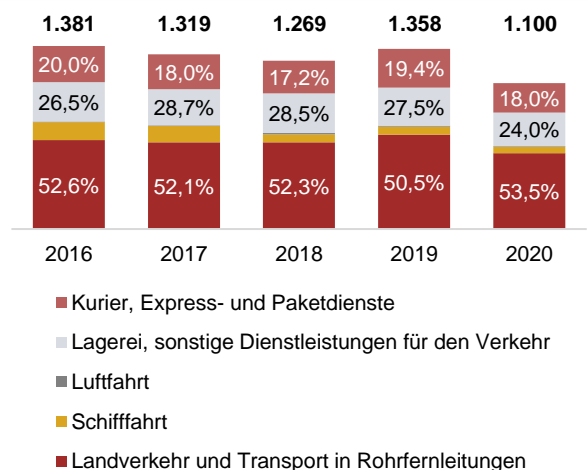
Logistikunternehmen. Nähere Informationen finden Sie in unserer M&A-Studie Branchensoftware vom Oktober 2020 ([Link zur Studie](#)).

Den technischen Fortschritt beim autonomen Fahren sowie die regulatorische Debatte diesbezüglich zu verfolgen, ist sicher von besonderem Interesse für die Branche. Wenngleich dessen Implementierung nach Experteneinschätzung noch einige Jahre in der Zukunft liegt, hat das autonome Fahren disruptiven Charakter für die Branche. Das in diesem Report adressierte Problem des Fahrer mangels ließe sich durch dessen Einsatz abmildern. Pilotprojekte zum Lkw-Platooning (*Fahren in digital-vernetzten Kolonnen*), wodurch ein teilautomatisiertes Fahren möglich wäre, haben bisher allerdings keine zufriedenstellenden Ergebnisse geliefert.

Insolvenzen

Durch den offenen europäischen Wettbewerb und Billiganbieter mit kostengünstigeren Fahrern aus Osteuropa ist der Wettbewerbsdruck in der Logistik besonders hoch. Aufgrund dieses hohen Wettbewerbsdrucks und dem damit einhergehendem schwachen Profitabilitätsniveau (s. S. 11) kommt es in der Logistikbranche häufig zu Marktberichtigungen durch Insolvenzen. In den Jahren 2019 und 2020 wies der Wirtschaftszweig Verkehr und Lagerei (WZ 2008) mit 133 respektive 108 die höchste Insolvenzhäufigkeit aller Wirtschaftszweige auf.

Beantragte Insolvenzen Verkehr und Lagerei



Anmerkung: Umfasst eröffnete und mangels Masse abgewiesene Insolvenzverfahren



Markttrends Logistik (6/6)

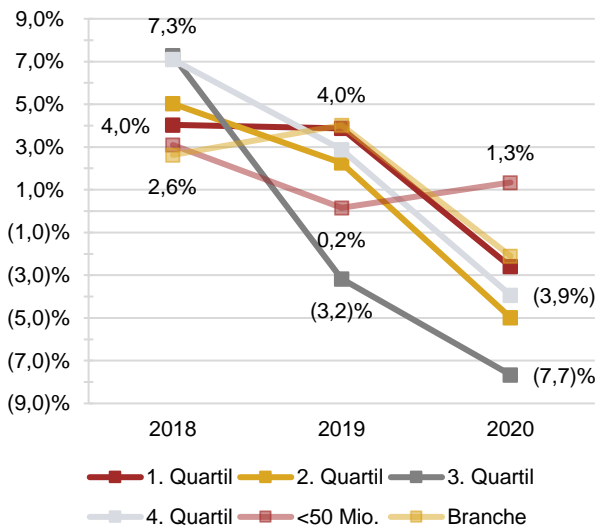
Auffällig ist, dass die beantragten Insolvenzverfahren im Jahr 2020 im Vergleich zu den Vorjahren trotz des durch die Corona-Pandemie eingetrübten bis gestörten Marktumfelds erheblich gesunken ist. Zurückzuführen ist dies auf die wegen der Pandemie beschlossene Aussetzung der Insolvenzantragspflicht und die wirtschaftlichen Soforthilfen. Experten rechnen jedoch damit, dass eine Vielzahl an Insolvenzen nachgeholt werden, sobald die gesetzlichen Rahmenbedingungen wieder zur Normalität zurückkehren. Aufgrund von Insolvenzen oder Sondersituationen ergeben sich regelmäßig sogenannte Distressed-M&A-Transaktionen.

Umsatz- und Ertragsentwicklung von Logistikdienstleistern (1/2)

Um ein besseres Verständnis der Auswirkungen des hohen Wettbewerbsdrucks in der Branche auf die Ertragslage der Marktteilnehmer zu bekommen, haben wir eine Analyse des Umsatzwachstums und der EBITDA-Marge (EBITDA = Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) durchgeführt. Als Basis haben wir die Top100-Liste genutzt und diese in Quartile (Quartil 1 = Platz 1-25 usw.) gegliedert. Um auch die Entwicklung kleinerer Marktteilnehmer abzubilden, haben wir eine weitere Gruppe gebildet, die Logistikdienstleister mit Umsatzerlösen kleiner als EUR 50 Mio. beinhaltet. Die durchschnittlichen (Median) Kennzahlen der Gruppen der letzten 3 Jahre haben wir miteinander verglichen. Bei der Auswahl der Stichproben der Gruppen wurden ausschließlich deutsche Unternehmen (keine ausländische Konzernzugehörigkeit) berücksichtigt, deren Kerngeschäft in der Logistik liegt.

bis auf die kleinen Unternehmen, einen stärkeren Umsatzrückgang als der Branchendurchschnitt. Die Gruppe der Unternehmen mit Umsatzerlösen unter EUR 50 Mio. hat nicht nur den Branchendurchschnitt geschlagen, sondern war auch die einzige, die in 2020 gewachsen ist.

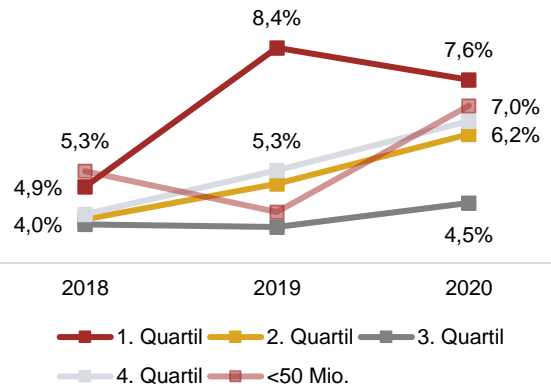
Umsatzwachstum



Anmerkung: 1. Quartil n=8, 2. Quartil n=7, 3. Quartil n=8; 4. Quartil n=10; <50 Mio. n=8

Im Jahr 2018 sind alle Vergleichsgruppen stärker gewachsen als der Branchendurchschnitt. Im Jahr 2019 wiederum war das Wachstum aller Vergleichsgruppen schwächer als der Branchendurchschnitt. Das 3. Quartil wies bereits eine negative Wachstumsrate auf. Im Jahr 2020 hatte die Branche mit den Folgen der Corona-Pandemie zu kämpfen und ist geschrumpft. Den stärksten Umsatzrückgang wies mit minus 7,7% das 3. Quartil auf. Allerdings verzeichneten alle Vergleichsgruppen,

EBITDA-Marge



Die EBITDA-Margen der Branche weisen eine recht schwache Rentabilität aus, trotz einer recht hohen Kapitalintensität. Dies ist sicher ein Ergebnis des hohen Wettbewerbsdrucks. Der differenzierte Blick auf die Vergleichsgruppen zeigt, dass im Jahr 2018 die EBITDA-Margen noch recht dicht beisammen lagen. 2019 ist das dritte Quartil im Vergleich zu den anderen abgefallen und das erste Quartil mit 8,4% deutlich stärker. Im Jahr 2020 wies das 1. Quartil mit durchschnittlich 7,6% die höchste EBITDA-Marge aus. Darauf folgt die Vergleichsgruppe der kleinen Unternehmen mit 7,0%. Im Durchschnitt lässt sich anhand der Daten kein Größenvorteil in Bezug auf die Profitabilität ableiten. Interessant ist, dass die EBITDA-Margen aller Vergleichsgruppen im Betrachtungszeitraum steigen, trotz rückläufiger Umsatzerlöse in 2020. Eigentlich würde man einen proportionalen Verlauf erwarten. Die in den Geschäftsberichten angegebenen Gründe für diese Entwicklung sind vielfältig. Grundsätzlich haben alle Unternehmen intensive Kostenarbeit betrieben. In vielen Fällen konnten die Speditionsaufwendungen (bezogene Leistungen im Materialaufwand) überproportional reduziert werden. Weiterhin wurden oftmals Mitarbeiter abgebaut (z.B. durch das Auslaufenlassen von befristeten Verträgen) und das Instrument der Kurzarbeit genutzt. Ebenfalls konnten Aufwendungen durch Leiharbeiter reduziert werden. Weiterhin konnten einige Unternehmen durch die





















pandemiebedingten Einschränkungen Reisekosten und Repräsentationskosten verringern.

Die Vergleichbarkeit der Gruppen und damit der Unternehmen, die in diesen inkludiert sind, wird dadurch eingeschränkt, dass Geschäftsmodelle innerhalb der Logistik stark variieren können. Ein Seefrachtspezialist z.B. weist andere Charakteristika auf als ein Logistikdienstleister mit Fokus auf Speditionen im Landverkehr. Eine möglichst große Stichprobe würde diese Problematik verringern. Das Erheben der Stichproben wurde dadurch erschwert, dass einige Unternehmen ihren Jahresabschluss bzw. Konzernabschluss für das Jahr 2020 noch nicht veröffentlicht haben oder von den größenabhängigen Erleichterungen bei der Offenlegung Gebrauch machen. Ferner erwirtschaften die größten Unternehmen, insbesondere des 1. Quartils, einen Großteil ihrer Umsatzerlöse in ausländischen Märkten. Auch dies beeinträchtigt die Vergleichbarkeit.

Generell zeigt die Ertragsentwicklung in der Branche jedoch in die richtige Richtung: die Rentabilitäten steigen. Das passt zu den beschriebenen Markttrends. Wir erwarten, dass sich diese Entwicklung fortsetzt.







M&A-aktive Marktteilnehmer der Top100 in Deutschland

# Top100 ¹	Unternehmen	Umsatz Deutschland ²	Umsatz Kontraktlogistik ³	M&A-Aktivität ⁴
1	 Deutsche Post DHL Group	10.360	760	
2	 DB	7.473	640	
4	 KUEHNE+NAGEL	3.178	515	
5	 RHENUS LOGISTICS	2.470	670	
6	 ups	2.070	0	
8	 dpd	1.940	0	
9	 PANALPINA on 6 continents	1.450	36	
11	 NAGEL-GROUP	1.400	1.400	
13	 FIEGE	1.035	939	
15	 HHLA	945	47	
23	 Lufthansa	545	356	
33	 Raben	370	45	
34	 MOSOLF	370	110	
35	 CAPTRAIN	368	0	
46	 Gebrüder Weiss PROPERTY AND LOGISTICS	294	0	
53	 GEODIS wilson	230	55	
61	 BOLLORE	210	0	
62	 duisport excellence in logistics	200	0	



Ausgewählte Branchentransaktionen der letzten Jahre (1/2)

Ausgewählte M&A-Transaktionen im Bereich Logistik in der DACH-Region

Datum	Zielunternehmen	Beschreibung	Käufer	Anteil
Feb 2022		Ehemalige Stückgut-Logistik-Tochter der ÖBB mit Umsatzerlösen von EUR 180 Mio.		100%
Feb 2022		Logistikdienstleister für Produkte aus der medizinisch-pharmazeutischen Industrie.		>50%
Jan 2022		Logistiker mit Schwerpunkten in der Baustoff- und Lebensmittelbranche mit ca. 300 Mitarbeitern.		80%
Jan 2022		Full-Service-Logistikdienstleister mit Umsatzerlösen von ca. EUR 700 Mio.		>50%
Nov 2021		Speditions- und Verzollungsunternehmen mit ca. 70 Mitarbeitern.		100%
Nov 2021		Logistiker mit Schwerpunkt in der Luft- und Seefracht und Umsatzerlösen von EUR 598 Mio.		100%
Sep 2021		Dienstleister im Bereich Spedition, Transport und Lagerhaltung mit Umsatzerlösen von EUR 22 Mio.		100%
Aug 2021		Seefrachtspezialist mit Schwerpunkt in der Verschiffung von Getränken mit Umsatzerlösen von EUR 1,4 Mrd.		100%
Jul 2021		Kontraktlogistiker mit hoher Kompetenz im Bereich Healthcare und Umsatzerlösen von EUR 250 Mio.		<50%
Feb 2021		Transport- und Entsorgungsunternehmen mit 36 Mitarbeitern.		100%
Jan 2021		Logistikspezialist für die Distribution von Autoglasscheiben in der Nacht mit ca. 50 Mitarbeitern.		100%
Dez 2020		Gesellschaften des Geschäftsbereichs International Freight Forwarding (IFF) sowie Freight Forwarding in Fernost.		BU
Dez 2020		Anbieter von Rückführungslösungen für Konsumgüterprodukte und Materialien und Umsatzerlösen von mehr als EUR 150 Mio.		n.v.
Dez 2020		Logistikstandorte in Graz und Ilz mit Schwerpunkt in der Automotivelogistik		n.v.
Aug 2020		Transportunternehmen mit 90 Mitarbeitern		100%
Jun 2020		Automotive-Logistiker und -Lohnfertiger mit 220 Mitarbeitern. Übertragende Sanierung aus der Insolvenz in Eigenverwaltung.		Assets
Apr 2020		Speditionsaktivitäten der Cretschmar Gruppe am Standort Düsseldorf.		BU
Jan 2020		Anbieter von Speditions-, Transport- und Warehouselogistik mit Umsatzerlösen von EUR 75 Mio.		n.v.
Jan 2020		Supply Chain Geschäft der DHL Logistics (Schweiz) AG mit 250 Mitarbeitern.		BU
Nov 2019		Logistiker mit Schwerpunkt in den Bereichen Kontraktlogistik und E-Commerce-Logistik mit Umsatzerlösen von EUR 92 Mio.		>50%

Ausgewählte Branchentransaktionen der letzten Jahre (2/2)

Die rege Transaktionsaktivität der letzten Jahre wurde sowohl durch strategische Investoren als auch Finanzinvestoren befeuert. Wenngleich der Großteil der Transaktionen nach wie vor strategisch motiviert bleibt, ist der Anteil von Akquisitionen durch Finanzinvestoren nicht unerheblich. Geschäftsmodelle in der Logistik bringen oft einen erheblichen Kapitalbedarf mit sich, z.B. zur Finanzierung von Lagerflächen, zur Entwicklung neuer Standorte oder zum Finanzieren von Zugmaschinen. Eine Partnerschaft mit einem Finanzinvestor kann eine geeignete Option sein, um solche Wachstumsinvestitionen (schneller) zu stemmen. Beteiligungen in der Logistik bieten Finanzinvestoren wiederum gut skalierbare Geschäftsmodelle. Die Mehrheitsbeteiligung von Waterland an Duvenbeck ist ein gutes Beispiel für eine solche Wachstumspartnerschaft. Nach Vollzug der Transaktion soll das Wachstum des Logistikdienstleisters gehiebert werden. Dabei sind u.a. der Ausbau der Internationalisierungsstrategie und der Einstieg in neue Kundensegmente angedacht. Daneben könnten weitere Zukäufe (Buy-&-Build-Strategie) umgesetzt werden.

Die größten global-agierenden Finanzinvestoren bringen sich aktuell für einen möglichen Erwerb von DB Schenker (Transport- und Logistikaktivitäten der Deutschen Bahn neben der Schiene) in Stellung. Falls sie zustande kommt, könnte die Transaktion eine der größten des Jahres in Deutschland werden. Aufgrund der Größe des Deals bilden die Finanzinvestoren dazu bereits jetzt Bündnisse, da ihre Fonds Restriktionen hinsichtlich des Volumens pro Einzelinvestment unterliegen.

Ein typisches Beispiel für eine strategisch motivierte Transaktion ist die Übernahme der speditionellen Transportaktivitäten der Cretschmar Gruppe am Standort Düsseldorf durch Rhenus. Mit Hilfe der Transaktion will die Rhenus Gruppe, die ein recht M&A-aktiver Marktteilnehmer ist, ihre Marktposition in der Region Rhein-Ruhr stärken und den vorhandenen Netzwerkverbund stärken.

Unter den ausgewählten Transaktionen der letzten Jahre finden sich auch sogenannte Distressed-Transaktionen, die durch Insolvenzen oder Sondersituationen zustande kommen. Zu nennen ist hier beispielsweise die übertragende Sanierung aus

der Insolvenz in Eigenverwaltung der UeTG Logistik durch Seapack Logistics. Spannend in diesem Zusammenhang ist ebenfalls die Entwicklung der Zeitfracht-Gruppe, die mit Hilfe von Distressed-Transaktionen in kürzester Zeit beträchtlich gewachsen ist. Zuletzt hatte Zeitfracht im Bereich Logistik die insolvente KNV Gruppe übernommen, die auf Buchlogistik spezialisiert ist.



Transaktionsmultiplikatoren (Comparable Transactions)

Datum	Zielunternehmen	Käufer	Umsatz Zielunternehmen	Enterprise Value	EBITDA- Marge	Enterprise Value/				
						Umsatz	EBITDA	EBIT		
Nov 21	Senator International Spedition GmbH	A.P. Moller - Maersk A/S	598	556	6,8%	0,88x	12,9x	n.v.		
Sep 21	Cygnia Logistics Limited	Wincanton Plc	52	28	6,1%	0,54x	8,9x	17,1x		
Jul 21	LGT Logistics AB	Nordic Transport Group A/S	83	37	n.v.	0,44x	n.v.	5,7x		
Jan 21	HSF Logistics Group	DFDS A/S	376	296	11,4%	0,79x	6,9x	n.v.		
Nov 20	Bring Freight Forwarding AB	Sandahlsbolagen Sweden AB	24	15	4,2%	0,62x	14,7x	15,9x		
Okt 20	Logistikas Oy; Logistikas Hankinta Oy	Sievi Capital Plc	21	11	4,8%	0,52x	10,8x	10,8x		
Aug 20	DTK Group	Blue Equity Management A/S	67	13	n.v.	0,20x	n.v.	n.v.		
Dez 19	Ebrex Business Solutions Ltd.	Nordic Transport Group A/S	41	20	10,9%	0,48x	4,4x	5,2x		
Sep 19	Nordic Transport Group A/S	NeuroSearch A/S	604	252	4,4%	0,42x	9,5x	12,7x		
Jul 19	Jobstl Gesellschaft m.b.H.	Kuehne & Nagel International AG	70	21	n.v.	0,30x	n.v.	n.v.		
Jul 19	STACI Group	Ardian; Societe Generale Capital Partenaires	253	600	n.v.	2,37x	n.v.	n.v.		
Mai 19	Independent Express Cargo Ltd	Duke Capital Vi Limited	17	7	5,2%	0,39x	7,5x	10,9x		
Mai 19	Dema Service S.p.A	C.H. Robinson Worldwide Inc.	56	25	5,2%	0,45x	8,6x	11,6x		
Mai 19	Intereuropa d.d.	Posta Slovenije d.o.o.	160	100	7,9%	0,62x	7,9x	15,5x		
Mrz 19	The Space Cargo Group	C.H. Robinson Worldwide Inc.	74	42	n.v.	0,57x	n.v.	n.v.		
						Median	5,6%	0,52x	8,7x	11,6x
						Durchschnitt	6,7%	0,64x	9,2x	11,7x
						Minimum	4,2%	0,20x	4,4x	5,2x
						Maximum	11,4%	2,37x	14,7x	17,1x

Anmerkung: Werte in EUR Mio.

Kommentare

Die Analyse von Transaktionsmultiplikatoren wird dadurch erschwert, dass viele Kaufpreise für vergangene Transaktionen nicht veröffentlicht werden.

Für die ausgewählten Transaktionen, für die der Kaufpreis veröffentlicht wurde, ergeben sich im Median folgende Bewertungsmultiplikatoren: Ein Umsatz-Multiplikator von 0,52x, ein EBITDA-Multiplikator von 8,7x und ein EBIT-Multiplikator von 11,6x.

Bei mittelständischen Transaktionen ist im Vergleich zu größeren mit erheblichen Abschlägen zu rechnen.



Börsennotierte Vergleichsunternehmen (Comparable Companies)

Unternehmen	Land	Market Cap	Enterprise Value	CAGR 2020-2022E	EBITDA-Marge		EV/Umsatz		EV/EBITDA		EV/EBIT	
					2021E	2022E	2021E	2022E	2021E	2022E	2021E	2022E
Deutsche Post AG	Deutschland	63.902	77.411	10,8%	15,0%	14,8%	0,97x	0,94x	6,5x	6,4x	9,7x	9,6x
DSV A/S	Dänemark	41.498	44.685	28,6%	11,5%	11,9%	1,90x	1,73x	16,5x	14,6x	20,5x	18,1x
STEF SA	Frankreich	1.229	2.070	9,4%	9,7%	9,8%	0,59x	0,55x	6,1x	5,6x	13,3x	11,6x
Wallenius Wilhelmsen ASA	Norwegen	2.155	4.913	28,3%	19,6%	22,9%	1,45x	1,23x	7,4x	5,4x	18,8x	9,7x
Wincanton plc	Vereinigtes Königreich	558	775	10,1%	7,7%	7,8%	0,49x	0,46x	6,4x	5,9x	10,9x	9,7x
Clipper Logistics plc	Vereinigtes Königreich	818	1.078	20,5%	11,1%	10,7%	1,18x	1,02x	10,7x	9,5x	20,9x	17,9x
DX (Group) plc	Vereinigtes Königreich	204	301	11,5%	10,3%	11,3%	0,65x	0,60x	6,3x	5,3x	13,8x	10,6x
	Median			11,5%	11,1%	11,3%	0,97x	0,94x	6,5x	5,9x	13,8x	10,6x
	Durchschnitt			17,0%	12,1%	12,7%	1,03x	0,93x	8,5x	7,5x	15,4x	12,4x
	Minimum			9,4%	7,7%	7,8%	0,49x	0,46x	6,1x	5,3x	9,7x	9,6x
	Maximum			28,6%	19,6%	22,9%	1,90x	1,73x	16,5x	14,6x	20,9x	18,1x

Anmerkung: Werte in EUR Mio.

Kommentare

Die durchschnittliche (Median) erwartete EBITDA-Marge der börsennotierten Vergleichsunternehmen für 2021E beträgt 11,1%. Trotz der überdurchschnittlichen Ertragslage erscheint das Bewertungsniveau gemessen am durchschnittlichen EBITDA-Multiplikator nicht überhöht. Dieser beträgt 8,5x. Der durchschnittliche Umsatz-Multiplikator liegt bei 1,03x und der EBIT-Multiplikator bei 15,4x. Insbesondere beim Umsatz-Multiplikator besteht eine große Abweichung zum Transaktionsmultiplikator, dieser ist fast doppelt so hoch.

Es ist zu beachten, dass die dargestellten Bewertungsmultiplikatoren der börsennotierten Vergleichsunternehmen nicht ohne Weiteres auf mittelständische Logistikdienstleister übertragbar sind. Bei deren Bewertung ist ein Größenabschlag zu berücksichtigen.

Wer wir sind



MARKUS Partners

Partnergeführtes & unabhängiges Beratungshaus mit Spezialisierung auf den Kauf und Verkauf von Unternehmen und Beteiligungen (M&A-Beratung)



Expertise

Jahrzehnte lange Expertise im M&A- und Beteiligungsgeschäft mit mittelständischen Unternehmen, Konzernen und Finanzinvestoren



Transaktionen

Branchenunabhängige Transaktionsberatung aus verschiedenen Anlässen, Schwerpunkt Unternehmer-nachfolge



Gründung

Gründung im Jahre 2005 als partnergeführte Sozietät



Internationales Netzwerk

Bestehendes Netzwerk von Kooperationspartnern in den wichtigsten Industrieländern



Qualitätsstandards

Mitglied in der Vereinigung Deutscher M&A-Berater (VMA) e.V.

www.vm-a.de

Kontakt



Disclaimer

Dieser Branchenreport dient lediglich zu Informationszwecken. MARKUS Partners haftet ausdrücklich nicht für die Richtigkeit, Vollständigkeit sowie Aktualität der hier präsentierten Informationen.

Die Erstellung dieses Branchenreports erfolgte ausschließlich durch MARKUS Partners und nicht in Kooperation mit einem oder mehreren der hier aufgeführten Unternehmen.

Die hier präsentierten Daten stellen keine Handlungsempfehlungen dar. MARKUS Partners haftet nicht für eventuelle Verluste aus Handlungsentscheidungen, die aufgrund der hier präsentierten Informationen getroffen wurden.