

Transport/Logistik



Branchenbericht – Corporate Sector Report

Erläuterungen und Abkürzungen

ASEAN-Staaten:	Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam
Asset-light-Konzept:	Geschäftsmodell, welches auf größere Flexibilität ausgelegt ist und kaum eigene Kapazitäten (Lagerhäuser, Lkw etc.) vorhält.
BRIC-Länder:	Brasilien, Russland, Indien und China
Euroraum:	Belgien, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Lettland, Luxemburg, Malta, Niederlande, Österreich, Portugal, Slowakei, Slowenien, Spanien und Zypern
Erweiterte BRIC-Länder:	Ägypten, Argentinien, Brasilien, Chile, China, Indien, Indonesien, Iran, Malaysia, Nigeria, Russland, Saudi-Arabien, Südafrika, Südkorea, Thailand und Türkei
Green-Logistics:	Eine ökologieorientierte Logistik mit dem Ziel der CO ₂ -Reduktion: ganzheitlicher Ansatz über Strukturen, Prozesse und Systeme, um Ökonomie und Ökologie ressourcenschonend in Einklang zu bringen.
Gross-Profit:	Entspricht dem Rohertrag, d. h. der Differenz zwischen Umsatz und Waren- bzw. Materialeinsatz (auch Fremdleistungen von Subunternehmen) eines Unternehmens
IATA:	International Air Transport Association
Intermodaler Wettbewerb:	Wettbewerb zwischen unterschiedlichen Verkehrsträgern (Schiene, Straße, Schiff, Flugzeug)
Intramodaler Wettbewerb:	Wettbewerb zwischen Unternehmen ein und desselben Verkehrsträgers
Just-in-time:	Warenlieferung direkt in den Produktionsprozess, sodass keine Zwischenlager erforderlich sind. Insbesondere in der Automobilindustrie ein gängiges Verfahren.
KEP:	Kurier-, Express- und Paketdienste
Online-Bidding:	Ausschreibungsverfahren über das Internet, z. B. für eine Logistikleistung, bei dem die interessierten Logistikdienstleister Angebote abgeben.
ÖPNV:	Öffentlicher Personennahverkehr
Personenverkehrsleistung:	Anzahl der beförderten Personen multipliziert mit der dabei zurückgelegten Entfernung; Maßeinheit: Personenkilometer
RFID:	„Radio-frequency identification“ ermöglicht die automatische Identifizierung von Gegenständen über elektromagnetische Wellen. Dieses erfolgt über einen Chip (Transponder), welcher an das zu verfolgende Produkt befestigt wird.
Total Cost of Ownership (TCO):	Bei den Gesamtbetriebskosten werden alle Kosten über den Lebenszyklus eines Produktes erfasst. Neben den Anschaffungskosten, z. B. Kosten für Energie, Wartung, Reparatur
Transportleistung:	Gewicht der transportierten Güter multipliziert mit der dabei zurückgelegten Entfernung; Maßeinheit: Tonnenkilometer
Transportvolumen/-aufkommen:	Menge der transportierten Güter in Tonnen

Dieser Bericht wurde im Oktober 2014 abgeschlossen.

Transport/Logistik

04 Management Summary

04 SWOT Transport/Logistik

05 Die Branche im Überblick

05 Konjunkturelle Entwicklung

- 05 Transportsektor 2014 und 2015 mit guten Wachstumszahlen
- 05 Güterverkehrsaufkommen in Deutschland 2014 witterungsbedingt positiv beeinflusst
- 06 Höhere Konsumausgaben und Erwerbszahlen begünstigen Personenverkehr

07 Profil der Branche

- 07 Mittelständische Unternehmensstruktur

09 Nachfrage

- 09 Wachstumfelder: Paketdienste, Kontraktlogistik, Kreuzfahrten und Fernbuslinienverkehr
- 09 Grenzüberschreitende Verbindungen dynamischer als Binnentransporte
- 10 Nachfrage im öffentlichen Personenverkehr wenig zyklisch und moderat steigend

10 Angebot

- 10 Hohe Wettbewerbsintensität bei allen Verkehrsträgern
- 11 Ausländische Anbieter gewinnen Marktanteile
- 13 Neuer Wettbewerber im Öffentlichen Personenfernverkehr

14 Kosten

- 14 Bedeutende Kostenblöcke Personal und Energie

15 Ertragslage

- 15 Moderate Besserung durch Rückgang der Treibstoffkosten

16 Langfristige Trends

- 16 Europa weiterhin wichtiger Logistikmarkt
- 17 Wachstum weniger mit den Emerging Markets, als innerhalb der Emerging Markets
- 18 Zyklizität, Fachkräftemangel und Kostensteigerungen als Herausforderung
- 18 Kontraktlogistiker profitieren vom Outsourcing
- 19 Green Logistics, RFID und Logistik 4.0 mittelfristig auf der Agenda
- 20 Personenverkehr stabiler und mit hohen Markteintrittsbarrieren

21 Erfolgs- und Risikofaktoren

- 21 Erfolgsfaktoren
- 22 Risikofaktoren

23 Politische und gesetzliche Rahmenbedingungen

23 Glossar

Management Summary

- Der Transportsektor kann 2014 und 2015 bessere Wachstumswahlen als in den beiden Vorjahren erzielen. Auch die Ertragslage erholt sich etwas, dennoch bleibt der Margendruck unverändert hoch.
- Hiervon sind in erster Linie einfache Transporteure betroffen, welche unter Überkapazitäten, geringen Markteintrittsbarrieren und Konkurrenz aus Osteuropa leiden.
- Wachstumfelder sind im Güterverkehr gegenwärtig Paketdienste und die Kontraktlogistik; im Personenverkehr erweisen sich der Kreuzfahrtmarkt und das Fernbussegment als besonders wachstumsstark.
- Logistiker müssen antizipieren, dass Produktion und Sourcing sich zunehmend direkt in die Wachstumsmärkte verschiebt. In dieser Veränderung der Warenströme liegen Chancen und Risiken.
- Logistik-Standort Deutschland ist weltweit mitführend und profitiert vom starken deutschen Export, allerdings sind künftig hohe Investitionen zur Aufrechterhaltung der Infrastruktur erforderlich.
- Wesentlich flexiblere „Asset-light“-Geschäftsmodelle, mit höherwertigen Dienstleistungen und größerem individuellen Kundennutzen sind meist erfolgreicher unterwegs.
- Onlinehandel verändert zunehmend die Warenströme, bis hin zum Lebensmitteleinzelhandel.
- Als Basis für eine sich sukzessive entwickelnde Industrie 4.0 wird eine adäquate Logistik 4.0 notwendig.
- Kontraktlogistik weiterhin mit Outsourcingpotenzial. Relevante Branchenkenntnisse, Fristenkongruenz von Vertrag und Asset sowie vertragliche Weitergabe von Kostensteigerungen werden obligatorisch.

SWOT Transport/Logistik

Stärken / Strengths

- Deutsche Logistikunternehmen für gute Qualität bekannt und zum Teil auf hochwertige Dienstleistungen spezialisiert
- Hohes Marktpotenzial aufgrund der zentralen geografischen Lage in Europa (Drehseibe) sowie starker, exportorientierter deutscher Industrie
- Verfügbarkeit von hoch qualifizierten Arbeitskräften
- IT-Kompetenz und Asset-Light-Konzepte steigern die Flexibilität und mitigieren Überkapazitäten in der Branche
- Auf den Kunden bzw. die Branche zugeschnittene Logistikdienstleistungen
- Klare Nischen- und Spezialisierungsstrategie

Chancen / Opportunities

- Steigendes Güterverkehrsaufkommen
- Industrie lagert neben klassischen Logistikdienstleistungen vermehrt auch logistikfremde Leistungen aus
- Kooperationen bringen Größen- und Netzwerkvorteile vor allem bei mittleren Betrieben
- Green Logistics als Instrument der Wettbewerbsdifferenzierung
- Logistik für Onlinehandel global stark wachsend
- Beratungs-Know-how bei Logistik 4.0
- Liberalisierung im europäischen Bahnverkehr ermöglicht Effizienzgewinne und Zugang zu neuen Märkten
- Verkehrsprobleme in den Ballungsräumen begünstigen ÖPNV
- Chancen durch „professionellere“ Logistik in China
- Reindustrialisierung USA, Freihandelsabkommen

Schwächen / Weaknesses

- Anhaltend starker Wettbewerbsdruck im klassischen Ladungsverkehr durch osteuropäische Konkurrenten und niedrige Eintrittsbarrieren
- Spielraum für Preispolitik besonders eng
- Engpässe in der Verkehrsinfrastruktur
- In der Seeschifffahrt schwierige Kapazitätssteuerung; dadurch stark schwankende Frachtraten
- Kleinere Unternehmen arbeiten vermehrt als Subunternehmer großer Logistiker; kaum Verhandlungsmacht, geringe Margen
- Im Passagierluftverkehr Sonderlasten wie Luftverkehrssteuer oder CO₂-Emissionshandel
- Keine Fristenkongruenz zwischen Verträgen und Assets

Risiken / Threats

- Abhängigkeit von einzelnen Kunden
- Steigende Kosten bei Energie und Personal
- Zunehmender Fahrermangel
- Verdrängung kleinerer Anbieter durch europaweite Netzwerke
- Neue Anforderungen durch verkehrsübergreifende Vernetzung und mittelfristig regionalen Verlagerungen von Warenströmen
- Zunehmende Sicherheits- und Umweltschutzaufgaben
- Anhaltend volatile Märkte erfordern flexiblere und kurzfristigere unternehmerische Entscheidungen
- Überdurchschnittlich hohe Insolvenzanfälligkeit, insbesondere bei einfachen Transportdienstleistungen
- ÖPNV wird durch knappe Budgets der Kommunen und wirtschaftlichen Druck auf die Stadtwerke beeinflusst

Stärken und Schwächen beziehen sich auf die aktuelle Situation, während Chancen und Risiken sich auf erwartete Entwicklungen beziehen.

Die Branche im Überblick

Konjunkturelle Entwicklung

Transportsektor 2014 und 2015 mit guten Wachstumszahlen

Chance: Stärkeres Weltwirtschaftswachstum führt zu kräftigen Nachfrageimpulsen
Risiko: Verschärfung des Russland-Ukraine-Konflikts belastet Transportströme in Europa

Der reale Umsatz des **weltweiten Transportsektors** (Personen- und Güterverkehr einschl. der damit zusammenhängenden Dienstleistungen) wird 2014 vermutlich um etwa 3% steigen. Das Verkehrsgewerbe profitiert dabei von den im Vergleich zu den Vorjahren verbesserten allgemeinerwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, auch wenn allzu optimistische Erwartungen vom Jahresanfang für ein noch dynamischeres Weltwirtschaftswachstum wohl nicht eintreffen werden. Die aufgekommene Unsicherheit aufgrund der geopolitischen Krisen hat die Konjunktur in den Sommermonaten gedämpft. Dabei wird die Entwicklung gegenwärtig etwas stärker durch die Industrieländer bestimmt; insbesondere in den USA erweist sich der Konjunkturaufschwung als robust. Das Wachstum in den Schwellenländern ist zwar weiterhin kräftiger als in den entwickelten Volkswirtschaften, doch die Dynamik ließ hier zuletzt nach. Auch in Europa deutet sich ungeachtet der aktuellen Schwächeperiode in diesem Jahr im Jahresdurchschnitt eine etwas größere Wirtschaftsdynamik an, zumal der Euroraum aus der Rezession findet. Insgesamt dürfte der Transportsektor in **Europa** nach zwei Jahren mit realen Umsatzrückgängen 2014 ein Wachstum von 1,5% erreichen. Aufgrund der in **Deutschland** besseren wirtschaftlichen Entwicklung innerhalb Europas erzielte der Sektor hierzulande 2013 immerhin noch eine leichte reale Umsatzzunahme von 0,2%, 2014 könnte das Plus bei knapp 2,5% liegen. Im Jahr 2015 dürfte die Weltwirtschaftskonjunktur wieder an Geschwindigkeit zulegen und damit dem Transportsektor erneut wichtige **Nachfrageimpulse** liefern. Auch die Situation in Europa sollte sich weiter entspannen, unter dieser Voraussetzung ist hier mit einem realen Umsatzzanstieg in der Transportwirtschaft von rund 2,5% zu rechnen; in Deutschland ist ein ähnlich hohes Wachstum zu erwarten.

Internationaler Transportsektor wächst 2014 um 3% ...

... Allgemeinwirtschaftliche Rahmenbedingungen gegenwärtig aber eingetrübt

In Europa nach zwei Jahren mit Rückgängen erstmals 2014 wieder Umsatzzanstieg

2015 bleibt Transportsektor auf Wachstumskurs

Güterverkehrsaufkommen in Deutschland 2014 witterungsbedingt positiv beeinflusst

Im Jahresdurchschnitt dürfte auch der internationale Warenaustausch wieder stärker zunehmen, der Welthandel könnte nach weniger als 3% im letzten Jahr in 2014 um gut 4% expandieren. Davon profitiert der Güterverkehr; dies spiegelt sich besonders in der **Luftfracht** wider. Nachdem die Verkehrsleistung 2012 noch weltweit um 1% zurückgegangen war, stieg sie 2013 bereits um rund 1,5% an und in den ersten sieben Monaten 2014 nahm sie gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum um rund 4,5% zu (Deutschland: +2,4%). In der internationalen **Seeschifffahrt** dürfte die Nachfrage nach Containertransporten 2014 um gut 6% zulegen (2013: 5%, 2012: 4%). In Deutschland wird der gesamte Güterumschlag in den Seehäfen in diesem Jahr vermutlich um 2,5% steigen. Mit der prognostizierten besseren weltwirtschaftlichen Entwicklung 2015 dürfte das globale Transportvolumen in der Seeschifffahrt wie in der Luftfracht noch etwas stärker anziehen; wegen des hohen Angebots bleiben die Renditen aber schwach.

Wieder stärkere Zuwachsraten bei der Luftfracht

Auch Seeschifffahrt wächst wieder nachhaltig

Während bei der Luftfracht und in der Seeschifffahrt in erster Linie die globale Betrachtung der Branche maßgeblich ist, spielen bei den anderen Güterverkehrsträgern nationale bzw. regionale (Europa) Rahmenbedingungen eine wesentlich größere Rolle. Bei den Landverkehrsträgern Straße, Schiene und Binnenschiff war deshalb die Euro-Krise sehr viel stärker spürbar, die gerade im wichtigen grenzüberschreitenden Verkehr ihre Spuren hinterließ. In diesem Jahr ist aber wieder mit einem merkbaren Wachstum zu rechnen. Der Sektor profitiert dabei auch von den milden Temperaturen zum Jahresanfang, die insbesondere die Bautransporte erhöhten. Der Witterungseinfluss macht sich vor allem im **Straßengüterverkehr** positiv bemerkbar, der als besonders bauaffin gilt. Er wird mit einem Plus von etwa 3% bei der transportierten Menge leicht stärker als der Gesamtmarkt zunehmen. Der **Schiengüterverkehr** dürfte mit einem Plus von 1,5% unter dem Marktdurchschnitt liegen. Dabei

Bei den eher regional operierenden Landverkehrsträgern Straße und Schiene war Euro-Krise stärker spürbar

Positiver Witterungseinfluss in 2014

sind hier die amtlichen statistischen Zahlen als Basis dieser Prognose noch positiv überzeichnet, da gegenwärtig jährlich neue Eisenbahnunternehmen in den Berichtskreis aufgenommen werden, deren transportierte Mengen im Vorjahr aber noch nicht erfasst waren. Schlusslicht unter den Landverkehrsträgern ist einmal mehr die Binnenschifffahrt (+1%).

Insgesamt könnte das **Transportaufkommen in Deutschland** 2014 um rund 2,5% zunehmen und damit das Rekordniveau des Jahres 2008 übertreffen. Im Jahr 2015 ist vor dem Hintergrund einer prognostizierten gleichbleibenden wirtschaftlichen Dynamik in Deutschland auch beim Transportaufkommen mit einem ähnlich hohen Zuwachs wie in diesem Jahr zu rechnen, insbesondere auf internationalen Verbindungen sind aufgrund eines prognostizierten schwächeren Euros und dadurch bedingten steigenden Exporten Impulse zu erwarten.

Güterverkehr in Deutschland: 2014 und 2015 wieder stärkeres Wachstum

	Volumen 2013	Veränderungsraten in %			
	in Millionen Tonnen	2012	2013	2014*	2015*
Straßenverkehr	3.367	-2,5	1,8	3,0	2,5
Eisenbahnverkehr¹⁾	374	-2,3	2,1	1,5	3,0
Binnenschifffahrt	227	0,5	1,7	1,0	1,0
Seeschifffahrt	294	0,8	-0,4	2,5	3,0
Luftfracht	4	-2,7	0,0	2,0	3,0
Güterverkehr gesamt²⁾	4.266	-2,1	1,7	2,5	3,0

¹⁾ Veränderungsraten durch jeweils unterschiedliche Berichtskreise verzerrt; ²⁾ ohne Rohrleitungen; *Commerzbank Prognose
Quellen: Destatis, Intraplan Consult GmbH & Ralf Ratzenberger & BAG-Luftverkehr

Höhere Konsumausgaben und Erwerbsszahlen begünstigen Personenverkehr

Der öffentliche Personenverkehr in Deutschland profitiert derzeit von der Steigerung der privaten Konsumausgaben (Urlaubs- und Freizeitfahrten). Darüber hinaus begünstigen höhere Erwerbsszahlen berufsbedingte Fahrten im **Nahverkehr**. Belastend wirken sich aber unverändert die strukturell bedingten langjährigen Rückgänge im Ausbildungsverkehr (Schüler, Studenten) aus, sodass der Wachstumstrend in der Regel sehr moderat verläuft. Immerhin erhöhte sich das Fahrgastaufkommen zwischen 2004 und 2013 um knapp eine Milliarde Fahrgäste (+10%). Auch 2014 ist nur ein moderates Wachstum zu erwarten, zumal die niedrigeren Kraftstoffpreise in diesem Jahr kaum Autofahrer zum Umsteigen auf den ÖPNV veranlassen werden. Im Gegenteil, durch den milden Winter ist diesmal das sonst übliche vorübergehende Umsteigen auf den öffentlichen Nahverkehr ausgeblieben. Kommt es im Herbst zu längeren Streiks bei den Lokführern (S-Bahnen, Regionalbahnen), droht sogar Stagnation. Im Nahbereich entwickelt sich der schienengebundene Verkehr grundsätzlich besser als der öffentliche Straßennahverkehr, da er weniger von den Rückgängen im Ausbildungsverkehr betroffen ist und überwiegend in den Ballungsgebieten anbietet, in denen der ÖPNV generell eine überdurchschnittliche Entwicklung nimmt. Zudem sind Verlagerungseffekte vom Pkw hier leichter möglich. Zwischen 2004 und 2013 nahm die Zahl der Fahrgäste im Eisenbahnnahverkehr (auch S-Bahnen) um 25%, bei Straßen- und U-Bahnen um 12% und bei Omnibussen um 2% zu.

Im öffentlichen **Fernverkehr** war die Bahn zuletzt ebenfalls dynamischer unterwegs als die Straße, durch die Auswirkungen des „Jahrhunderthochwassers“ stagnierte der Schienenfernverkehr 2013 jedoch nur. Im Jahr 2014 ist wieder mit einem Beförderungsanstieg zu rechnen, der allerdings vergleichsweise moderat ausfallen dürfte. Zwar gibt es starke Impulse durch den Wegfall der Beeinträchtigungen des letztjährigen Hochwassers, dieser eher statistische Effekt wird aber durch die milde Witterung zu Jahresanfang (kein Umsteigen vom Pkw) und der neuen Konkurrenz durch den Fernbusverkehr teilweise ausgeglichen. Auch hier könnte ein langer Lokführerstreik zusätzlich zu Einbußen führen. Der Fernverkehr auf der Straße wird 2014 trotz expansivem Fernbussegment vermutlich erneut einen Rückgang der Fahrgäste aufweisen (-1%). In erster Linie handelt es sich dabei aber um den Gelegenheitsverkehr (73 Millionen), der Linienfernverkehr (3 Millionen) spielt statistisch bislang noch keine große Rolle, da die nach der Liberalisierung des **Busfernlinienverkehrs** (s. *Pol. und gesetzl.*

Binnenschifffahrt einmal mehr Schlusslicht

Transportaufkommen in Deutschland übertrifft 2014 Rekordniveau von 2008

Straßengüterverkehr 2014 witterungsbedingt mit überdurchschnittlichem Wachstum

Urlaubs- und Freizeitfahrten steigen

Milder Winter führte zu weniger Umsteigern vom privat genutztem Pkw

Rückgänge im Ausbildungsverkehr belasten insbesondere den regionalen Omnibusverkehr

Neue Konkurrenz für die Schiene durch den Fernbus

Rahmenbed.) neu gegründeten Unternehmen noch nicht erfasst sind. Der Gelegenheitsverkehr unterliegt schon seit Jahren einem Nachfragerückgang durch das starke Aufkommen der Billigflieger und preisgünstigen Angeboten der Eisenbahnen. Im Jahr 2015 könnte sich die Entwicklung im gesamten Straßenfernverkehr aber stabilisieren, weil dann erstmals auch die neu gegründeten Unternehmen in den amtlichen Zahlen des Linienfernverkehrs ausgewiesen werden und damit das gegenwärtig sehr expansive Fernbussegment ein höheres Gewicht gegenüber dem Gelegenheitsverkehr erhält. Nach vorläufigen Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes waren 2013 bereits über 8 Millionen Menschen in Fernbussen unterwegs. Im ersten Jahr nach der Marktliberalisierung hat sich die Nachfrage damit fast verdreifacht, 2014 könnte es noch einmal zu einer Verdoppelung kommen. Der hohe Wettbewerbsdruck führte aber bereits zu ersten Marktaustritten.

Omnibusgelegenhetsverkehr strukturell im Rückwärtsgang

Starkes Nachfragewachstum im Fernbuslinienverkehr

Personenverkehr in Deutschland: 2014 witterungsbedingte Einbußen

	Volumen 2013	Veränderungsraten in %			
	in Millionen Personen	2012	2013	2014*	2015*
Öffentl. Straßenverkehr	9.353	-0,3	0,3	0,2	0,5
Nahverkehr ¹⁾	9.277	-0,3	0,3	0,2	0,5
Fernverkehr	76	-2,8	-2,0	-1,0	1,0
Schieneverkehr	2.587	2,7	1,4	1,0	1,0
Nahverkehr	2.456	2,6	1,5	1,0	1,0
Fernverkehr	131	4,9	0,0	0,5	3,0
Luftfahrt	181	1,8	1,0	2,0	3,0
Schiffsverkehr²⁾	2,1	7,1	6,0	7,0	7,0
Personenverkehr gesamt	12.123	0,4	0,5	0,4	0,5

Wachstumsstarkes Kreuzfahrtsegment

¹⁾ Straßenbahnen, Kraftomnibusse, U-Bahnen, ²⁾ Hochsee- und Flusskreuzfahrtpassagiere; *Commerzbank Prognose
 Quellen: Destatis, Intraplan Consult GmbH & Ralf Ratzenberger & BAG-Luftverkehr, Deutscher ReiseVerband

Die **Passagierluftfahrt** wird 2014 in Deutschland vermutlich um 2% zunehmen (Januar bis Juli ggü. Vj.: +2%, weltweit +6%). Während sich die Nachfrage auf den internationalen Verbindungen stabil entwickelt, schwächelt der Inlandsverkehr unverändert. Sonderlasten trüben die Nachfrageentwicklung; so leiden vor allem die **Regionallughäfen** immer noch unter der Einführung der Luftverkehrssteuer in Deutschland (s. *Pol. und gesetzl. Rahmenbed.*), da Reisende auf benachbarte europäische Flughäfen ausweichen und daraufhin vorwiegend die Billigflieger ihr Streckenangebot ausdünnen. Auch die Pilotenstreiks in April und August wirkten sich vor allem auf den innerdeutschen Verkehr aus. Kommt es im Jahresverlauf zu weiteren massiven Streikausfällen (Pilotenstreik), wäre selbst eine Stagnation zu optimistisch. Im Jahr 2015 ist mit einem Wachstum von 3% zu rechnen; damit würde der Passagierluftverkehr im vierten Jahr in Folge hinter seinem früheren langjährigen Durchschnittswachstum (4–5%) zurückbleiben.

Luftverkehrssteuer trübt Nachfrageentwicklung in Deutschland

Passagierluftfahrt aktuell unter dem langjährigen Durchschnitt

Profil der Branche

Mittelständische Unternehmensstruktur

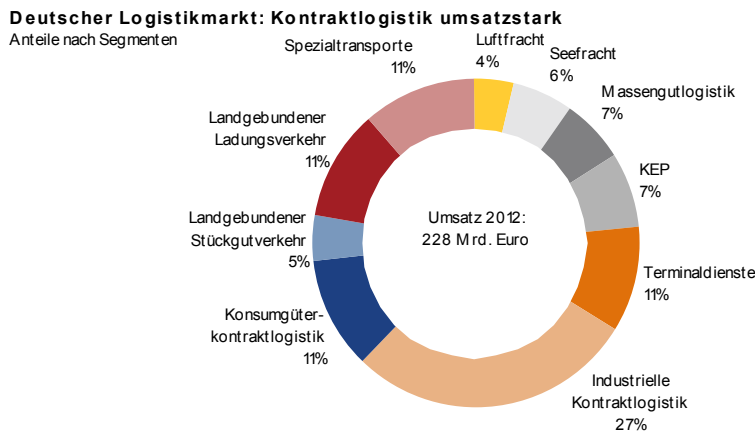
Der deutsche Transportsektor (Personen- und Güterverkehr einschl. der damit zusammenhängenden Dienstleistungen) erzielte im Jahr 2012 in der Abgrenzung des Statistischen Bundesamtes einen umsatzsteuerpflichtigen Umsatz von rund 208 Milliarden Euro und wies einen **Anteil von rund 4% an der Bruttowertschöpfung in Deutschland** auf. Etwa 5% aller Erwerbstätigen und gut 2% der umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen sind in der Branche tätig. Weltweit ist Deutschland nach den USA, nach China und Japan der viertgrößte Anbieter von Verkehrsleistungen. Die **Unternehmensstruktur** ist mittelständisch geprägt, fast 91% aller Unternehmen in Deutschland erzielen Jahresumsätze in Höhe von weniger als 2 Millionen Euro. Die 355 größten Betriebe mit mehr als 50 Millionen Euro Umsatz erwirtschafteten im Jahr 2012 rund 53% des Gesamtumsatzes in der Branche; in der gesamten Wirtschaft entfallen auf diese Umsatzgrößenklasse 63%. Innerhalb des Transportsektors ist der Konzentrationsgrad aber sehr unterschiedlich ausgeprägt. Im Güterverkehr dominieren vor allem

Geringer Konzentrationsgrad im Straßengüterverkehr und auch bei der industriellen Kontraktlogistik

im reinen Transportgeschäft auf der Straße kleine Unternehmen. Die Transportleistung ist relativ leicht austauschbar, es ist kein großes Know-how erforderlich und die Eintrittsbarrieren sind gering. Einen niedrigen Konzentrationsgrad weist auch die industrielle Kontraktlogistik auf; Aufträge werden meist noch an bekannte regionale Speditionen vergeben. Dagegen ist in der Luft- und Seefracht (nur die Beförderung), bei Stückgutverkehren (einschl. Kooperationen), im Schienenverkehr und bei KEP (Kurier-, Express- und Paketdienste) die Konzentration sehr hoch. Das Geschäft ist sehr kapitalintensiv, die Markteintrittsbarrieren sind hoch und die internationale Ausrichtung sowie die Notwendigkeit, Netzwerke aufzubauen, erfordern erhebliche finanzielle Ressourcen. Im Personenverkehr weisen die Sparten Luft- und Seefahrt sowie Eisenbahn ebenfalls hohe Konzentrationsgrade auf, während der öffentliche Straßenomnibusverkehr mittelständisch strukturiert ist.

Hohe Konzentration bei den Anbietern in der Luft- und Seeschifffahrt

Industrielle Kontraktlogistik und Konsumgüterkontraktlogistik mit den höchsten Umsatzanteilen



Quellen: Fraunhofer-Institut Nürnberg 2013, eigene Berechnungen

Die einzelnen Verkehrsträger tragen unterschiedlich zum Transportgeschehen bei. Im **Güterverkehr** wird der Großteil des Aufkommens in der EU und in Deutschland durch den Verkehrsträger Lkw erbracht. Dieser wies hierzulande 2013 einen Anteil von 77% auf, gefolgt von der Eisenbahn (9%), der Seeschifffahrt (7%), der Binnenschifffahrt (5%) und den Rohrfernleitungen (2%). Die Flugzeugtransporte sind der Menge nach unbedeutend und nur bei Ex- und Importen von wertvollen Gütern relevant. Bei der wertmäßigen Betrachtung der einzelnen Segmente des Güterverkehrs und unter Berücksichtigung der logistischen Dienstleistungen ergibt sich ein etwas anderes Bild. Nach der letzten Erhebung des Fraunhofer-Instituts umfasst der gesamte Güterlogistikmarkt in Deutschland ein Umsatzvolumen in Höhe von 228 Milliarden Euro (2012). Davon werden rund die Hälfte in den Industrie- und Handelsunternehmen selbst erbracht (Werkslogistik). Umsatzstärkstes Segment ist die industrielle Kontraktlogistik, die aber erst zu 25% an Logistikdienstleister fremdvergeben ist. Das zweitbedeutendste Segment ist die Konsumgüterkontraktlogistik, die immerhin schon zu 35% outgesourct ist. Die eigentlichen Transportsegmente wie Luftfracht, Seefracht, KEP oder Stückgutverkehr kommen für sich genommen zwar nur auf geringe Umsatzanteile, aber hierbei liegt der Outsourcinggrad jeweils bei über 90% und damit haben sie für den gewerblichen Logistiksektor eine ungleich höhere Umsatzbedeutung.

Im **Personenverkehr** in Deutschland entfallen über 80% der Verkehrsleistung auf das eigene Auto, knapp 8% auf die Eisenbahn, 7% auf den öffentlichen Straßenverkehr und 5% auf den Luftverkehr. Innerhalb des öffentlichen Personenverkehrs mit Bussen und Bahnen werden 98% der Personen im Nahverkehr befördert. Von den angebotenen Kapazitäten wurden 2012 im Nahverkehr 42% von Eisenbahnen, 39% von Omnibussen und 19% von Straßenbahnen gestellt. Der Auslastungsgrad lag insgesamt bei etwa 22%. Im Schienenfernverkehr beträgt die Auslastung 50%.

Lkw der dominierende Verkehrsträger vor der Eisenbahn und der Seeschifffahrt

50% der gesamten logistischen Aufwendungen werden noch in den Unternehmen selbst erbracht

In der Kontraktlogistik sind die geringsten Outsourcinggrade vorzufinden

90% der reinen Transportleistung inzwischen auf Logistiker verlagert

Im öffentlichen Personenverkehr werden 98% der Personen im Nahverkehr befördert

Nachfrage

Wachstumsfelder: Paketdienste, Kontraktlogistik, Kreuzfahrten und Fernbuslinienverkehr

Chance: Werkslogistik wird schneller ausgelagert

Risiko: Unzureichende Infrastrukturinvestitionen bremsen Wachstum

Die weltweite Nachfrage nach Güterverkehrsleistungen ist in den letzten 20 Jahren infolge zunehmender **Globalisierung** und **internationaler Arbeitsteilung** stärker als das Wirtschaftswachstum angestiegen. Ein wichtiger Gradmesser für die Entwicklung ist der Welthandel. Dieser wuchs in dieser Zeit etwa doppelt so schnell wie die Weltwirtschaft, da im Zuge der globalen Arbeitsteilung Vor- und Zwischenprodukte mehrfach über Ländergrenzen transportiert werden, während das BIP-Wachstum jeweils nur die zusätzliche Wertschöpfung der einzelnen Bearbeitungsstufen erfasst. In Europa hat die Nachfrage darüber hinaus von der zunehmenden Integration innerhalb der EU und der Öffnung Osteuropas profitiert. Insbesondere Deutschland konnte aufgrund seiner zentralen geografischen Lage als Logistikdrehscheibe hohe Verkehrszuwächse erzielen. Im **Güterverkehr** sind aktuell **zwei Wachstumsfelder** besonders hervorzuheben. Das ist zum einen der **Paketversand** an private Verbraucher, der durch den kräftig steigenden Internethandel getrieben wird. Der Umsatz im gesamten KEP-Markt in Deutschland nahm zwischen 2000 und 2013 um 40% stärker zu als der ohnehin schon überdurchschnittlich wachsende Logistikmarkt und innerhalb des KEP-Marktes war der Paketversand das expansivste Segment (vor allem im Endverbraucher-Geschäft). Wachstumsfeld Nummer Zwei sind zum anderen logistische Dienstleistungen, die über den reinen Transport oder die Lagerung hinausgehen. Unternehmen lagern aus Kostengründen und der Rückbesinnung auf die Kernkompetenzen ihre Logistikaufgaben zunehmend an externe Dienstleister aus. Neben den klassischen Logistikdienstleistungen (Transport, Verpackung, Warenrücknahme, Lagerung) hat zuletzt vor allem das Auslagern logistikfremder Dienstleistungen (Fertigungs- und Montagearbeiten, Auftragsabwicklung, Qualitätskontrolle, Zahlungsverkehr) die Nachfragezunahme beschleunigt. Insbesondere die **Kontraktlogistik** erweist sich als sehr wachstumsstark.

Weltweite Nachfrage nach Güterverkehrsleistungen wächst überdurchschnittlich

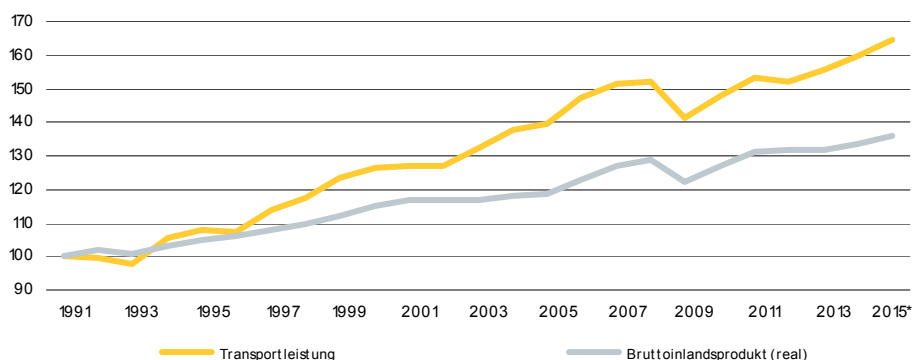
Deutschland profitiert von seiner zentralen geografischen Lage in Europa

Kräftig steigender Internethandel stimuliert KEP

Logistikfremde Dienstleistungen mit hohem Wachstumspotenzial

Gütertransportnachfrage steigt überdurchschnittlich

Deutschland, Index 1991 = 100



Transportleistung nach der Krise wieder auf stabilem Wachstumspfad

Quellen: Destatis 2014, eigene Berechnungen, * Commerzbank Prognose

Grenzüberschreitende Verbindungen dynamischer als Binnentransporte

Ein Großteil der Transportnachfrage in Deutschland wird im **Binnenverkehr** abgewickelt. Vom gesamten Transportaufkommen des Jahres 2013 entfielen 73% auf den Binnenverkehr, 23% auf den **grenzüberschreitenden Verkehr** und 4% auf Durchgangsverkehr. Besonders hoch ist der Anteil der Binnentransporte mit 84% im Straßengüterverkehr, während diese in der Seeschifffahrt und Luftfracht keine Rolle spielen. Bezogen auf die Verkehrsleistung reduziert sich die Bedeutung der Binnentransporte aber beträchtlich auf 53%, weil die aufkommensstarken Baustofftransporte überwiegend nur

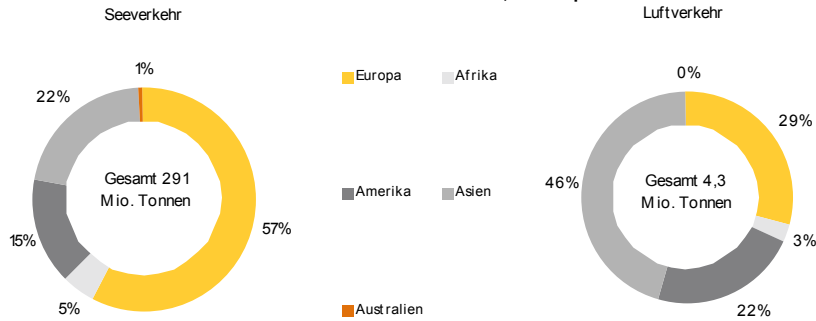
Großteil der Transportnachfrage wird nur im Binnenverkehr abgewickelt

Durchgangsverkehr aufgrund der Zunahme der internationalen Arbeitsteilung mit hoher Dynamik

über kurze Entfernungen transportiert werden. Dagegen erlangt der **Durchgangsverkehr** mit einem Anteil von 17% eine wesentlich höhere Bedeutung. Dieser weist zudem die stärkste Dynamik aller Hauptverkehrsverbindungen auf, da aufgrund der geografischen Lage Deutschlands sich die Zunahme der internationalen Arbeitsteilung hier am stärksten niederschlägt.

Asien und Europa die bedeutendsten Zielgebiete bei den internationalen Verbindungen

Deutschland: internationale Verkehre nach Kontinenten, Transportvolumen 2013



Quelle: Destatis 2014

Nachfrage im öffentlichen Personenverkehr wenig zyklisch und moderat steigend

Nachfrageanstieg im öffentlichen Personenverkehr deutlich geringer als im Güterverkehr

Die Nachfrage nach Personenverkehrsleistungen ist im Vergleich zum Güterverkehr deutlich weniger zyklisch. Sie wird bestimmt durch die Bevölkerungsentwicklung, Veränderungen in der Siedlungsstruktur, die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung und die privaten Konsumausgaben. Aber auch die Entwicklung der Verkehrsinfrastruktur und die verkehrspolitischen Rahmenbedingungen beeinflussen die Nachfrage. Im **Nahverkehr** ist zudem die Entwicklung der Beschäftigtenzahlen und der Auszubildenden maßgeblich. Entscheidend ist auch das Konkurrenzverhältnis zum Pkw. Der Nahverkehr wies in den vergangenen Jahren ein leichtes kontinuierliches Nachfragewachstum auf. Dämpfend wirken sich die strukturell bedingten langjährigen Rückgänge im Schülerverkehr aus, mehr als ein Drittel aller Personenfahrten entfallen auf diesen Bereich. Bei den Omnibusfahrten sind es fast die Hälfte. Besonders hohe Nachfragezuwächse erzielt aktuell die touristische **Personenschifffahrt**, die derzeit weniger von der allgemeinen Konjunktorentwicklung als vielmehr von strukturellen Komponenten (spürbare Angebotsausweitung sowie durch attraktive Preisgestaltung gewonnene neue Kundenschichten wie Familien oder Pauschalurlauber) begünstigt wird. Zweites Wachstumsfeld im Personenverkehr ist gegenwärtig der **Fernbuslinienverkehr**. Seit der Liberalisierung Anfang 2013 haben innerdeutsche Fernbusverbindungen um 250% zugenommen. Vor allem günstige Ticketpreise, die Anbindung auch kleinerer und mittelgroßer Städte und viele Direktverbindungen ohne lästiges Umsteigen locken die Fahrgäste an. Dafür werden auch längere Reisezeiten in Kauf genommen.

Entscheidend ist das Konkurrenzverhältnis zum eigenen Auto

Kreuzfahrtanbieter erschließen neue Kundenschichten

Neues Wachstumssegment Fernbuslinienverkehr

Angebot

Hohe Wettbewerbsintensität bei allen Verkehrsträgern

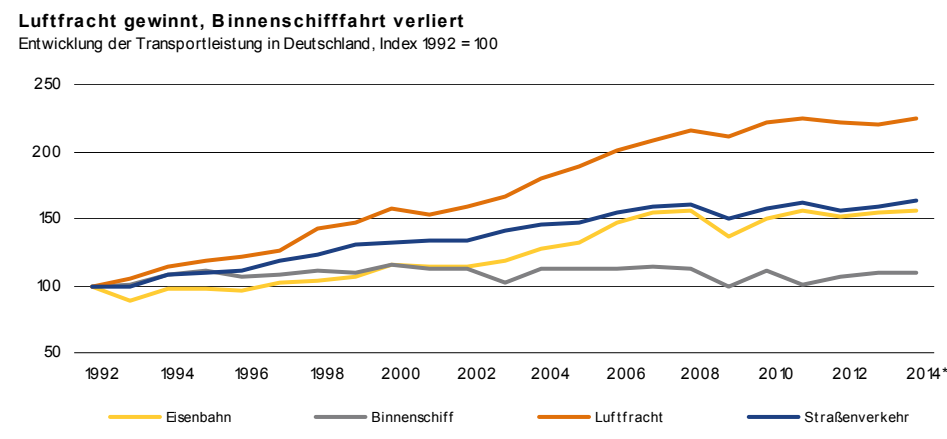
Chance: Stark steigende Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur verbessern Angebotsbedingungen
Risiko: Überkapazitäten in der Schifffahrt vergrößern sich durch weltweiten Nachfrageeinbruch

In der Vergangenheit starke Marktanteilsgewinne zugunsten des Straßengüterverkehrs

Im Güterverkehr war die Wettbewerbsentwicklung zwischen den Landverkehrsträgern Straße, Schiene und Binnenschiff lange Jahre durch eine **Strukturverschiebung zugunsten des Straßengüterverkehrs** geprägt. Der zunehmende Transportbedarf für hochwertiges Stückgut bei gleichzeitig rückläufigem Aufkommen von Massengütern kommt vorwiegend dem Straßengüterverkehr zugute. Zudem

erfüllt der Lkw mit seiner hohen Flexibilität in der Flächenbedienung, mit seiner Schnelligkeit und Pünktlichkeit die Erfordernisse der Wirtschaft nach zeitgerechter und verlässlicher (Just-in-time)-Belieferung von allen Verkehrsträgern am besten. Die Attraktivität für die verladende Wirtschaft wurde darüber hinaus durch das in der Vergangenheit günstige Preisniveau für Straßentransporte gesteigert. Die hier frühzeitig einsetzende Liberalisierung mit einem auch intensiven innereuropäischen Wettbewerb führte zu einer höheren Produktivität bei steigender Qualität. Teilweise lieferten sich die Speditionen aber auch ruinöse Preiswettkämpfe. Die Ausweitung der Marktanteile ging zu Lasten der anderen beiden Verkehrsträger, die ihre Schwerpunkte im Massenguttransport haben. Zudem ist die **Binnenschifffahrt** mehr als andere Verkehrsträger **Witterungseinflüssen ausgesetzt**. Dies ist gerade bei zeitsensiblen logistischen Gesamtkonzepten ein großer Wettbewerbsnachteil. Bei der Schiene kam erschwerend hinzu, dass sich die Liberalisierung der Bahnmärkte in Europa lange Zeit hinauszögerte. Damit gab es für die staatseigenen Betriebe kaum Anreize, mit innovativen Lösungen auf die sich ändernden Kundenwünsche zu reagieren. Im grenzüberschreitenden Verkehr, gerade hier könnte die Bahn ihre komparativen Vorteile ausspielen, wird sie zudem durch eine **mangelnde technische Harmonisierung der Eisenbahnsysteme** ausgebremst, auch fehlt es an ausreichenden Kapazitäten.

Schiene durch zögerliche Liberalisierung und fehlende technische Harmonisierung in Europa benachteiligt



Binnenschifffahrt bei zeitsensiblen logistischen Gesamtkonzepten benachteiligt

Quellen: Destatis 2014, *Commerzbank Prognose

Heftig wird der Wettbewerb auch innerhalb der Verkehrsträger selbst geführt. Dabei verliert der einfache Transport als Wettbewerbskomponente an Bedeutung. Diesen wenig gewinnbringenden Bereich verlagern große Logistikkonzerne auf Subunternehmen oder kaufen ihn am Spot-Markt ein. So bildet sich eine **Zweiteilung des Marktes**: Auf der einen Seite stehen die Organisatoren des Transports, die mit hohem technischen und finanziellen Aufwand am Markt operieren. Die wenigen Global Player sowie die über überregionale Netzwerke verbundenen großen Mittelständler zeichnen sich durch ihre engmaschigen Netzwerke aus und kommen dem Wunsch ihrer Kunden – große internationale Konzerne – nach integrierten grenzüberschreitenden Logistiklösungen entgegen. Große Speditionen haben bessere Möglichkeiten zur Rationalisierung, zur Steigerung der Kapazitätsauslastung, zum Einsatz neuer Technologien und zur Verlagerung von Geschäftsaktivitäten an kostengünstigere Standorte. Auf der anderen Seite findet sich das mittelständische und stark zersplitterte eigentliche Transportgewerbe. Diese suchen ihr Auskommen in einem relativ margenarmen Marktsegment. Die Unternehmen konkurrieren fast ausschließlich über den Preis.

Der einfache Transport verliert als Wettbewerbskomponente an Bedeutung

Organisation des Transports das ertragsstärkere Segment

Ausländische Anbieter gewinnen Marktanteile

Verschärft wird die Wettbewerbsintensität bei allen Landverkehrsträgern durch ausländische Anbieter, die zunehmend auf den deutschen Markt drängen. Dies ist vor allem eine Folge der **Liberalisierung im Transportsektor**. Auf den europäischen Verbindungen ist der Markt inzwischen vollständig liberalisiert, auf nationalen Verbindungen gelten allerdings noch teilweise Restriktionen. So ist es auslän-

Deregulierung verschärft Wettbewerb mit ausländischen Anbietern

dischen Anbietern aus der EU immer noch nicht vollständig gestattet, unbegrenzt nationale Transporte durchzuführen (Kabotageregelung, s. *Glossar*). **Ungleiche Wettbewerbsbedingungen** und **Lohnkostennachteile** gegenüber osteuropäischen Anbietern führten zu einem stetig steigenden Marktanteil ausländischer Anbieter auf dem deutschen Markt. Erbrachten im Jahr 2007 Lkw aus den osteuropäischen Beitrittsstaaten 18% aller in Deutschland gefahrenen Mautkilometer, lag deren Anteil im Sommer 2014 bereits bei 28%. Vor allem auf den grenzüberschreitenden Verbindungen ist der deutsche Anteil gering. Im reinen Binnenverkehr sind die Anteile zwar noch größer, aber mit der zunehmenden Freigabe der Kabotage dürfte auch in diesem Bereich die ausländische Konkurrenz weiter zulegen. Schon jetzt entfallen 40% aller Kabotage-Transporte im Straßengüterverkehr in Europa auf Deutschland; insgesamt sind aber erst 2,5% des EU-Güterverkehrsaufkommens Kabotage-Fahrten. Aufgrund der langjährigen Wettbewerbsnachteile besteht zudem eine Tendenz zur Auslagerung des Firmensitzes aus Deutschland oder es werden Niederlassungen verlagert bzw. deutsche Speditionen setzen osteuropäische Transporteure ein.

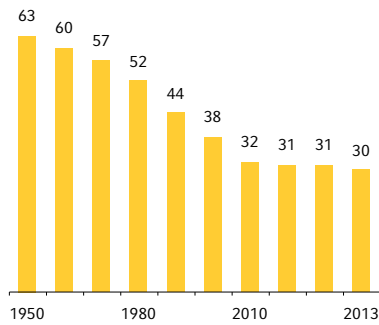
Bei innerstaatlichen Transporten aber noch rechtliche Restriktionen

Besonders bei grenzüberschreitenden Verbindungen hoher Marktanteil ausländischer Wettbewerber

Marktanteilsverluste deutscher Anbieter

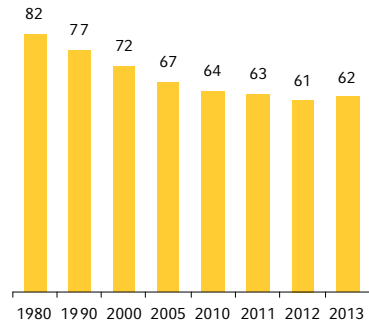
Langjährige Verluste

Marktanteil der deutschen Binnenschifffahrt¹⁾



2013 leichter Anstieg

Marktanteil der deutschen Lkw-Flotte¹⁾



Quelle: Destatis 2014; 1) Anteil an der Transportleistung in Prozent

Im Schienengüterverkehr setzte Liberalisierung erst sehr spät ein

Wettbewerb vorwiegend im Ganzzugsegment, Einzelwagenverkehr noch in der Hand der früheren Staatsmonopolisten

In der Seeschifffahrt Ausfluggung in ausländische Billigregister

Zyklisch wiederkehrende Überkapazitäten führen zu stark schwankenden Frachtraten

Konsolidierung in der Schifffahrt unvermeidlich

Im **Schienengüterverkehr** ist der Marktanteil der ausländischen Wettbewerber aufgrund der zögerlichen Deregulierung deutlich geringer, erst 2010 wurden die grenzüberschreitenden Verbindungen vollständig liberalisiert. Ohnehin ist der Wettbewerb auf den ehemaligen Monopolmärkten auch national betrachtet nur sehr spät in Gang gekommen. Immerhin erreichten die privaten Bahnen im Jahr 2013 auf dem deutschen Markt einen Marktanteil von 33% (2006: 16%). Dabei findet der Wettbewerb europaweit fast ausschließlich im lukrativeren Ganzzugsegment statt, während der wegen hoher Kosten und der Konkurrenz zum Lkw margenschwache Einzelwagenverkehr nach wie vor in den Händen der früheren Monopolisten liegt. Die Konzentration im europäischen Bahnsektor steigt mit der zunehmenden Deregulierung an, die großen Player bringen sich durch Übernahmen und Kooperationen für den liberalisierten europäischen Eisenbahnmarkt in Stellung.

In der **Seeschifffahrt** wird der Wettbewerb schon von jeher global geführt. Am Seegüterumschlag in deutschen Häfen hatten Schiffe unter deutscher Flagge 2013 nur noch einen Anteil von unter 8,5% (2006: 12%), weil die gegenüber anderen Nationen höhere Steuerbelastung und höhere Personalkosten zur Ausfluggung in sogenannte Billigregister führte. In Bezug auf die Eigner der Schiffe und nicht nach der Flagge ist Deutschland eine der wichtigsten Schifffahrtsnationen der Welt. Zyklisch wiederkehrende Überkapazitäten (neue Schiffe werden in Boomzeiten bestellt und gehen dann in Fahrt, wenn die Nachfragedynamik nachlässt) und das Streben nach Größenvorteilen sorgen für einen heftigen Wettbewerb. Die Frachtraten sind entsprechend starken Schwankungen unterworfen. Gerade in den letzten Jahren drängten viele neue Kapazitäten auf den Markt. Der sowieso schon hohe Konzentrationsgrad in der Linienschifffahrt wird durch Fusionen oder Übernahmen weiter ansteigen. Ein Abbau der Kapazitäten ist damit meist aber nicht verbunden.

Neuer Wettbewerber im Öffentlichen Personenfernverkehr

Nachdem der öffentliche Verkehr durch die zunehmende Motorisierung und eigener unattraktiver Angebote über viele Jahre Marktanteile an das Auto verlor, wurde dieser Trend mit Ausnahme des letzten Jahres gestoppt bzw. sogar leicht gedreht. Dazu beigetragen hat die schon hohe Pkw-Dichte, zunehmende Engpässe auf der Straße, explodierende Kraftstoffpreise, Parkraumnot in den Großstädten, aber auch das deutlich verbesserte Angebot der Eisenbahn und der Ausbau des Nahverkehrs in den Ballungsräumen sowie die Deregulierung der Märkte. Vor allem der **zunehmende Wettbewerb im Schienenpersonennahverkehr** – im Jahr 2013 wurden über 26% der in Deutschland erbrachten Zugkilometer von Konkurrenten der Deutschen Bahn AG erbracht (2007: 16%) – hat zu Kosteneinsparungen bei den öffentlichen Auftraggebern geführt und diesen dadurch eine Ausweitung des Nahverkehrsangebots ermöglicht. Zu den stärksten Wettbewerbern der Deutschen Bahn gehören vor allem Tochtergesellschaften ausländischer Staatsbahnen. Im **Schienerfernverkehr** ist der Marktanteil von Wettbewerbsbahnen – obwohl rechtlich möglich – mit unter 1% noch sehr gering. Dafür ist die Konkurrenz durch Fluggesellschaften und Pkw hierbei umso größer; deshalb verlief das Wachstum des Schienenfernverkehrs in den letzten Jahren eher moderat. Mit der Liberalisierung des **Fernbusverkehrs** hat die Schiene zudem neue Konkurrenz bekommen. Nach einer Befragung waren zuletzt 44% der neuen Fernbuskunden frühere Bahnkunden, gefolgt von Autoumsteigern (38%), 10% sind Neukunden und 4% waren früher mit dem Flugzeug unterwegs. Im öffentlichen Linienfernverkehr (Schiene und Bus) schnellte der Marktanteil im ersten Jahr nach der Liberalisierung von 2 auf 6% hoch. Seit der Liberalisierung gründeten sich 40 neue Anbieter, die teils mit Dumping-Angeboten versuchen, Marktanteile zu gewinnen. Mittelfristig wird sich die Branche konsolidieren müssen und die Preise werden steigen. Dies wird die Attraktivität vermutlich aber nur dämpfen.

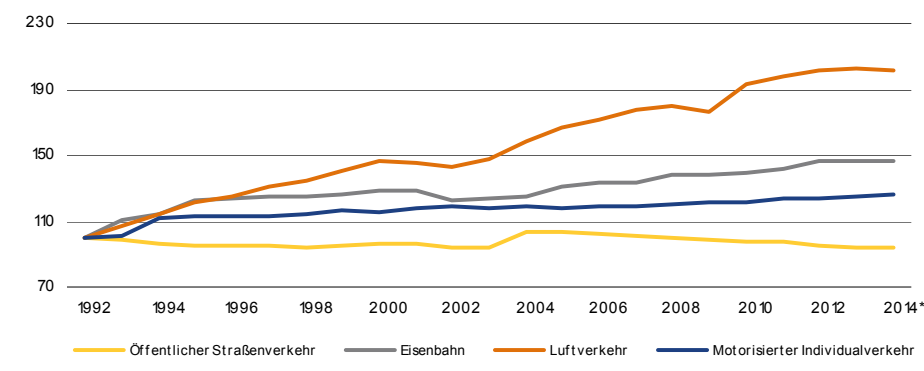
Attraktivität des motorisierten Individualverkehrs (Fahrt mit dem eigenen Auto) lässt nach

Wettbewerb im Schienenpersonennahverkehr deutlich weiter vorangeschritten als im Fernverkehr

Liberalisierung im Fernbusverkehr schafft neue Konkurrenz

Fernbuslinienverkehr steigert Marktanteil

Dynamische Entwicklung des Luftverkehrs zuletzt unterbrochen
 Personenverkehrsleistung in Deutschland, Index 1992 = 100



Schiene besser als Straße

Quellen: Destatis 2014, * Commerzbank Prognose

Der **Luftverkehr** ist international noch stark reglementiert. Vor allem Fusionen stehen noch viele Hürden im Weg, sodass in einer so international operierenden Branche wie der Luftfahrt trotz weltweiter Allianzen eine richtige Globalisierung bislang noch nicht stattgefunden hat. Gleichzeitig werden noch zu viele Fluggesellschaften staatlich subventioniert, eine zur finanziellen Gesundung der Branche notwendige Kapazitätsbereinigung findet nicht statt. Der brancheninterne Wettbewerb wird zudem durch die Erfolge der Billigflieger verschärft (Marktanteil in Deutschland 2013 bei 32%, gemessen an der Zahl der Passagiere), die durch günstigere Kostenstrukturen den etablierten **Linienfluggesellschaften** Konkurrenz machen. Diese versuchen durch den Aufbau eigener **Billigfluggesellschaften** die Ertragserosion auf der Nah- und Mittelstrecke zu stoppen. Auch intensiviert sich der Wettbewerb durch finanzstarke und staatlich geförderte Fluggesellschaften aus der Golfregion, die mit modernstem Fluggerät und vorteilhaften Betriebskosten immer mehr Passagiere aus Europa abziehen, um ihre

Noch viele regulatorische Hürden im Luftverkehr

Anhaltend subventionierte Fluggesellschaften verhindern Marktberreinigung

Erfolge der Billigflieger und Fluggesellschaften aus der Golfregion verschärfen den Wettbewerb

größer werdenden Flotten und eigenen Drehkreuze auszulasten. Darüber hinaus wird die Luftverkehrswirtschaft in Europa noch durch Sonderlasten wie ein fehlender einheitlicher Luftraum oder weitreichende Fluggastrechte benachteiligt. Auch ist der Luftverkehr seit Anfang 2012 in das EU-Emissionshandelssystem einbezogen (s. *Pol. und rechtl. Rahmenbed.*). Derzeit gilt dies aber nur für innereuropäische Flüge. In Deutschland verteuern zusätzlich die für Starts im Inland erhobene Luftverkehrssteuer (s. *Pol. und rechtl. Rahmenbed.*), hohe Flugsicherungs- und Flughafengebühren, Betriebsbeschränkungen (Nachtflugverbot) und auch der unzureichende Ausbau der Infrastruktur den nationalen Luftverkehrsstandort.

Kosten

Bedeutende Kostenblöcke Personal und Energie

Chance: Treibstoffkosten sinken markant

Risiko: Spartengewerkschaften setzen kaum wirtschaftlich zu bewältigende Tarifierhöhungen durch

Wichtige Kostenblöcke des Transportgewerbes betreffen das Personal, die Nutzung der Infrastruktur, die Energiekosten, die Anschaffung der Fahrzeuge sowie Kosten für Wartung und Reparatur. Von den gesamten Aufwendungen im Sektor Verkehr und Lagerei entfielen 2012 in Deutschland nach einer Strukturhebung des Statistischen Bundesamtes 24% auf **Personalkosten**. Durch die steigende Nachfrage nach Spedition-, Transport- und Logistikdienstleistungen nimmt der Bedarf nach qualifiziertem Personal vor allem im Güterverkehr spürbar zu. In den letzten Jahren wurde immer wieder über **Probleme bei Stellenbesetzungen** und einem unzureichenden Angebot an qualifizierten Fachkräften berichtet. Die Abschaffung der Wehrpflicht in der Bundeswehr (dadurch werden weniger Kraftfahrer ausgebildet, die nach Ende ihrer Dienstzeit auf den Arbeitsmarkt drängen), die wenig attraktive Bezahlung und die schlechten Arbeitsbedingungen haben diesen Mangel mit verursacht. Dem steht gegenüber, dass in den nächsten 10 Jahren altersbedingt 40% der Berufskraftfahrer aus dem Berufsleben ausscheiden werden. Dies treibt die Personalkosten weiter in die Höhe, zumal auch die **Qualitätsanforderungen** an das Personal durch den Trend zur Systemlogistik, durch zunehmende EDV-Unterstützung der speditionellen Prozesse und durch die fortschreitende internationale Vernetzung steigen werden.

Der größte Kostentreiber der letzten Jahre waren die **Energiekosten**. Im **Güterkraftverkehr** erhöhten sich die Kraftstoffkosten von 2010 bis 2013 um über 20% und damit so stark wie kein anderer Kostenblock. Trotz der zuletzt leichten Entlastung liegt der Anteil der Kraftstoffkosten aktuell immer noch bei knapp 30% des Gesamtaufwandes. Durch gezieltes Fahrertraining (sprintsparendes Fahren), Drosselung der Höchstgeschwindigkeit, Vermeiden von Leerfahrten und einer effizienten Kapazitätssteuerung versuchen die Speditionen dem entgegenzuwirken. Allerdings steigen auch die Anforderungen der Kunden nach einer kontinuierlichen Erhöhung der Flexibilität. Trotz hoher Aufkommensunterschiede im Zeitablauf sollen die Lieferketten zuverlässig bedient werden, was eine effiziente Kapazitätssteuerung erschwert. Im **Luftverkehr** machen die Kerosinkosten ebenfalls rund 30% aller Kosten aus (2013), 10 Jahre zuvor waren es nur 14%. In diesem Zeitraum hat sich der Preis für Flugbenzin trotz eines Rückgangs um rund 4% im letzten Jahr fast vervierfacht. In der **Seeschifffahrt** wird über eine Reduzierung der Fahrtgeschwindigkeiten eine Verringerung der Treibstoffkosten erreicht, mit dem positiven Nebeneffekt, ein Teil der Überkapazitäten aus dem Markt zu nehmen. Die vorgesehene Integration der Seeschifffahrt in den EU-Emissionshandel und die durch strengere Umweltauflagen notwendige Umstellung auf schwefelarmen Dieselmotorkraftstoff (alternativ Umrüstung auf Flüssiggas oder Nachrüstung mit Partikelfiltern) dürften aber weitere Kostensteigerungen hervorrufen.

Sonderlasten verteuern den Luftverkehrsstandort Deutschland

24% der gesamten Aufwendungen im Transportsektor entfallen auf Personalkosten

Zunehmender Mangel an qualifizierten Fachkräften

40% der Berufskraftfahrer müssen in den nächsten 10 Jahren altersbedingt ersetzt werden

Größter Kostentreiber in den letzten Jahren waren Energiekosten

Im Güterkraftverkehr rund 30% Kraftstoffkosten

Im Luftverkehr rund 30% Kerosinkosten

In der Seeschifffahrt ist durch Umweltauflagen weiterer Kostenanstieg absehbar

Kosten im Güterkraftverkehr (Fernbereich Lkw*): Entlastung bei den Kraftstoffkosten

	Anteile an Gesamtkosten 2012**	Kostenveränderung Juli 2013 bis Juli 2014	Kostenveränderung Januar 2010 bis Juli 2014
Personalkosten (Fahrer ohne Spesen)	25,7	0,7	9,7
Fahrerspesen	1,9	0,0	0,0
Fahrzeugeinsatzkosten	51,0	-1,2	12,8
davon Kraftstoffkosten	27,4	-4,6	18,3
Fahrzeughaltkosten (Fixkosten)	11,0	1,4	2,9
Verwaltungskosten	10,4	1,8	11,0
davon Personalkosten	6,2	2,5	9,9
Gesamtkosten	100	-0,1	10,3

Personalkosten (Fahrer und Verwaltung) liegen bei 34%

Quellen: Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL), Kosteninformationssystem 2014, eigene Berechnung
 * Gesamtkosten beziehen sich auf die Betriebskosten eines Lkw; ** Schätzwerte auf Basis der Kostenstruktur 2007

Ertragslage

Moderate Besserung durch Rückgang der Treibstoffkosten

Chance: Schnelle Konsolidierung in der Schiff- und Luftfahrt verbessert Ertragslage
Risiko: Sperrung des russischen Luftraums belastet europäische Airlines

Wegen des hohen inter- und intramodalen Wettbewerbs sowie der zunehmenden Konkurrenz durch ausländische Anbieter ist der Spielraum für die infolge der deutlich gestiegenen Betriebskosten erforderlichen Preiserhöhungen eng. Trotz ständiger Optimierungsprozesse und Produktivitätssteigerungen können die Kostensteigerungen nicht immer kompensiert werden. Es besteht ein spürbarer Margendruck und die wirtschaftliche Situation vieler Marktakteure ist angespannt. Dabei ist aber zu unterscheiden zwischen den Anbietern der Transportleistung und denjenigen, die die Transportleistung am Markt nur einkaufen und sich ansonsten auf das Organisieren des Transports einschließlich zusätzlicher Dienstleistungen konzentrieren. Erstere weisen in der Regel eine unterdurchschnittliche Rentabilität aus. Vor allem gilt dies für den **Straßentransport** und die **Binnenschifffahrt**. Sie bieten wenig spezialisierte Leistungen an, die Dienstleistung ist austauschbar und es fehlen Markteintrittsbarrieren. Dieselpreisgleitklauseln, die eine Anpassung der Entgelte an die Entwicklung der Kraftstoffkosten ohne stetes Nachverhandeln erlauben, können gerade diese Unternehmen nicht immer durchsetzen. Auch gelingt es ihnen oft nicht, die Mautgebühren bei Rückfahrten ohne Ladung ihren Kunden in Rechnung zu stellen. Die Insolvenzquoten liegen regelmäßig weit über dem Durchschnitt aller Wirtschaftszweige. Im Jahr 2013 hatte sich aber die Ertragslage aufgrund der im Jahresdurchschnitt gestiegenen Transportmengen und damit verbundenen höheren Erlösen bei gleichzeitig stabilen Kosten (geringere Preise für Dieselmotorkraftstoff und Gasöl bei steigenden Ausgaben für Personal) verbessert. Ungeachtet dessen blieb die Branchenrentabilität im reinen Transportgeschäft gering; nach Beobachtungen des Bundesamtes für Güterverkehr lag die Umsatzrendite 2013 beispielsweise im Straßengüterverkehr nur in einer Bandbreite zwischen 1 und 3%. Immerhin ging die Insolvenzquote leicht zurück. Im bisherigen Jahresverlauf 2014 könnte sich die Ertragslage aufgrund der abermaligen Entspannung bei den Energiekosten und der weiter steigenden Transportvolumina nochmals bessern, dagegen stehen allerdings immer noch Überkapazitäten.

Enger Spielraum für Preiserhöhungen durch starken Wettbewerbsdruck

Grundsätzlich bessere Ertragslage bei Unternehmen, die zusätzliche logistische Dienstleistungen anbieten

Unterdurchschnittliche Rentabilität bei reinen Transporteuren, hier auch hohe Insolvenzanfälligkeit

Im **Schienengüterverkehr** wurde die Ertragslage 2013 in erster Linie durch die Kostensteigerungen für Personal und höhere Trassen- und Stromkosten wie auch durch zusätzliche Betriebskosten im Rahmen von Streckensperrungen und einer zunehmenden Zahl von Langsamfahrstellen belastet. Gleichzeitig verhinderte der intensive Wettbewerb adäquate Preiserhöhungen. Durch höhere Transportvolumina und geringere Dieselmotorkraftstoffkosten – allerdings werden in Deutschland nur noch 10% der Zug-

Hohe Stromkosten belasten Ertragslage im Schienen-güterverkehr

fahrten mit Dieselloks durchgeführt – stabilisierte sich die Ertragslage auf dem Vorjahresniveau; dies ist auch für den Jahresdurchschnitt 2014 zu erwarten.

In der **Seeschifffahrt** hatte der unerwartete Einbruch der Weltwirtschaft und die zunehmend auf den Markt kommende neue Tonnage ab Mitte 2008 zu einem dramatischen Verfall der Frachtraten geführt. Die globale Schifffahrt stürzte in eine ihrer schwersten Krisen. In den Folgejahren verbesserte sich die Nachfrage nach Schiffsraum wieder, aber der Zuwachs an neuer Tonnage war unverändert hoch, sodass sich die Überkapazitäten sogar noch vergrößerten. Inzwischen konnten sich die Raten zwar stabilisieren, das Niveau ist aber unverändert zu niedrig und für eine auskömmliche Ertragslage völlig unzureichend. Besonders gefährdet sind in der Containerschifffahrt die Charterreeder; hier drohen weitere zahlreiche Insolvenzen. Von den Marktteilnehmern können derzeit nur ganz wenige positive operative Ergebnisse erzielen. Eine nachhaltige Erholung der Fracht- und Charterraten sowie der Schiffswerte in der Containerschifffahrt ist vor dem Hintergrund der momentanen Bestellwelle kurzfristig nicht zu erwarten. So setzen die großen Containerlinienreedereien immer mehr auf moderne, spritsparende, ultragroße Containerschiffe sowie Allianzen, um ihre Stückkosten zu reduzieren. Das Nachsehen haben die Eigner kleinerer, älterer Frachter.

Auch der internationale Luftverkehrsmarkt gilt als margenschwach. Allgemein ist das **Fluggeschäft** durch die sehr schwierige Kapazitätssteuerung sehr zyklisch. Selbst in den besten Jahren gelingt es der Branche kaum, eine Umsatzrendite zu erzielen, die es erlaubt, Reserven aufzubauen und Investitionen in neue Flugzeuge durch Innenfinanzierung darzustellen. Dabei sind gerade solche Investitionen enorm wichtig, um mit modernem, spritsparendem Fluggerät die Konkurrenzfähigkeit zu erhalten. Immerhin dürfte sich die Ertragslage der Branche 2014 durch steigende Erlöse (zunehmende Passagierzahlen), eine höhere Kapazitätsauslastung (der Sitzladefaktor steigt mit über 80% vermutlich auf einen neuen Rekordwert) und nur mäßigen Kostensteigerungen (insbesondere wegen des auch in diesem Jahr rückläufigen Kerosinpreises) verbessern. Die IATA prognostiziert für 2014 einen operativen Gewinn der Linienfluggesellschaften in Höhe von gut 31 Milliarden US-Dollar nach 20 Milliarden im Jahr 2013. Die Nettoumsatzrendite soll dabei von 2,9% auf 4,2% steigen. Gewinne verzeichnen derzeit in erster Linie asiatische und amerikanische Gesellschaften, während die europäischen Carrier finanziell weiter deutlich unterdurchschnittlich abschneiden.

Langfristige Trends

Europa weiterhin wichtiger Logistikmarkt

Die Logistikbranche wird auch künftig von einer starken deutschen Industrie und dem sehr guten Logistikstandort Deutschland (Infrastruktur, geographische Lage im Zentrum Europas) profitieren. Zudem wird sich ein konsolidierendes und perspektivisch wieder wachsendes Europa positiv, insbesondere auf die eher **national bzw. europäisch aufgestellten Logistiker**, auswirken. Die Ausprägung dieses Effektes wird allerdings stark davon abhängen, wie schnell die aktuelle **Russland-Ukraine-Krise** gelöst werden kann. Gleiches gilt für die Dynamik des Wachstums der für deutsche Logistiker interessanten osteuropäischen Märkte.

Von einer perspektivisch überdurchschnittlichen Produktionserhöhung in Osteuropa dürften die europäischen Logistiker langfristig profitieren, da aufgrund der geringeren Entfernung die Lieferung von qualitativ hochwertigen Vorprodukten aus Westeuropa deutlich wahrscheinlicher ist (im Vergleich zu Asien). Es wird dort nicht nur für den wachsenden Markt Osteuropa gefertigt.

Eine besondere Herausforderung wird jedoch zunehmend die **Aufrechterhaltung der Infrastruktur**. Sanierungsbedürftige Brücken behindern teilweise bereits Schwerguttransporte. Selbst wenn die notwendigen finanziellen Mittel zur Verfügung gestellt werden, dauert es bei Neubauten teilweise Jahre bis zur Fertigstellung.

Es ist nicht davon auszugehen, dass trotz des politischen Ziels, mehr Güter auf die Schiene zu bringen, sich der **modale Mix** in den nächsten Jahren wesentlich verändert. Wegen knapper Schienenkapazitäten und hoher bzw. steigender Anforderungen an Flexibilität, Schnelligkeit und

Krise in der globalen Seeschifffahrt; Frachtraten auf einem sehr niedrigen Niveau

Nachhaltige Erholung der Frachtraten ist nicht in Sicht

Luftverkehrsmarkt gilt als margenschwach

Umsatzrendite soll 2014 auf 4,2% steigen

Starke Exportwirtschaft und ein sehr guter Logistikstandort Deutschland als klare Pluspunkte

Entwicklung der Russland-Ukraine-Krise bestimmt die Dynamik in Europa

Osteuropa dürfte Wachstumsschwäche in Westeuropa teilweise kompensieren

Aufrechterhaltung der Infrastruktur als Herausforderung

Der modale Mix wird sich in den nächsten Jahren kaum verändern, ...

Reaktionsfähigkeit für den größten Teil der Transportgüter wird auch in Zukunft der **Lkw** dominieren. Fahrerassistenzsysteme und verbrauchsärmere Motoren werden jedoch Sicherheit und Umweltbelastung verbessern. Der Anteil der **Bahn** wird nur geringfügig steigen, der **kombinierte Verkehr** (KV=Bahn+Lkw) jedoch überproportional, besonders auf längeren Strecken und im grenzüberschreitenden Verkehr. Treiber sind Kosteneinsparungen und Umweltverträglichkeit.

Zu strukturellen Verschiebungen wird es teilweise durch einen weiter wachsenden **Onlinehandel** sowie durch eine **steigende Individualisierung** von Produkten kommen. Beides hat Auswirkungen auf Losgrößen und sich verändernde Transportwege. Aufgrund der Verbraucherbedürfnisse und aus Wettbewerbsgründen wird **Schnelligkeit** im konsumnahen Geschäft immer wichtiger. Moderne IT-Systeme, hohe Automatisierung und schlanke Prozesse sind Lösungsansätze.

Bewertung: Der Logistikstandort Deutschland ist weiterhin global mitführend. Zur Aufrechterhaltung der Infrastruktur sind in den nächsten Jahren allerdings hohe Investitionen erforderlich. Osteuropa mit Perspektiven, dies ist jedoch von der weiteren Entwicklung der Russland-Ukraine-Krise abhängig. Ein wachsender Onlinehandel sorgt für strukturelle Veränderungen bzw. für Chancen und ggf. auch Risiken.

Wachstum weniger mit den Emerging Markets, als innerhalb der Emerging Markets

Während der für viele Logistiker relevante europäische Markt sich sukzessive stabilisiert, pausieren derzeit die BRIC-Märkte als Wachstumstreiber. Langfristig sollten diese jedoch aufgrund der allgemeinen **Megatrends** (Bevölkerungs- und Wohlstandswachstum, Urbanisierung sowie wandelnde Konsumgewohnheiten) wieder die globalen Zugpferde darstellen.

Sukzessive unterstützt werden sie durch die „**erweiterten-BRIC-Staaten**“ mit hohem, langfristigen Potenzial aufgrund des Wohlstandswachstums und steigender Produktionszahlen. Die **ASEAN-Staaten**, insbesondere Indonesien und Thailand sowie auch Korea, Südafrika, Nigeria, die Golfregion und die Türkei stehen in vorderster Linie. Als **Indikatoren** für künftige Logistik-Potenziale gelten beispielsweise Wirtschaftswachstum, absolute Handelsvolumina, Entwicklung der Internetpenetration sowie auch das Interesse ausländischer Investoren.

Allerdings sind die langjährigen Wachstumsraten vor der Krise 2009 von über 5% p. a. in den vom interkontinentalen Handel abhängigen Bereichen wie Luftfracht und Seefracht in der Zukunft nicht mehr zu erwarten. **Viele Prognosen** für die längerfristige Entwicklung wurden in den letzten Jahren **deutlich nach unten revidiert**. So wird sich das **Wachstum der Interkontinental-Logistik** verlangsamen und sich dem GDP-Wachstum annähern (aktuell ca. 1:1, früher eher 2:1). Hauptgrund ist ein Abflachen des Booms in China, basierend auf dem Wandel von einer exportorientierten Werkbank zum konsumgetriebenen Binnenwachstum. Auswirkungen auf andere Emerging Markets sind zu erwarten, verstärkt bei hoher Rohstoffabhängigkeit (Südamerika, Afrika, Russland).

Daneben gibt es künftig deutliche **regionale Verschiebungen** bei der Produktion und vor allem beim Sourcing, beides direkt in die Emerging Markets. Auch die global agierenden Logistiker müssen daher zumindest teilweise ihre Aktivitäten **in die Wachstumsmärkte** verlagern.

Es werden somit künftig sowohl deutlich **weniger Vorprodukte bzw. Komponenten** als auch weniger Fertigprodukte **nach China** transportiert. Das heißt, ein in den letzten Jahren wesentlicher Treiber für die globale Logistik wird sukzessive geringer bzw. die Auslastung der Kapazitäten (Container) in Richtung China schlechter. Der Transport von Rohstoffen in die Wachstumsmärkte dürfte von diesem Trend jedoch eher profitieren.

Andererseits ergeben sich für die Logistikbranche innerhalb dieser Regionen interessante Chancen, sofern es gelingt, die bisher unzureichende und vergleichsweise sehr teure Logistikwertschöpfung in China durch eigene Aktivitäten (Tochtergesellschaften bzw. Joint Venture) zu ergänzen bzw. zu verbessern. Die politisch gewollte industrielle Expansion in Chinas Landesinnere kommt noch hinzu. Aufgrund einer sehr starken Konkurrenz im reinen Transportsektor wird der Fokus jedoch auf höherwertigen Dienstleistungen liegen.

... die Straße bleibt dominierend, ...

... die Bahn gewinnt leicht durch kombinierten Verkehr

Onlinehandel mit starkem Wachstum ...

... zusammen mit einer stärkeren Individualisierung der Produkte

Global aufgestellte Logistiker werden langfristig von den allgemeinen Megatrends profitieren

Langfristige Perspektiven liegen auch in den „erweiterten BRIC-Staaten“, ...

... sofern sich deren Indikatoren positiv entwickeln

Langfristige Prognosen des interkontinentalen Handels müssen reduziert werden ...

... und Verschiebung von Produktion und Sourcing in die Märkte

Teile der interkontinentalen Logistik verschieben sich daher in die Emerging Markets

Es ist eine Chance, in China effiziente Logistiksysteme aufzubauen

Perspektiven des Russland-geschäfts sind unsicher, ...

... dagegen könnte der USA/Mexi-ko-Markt an Bedeutung gewinnen

Hohe Zyklizität der Branche ...

... wird teilweise durch flexible Geschäftsmodelle ausgeglichen

Niedrige Markteintrittsbarrieren für reine Transportleistungen ...

... Kostensteigerungen ...

... und fehlende Fachkräfte

Steigende Transparenz erhöht Wettbewerbsdruck

Wachsende Kontraktlogistik aufgrund weiteren Outsourcings, ...

... jedoch höhere Risiken (Komplexität, Vertrags-gestaltung) ...

... und die Notwendigkeit von Branchenexpertise

Der Automobillogistik stellen sich mehrere Herausforderungen, ...

... strukturelle Veränderungen, ...

... unzureichendes Wachstum in Europa

Logistiker mit einem **hohen Russlandanteil** müssen die Prognosen überdenken, da die mittelfristige Entwicklung unsicher scheint und die russische Wirtschaft auf Jahre geschwächt sein dürfte. Andererseits haben sich die **Perspektiven für das Geschäft mit den USA/Mexiko** und auch innerhalb dieser Region verbessert. Reindustrialisierung, verbunden mit einer teilweisen Rückverlagerung von Produktion aus China sowie das in der Planung befindliche Freihandelsabkommen (TTIP) könnten wesentliche Treiber sein, selbst wenn Letzteres nur in verbesserten Handelsabkommen enden sollte.

Bewertung: *Logistik bleibt auch weiterhin ein klarer Wachstumsmarkt. Global aufgestellte Logistiker müssen sich jedoch den regionalen Veränderungen stellen und perspektivisch Geschäft innerhalb der Wachstumsmärkte generieren.*

Zyklizität, Fachkräftemangel und Kostensteigerungen als Herausforderung

Die Logistik ist generell sehr stark von der **Entwicklung des globalen Wirtschaftswachstums** abhängig und daher eine der **zyklischsten Branchen** überhaupt. Allerdings haben sich die gut aufgestellten Unternehmen i. d. R. auf diese Situation eingestellt und ihr Geschäftsmodell entsprechend optimiert (z. B. Asset-light, hohe Flexibilität, globale Präsenz). Die **Trends**, kürzere konjunkturelle Zyklen, regionale Krisen bzw. negative Einmaleffekte, treffen i. d. R. daher in erster Linie finanziell schwache und wenig diversifizierte Unternehmen.

Aufgrund der sehr niedrigen Markteintrittsbarrieren wird auch künftig die **reine Transportleistung** einem besonders scharfen Wettbewerb ausgesetzt sein. Dieses gilt nicht nur für Europa, sondern auch für alle Emerging Markets einschließlich China. Es besteht nicht nur ein hoher Preisdruck, auch die **stark steigenden Kosten** konnten zuletzt kaum weitergegeben werden. Hohe Kraftstoff-, Sicherheits- und Personalkosten dürften in den nächsten Jahren ein Thema bleiben. Unvorhersehbare starke Dieselpreisschwankungen machen Hedging-Strategien zunehmend sinnvoller. **Fehlende Fachkräfte** in der Disposition und bei den Fahrern stellen ein besonderes Problem in der Branche dar.

Neben dem zunehmenden **Wettbewerbsdruck aus Osteuropa**, vorwiegend bei einfachen Dienstleistungen, verstärkt sich der Margendruck bereits seit Jahren durch steigende **Transparenz** (Online-Bidding) in nahezu allen Bereichen. Der Fokus auf höherwertige Dienstleistungen, eine enge Kundenbindung und ein Mehrwert für den Kunden stehen i. d. R. für überdurchschnittliche Margen.

Bewertung: *Die Profitabilität in der Branche bzw. in den einzelnen Segmenten wird sehr stark durch die (Kosten-)Flexibilität des Geschäftsmodells geprägt. Neben einem weiterhin hohen Kostendruck wird der Kampf um die Fachkräfte sowie eine steigende Konkurrenz aus Osteuropa die Branche prägen.*

Kontraktlogistiker profitieren vom Outsourcing

Ein besonderes Kennzeichen der Kontraktlogistik ist, dass die zugrundeliegenden Vertragsverhältnisse mit den Kunden über längere Zeiträume bestehen (durchschnittlich etwa drei bis fünf Jahre). Grundsätzlich handelt es sich hierbei um einen **Wachstumsmarkt**, da die Kunden durch verstärktes **Outsourcing** die Kostenstrukturen verbessern bzw. flexibler gestalten wollen. **Verständnis der jeweiligen Kundenbranche** und **zukunftsorientierte Vertragsgestaltung** werden in einem sich verändernden Umfeld immer wichtiger; zumal es sich meist um längerfristige Asset-Bindungen handelt. Jedoch ist eine eigene Infrastruktur nicht in jedem Fall zwingend notwendig; wichtiger sind Zuverlässigkeit und der Zugang zu einem globalen Netzwerk (Warenverteilung).

In der **Automobillogistik** sind **strukturelle Veränderungen** zu berücksichtigen wie teilweise Verlagerungen von Produktion und Sourcing in die wachsenden Märkte (z. B. China, Amerikas, Osteuropa), Rückgang der Teilelieferungen aus Europa sowie mittelfristig Stagnation der Zulassungen in (West-)Europa. Die finanzkrisenbedingten europäischen **Absatzrückgänge** im Massensegment werden sich zudem – gemessen am Vorkrisenniveau – **nicht kurzfristig erholen** (mind. ca. 2-3 Jahre). Strukturell erforderliche Werksschließungen bedeuten hohe Anforderungen für betroffene Logistiker. Zudem testen aktuell einige OEMs **Cross-Docking-Center**, in denen Teile gebündelt und dann direkt

per LKW in die Werke gefahren werden. Dem **bisherigen Modell des Gebietsspediteurs** könnten dadurch künftig kostendeckende Volumina fehlen.

Bei der Logistik von Neuwagen verändert sich das margenträchtige **Importgeschäft** deutlich. In diesem Segment ist eine Verlagerung vom Seeweg (z. B. aus Asien) auf Lieferungen aus Osteuropa (neue Produktionsstätten) zu verzeichnen. Auch hierbei besteht großes Potenzial in **China**; die Teilelogistik wird allerdings teilweise über die chinesischen Joint-Venture-Partner mit eigenen Logistik-Töchtern abgewickelt.

Der **Lebensmitteleinzelhandel (LEH)** und die **Konsumgüterindustrie** bieten einerseits stabilere Umsätze, andererseits bewirkt die große Marktmacht der Kunden niedrige Margen. Ein starker Verdrängungswettbewerb im LEH kann zudem auch zu Veränderungen für die Logistiker führen. Auch Logistik-Kooperationen der Konsumgüterindustrie nehmen zu. Ein verstärkter Trend zu eigenen Markshops einzelner Hersteller verändert die Transportwege. Mittelfristig wirkt eine schrumpfende Bevölkerung in Deutschland und Europa belastend.

Der seit Jahren stark expandierende **Onlinehandel** verändert die Handelslogistik zunehmend. Sogar bei **Lebensmitteln** kommt der **Onlinehandel** ins Gespräch. Grundsätzlich sind dabei sowohl Food- als auch Non-Food-Sortimente möglich, letztere aber mit einer größeren Verbreitung im ersten Schritt, da keine aufwendige Kühllogistik erforderlich ist. Die aktuell viel diskutierten und getesteten Belieferungen durch Drohnen dürften allenfalls langfristig für spezielle Lieferungen und als höherpreisiges Produkt zum Tragen kommen. Volumenmäßig profitieren Paketdienste sowie das Stückgutgeschäft. Hohe Anforderungen an Schnelligkeit und Verlässlichkeit sowie starker Preisdruck in diesem kleinteiligen Geschäft erfordern jedoch ein **hohes Maß an Prozessoptimierung** und letztendlich eine gewisse **Unternehmensgröße**. Andererseits sind negative Auswirkungen auf die Volumina anderer Vertriebsarten bzw. dort eine teilweise Verlagerung der Vertriebswege zu erwarten.

Kühllogistik und insbesondere die Pharmalogistik gewinnen an Bedeutung. Ein global deutlich wachsender Pharmamarkt und ein steigender Anteil temperaturempfindlicher Arzneimittel sind die Treiber. Aufgrund neuer gesetzlicher Standards sind aber Optimierungen der Transportkette notwendig.

Bewertung: *Kontraktlogistikmarkt wachsend, aber generell sehr anspruchsvoll. Expertise in der relevanten Branche und weitgehend gleiche Laufzeiten bei Verträgen und den entsprechenden Assets sind von hoher Bedeutung. Deutliche Veränderungen in der Automobilindustrie müssen ggf. antizipiert werden. Aufgrund hohen Servicegrads und höherer Flexibilität haben mittelständische Logistiker in der industriellen Kontraktlogistik teilweise größere Chancen; beim Handel dagegen dominieren die „economies of scale“. Gleiches gilt beim expandierenden Onlinegeschäft.*

Green Logistics, RFID und Logistik 4.0 mittelfristig auf der Agenda

Insbesondere bei kleineren Kunden und in wirtschaftlich schwächeren Zeiten ist **Green Logistics** bisher nur ein Randthema. Der Preis und die Zuverlässigkeit des Logistikers spielen eine wesentlich größere Rolle. Allerdings hat das Thema bei Großkunden bereits heute einen hohen Stellenwert, was sich generell **mittelfristig in der gesamten Branche** durchsetzen dürfte. Die wesentlichen Gründe hierfür sind:

- Umweltverträglichkeit wird auch durch gesetzliche Regelungen an Bedeutung gewinnen
- In der Regel hängen CO₂-Reduktionen immer auch mit geringerem Öl- bzw. Kraftstoffverbrauch zusammen; ein Vorteil bei steigenden Energiepreisen
- Unter Total Cost of Ownership-Gesichtspunkten daher ebenfalls ein Wettbewerbsvorteil

Zwar wird kaum ein Kunde für besondere Umweltverträglichkeit einen Mehrpreis zahlen. Aber er wird im Zweifel denjenigen Logistiker wählen, welcher dieses leisten kann. Eine partielle Verlagerung von der Straße auf Bahn oder Schiff (Kombiverkehr) ist denkbar, allerdings nur, soweit die Kapazitäten es zulassen und der Transport nicht vollkommen auf den Lkw zugeschnitten ist.

Importlogistik von Neuwagen generell profitabler

China als Chance und Herausforderung

LEH grundsätzlich weniger zyklisch, ...

... aber margenschwach und mit individuellen Veränderungen

Onlinehandel verändert die Handelslogistik; ...

... sogar im LEH steigt das Interesse ...

... und Unternehmensgröße ist gefragt

Pharmalogistik wird aufwändiger, aber mit globalen Perspektiven

„Green Logistics“ bei Großkunden zunehmend obligatorisch ...

... und auch in der Breite perspektivisch bedeutender, ...

... allerdings ohne Generierung eines Preisaufschlages

Eine Industrie 4.0 ...

... bedarf einer Logistik 4.0

Logistiker müssen vorbereitet sein

RFID bereits heute marktfähig, ...

... durch Industrie 4.0 jedoch Einsatz im gesamten Produktions-/Logistikprozess wahrscheinlicher

Personen-Linienverkehre weniger zyklisch

Bahn-Fernverkehr wird auch in der Zukunft von der Deutschen Bahn dominiert

Der städtische Personenschienen-Nahverkehr verzeichnet hohe Anzahl neuer Ausschreibungen

Kommunen und Stadtwerke verstärkt unter finanziellem bzw. wirtschaftlichem Druck

Private Nahverkehrs-Buslinien in Deutschland ohne große Bedeutung und im Konsolidierungsprozess

EU-Gesetzgebung große Herausforderung für Regionalflughäfen

Langfristig soll die Stärke der deutschen Industrie u. a. durch die **Industrie 4.0** gesichert werden. Dieses beinhaltet eine komplexe Vernetzung von Produktionsprozessen innerhalb von Betrieben, Unternehmensgruppen sowie Zulieferern und Vertriebswegen. Die Produkte tragen selbst die Informationen, welche für die Produktion und Logistik benötigt werden. Diese sich selbst organisierenden Produktionsprozesse bedingen auch eine adäquate **Logistik 4.0**, eine Basis für eine sich weiter verstärkende Automatisierung. Zwar handelt es sich bei Industrie 4.0 nicht um eine grundsätzlich neue Entwicklung, sie ist **eher evolutionär** als revolutionär, aber insbesondere Logistiker mit Schwerpunkt auf **technologisch affine Branchen** werden zunehmend von dem Thema betroffen sein bzw. müssen sich zunehmend mit dem Thema beschäftigen.

Im Zusammenhang mit der Industrie 4.0 sollte die **RFID-Technologie**, welche sich bisher nicht flächendeckend durchsetzen konnte, einen neuen Schub erhalten. Als geeignete Basis für den intelligenten Informationsfluss in der Industrie 4.0 dürfte das bisherige Haupthindernis sehr hoher Implementierungs-/Anlaufkosten für ein gesamtheitliches System einen ganz neuen Blickwinkel erhalten. Die Technologie wird quasi auch zum Bindeglied zwischen Intralogistik und Extralogistik und gewinnt somit nicht nur in der Lager-/Kontraktlogistik an Bedeutung.

Bewertung: *Green Logistics* wird an Bedeutung gewinnen. Zwar sind hierfür keine höheren Preise zu erzielen, aber durchaus eine steigende Wettbewerbsfähigkeit. Durch Industrie 4.0 wird das Thema RFID sowie das Know-how in Logistik 4.0 an Bedeutung gewinnen.

Personenverkehr stabiler und mit hohen Markteintrittsbarrieren

Im Gegensatz zum Güterverkehr sind Verkehrsträger für den **Personenverkehr**, sofern im festen Linieneinsatz, deutlich weniger zyklisch.

- Der **Bahn-Personenfernverkehr** wird in Deutschland zu ca. 99% durch die Deutsche Bahn geprägt. Die wenigen hier tätigen Privatanbieter dürften auch in den folgenden Jahren kaum Anteile gewinnen, auch, weil das stark wachsende Fernbussegment eine weitere Konkurrenz darstellt. Hierbei wird es aber aufgrund nicht kostendeckender Preisstrukturen zu einer Konsolidierung kommen.
- Der **städtische Personenschienen-Nahverkehr** wird nach 18 Jahren Privatisierung immer noch zu ca. 75% von der Deutsche Bahn AG betrieben. Angebot und Fahrgastzahlen haben sich in diesem Zeitraum deutlich erhöht. Dabei gewannen die privaten Anbieter zuletzt weiter Marktanteile. Es dürfte daher durch eine hohe Anzahl neuer Ausschreibungen in den kommenden drei Jahren der Marktanteil der Deutsche Bahn AG auf sukzessive 65–70% zurückgehen. Aus rein ökonomischen Gründen wird ein Großteil der ausgeschriebenen Regionen aber bei der Bahn verbleiben. Knappe finanzielle Ressourcen der Kommunen sowie tendenziell sich verschlechternde wirtschaftliche Verhältnisse der oftmals ausschreibenden Stadtwerke verstärken den Druck bei neuen Vereinbarungen. Hohe Anfangsinvestitionen in anderweitig nicht einsetzbare Fahrzeuge sowie nicht angemessene Vertragslaufzeiten und sinkende Bevölkerungszahlen sind große Herausforderungen.
- **Private Nahverkehr-Buslinien**, welche in anderen europäischen Ländern (z. B. England) teilweise eine bedeutende Stellung haben, spielen in Deutschland keine so große Rolle. Sie sind oft reine Transporteure für die Deutsche Bahn bzw. für die kommunalen Träger. Der seit 10 Jahren anhaltende Konsolidierungsprozess unter den kleineren Busgesellschaften wird sich voraussichtlich zugunsten der größeren Player fortsetzen.
- **Regionalflughäfen** kommen zunehmend durch Streckenreduzierungen bei den unter Kostendruck stehenden Fluggesellschaften unter Druck. Aufgrund der neuen **EU-Gesetzgebung**, welche Subventionen unrentabler Flughäfen deutlich einschränkt, sowie der Flugverkehrssteuer kommt es teilweise sogar zu Existenzgefährdungen.

Bewertung: *Insgesamt ist der Personenverkehr deutlich stabiler als der Güterverkehr. In der Praxis befindet sich die Bahn-Privatisierung noch im Anfangsstadium. Fernbusse sind stark wachsend, aber bisher nicht kostendeckend. Im Nahverkehr stellen einheitliche Laufzeiten von jeweiliger Ausschreibung mit der entsprechenden Assetbindung eine große Herausforderung dar.*

Erfolgs- und Risikofaktoren

Erfolgsfaktoren

Kennzeichen erfolgreicher Transport- bzw. Logistikunternehmen sind, ...

- ... die **individuellen Bedürfnisse der Kunden** zu kennen. Zwar ist ein konkurrenzfähiger Preis eine absolute Grundvoraussetzung in einer immer transparenteren Branche (Online-Bidding). Aber **Qualität, Verlässlichkeit, Problemlösungskompetenz** für Kunden- und Marktsegmente – **besonders in Krisensituationen** – und der gelieferte Mehrwert durch die gesamte Logistikkette bilden das eigentliche Asset. Hierdurch können langfristige Kundenbindungen und tendenziell höhere Margen generiert werden. Produkt- und Prozessinnovationen und überdurchschnittlicher Lieferservice bei tendenziell kleineren Auftragsgrößen aufgrund steigender Individualität.
- ... die Branche des Kunden zu verstehen. Nur mit entsprechender **Branchenexpertise** können Veränderungen und Trends der jeweiligen Branche erkannt und dem Kunden proaktiv Lösungsvorschläge gemacht bzw. entsprechende Chancen genutzt werden. Auch eigene Risiken aus strukturellen Veränderungen der Kundenbranchen werden schneller erkannt.
- ... dieses Branchen-Know-how insbesondere in der **Kontraktlogistik** zu nutzen. Daher hat eine Fokussierung auf einige Kernbranchen Vorteile. Auch eine Ausweitung auf weitere, höherwertige Dienstleistungen mit demselben Kunden wird so wahrscheinlicher. Im Hinblick auf den **langfristigen Charakter** der Kontraktlogistik spielt zudem die **Vertragsgestaltung** eine herausragende Rolle. Angefangen bei einer **(1)** zweifelsfreien Definition der Aufgaben, der zugrundeliegenden Volumina sowie den zeitlichen Anforderungen, sind **(2)** die Weitergabemöglichkeiten von Kostensteigerungen und **(3)** die Kongruenz von Assetbindung und Vertragslaufzeit von überragender Bedeutung. In der Regel müssen Preisanpassungsklauseln durch Kostendegressionen kompensiert werden können.
- ... sich systematisch in Bereichen **höherwertiger Dienstleistungen** weiter zu entwickeln. Dieses vergrößert die Markteintrittsbarrieren neuer Konkurrenten und stärkt den Nutzen und die Bindung zum bestehenden Kundenstamm. Zudem besteht hierfür global ein wachsendes Potenzial.
- ... ein **Asset-light-Konzept**. Das Vorhalten hoher eigener Kapazitäten bzw. vertraglich unflexibler Fremdkapazitäten wirkt sich im Abschwung negativ auf die Flexibilität des Geschäftsmodells aus. Allerdings kann ein Bodensatz eigener Kapazitäten durchaus sinnvoll sein, da im Aufschwung die Preise für Subunternehmer steigen. Der Anteil der eigenen Kapazitäten sollte sich an der Stabilität der individuellen Kundenbranchen orientieren.
- ... durch **Flexibilität** Umsatzschwankungen ausgleichen zu können. Daher gilt als besonderes Branchenmerkmal, dass nicht die Umsatzerlöse, sondern der **Gross-Profit** eine entscheidende Steuerungsgröße ist.
- ... ein den eigenen und den Kundenbedürfnissen regional adäquates und ggf. schwankenden Kapazitätsanforderungen entsprechendes **Netzwerk** vorzuweisen. Expansionen auf der Kundenseite sowie eigene Akquisitionen müssen kostenoptimal, ggf. durch Subunternehmer, gemanagt werden.
- ... mit optimierten **Kostenstrukturen** dem Wettbewerbsdruck zu begegnen. Gerade die hohen Dieselpreise machen Leerfahrten oder nicht optimal ausgelastete Fahrten immer teurer. Die Vorteilhaftigkeit vom kombinierten Verkehr (Bahn/Straße) ist für längere Strecken zu prüfen. Steigende Sicherheitsanforderungen, Lohnkostensteigerungen sowie flächendeckender Mindestlohn erhöhen den Kostendruck weiter. Je geringer das Alleinstellungsmerkmal, desto größer sind die Anforderungen an die Kostenstrukturen bzw. an zu generierende Effizienzsteigerungen. Bei KEP kann dieses beispielsweise oft nur noch über Größenvorteile generiert werden.
- ... hohe **Überkapazitäten im Stückgutbereich** zu managen. Reduzierung der eigenen Kapazitäten, Straffung der Subunternehmen sowie Optimierung der Routen und Netzwerke stellen mögliche Maßnahmen dar. Investitionen in bessere IT und papierlose Auftragsabwicklung tragen dazu bei. Auch im Teilladungsmarkt kommt es verstärkt zu Kooperationen.

Kundennutzen, Qualität, Verlässlichkeit und Problemlösungskompetenz

Branchenkompetenz für Kundenbetreuung sowie Risikomanagement immer wichtiger

Risiken in der Kontraktlogistik reduzieren ...

... durch Branchen-Know-how ...

... und Vertragsgestaltung

Höherwertige Dienstleistungen mit höheren Markteintrittsbarrieren

Asset-light-Konzepte zur Erhöhung der Flexibilität

Ein Bodensatz an eigenen Kapazitäten aber durchaus sinnvoll

Gross-Profit aussagefähiger als Umsatz

Effizientes, kundenorientiertes Netzwerk

Insbesondere hohe Kraftstoffpreise, Sicherheitsanforderungen und Personalkosten machen Optimierung der Kostenstrukturen immer wichtiger

Stückgut mit Überkapazitäten, geringen Margen sowie steigenden Kosten ... Anforderungen an Kostenstrukturen und IT

Angemessene Controlling-Systeme und IT-Kompetenz haben nicht nur bei großen Logistikern eine hohe Bedeutung

Breite Kundendiversifikation

Mittelfristig werden die Wachstumsmärkte immer wichtiger

Green Logistics als Wettbewerbsvorteil ...

... höhere Preise sind jedoch kaum realistisch

Systematische Personalweiterbildungs- und -bindungsmaßnahmen

- ... ein etabliertes **Risikomanagement**. Auch kleine und mittlere Unternehmen müssen ein angemessenes Controlling-System implementiert haben. Jeder Logistiker sollte in der Lage sein, die Aufträge bereits beim Angebot richtig und zeitnah zu bewerten. **IT-Kompetenz** mit zeitgemäßer Hard- und Software ist in der Branche von überragender Bedeutung. Standardisierte Anwendungen, aber auch individuelle Lösungen und entsprechende Kundenschnittstellen sind notwendig. Nur so wird Kundennutzen und eigene Profitabilität nachhaltig gesteigert.
- ... eine angemessene **Diversifikation** in Bezug auf Branchen, Kunden und Regionen. Eine breite und höherwertige Dienstleistungspalette kann zudem den Mehrwert aus einzelnen Kundenverbindungen steigern, mit dem Vorteil steigender Kundenbindung und höherem Ertrag pro Kunde. Allerdings sollten sich die Aktivitäten an der bestehenden Expertise orientieren.
- ... mittelfristig die **Chancen in den Wachstumsmärkten** zu nutzen. Dieses gilt in erster Linie für größere, international tätige Unternehmen. Bei sich verlagernden Produktionsmärkten (Beispiel Automobilindustrie) könnten jedoch auch für kleinere Logistiker Kooperationen/Allianzen notwendig bzw. richtungsweisend werden.
- ... den Gedanken **Green Logistics** ernst zu nehmen. Zwar wird dieses vom Kunden i. d. R. nicht bezahlt, aber grundsätzlich ist es ein Wettbewerbsvorteil und CO₂-Effizienz senkt meist auch die eigenen Energiekosten. In der Intralogistik ist beispielsweise eine energieeffiziente Fördertechnik, effiziente Beleuchtung, Heizung und Baumaterialien zu nennen, bei der Supply-Chain Transporteffizienz, Fahrertrainings, Routenplanung und Transportoptimierung. Für den Kunden ist die entsprechende CO₂-Dokumentation von großem Interesse.
- ... sich den Herausforderungen der **Industrie 4.0/Logistik 4.0** zu stellen. Einerseits für das eigene Unternehmen, ggf. aber auch, um Chancen als Berater bei mittelständischen Kunden zu nutzen.
- ... die Implementierung von systematischen **Personalweiterbildungs- und -bindungsmaßnahmen**. Dem künftigen Mangel an Fachkräften bei Fahrern und auch bei Disponenten ist durch eigene Ausbildungsmaßnahmen zu begegnen. Die Dienstleistungsbranche profitiert grundsätzlich vom guten Personal, der Logistiker wird auch beim direkten Kundenkontakt beurteilt.

Risikofaktoren

Für die Branche insgesamt:

Globaler Wachstumsstopp als potenzielles Risiko

Kostensteigerungen und Reglementierungen

Fachkräfte-/Fahrermangel

- Aufgrund der engen Verknüpfung der Logistikbranche mit der Wirtschaftsentwicklung würde ein globaler Wachstumsstopp vor dem Hintergrund der hohen vorhandenen Kapazitäten deutliche negative Auswirkungen zeigen.
- Deutliche Kostensteigerungen bei Kraftstoffen und potenzielle, weitgehende gesetzliche Änderungen bzw. Reglementierungen
- Aus heutiger Sicht stellt der Fachkräfte- bzw. Fahrermangel für die Wettbewerbsfähigkeit eine große Herausforderung dar.
- Nicht ausreichende Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur
- Externe Schocks wie Naturkatastrophen oder kriegerische Handlungen

Für einzelne Unternehmen:

Unzureichendes Controlling und Vertragsgestaltung

Fehlende Diversifikation

Cyber-Kriminalität

Geringe Markteintrittsbarrieren

- Im Einzelfall können ein schlechtes Controlling sowie fehlerhafte Kalkulationen insbesondere bei längerfristigen Verträgen zum Risiko werden. In diesem Zusammenhang spielt auch die jeweilige Vertragsgestaltung in der Kontraktlogistik eine besondere Rolle.
- Bei einer starken Fokussierung auf nur wenige Kunden können sich veränderte Rahmenbedingungen besonders negativ auswirken.
- Bei einer immer stärkeren IT-Vernetzung erhöht sich das Risiko von Manipulationen durch Dritte.
- Im reinen Transportgeschäft, bei dem die Markteintrittsbarrieren besonders gering sind, besteht die Gefahr erhöhter neuer Konkurrenz, z. B. aus Osteuropa.

Politische und gesetzliche Rahmenbedingungen

Emissionshandel Luftverkehr

Seit dem 1.1.2012 ist der Luftverkehr in das europäische Emissionshandelssystem einbezogen. Der Branche wird dabei die Menge an Emissionszertifikaten zugeteilt, die den durchschnittlichen jährlichen Emissionen in den Jahren 2004 bis 2006, abzüglich 3% in 2012 und abzüglich 5% in 2013 und den Folgejahren, entsprechen. Von der Gesamtmenge der dem Luftverkehr zugeteilten Zertifikate werden 85% anteilmäßig umsonst auf die beteiligten Luftfahrtunternehmen aufgeteilt. Die übrigen 15% werden versteigert. Braucht eine Gesellschaft mehr Zertifikate, als ihr zugeteilt wurden, muss sie diese am Markt kaufen. Gemäß den ursprünglichen Richtlinien sollten alle von einem Flughafen der EU startenden und dort landenden Flüge einbezogen werden; derzeit ist aber die Klimaschutzabgabe für außereuropäische Flüge bis Ende 2016 ausgesetzt. Die EU ist bereit, diese Übergangsregelung bis 2020 zu verlängern, sofern sich die anderen Staaten verpflichten, bis dahin ein weltumfassendes marktwirtschaftliches System zur Begrenzung der Treibhausgase im Luftverkehr einzuführen.

Liberalisierung Fernbusverkehr

Mit einer Novellierung des Personenbeförderungsgesetzes wurde zum 1. Januar 2013 der Fernbuslinienverkehr in Deutschland vollständig freigegeben. Damit endeten strenge Beschränkungen, die seit mehr als 70 Jahren die Entwicklung der Bahn schützen sollten. Buslinien müssen weiter bei Länderbehörden beantragt werden, sind künftig aber grundsätzlich genehmigungsfähig. Um dem staatlich mitfinanzierten Nahverkehr nicht zu schaden, müssen Haltestellen mindestens 50 Kilometer voneinander entfernt sein. Autobahn-Maut wie für Lkw müssen Busse derzeit nicht zahlen.

Luftverkehrssteuer

Die Steuer wurde 2011 eingeführt und wird beim Abflug eines Fluggastes von einem deutschen Flughafen erhoben. Die Höhe der Steuer richtet sich dabei nach der Flugstrecke zwischen Deutschland und dem Zielland. Auf Kurzstrecken werden 7,50 Euro je Passagier fällig, auf Mittelstrecken 23,43 Euro und auf Langstrecken 42,18 Euro.

Glossar

Charterschiffahrt: Oberbegriff für eine Schiffsverwendung durch Dritte. Zu unterscheiden sind Frachtcharter (der Vercharterer verpflichtet sich, eine bestimmbar Transportleistung zu erbringen; er ist Reeder u. Verfrachter, während der Charterer stets Befrachter ist) und Mietcharter (der Charterer mietet das gesamte Schiff und hat damit die Möglichkeit, das Schiff nach eigenen Wünschen einzusetzen). Charterverträge können auf Zeit oder für bestimmte Reisen abgeschlossen werden.

Kabotage: Gibt einem Unternehmen das Recht, Binnenverkehr in Staaten durchzuführen, in denen es nicht seinen Firmensitz hat. Im Straßengüterverkehr innerhalb der EU ist die Kabotage auf drei Fahrten innerhalb von sieben Tagen im Anschluss an eine grenzüberschreitende Beförderung begrenzt.

Kontraktlogistik: Umfassende Zusammenarbeit zwischen einem Hersteller von Gütern und einem Logistikanbieter, die durch einen Dienstleistungsvertrag (Kontrakt) geregelt ist. Logistikdienstleister nehmen dabei logistische und logistikahe Aufgaben entlang der gesamten Wertschöpfungskette für den Hersteller wahr.

Linienschiffahrt: Bezeichnet Schiffsverkehre, die mehrere Häfen innerhalb eines Fahrplanes anlaufen. Kriterien dafür sind die Regelmäßigkeit der Lade- und Löscheiten an vorher feststehenden Tagen sowie die gleichmäßige Verteilung über das Jahr, eine Abfahrtsfrequenz mit ausreichender Häufigkeit und die Pünktlichkeit der fahrplanmäßigen Abfahrten.

Lkw-Maut: Entfernungsabhängige Autobahngebühr in Deutschland für alle Lastkraftwagen mit einem zulässigen Gesamtgewicht von 12 Tonnen oder mehr. Die Maut liegt bei durchschnittlich 17 Cent je Kilometer und differiert je nach Achsenzahl und Schadstoffausstoß. Seit dem 1. August 2012 gilt die Maut auch auf 84 Bundesstraßenabschnitten mit autobahnähnlichem Standard.

Commerzbank Research

Diese Ausarbeitung wurde von der Commerzbank AG, Frankfurt am Main, bzw. den in der Ausarbeitung genannten Konzerngesellschaften („Commerzbank“) erstellt und herausgegeben. Diese Ausarbeitung richtet sich an den professionellen und institutionellen Kunden.

Der Ausarbeitung liegen Daten bzw. Informationen zu Grunde, die die Commerzbank für verlässlich hält. Für die Richtigkeit bzw. Genauigkeit der Daten übernimmt die Commerzbank jedoch keine Gewähr. Die Ausarbeitung ist weder ein Angebot, noch eine Aufforderung, noch eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren, Derivaten etc., und sollte weder in ihrer Gesamtheit noch in Auszügen als Informationsgrundlage in Verbindung mit einem Vertragsabschluss oder einer wie auch immer gearteten Verpflichtung verwendet werden. Sie dient ausschließlich der Information. Die hierin enthaltenen Einschätzungen entsprechen unserer bestmöglichen Beurteilung zum jeweiligen Zeitpunkt, können sich jedoch – ohne Mitteilung hierüber – ändern.

Die Commerzbank behält sich vor, diese Ausarbeitung bereits vor deren Veröffentlichung bzw. Kenntnisnahme durch den Kunden geschäftlich zu nutzen, d. h. u. a. Eীগengeschäfte auf deren Grundlage zu tätigen. Die Commerzbank ist bei Geschäftsaktivitäten nicht an die durch die Ausarbeitung mitgeteilte Einschätzung gebunden. Gegenstand der Ausarbeitung können auch Wertpapiere, Derivate etc. von Emittenten sein, mit denen die Commerzbank in Kundenbeziehungen steht.

Die Commerzbank übernimmt keinerlei Verantwortung oder Haftung für Kosten, Verluste oder Schäden, die aus oder in Verbindung mit der Verwendung dieser Ausarbeitung oder eines Teiles davon entstehen.

Commerzbank AG
60261 Frankfurt am Main

Group Risk Controlling & Capital Management	
Bereichsleitung Risk Control & Resources Mgmt.: Oliver Ewald	(069) 136-80414
Leitung Industries Research: Dr. Carola Hunger-Siegler	(069) 136-22447
Autor: Hans-Peter Muntzke	(069) 136-49475

Group Credit Risk Management	
Industry Head: Christian Kistner	(069) 136-85033
Leitung Sector Rail/Road & Logistics: Thomas Gross	(069) 136-22855
Autor: Thomas Gronemeier	(069) 136-86724

E-Mail: branchenanalyse@commerzbank.com
www.commerzbank.de/branchen

VKS04015

Außerhalb Deutschlands ist Folgendes zu beachten:

Großbritannien: Dieses Dokument wurde von der Commerzbank AG, Filiale London, herausgegeben oder für eine Herausgabe in Großbritannien genehmigt. Die Commerzbank AG, Filiale London, ist von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) amtlich zugelassen und unterliegt nur in beschränktem Umfang der Regulierung durch die Financial Conduct Authority and Prudential Regulation Authority. Einzelheiten über den Umfang der Genehmigung und der Regulierung durch die Financial Conduct Authority and Prudential Regulation Authority erhalten Sie auf Anfrage. Diese Ausarbeitung richtet sich ausschließlich an „Eligible Counterparties“ und „Professional Clients“. Sie richtet sich nicht an „Retail Clients“. Ausschließlich „Eligible Counterparties“ und „Professional Clients“ ist es gestattet, die Informationen in dieser Ausarbeitung zu lesen oder sich auf diese zu beziehen. Commerzbank AG, Filiale London bietet nicht Handel, Beratung oder andere Anlagendienstleistungen für „Retail Clients“ an.

Vereinigte Staaten von Amerika: Die Commerz Markets LLC („Commerz Markets“), eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Commerzbank AG und in den USA registrierter Broker-Dealer, hat die Verantwortung für die Verteilung dieses Dokuments in den USA unter Einhaltung der gültigen Bestimmungen übernommen. Commerz Markets ist Mitglied der FINRA und SIPC.

©2014

Diese Ausarbeitung oder Teile von ihr dürfen ohne Erlaubnis der Commerzbank weder reproduziert noch weitergegeben werden.