



WHERE KNOWLEDGE IS POWER

|| BRANCHENREPORT H52.29ADE

Spedition

Verkehrshindernis: Im aktuellen Jahr bremst die Coronavirus-Pandemie die Entwicklung der Branche

Johannes Meichsner | September 2020

Inhalt

COVID-19 (Coronavirus): Impact-Update.....	3	WETTBEWERBSUMFELD.....	22
ÜBER DIESE BRANCHE.....	5	Marktkonzentration.....	22
Branchendefinition.....	5	Erfolgsfaktoren.....	22
Hauptakteure.....	5	Kostenstruktur.....	23
Haupttätigkeiten.....	5	Wettbewerbssituation.....	26
Wertschöpfungskette.....	6	Markteintrittsbarrieren.....	27
BRANCHE AUF EINEN BLICK.....	7	Internationalisierung.....	27
Überblick.....	8	HAUPTAKTEURE.....	28
BRANCHENENTWICKLUNG.....	10	Hauptakteure.....	28
Externe Einflussfaktoren.....	10	Andere Unternehmen.....	30
Aktuelle Entwicklung.....	11	OPERATIVE BEDINGUNGEN.....	32
AUSBLICK.....	14	Kapitalintensität.....	32
Ausblick.....	14	Technologie und Anwendungen.....	32
Branchenlebenszyklus.....	16	Umsatzvolatilität.....	34
PRODUKTE UND MÄRKTE.....	17	Regulierung.....	35
Wertschöpfungskette.....	17	Förderung.....	35
Produkte und Dienstleistungen.....	17	SCHLÜSSELSTATISTIKEN.....	36
Wichtige Märkte.....	18	Branchendaten.....	36
Internationaler Handel.....	19	Jährliche Veränderungen.....	36
Wirtschaftsstandorte.....	19	Kennzahlen.....	36
		ZUSÄTZLICHE QUELLEN.....	37
		Zusätzliche Quellen.....	37
		Branchenjargon.....	37
		Glossar.....	37

**COVID-19
(Coronavirus):
Impact-Update**

Die Analysten bei IBISWorld verfolgen die Auswirkungen aktueller Ereignisse auf die Wirtschaft stets in Echtzeit – hier ist ein Update darüber, wie diese Branche voraussichtlich von der globalen COVID-19-Pandemie beeinflusst wird:

- Der Branchenumsatz dürfte aufgrund der Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie im aktuellen Jahr um 15,5 % sinken. Vor dem Ausbruch der Pandemie prognostizierte IBISWorld noch einen Umsatzrückgang von 0,6 %.
- Während der Hochphase der Pandemie hat sich die Zahl der Transportaufträge in bestimmten Bereichen um mehr als die Hälfte verringert. Weitere Einzelheiten finden Sie im Unterkapitel „Aktuelle Entwicklung“.
- Die Branchenakteure stehen vor der Herausforderung, ihr Geschäftsmodell und ihre Prozesse deutlich stärker digitalisieren zu müssen. IBISWorld erwartet angesichts der Coronavirus-Krise eine vorgezogene und verschärfte Marktberreinigung. Weitere Einzelheiten finden Sie im Unterkapitel „Lebenszyklus“.

Bitte beachten Sie: Der Inhalt dieses Reports wird gerade aktualisiert, um die oben genannten Trends widerzuspiegeln.

Über IBISWorld

IBISWorld ist auf Branchenrecherche spezialisiert und deckt Tausende von globalen Branchen ab. Unsere umfassenden Daten und detaillierten Analysen helfen Unternehmen aller Art, schnelle und handlungsorientierte Erkenntnisse zu Branchen auf der ganzen Welt zu gewinnen. Mithilfe unserer Reporte verbringen vielbeschäftigte Fachkräfte weniger Zeit mit der Recherche und der Vorbereitung für Meetings und haben so mehr Zeit für strategische Geschäftsentscheidungen, die Ihnen, Ihrem Unternehmen und Ihren Kunden zugutekommen. Wir bieten Recherche zu Branchen in den USA, Kanada, Australien, Neuseeland, Deutschland, dem Vereinigten Königreich, Irland, China und Mexiko sowie zu Branchen, die globaler Natur sind.

Über diese Branche

Branchendefinition

Die Kernaufgabe des Speditionsgewerbes ist die Organisation des Güterversands unter Einbindung verschiedener Verkehrsträger. Zudem zählen begleitende Tätigkeiten wie die Erledigung von Zollformalitäten oder das Verpacken und Umpacken von Gütern zu den Dienstleistungen der Branche. Die eigentliche Beförderungsdienstleistung und der Frachtschlag fallen, obwohl viele Spediteure diese Tätigkeiten ebenfalls anbieten, nicht unter die Branchendefinition.

Hauptakteure

Deutsche Post AG

Deutsche Bahn AG

Haupttätigkeiten

Hauptaktivitäten dieser Branche:

Organisation des Güterversands

Beauftragung von Transportunternehmen

Begleiten des Zollprozesses

Transportbegleitende Tätigkeiten wie Verpacken, Umpacken und Wiegen der Güter

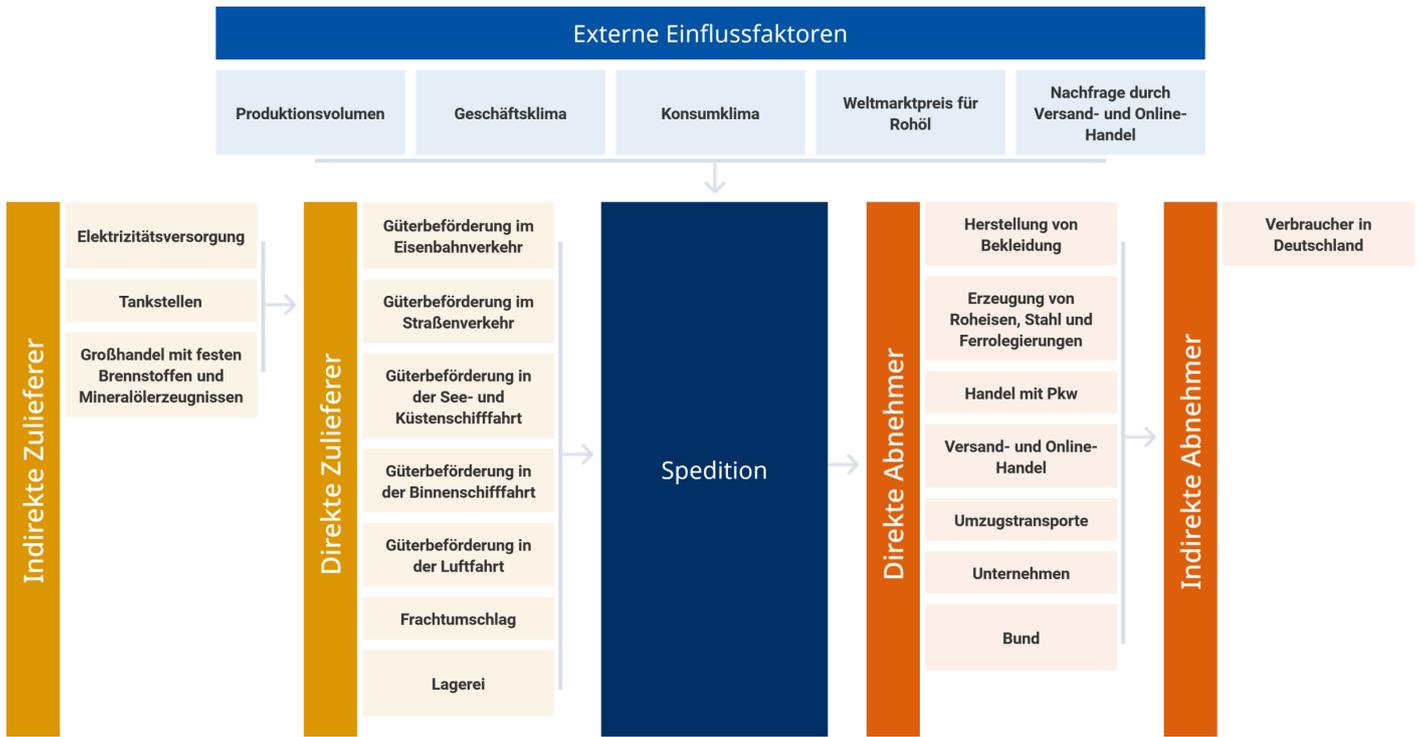
Wichtigste Produkte und Dienstleistungen dieser Branche:

Inländischer Güterverkehr

Zusatzdienstleistungen

Internationaler Güterverkehr

Wertschöpfungskette



ÄHNLICHE BRANCHEN

Güterbeförderung im Eisenbahnverkehr

Güterbeförderung im Straßenverkehr

Güterbeförderung in der Luftfahrt

Reiseveranstalter

Güterbeförderung in der See- und Küstenschifffahrt

Branche auf einen Blick

Schlüsselstatistiken

€67,0Mrd.
Umsatz

Jährliches Wachstum	Jährliches Wachstum	Jährliches Wachstum
2015–2020	2020–2025	2015–2025
-3,2%	3,2%	

€-1,3Mrd.
Gewinn

-1,9%
Gewinnmarge

Jährliches Wachstum	Jährliches Wachstum
2015–2020	2015–2020
-7,1pp	

11.224
Unternehmen

Jährliches Wachstum	Jährliches Wachstum	Jährliches Wachstum
2015–2020	2020–2025	2015–2025
-1,0%	0,1%	

349k
Beschäftigte

Jährliches Wachstum	Jährliches Wachstum	Jährliches Wachstum
2015–2020	2020–2025	2015–2025
0,0%	1,3%	

€12,9Mrd.
Personalaufwand

Jährliches Wachstum	Jährliches Wachstum	Jährliches Wachstum
2015–2020	2020–2025	2015–2025
-2,0%	2,6%	

Externe Einflussfaktoren

% = Jährliches Wachstum 2015–20

-3,8% Produktionsvolumen	-1,5% Geschäftsklima
-0,5% Konsumklima	7,3% Nachfrage durch Versand- und Online-Handel
-5,6% Weltmarktpreis für Rohöl	

Branchenstruktur

POSITIVER EFFEKT

Konzentration Niedrig	Internationalisierung Gering / Konstant
--------------------------	--

GEMISCHTER EFFEKT

Lebenszyklus Gesättigt	Umsatzvolatilität Moderat
Kapitalintensität Moderat	Förderung Moderat / Konstant
Regulierung Moderat / Konstant	Markteintrittsbarrieren Moderat / Steigend

NEGATIVER EFFEKT

Technologiewechsel Schnell	Wettbewerb Stark / Steigend
-------------------------------	--------------------------------

Schlüsseltrends

- Die zunehmende Komplexität des internationalen Warenverkehrs stärkt insbesondere die Position größerer Branchenakteure
- Die relativ stabile Nachfrage des Online-Handels nach Speditionsleistungen und der Ölpreisverfall dürften den diesjährigen Einbruch des Branchenumsatzes abmildern
- Im Kapazitätsmanagement und in der Sendungsüberwachung kommen verstärkt moderne Softwarelösungen zum Einsatz
- Das Güterverkehrsaufkommen dürfte im aktuellen Jahr pandemiebedingt stark schrumpfen und damit auch die Nachfrage nach Dienstleistungen der Branche

Produkte und Dienstleistungen



Spedition
Quelle: IBISWorld

Hauptakteure



- 14,3% Deutsche Post AG
- 11,4% Deutsche Bahn AG
- 74,3% Andere

Spedition
Quelle: IBISWorld

SWOT

S

STÄRKEN

Gewinn vs. Sektordurchschnitt: Hoch
Umsatz pro Mitarbeiter: Hoch

W

SCHWÄCHEN

Konzentration der Kundenklassen: Niedrig
Konzentration der Produkte/Dienstleistungen: Hoch
Kapitalvoraussetzungen: Hoch

O

CHANCEN

Umsatzwachstum (2020-2025): Hoch
Externe Einflussfaktoren: Hoch

T

RISIKEN

Umsatzwachstum (2005-2020): Sehr niedrig
Umsatzwachstum (2015-2020): Niedrig

Überblick

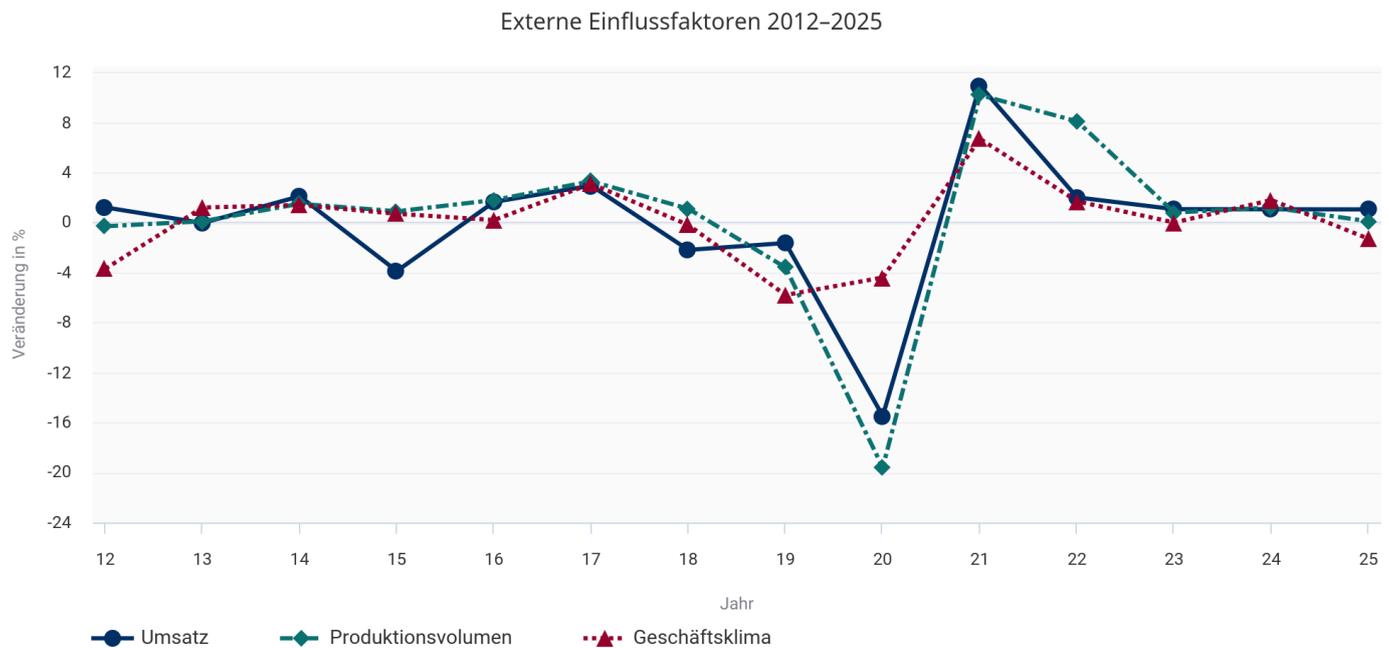
Bis zum Ausbruch der Coronavirus-Pandemie im ersten Quartal 2020 waren die Rahmenbedingungen für die Branchenakteure zwischen 2015 und 2020 überwiegend positiv.

Dass IBISWorld vor dem Beginn der Pandemie für diese Periode dennoch nur eine geringe Umsatzsteigerung erwartet hatte, lag in der eher schwachen Branchenentwicklung infolge der Intensivierung des brancheninternen und -externen Wettbewerbs begründet sowie in den Versuchen insbesondere vieler größerer Branchenkunden, das Preisniveau zu drücken. 2020 dürfte sich der Branchenumsatz aufgrund der Coronavirus-Krise deutlich verringern – um 15,5 % gegenüber dem Vorjahr auf nur noch 67 Milliarden Euro. Für den Gesamtzeitraum von 2015 bis 2020 ergibt sich daraus ein durchschnittlicher jährlicher Umsatzrückgang von 3,2 %.

Für die Speditionsbranche ist vor allem entscheidend, wie hoch das Güterverkehrsaufkommen in einem Jahr ausfällt, da der Beförderungsbedarf der Branchenkunden hiervon maßgeblich abhängt. 2020 dürfte das Aufkommen pandemiebedingt stark sinken, vor allem wegen der drastischen Verringerung des Produktionsvolumens. Den daraus resultierenden negativen Nachfrageschock werden auch der aktuelle Ölpreisverfall und die somit sinkenden Transportkosten nur leicht abmildern können. Hingegen dürfte der E-Commerce-Sektor auch während der Krise immer relevanter für die Branche werden, obgleich die Gewinnmargen der Speditionen wegen des hohen Drucks, den die großen Online-Händler aufgrund ihrer Marktmacht auf die Preise ausüben können, stetig sinken.

In den kommenden fünf Jahren sollte die Branche dank Erholungseffekten wieder wachsen können. Es ist mit einem durchschnittlichen jährlichen Anstieg des Branchenumsatzes um 3,2 % zu rechnen, sodass dieser 2025 voraussichtlich bei 78,3 Milliarden Euro liegen wird. Der Druck auf die Margen der Speditionen, der von einzelnen großen Branchenkunden ausgeht, wird nach IBISWorld Prognosen künftig weiter ansteigen und trotz einer positiven Nachfrageentwicklung nur einen geringen Anstieg der Zahl der Marktteilnehmer zulassen. Die Zahl der in der Branche Beschäftigten dürfte sich hingegen wieder dem Vorkrisenniveau annähern.

Branchenentwicklung



Externe Einflussfaktoren

Produktionsvolumen

Wird mehr produziert, dann müssen auch mehr Waren transportiert werden, woraus sich für die Speditionen zusätzliche Umsatzmöglichkeiten ergeben. 2020 dürfte das Produktionsvolumen der deutschen Industrie bedingt durch die Coronavirus-Pandemie jedoch deutlich sinken. Dadurch werden sich auch das Transportvolumen und somit die Umsatzmöglichkeiten der Speditionen verringern. Dies stellt ein Risiko für die Branche dar.

Geschäftsklima

Das Geschäftsklima gibt Aufschluss über die aktuelle wirtschaftliche Situation der Unternehmen in Deutschland und ihre Erwartungen hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung ihrer Geschäfte. Entwickelt es sich positiv, kann das Speditionsgewerbe mit einer Verbesserung seiner Auftragslage rechnen. 2020 dürfte sich das Geschäftsklima jedoch wegen der Coronavirus-Pandemie eintrüben. Somit sind auch weniger Speditionsaufträge zu erwarten.

Konsumklima

Bei einer Verbesserung des Konsumklimas sind die Verbraucher eher geneigt, Anschaffungen zu tätigen, wodurch sich auch das Transportvolumen erhöht und mehr Aufträge bei den Speditionen eingehen. Die Coronavirus-Pandemie dürfte 2020 jedoch zu einer Abkühlung des Konsumklimas führen. In der Folge ist mit einem Rückgang des Transportvolumens und somit einer Verringerung der Zahl der Speditionsaufträge zu rechnen.

Weltmarktpreis für Rohöl

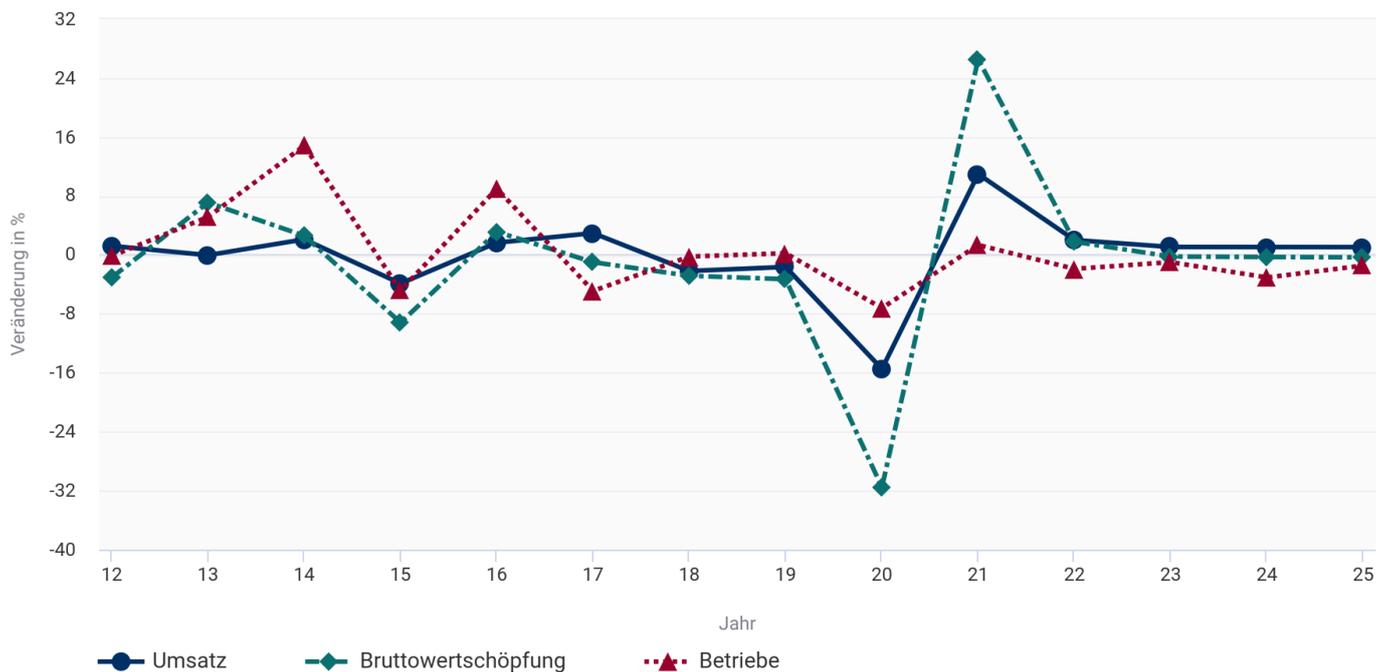
Der Weltmarktpreis für Rohöl ist der wichtigste Preistreiber bei der Nutzung vieler Transportmittel, darunter Lkw und Schiffe, da er sich unmittelbar auf die Treibstoffkosten auswirkt. Bei steigenden Transportkosten reduziert sich wiederum das Beförderungsaufkommen, da potenzielle Kunden des Transportgewerbes nach Alternativen suchen. Eine solche kann zum Beispiel das Nearsourcing sein, die Ansiedlung von Produktionsstätten in der Nähe des Absatzmarktes. Steigende Rohölpreise stellen somit eine Bedrohung für das Speditionsgewerbe dar. 2020 dürfte der Rohölpreis jedoch deutlich sinken, was die negativen Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie zumindest etwas dämpfen sollte, da sich die Transportkosten verringern werden.

Nachfrage durch Versand- und Online-Handel

Der Online-Handel boomt mittlerweile seit einem Jahrzehnt, was vor allem auf die zunehmenden Einkäufe der Verbraucher im Internet zurückzuführen ist. Die Koordinierung der Logistikkette wird oft gänzlich Speditionen überlassen, weswegen sich ihnen hier enorme Umsatzmöglichkeiten bieten. Durch den 2020 voraussichtlich

anhaltenden Anstieg der im E-Commerce erzielten Umsätze dürften sich der Speditionsbranche zusätzliche Umsatzpotenziale eröffnen, auch wenn der Preiskampf in diesem Segment inzwischen sehr intensiv ist.

Branchenentwicklung 2012-2025



Spedition
Quelle: IBISWorld

Aktuelle Entwicklung

Das Speditionsgewerbe hat in den letzten fünf Jahren nur bedingt von den überwiegend positiven Rahmenbedingungen profitieren können.

Begrenzt wurde das Wachstum unter anderem durch den verstärkten Preisdruck, den potenzielle Kunden auf die Branche ausübten. Durch den Ausbruch der Coronavirus-Pandemie im ersten Quartal 2020 hat sich die Situation der Branche deutlich verschlechtert, da Aufträge wegbrechen und sich insbesondere Transporte ins Ausland verkomplizieren. Der Branchenumsatz ist seit 2015 im Durchschnitt um 3,2 % pro Jahr gesunken. 2020 dürfte er sich durch den pandemiebedingten Nachfrageschock sogar um 15,5 % im Vergleich zum Vorjahr verringern und nur noch 67 Milliarden Euro betragen.

KAPAZITÄTSMANAGEMENT

Die eigentliche Kernaufgabe der Speditionsbranche besteht darin, den Güterversand zu organisieren und somit die verschiedenen Verkehrsträger miteinander zu verknüpfen.

Zudem müssen weitere Prozesse in Teilabschnitten dieser Lieferkette organisiert werden. Dazu zählt das Engagieren von Frachtschlagdienstleistern sowie, falls nötig, die zwischenzeitliche Einlagerung von Gütern durch Lagereiunternehmen. Im Rahmen der Einlagerung werden oft noch Kommissionierarbeiten ausgeführt. Neben dem Management von Dienstleistern aus benachbarten Branchen übernehmen die Speditionsunternehmen auch bestimmte übergeordnete Tätigkeiten, etwa in Verbindung mit Zollformalitäten, selbst. Vor allem größere Branchenakteure decken neben ihrem Kerngeschäft häufig noch weitere Stufen der Lieferkette wie den Frachtschlag und die Lagerei ab, wodurch die Prozesse aus Sicht der Speditionen wesentlich besser plan- und gestaltbar sind. Überdies kommt es vor, dass Speditionen den Transport per Lkw selbst durchführen, also gewissermaßen zusätzlich als Fuhrunternehmen agieren. Manche Speditionen betrachten eine eigene Flotte jedoch nur als eine Art strategische Notfallreserve, die es ihnen ermöglicht, Kapazitätsschwankungen bei externen Fuhrunternehmen auszugleichen.

PANDEMIEBEDINGTE VERMINDERUNG DES UMSATZPOTENZIALS

Die meisten der für die Branche auf Kundenseite relevanten Faktoren haben sich bis zum Ausbruch der Coronavirus-Pandemie im ersten

Quartal 2020 positiv entwickelt.

Das Güterverkehrsaufkommen ist insgesamt gestiegen und somit auch das Potenzial für die Branchenakteure, Abnehmer für ihre Dienstleistungen zu finden. Aus Branchensicht ist es nicht nur entscheidend, wie viel Güter in Deutschland produziert werden, sondern auch, wie komplex sich deren Versendung an den jeweiligen Bestimmungsort gestaltet. Je komplexer ein Versandprozess, desto eher sind potenzielle Branchenkunden, gleich ob aus dem produzierenden Gewerbe oder dem Handel, bereit, die Dienste von Spediteuren in Anspruch zu nehmen. Tendenziell werden immer mehr Güter grenzüberschreitend befördert. Der grenzüberschreitende Warenverkehr ist in der Regel deutlich komplexer als der inländische, unter anderem wegen Zollformalitäten. Daher fördert der internationale Warenversand, egal in welche Richtung, die Nachfrage nach den Dienstleistungen der Speditionen. In den vergangenen fünf Jahren hat sich zudem der Weltmarktpreis für Rohöl auf einem relativ niedrigen Niveau bewegt, wodurch die Attraktivität einer Beförderung von Gütern über längere Strecken zusätzlich gesteigert wurde.

Einen starken Effekt auf die Branchenentwicklung hatte in den letzten Jahren auch der boomende Online-Handel. Zwar zählt der Paket- und Postversand von Bestellungen selbst nicht zu den Branchentätigkeiten, doch erfolgt auf vorgelagerten Stufen eine Vielzahl komplexer Versendungen von Waren, da im E-Commerce immer individuellere Kundenwünsche berücksichtigt und Güter beispielsweise zu den Verteilzentren von Online-Händlern transportiert werden müssen. Der Outsourcinggrad des Versandprozesses fällt beim E-Commerce zudem deutlich höher aus als bei anderen Speditionskunden, da Online-Händler ihre Kerndienstleistung häufig im Vertrieb der Waren sehen und es vermeiden, Strukturen in anderen Bereichen wie etwa dem Warentransport aufzubauen. Die Umsätze in Deutschland tätiger Online-Händler sind zwischen 2015 und 2020 kontinuierlich mit hohen jährlichen Raten angestiegen.

Trotz dieser positiven Einflüsse ist die Gewinnmarge der Speditionsbranche seit 2015 gesunken. Zu dem Rückgang hat vor allem beigetragen, dass von den Branchenkunden ein immer höherer Preisdruck auf die Speditionen ausgeht und insbesondere Großkunden verstärkt Mengenrabatte aushandeln konnten. 2020 dürfte die Gewinnmarge sogar mit 1,9 % im negativen Bereich liegen, wobei der negative Wert einen Sonderfall darstellt, der auf die Coronavirus-Pandemie zurückzuführen ist. Im ersten Quartal 2020 breitete sich das Virus in vielen Teilen der Welt aus. Zur Eindämmung der Pandemie schränkte die Bundesregierung Mitte März 2020 das öffentliche Leben in Deutschland deutlich ein. Beispielsweise wurden größere Veranstaltungen verboten und nicht systemrelevante Einzelhandelsgeschäfte mussten vorübergehend geschlossen bleiben. Erst ab Ende April 2020 wurden die Auflagen wieder gelockert. Die Krise hat viele Branchenkunden wie das produzierende Gewerbe schwer getroffen. Zahlreiche produzierende Betriebe haben zur Bekämpfung des Virus und angesichts der eingebrochenen Nachfrage zwischenzeitlich die Produktion eingestellt, wodurch auch weniger Aufträge bei den Speditionen eingingen. Auch wenn das wirtschaftliche Leben im Mai und Juni 2020 größtenteils wieder hochgefahren wurde, ist aktuell eine schwere wirtschaftliche Krise zu verzeichnen. Für das Gesamtjahr 2020 erwartet IBISWorld einen starken Rückgang des Produktionsvolumens sowie eine allgemeine Eintrübung des Geschäftsklimas. Während der Hochphase der Pandemie konnte der E-Commerce zwar deutlich steigende Umsätze verzeichnen, da viele Verbraucher mehr Zeit als sonst zu Hause verbrachten, doch dürfte sich das Wachstum des Online-Handels über das Gesamtjahr dennoch verlangsamen, da sich durch die Pandemie das Konsumklima verschlechtert. Zumindest sollten Branchenkunden aus dem E-Commerce eine gewisse stabilisierende Wirkung auf das Speditionsgewerbe ausüben. Positiv ist für die Speditionen überdies der drastische Ölpreisverfall, durch den viele Transporte deutlich günstiger werden. Dieser Effekt kann jedoch den durch die Krise ausgelösten negativen Nachfrageschock bei Weitem nicht aufwiegen. Viele Branchenakteure, hauptsächlich kleinere und mittelgroße, dürften die Krise wegen unzureichender Kapitalreserven trotz staatlicher Hilfen wie vergünstigter Darlehen nicht überstehen.

STRATEGISCHE ANPASSUNGEN

Speditionsunternehmen müssen äußerst strategisch planen, da ihr Geschäft von sehr vielen Faktoren abhängt.

Dies gilt vor allem für eine Exportnation wie Deutschland. Selbst bei einer guten Binnenkonjunktur kann das Güterverkehrsaufkommen sinken oder nur geringfügig ansteigen, wenn es in den ausländischen Absatzmärkten der Kunden von Speditionsunternehmen zu Krisen kommt. Daher sondieren Spediteure den Markt sehr genau und ziehen sich bei einem nur mäßigen Umsatzpotenzial oft für eine gewisse Zeit aus Geschäftsfeldern abseits ihres Kerngeschäfts zurück, um das betriebswirtschaftliche Risiko zu minimieren. Hierbei handelt es sich besonders um Nebentätigkeiten wie den Unterhalt eines Lkw-Fuhrparks oder die Durchführung von Frachturnschlag- oder Lagereiarbeiten. In Krisenzeiten werden diese wieder vermehrt an externe Dienstleister outsourct, was jedoch oft zulasten der Gewinnmarge geht, da externe Unternehmen die Dienstleistungen nicht zu Selbstkosten anbieten. Bei einem für die Speditionen nachhaltig guten wirtschaftlichen Umfeld findet hingegen eher ein Insourcing solcher Dienstleistungen statt, die Marktteilnehmer erbringen diese also wieder häufiger in Eigenregie. Während in den letzten Jahren viele Speditionen wegen des sich intensivierenden Wettbewerbs und der damit verbundenen Risiken von einem Insourcing abgesehen haben, wurde es von anderen Branchenakteuren besonders stark betrieben. Die Coronavirus-Pandemie dürfte jedoch kurzfristig wieder ein verstärktes Outsourcing zur Folge haben. Ein Ereignis dieser Größenordnung war im Vorfeld nicht absehbar und konnte somit auch nicht in die strategische Planung einfließen.

Schlüsselstatistiken

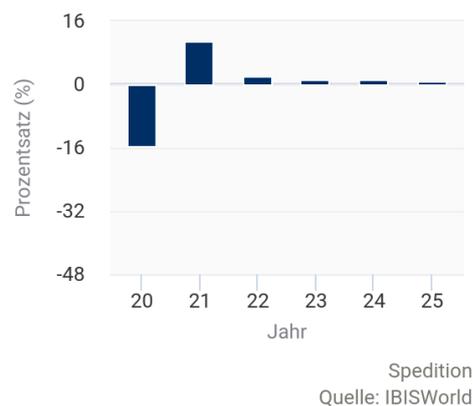
Jahr	Umsatz Bruttowertschöpfung		Betriebe	Unternehmen	Beschäftigte	Exporte (Millionen Euro)	Importe (Millionen Euro)	Personalaufwand (Millionen Euro)	Binnennachfrage (Millionen Euro)
	(Millionen Euro)	(Millionen Euro)							
2011	79.275	21.122	12.579	10.214	324.828	N/A	N/A	12.783	N/A
2012	80.239	20.474	12.561	10.276	322.927	N/A	N/A	12.955	N/A
2013	80.215	21.928	13.209	10.403	336.240	N/A	N/A	13.404	N/A
2014	81.902	22.497	15.166	12.607	362.269	N/A	N/A	14.490	N/A
2015	78.726	20.430	14.432	11.824	348.706	N/A	N/A	14.233	N/A
2016	80.031	21.070	15.729	12.484	364.796	N/A	N/A	14.792	N/A
2017	82.395	20.861	14.960	12.179	367.524	N/A	N/A	14.686	N/A
2018	80.591	20.270	14.927	12.011	370.484	N/A	N/A	14.771	N/A
2019	79.270	19.602	14.960	12.063	373.896	N/A	N/A	14.569	N/A
2020	67.005	13.420	13.880	11.224	349.011	N/A	N/A	12.893	N/A

Ausblick

Ausblick

In den kommenden fünf Jahren dürften die Speditionsunternehmen – auch nach der Überwindung der Coronavirus-Krise – mit schwierigeren Bedingungen konfrontiert sein als in der Vorperiode, da sich beispielsweise die Wettbewerbsintensität durch die verstärkte Digitalisierung aller Wahrscheinlichkeit nach weiter erhöhen wird.

Branchenentwicklung
2020–2025



IBISWorld geht von einem Verfall der Preise für Speditionsdienstleistungen aus. Da die Zahl der generierten Aufträge jedoch voraussichtlich ansteigen wird, ist insgesamt gleichwohl mit einem Wachstum der Branche zu rechnen. Der Branchenumsatz dürfte in den nächsten fünf Jahren um durchschnittlich 3,2 % pro Jahr ansteigen, sodass er sich 2025 voraussichtlich auf 78,3 Milliarden Euro belaufen wird. Ein großer Teil des Wachstums sollte allerdings auf die erwartete Erholung von der Coronavirus-Pandemie zurückzuführen sein.

SCHWIERIGERE RAHMENBEDINGUNGEN

Die Branchenentwicklung dürfte 2021 zunächst von einem deutlichen Erholungseffekt angekurbelt werden, wobei dieser Effekt den mittelfristig negativen Einfluss der Coronavirus-Pandemie auf die Branche verdeckt.

Die Weltwirtschaft wird nach Einschätzung von IBISWorld bis Mitte der 2020er-Jahre brauchen, bis ihre Leistungsindikatoren wieder das Vorkrisenniveau erreicht haben werden. Das wirkt sich in der Bundesrepublik unter anderem auf das Produktionsvolumen der Industrie aus, das bei einer Exportnation wie Deutschland stark von der globalen wirtschaftlichen Entwicklung abhängig ist. Der mittelfristig wahrscheinlich ebenfalls unter dem Vorkrisenniveau bleibende Weltmarktpreis für Rohöl dürfte dem Wiedererstarben der Wirtschaft hingegen förderlich sein.

Bezogen auf den Handel mit Ländern außerhalb der Europäischen Union, der für deutsche Speditionen grundsätzlich gute geschäftliche Möglichkeiten bietet, könnte sich der zunehmende Protektionismus der USA, in dessen Rahmen bereits Zölle auf diverse EU-Produkte erhöht wurden, als äußerst kontraproduktiv erweisen. Ein Teil dieser Erhöhungen ist zwar nach Verhandlungen mit der Europäischen Union wieder rückgängig gemacht worden, es deutet sich jedoch ein länger andauernder Handelskonflikt zwischen den USA und der Europäischen Union an. Überdies fördern wirtschaftliche Krisen oftmals den Protektionismus. Sollte sich dieser in den nächsten Jahren ausweiten und bisherige Prognosen zum Außenhandelswachstum, die ohnehin wegen der Coronavirus-Pandemie korrigiert werden müssen, noch hinfalliger machen, würden auch die Speditionsunternehmen erheblich darunter leiden, da der grenzüberschreitende Warenverkehr besonders großes Umsatzpotenzial birgt. Geht er zurück, sinken analog auch die Umsätze der Speditionen in diesem Bereich. Ein solcher Handelsstreit kann darüber hinaus negative Auswirkungen auf die gesamte deutsche Volkswirtschaft haben, da Deutschland stark von Exporten abhängig ist, was auch die Binnennachfrage einschließt. Durch einen Einbruch des Exportgeschäfts in der Zeit nach der Coronavirus-Krise könnte sich die Einkommenssituation vieler Arbeitnehmer verschlechtern und somit ihre Kaufkraft sinken, aus der sich die Binnennachfrage zu einem großen Teil generiert. In diesem Fall wären die Akteure des Speditions-gewerbes gleich doppelt geschädigt. Der Seegüterumschlag wird bis 2024 voraussichtlich leicht rückläufig sein. Zwar sollten in den kommenden Jahren insgesamt mehr Güter grenzüberschreitend transportiert werden, dann jedoch verstärkt auf der Straße, wozu auch der weiterhin florierende E-Commerce beitragen dürfte. So betreibt etwa Amazon Kommissionierzentren für den deutschen Markt in Polen.

Des Weiteren dürfte sich das Umweltbewusstsein der Gesellschaft negativ auf die Branche auswirken. Lange Transportwege werden zunehmend kritisch gesehen. Sollten wegen des wachsenden Umweltbewusstseins beispielsweise mehr Unternehmen auf Nearsourcing setzen, würden die Umsätze des Speditionsgeschäfts zurückgehen.

GEFAHREN DES ONLINE-HANDELS

Der Online-Handel wird für die Speditionsbranche weiter an Bedeutung gewinnen, was für die Branchenakteure allerdings mit gewissen Risiken verbunden ist.

Zwar können heutzutage immer mehr Personen einen eigenen Online-Shop betreiben, da sich die anfallenden Investitionskosten dank des technischen Fortschritts stetig verringern und zahlreiche relevante Prozesse wie der Warenexport und der anschließende Versand an den Endkunden mittlerweile leicht outgesourct werden können, zum Beispiel an die Akteure des Speditionsgeschäfts. Problematisch ist aus Sicht der Spediteure jedoch, dass der E-Commerce-Markt zunehmend von einigen wenigen Akteuren dominiert wird. Hier sind zum Beispiel Zalando und vor allem Amazon zu nennen. Amazon beherbergt auf seiner Website zwar die Shops vieler kleinerer Händler, die dort ihre Waren anbieten, versucht jedoch gleichzeitig, diese immer stärker an sich zu binden – bis hin zur Übernahme des Warenversands. Durch seine sich vergrößernde Marktmacht kann ein kleiner Kreis von Akteuren zudem verstärkt Sonderrabatte aushandeln, wodurch die Gewinnmargen der Speditionsunternehmen im Bereich des Online-Handels trotz deutlich steigender Umsätze in diesem Abnehmermarkt in den vergangenen Jahren teilweise drastisch gesunken sind. Dies ist ein wesentlicher Grund dafür, dass auch die gesamte Gewinnmarge der Speditionsbranche, nach einer kurzfristigen Erholung von der Coronavirus-Pandemie, in der zweiten Hälfte des kommenden Fünfjahreszeitraums voraussichtlich erneut sinken und somit das Vorkrisenniveau von 2019 nicht wieder erreichen wird.

VERSTÄRKTE DIGITALISIERUNG

Für Speditionen wird eine Digitalisierung auf allen Ebenen immer relevanter.

Insbesondere im Kapazitätsmanagement und bei der Überwachung der gerade laufenden Sendungen dürften digitale Anwendungen weiter stark an Bedeutung gewinnen. Bisherige Dispositionsabteilungen, wo Disponenten die Kapazitäten verwalten, werden vor allem bei größeren Speditionen zunehmend zu Revenue-Management-Abteilungen umgebaut. Anders als bei der einfachen Disposition kommen beim Revenue Management in großem Umfang Softwarelösungen zum Einsatz, welche die Disponenten bei der täglichen preislichen Steuerung der Kapazitäten unterstützen. Bei der Überwachung der laufenden Sendungen spielt wiederum das GPS-Tracking der Fahrzeuge eine zentrale Rolle. Hier ist es für die Spediteure besonders wichtig, Zugriff auf die Daten der Frachtführer zu erhalten. Mit der Implementierung entsprechender digitaler Lösungen sind jedoch hohe Kosten verbunden, die kleinere Unternehmen oft nicht tragen können. Das Geschäft dürfte sich daher künftig stärker in den Händen mittlerer oder großer Speditionen mit entsprechender Kapitalkraft konzentrieren. Im mittleren Segment sollte es in den kommenden fünf Jahren auch zu neuen Markteintritten kommen, während die Gesamtzahl der Branchenakteure nach IBISWorld Prognosen deutlich unter dem Vorkrisenniveau bleiben dürfte. Hingegen wird sich die Zahl der Beschäftigten diesem voraussichtlich wieder annähern. Kleinere Speditionen werden am Markt nur bestehen können, wenn sie entweder auf Nischen setzen oder regional stark verwurzelt sind. Viele solcher kleinen Unternehmen bedienen beispielsweise Mittelständler im ländlichen Raum Bayerns.

Leistungsdaten-Ausblick

Jahr	Umsatz Bruttowertschöpfung		Betriebe	Unternehmen	Beschäftigte	Exporte (Millionen Euro)	Importe (Millionen Euro)	Personalaufwand (Millionen Euro)	Binnennachfrage (Millionen Euro)
	(Millionen Euro)	(Millionen Euro)							
2020	67.005	13.420	13.880	11.224	349.011	N/A	N/A	12.893	N/A
2021	74.360	16.985	14.066	11.443	358.974	N/A	N/A	13.644	N/A
2022	75.854	17.288	13.799	11.142	364.610	N/A	N/A	13.872	N/A
2023	76.670	17.249	13.663	11.192	367.280	N/A	N/A	14.127	N/A
2024	77.485	17.199	13.244	11.243	369.949	N/A	N/A	14.381	N/A
2025	78.300	17.141	13.052	11.295	372.619	N/A	N/A	14.635	N/A
2026	79.115	17.077	12.847	11.347	375.289	N/A	N/A	14.890	N/A

Branchenlebenszyklus

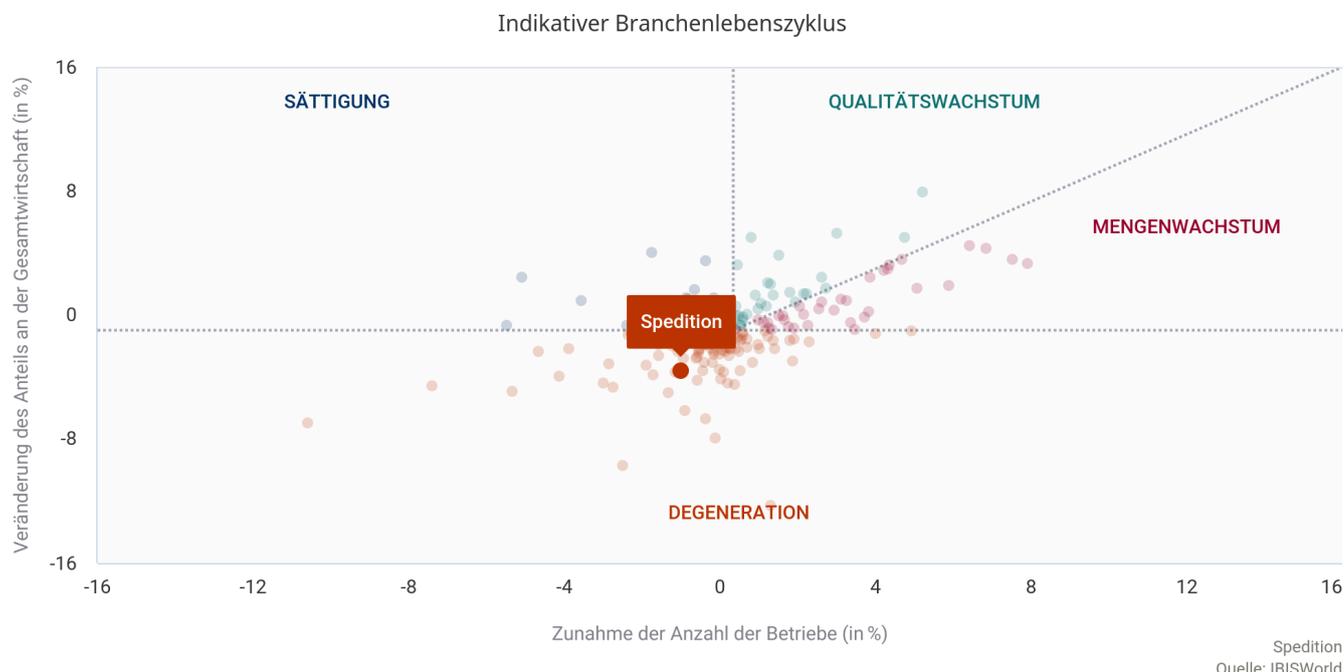
Die Branche ist ☹ **Gesättigt**

LEBENSZYKLUS

Die Bruttowertschöpfung der Branche geht zurück, während das Bruttoinlandsprodukt wächst

Das Transportvolumen nimmt mittel- bis langfristig zu

Der sich verschärfende Wettbewerb führt zu einem Rückgang der Gewinnmargen



Die Branche befindet sich in der Sättigungsphase ihres Lebenszyklus. Ihr Beitrag zur Volkswirtschaft, die Bruttowertschöpfung, dürfte zwischen 2015 und 2025 mit einer durchschnittlichen jährlichen Rate von 1,7 % zurückgehen, während das Bruttoinlandsprodukt im Durchschnitt voraussichtlich um 1,6 % pro Jahr wachsen wird. Im selben Zeitraum ist mit einem durchschnittlichen Rückgang der Zahl der Branchenbetriebe um 1 % pro Jahr zu rechnen.

Zwar ist die Nachfrage nach Speditionsdienstleistungen von 2015 bis zum Ausbruch der Coronavirus-Pandemie im ersten Quartal 2020 bedingt durch das steigende Transportaufkommen, die zunehmende Komplexität der Lieferketten und die hohen Zuwachsraten in einigen Absatzmärkten wie dem Online-Handel angestiegen, doch hat sich auf Kosten der Gewinnmarge zugleich die Wettbewerbsintensität in der Branche erhöht. Maßgeblichen Anteil hieran hatte insbesondere der von Großkunden ausgehende Preisdruck, jedoch auch die fortschreitende Digitalisierung. Durch diese werden zwar einerseits Effizienzsteigerungen erzielt, andererseits aber auch eine höhere Transparenz in Bezug auf Preise und Transportkapazitäten am Markt geschaffen. Vor diesem Hintergrund können sich auch Frachtführer wesentlich einfacher im Nebenerwerb als Spediteur betätigen, wodurch den Branchenakteuren externe Konkurrenz entsteht. Die Coronavirus-Pandemie dürfte dazu führen, dass die bereits zuvor von IBISWorld erwartete Marktberreinigung nun deutlich früher eintritt.

Produkte und Märkte

Wertschöpfungskette

Wichtige nachgelagerte Branchen

Direkte Abnehmer

- Herstellung von Bekleidung

- Erzeugung von Roheisen, Stahl und Ferrolegierungen

- Handel mit Pkw

- Versand- und Online-Handel

- Umzugstransporte

- Unternehmen

- Bund

Indirekte Abnehmer

- Verbraucher in Deutschland

Wichtige vorgelagerte Branchen

Direkte Zulieferer

- Güterbeförderung im Eisenbahnverkehr

- Güterbeförderung im Straßenverkehr

- Güterbeförderung in der See- und Küstenschifffahrt

- Güterbeförderung in der Binnenschifffahrt

- Güterbeförderung in der Luftfahrt

- Frachtumschlag

- Lagerei

Indirekte Zulieferer

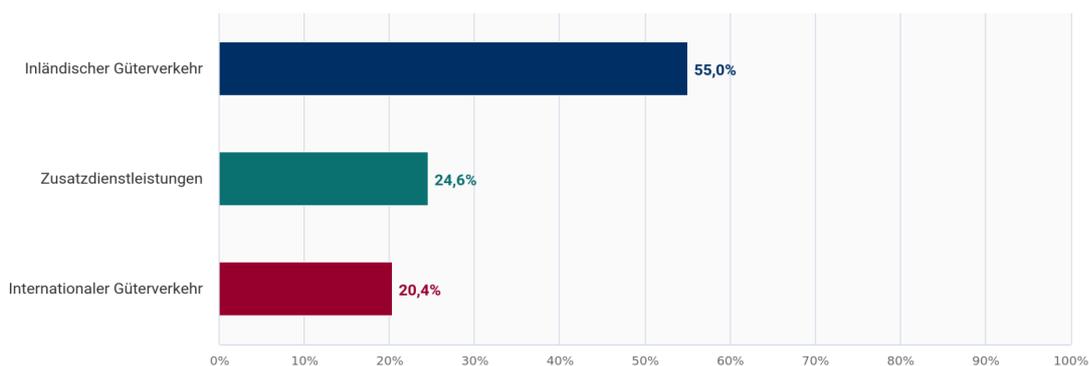
- Elektrizitätsversorgung

- Tankstellen

- Großhandel mit festen Brennstoffen und Mineralölerzeugnissen

Produkte und Dienstleistungen

Segmentierung von Produkten und Dienstleistungen



BRANCHENUMSATZ 2020

€67,0Mrd.

Spedition
Quelle: IBISWorld

Bei der Segmentierung des Branchenumsatzes ist zunächst zwischen dem inländischen und dem internationalen Güterverkehr zu unterscheiden, wobei der internationale Güterverkehr zumeist auch inländische Teilstrecken umfasst.

Branchenspezifische Dienstleistungen wie das Organisieren des Güterverkehrs oder das Erledigen der Zollformalitäten sind hierin enthalten. Es werden nur Direktaufträge berücksichtigt. Wenn ein Gut aus dem Ausland beispielsweise im Hamburger Hafen ankommt und erst dort der Speditionsauftrag beginnt, zählt dies aus Sicht des Spediteurs als inländischer Güterverkehr. Nicht unter die Branchendefinition fallende Dienstleistungen, die jedoch branchennah sind, wie der Betrieb eines eigenen Fuhrparks oder die Durchführung des Frachtumschlags, sind dem Segment der Zusatzdienstleistungen zugeordnet. Mit Zusatzdienstleistungen erzielte Umsätze werden dem Branchenumsatz hinzugerechnet, sofern die Speditionsunternehmen hierfür keine separaten Tochtergesellschaften gegründet haben.

INLÄNDISCHER GÜTERVERKEHR

Der weitaus größte Teil der Branchenumsätze wird nach wie vor im inländischen Güterverkehr generiert.

Hierbei handelt es sich oft um die Organisation kürzerer inländischer Transportfahrten, von denen vor allem kleinere Branchenakteure leben, die sich eine komplexe Geschäftsstruktur mit ausländischen Niederlassungen nicht leisten können. Die Branche wird weiterhin vor allem von solchen Akteuren geprägt. Dennoch nimmt der Bedarf an komplexen Dienstleistungen kontinuierlich zu, da selbst viele kleinere und mittlere Unternehmen inzwischen im Ausland aktiv sind. Daher ist damit zu rechnen, dass der inländische Güterverkehr in den nächsten Jahren an Bedeutung verlieren wird, wenngleich er auch in fünf Jahren noch mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit der größte Umsatzbringer der Branche sein wird.

ZUSATZDIENSTLEISTUNGEN

Zu den Zusatzdienstleistungen der Branchenakteure zählt beispielsweise der Warenumsschlag.

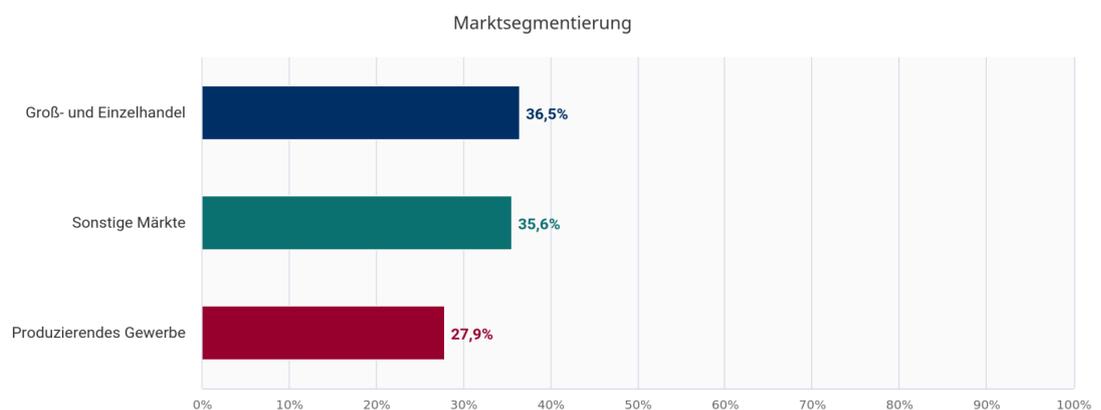
Kleinere Speditionen können es sich oft nicht leisten, solche Aufgaben zu übernehmen, und wenn, dann nur in begrenztem Umfang. Größere Spediteure haben hingegen die Wahl zwischen dem In- und dem Outsourcing solcher Tätigkeiten. In einem volatilen Güterverkehrsmarkt wird eher zum Outsourcing tendiert, das der Risikominimierung dient, in einem stabilen Umfeld hingegen zum Insourcing, durch das Kosten für externe Dienstleister eingespart werden können. Die Bedeutung dieses Segments sollte in den nächsten Jahren steigen, kurzfristig wegen der Coronavirus-Pandemie, auf die mit einer verstärkten Risikominimierung durch Outsourcing reagiert werden dürfte, jedoch abnehmen.

INTERNATIONALER GÜTERVERKEHR

Der internationale Güterverkehr gewinnt in der Speditionsbranche im Trend stark an Relevanz, auch wenn die Coronavirus-Pandemie diese Entwicklung zwischenzeitlich unterbrechen dürfte.

Der Bedeutungsgewinn ist darauf zurückzuführen, dass der grenzüberschreitende Warenverkehr der Exportnation Deutschland stärker wächst als der Güterverkehr insgesamt. Des Weiteren sind beim grenzüberschreitenden Warenverkehr die Prozesse in der Regel komplexer, weswegen dort mit einer höheren Wahrscheinlichkeit auf die Dienstleistungen der Speditionsunternehmen zurückgegriffen wird. Diese Komplexität drückt sich beispielsweise in Zollformalitäten oder einem aufwendigeren Frachtumschlag aus, der zwar selbst nicht branchenspezifisch ist, für dessen Organisation jedoch häufig Speditionen benötigt werden.

Wichtige Märkte



BRANCHENUMSATZ 2020

€67,0Mrd.

Spedition
Quelle: IBISWorld

GROß- UND EINZELHANDEL

Der Groß- und Einzelhandel ist im aktuellen Jahr der wichtigste Abnehmer von Branchendienstleistungen.

Größere potenzielle Branchenkunden aus diesem Bereich verfügen in vielen Fällen über eigene Abteilungen oder sogar Tochtergesellschaften zur Abwicklung des Speditionsgeschäfts. Hieraus ergibt sich für die traditionellen reinen Speditionsdienstleister ein gewisses Risiko. Dies betrifft auch den immer wichtiger werdenden Bereich des Online-Handels. Für Konzerne wie Amazon oder Zalando kann es sich angesichts ihrer zunehmenden Marktmacht

lohen, eigene Logistikunternehmen aufzubauen. Dadurch entsteht in diesem Markt, der eigentlich sehr großes Umsatzpotenzial bietet, ein hoher Preisdruck. Tendenziell gewinnt der Groß- und Einzelhandel für die Speditionsbranche jedoch als Kunde an Bedeutung.

PRODUZIERENDES GEWERBE

Das produzierende Gewerbe in Deutschland war bis zum Ausbruch der Coronavirus-Pandemie noch der umsatztechnisch relevanteste Abnehmermarkt der Speditionen.

Dies liegt unter anderem in der Exportorientierung der hiesigen Wirtschaft begründet. Im Zuge des Produktionsprozesses kommen oft halb fertige Produkte zur Endmontage nach Deutschland, um mit dem Label „Made in Germany“ versehen werden zu können. Danach werden die fertigen Produkte teilweise wieder ins Ausland exportiert. Großkonzerne verfügen häufig über eigene Abteilungen, die das Speditionsgeschäft abwickeln. Werden diese Abteilungen als Tochtergesellschaft ausgegründet, gelten sie ebenfalls als Branchenakteur. Grundsätzlich nehmen kleinere produzierende Unternehmen wegen fehlender eigener Ressourcen mit einer höheren Wahrscheinlichkeit die Dienstleistungen von Spediteuren in Anspruch. Der Anteil des produzierenden Gewerbes am Branchenumsatz wird sich zwar ab 2021 nach IBISWorld Prognosen wieder deutlich erhöhen, doch dürfte es analog zum Produktionsvolumen der Industrie mehr als fünf Jahre dauern, bis er erneut das Vorkrisenniveau erreicht haben wird.

SONSTIGE MÄRKTE

Sonstige Branchenkunden können aus den unterschiedlichsten Bereichen kommen, etwa aus der Landwirtschaft.

In diesem Sektor gehen Firmen allerdings zunehmend dazu über, für einmalige Transporte selbst einen Lkw anzumieten. Der Transport von Südfrüchten wiederum wird häufig eigenständig von großen Fruchthandelsgesellschaften organisiert, wobei der Anteil der Selbstdurchführung der Transporte aufgrund der sich erhöhenden Marktkonzentration in diesem Teilsegment noch ansteigen dürfte. Dadurch werden den Speditionen künftig voraussichtlich Umsatzpotenziale entgehen. Weitere Kunden können beispielsweise die Veranstalter von Festivals sein, die ihre Ausrüstung zum nächsten Veranstaltungsort befördern möchten. Auch in diesem Markt dürfte aufgrund einer stärkeren Professionalisierung vermehrt auf die Selbstdurchführung gesetzt werden. Angesichts dessen geht IBISWorld davon aus, dass die sonstigen Märkte für die Spediteure in den nächsten Jahren an Bedeutung verlieren werden.

Internationaler Handel

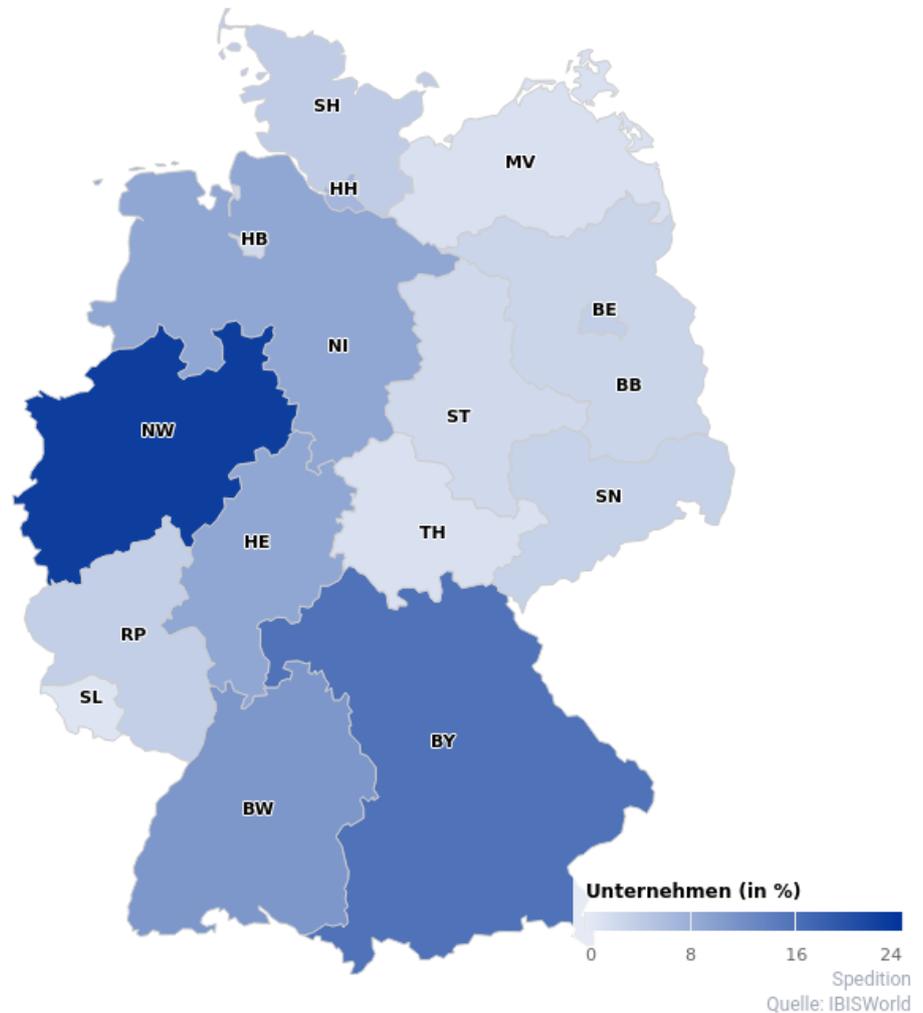
Exporte in der Branche sind ☺ **Niedrig und Konstant**

Importe in der Branche sind ☺ **Niedrig und Konstant**

Das Speditionsgewerbe ist ein dienstleistungsbasierter Wirtschaftszweig. Da in dieser Branche keine Güterproduktion stattfindet, werden auch keine Exporte ausgewiesen. Dennoch profitiert die Speditionsbranche in hohem Maße von der fortschreitenden Globalisierung und davon, dass jenseits der Coronavirus-Krise immer mehr Branchenkunden Güter aus dem Ausland nach Deutschland transportieren lassen oder selbst Waren mithilfe von Speditionen ins Ausland exportieren. Beim grenzüberschreitenden Warenverkehr werden aufgrund seiner Komplexität besonders häufig die Dienstleistungen von Speditionsunternehmen in Anspruch genommen.

Wirtschaftsstandorte

Konzentration der Standorte in Deutschland



Die Verteilung der Betriebe der Speditionsunternehmen auf die Regionen und Bundesländer Deutschlands wird unter anderem davon beeinflusst, ob sich dort relevante Verkehrsdrehkreuze befinden oder nicht. Des Weiteren ist das Vorhandensein einer industriellen Struktur in der Fläche von Bedeutung. Eine starke Industriekonzentration an bestimmten Orten kann hingegen dazu führen, dass dort relativ wenige größere Anbieter mit ihren Betrieben den gesamten Markt bedienen.

Region Mitte

Die Region Mitte weist den im interregionalen Vergleich größten Anteil an Branchenbetrieben auf. Dies ist unter anderem auf den Einwohnerreichtum dieser Region und deren industrielle Stärke zurückzuführen. Im industriellen Zentrum Deutschlands, Nordrhein-Westfalen, kommen beispielsweise im aktuellen Jahr auf einen Bevölkerungsanteil von 21,6 % 22,6 % der Branchenbetriebe. Die hohe Industriekonzentration in der Region Rhein-Ruhr erlaubt es einer relativ geringen Zahl verhältnismäßig großer Speditionen, den Markt unter sich aufzuteilen und kleineren Akteuren wenig Raum zu lassen. Dieser Effekt führt dazu, dass der Anteil Nordrhein-Westfalens an den Branchenbetrieben trotz der industriellen Stärke des Bundeslandes nicht wesentlich höher ausfällt als der Bevölkerungsanteil.

Region Süd

Der Anteil der Region Süd an den Speditionsbetrieben ist am zweithöchsten. Dasselbe gilt für den Bevölkerungsanteil Süddeutschlands. Der ländliche Raum Bayerns beispielsweise ist im Vergleich zu dem anderer Bundesländer sehr wirtschaftsstarke. Es befinden sich dort viele mittelständische Unternehmen, die in ihren jeweiligen Branchen zu den Weltmarktführern gehören. Entsprechend hoch ist das Umsatzpotenzial, weshalb sich dort zahlreiche Speditionen niedergelassen haben.

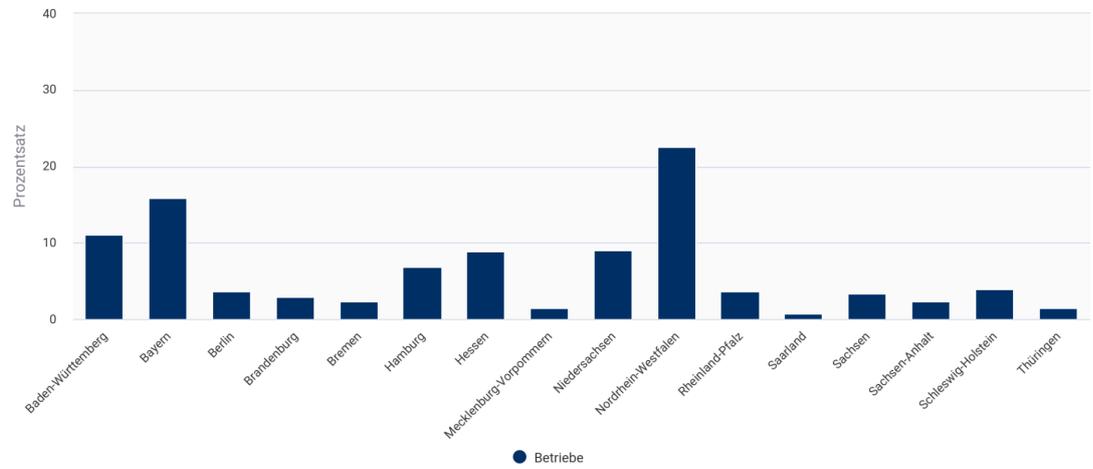
Region Nord

In der Region Nord befinden sich ebenfalls zahlreiche Branchenbetriebe. Der im Verhältnis zur Einwohnerzahl hohe Anteil lässt sich mit den Seehäfen erklären, die einen besonders relevanten Umschlagplatz für Speditionsgüter darstellen. Im Stadtstaat Hamburg, der über den größten deutschen Seehafen verfügt, leben im aktuellen Jahr nur 2,2 % der Bevölkerung, während dort 6,9 % der Speditionsbetriebe zu finden sind. Diese sind nicht nur in ihrem Kerngeschäft, dem Organisieren des Güterversands, tätig, sondern im Nebenerwerb häufig auch im Frachtumschlag oder in der Lagerei aktiv. Daher bietet es sich für Unternehmen des Speditionsgewerbes an, sich in der Nähe von Seehäfen anzusiedeln.

Region Ost

Die wenigsten Betriebe der Branche sind in der Region Ost zu finden. Dies ist unter anderem auf die noch aus DDR-Zeiten resultierende industrielle Schwäche der Region zurückzuführen, wobei auch Berlin keine Ausnahme darstellt. Zur industriellen Schwäche des Stadtstaats kommt seine ausgeprägte Dienstleistungsorientierung hinzu, die wenig Potenzial für Speditionsaufträge bietet.

Verteilung der Betriebe

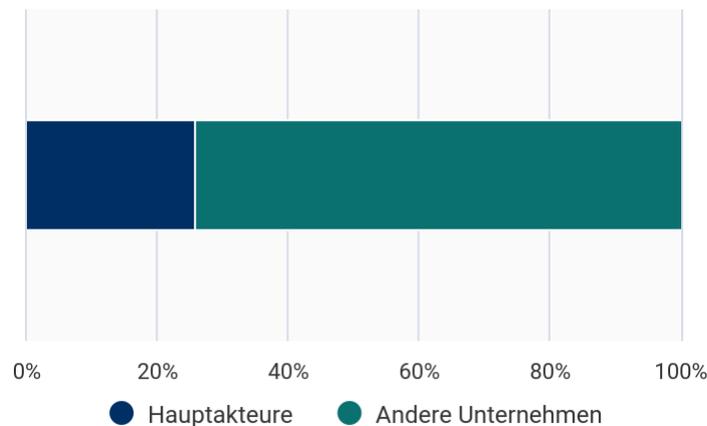


Spedition
Quelle: IBISWorld

Wettbewerbsumfeld

Marktkonzentration

Marktkonzentration



Spedition
Quelle: IBISWorld

Die Konzentration in dieser Branche ist 🟢 Gering

Die vier größten Branchenakteure dürften 2020 auf einen kumulierten Marktanteil von 34,2 % kommen. Somit fällt die Marktkonzentration gering aus, wobei sie sich gegenüber 2015 leicht erhöht hat. Generell gewinnen in der Branche größere Akteure an Bedeutung, da Speditionsunternehmen ihre Investitionen in die Digitalisierung der Prozesse ausweiten müssen, um konkurrenzfähig zu bleiben. Hier haben größere Branchenakteure durch ihre Kapitalkraft einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Des Weiteren fällt es ihnen leichter, eine besonders umfassende und elastische Transportkette aufzubauen, was wegen der steigenden Kundenanforderungen und der zunehmenden Komplexität der Transportprozesse immer wichtiger wird. Die Coronavirus-Pandemie dürfte die Erhöhung der Marktkonzentration beschleunigen, da sie voraussichtlich eine Marktberreinigung unter kleinen und mittelgroßen Branchenakteuren auslösen wird, die zu kapitalschwach sind, um die Krise zu überstehen. Neue Branchenakteure fokussieren sich vor allem auf Nischenmärkte, die von den dominierenden Unternehmen bisher vernachlässigt worden sind. Dabei kann es sich zum Beispiel um bestimmte ländliche Regionen handeln, die, wie etwa viele Gegenden Bayerns, trotz ihrer Lage über eine industrielle Basis verfügen und somit Umsatzpotenzial für die Spediteure bergen. Der durchschnittliche Umsatz eines Branchenakteurs dürfte 2020 bei 6 Millionen Euro liegen. Dies zeigt, wie niedrig das Umsatzniveau der Branche in der Breite ist.

Erfolgsfaktoren

IBISWorld identifiziert 250 Erfolgsfaktoren für ein Unternehmen. Die wichtigsten für diese Branche sind:

Gute Beziehungen zu Geschäftskunden:

Eine gute Beziehung zu Geschäftskunden kann die Grundlage für jahrzehntelange Partnerschaften bilden. Mit langjährigen Geschäftspartnern wie Fuhrunternehmen lassen sich leichter Rabatte aushandeln.

Effektive Kostenkontrolle:

Aus Sicht der Speditionen gilt es, Betreiber von Transportmitteln zu finden, die zum einen schnell und zum anderen möglichst günstig sind. Die jeweiligen Kundenbedürfnisse müssen dabei berücksichtigt werden.

Marktanalyse und -verständnis:

Eine umfangreiche Marktanalyse versetzt Speditionen in die Lage, sich besonders kostengünstige Transportkapazitäten zu sichern. Des Weiteren kann evaluiert werden, ob sich die Bedienung bestimmter Kunden strategisch lohnt.

Heterogene Kundschaft:

Durch eine heterogene Kundschaft kann das Risiko, das sich aus Umsatzeinbrüchen bei bestimmten Kundengruppen ergibt, minimiert werden.

Verstehen von Richtlinien und ihren Implikationen:

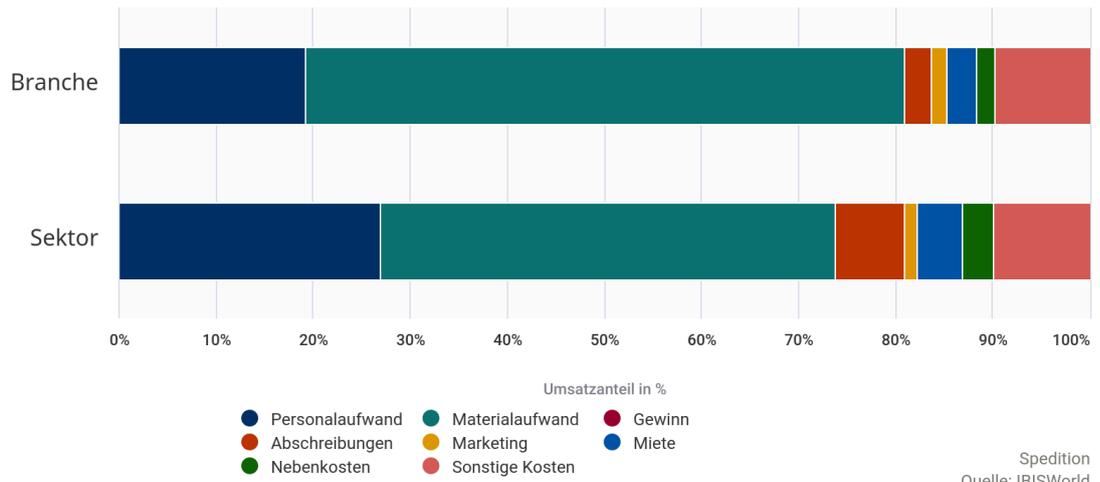
Speditionen sind oft im grenzüberschreitenden Güterverkehr tätig bzw. müssen diesen koordinieren. Daher gilt es, sich einen genauen Überblick über Transportrichtlinien zu verschaffen.

Optimale Kapazitätsauslastung:

Speditionen kaufen oft im Voraus Transportkapazitäten ein, zum Beispiel auf Güterbahnen. Diese gilt es optimal auszulasten, sodass Gewinne erzielt werden können.

Kostenstruktur

Kostenstruktur 2020

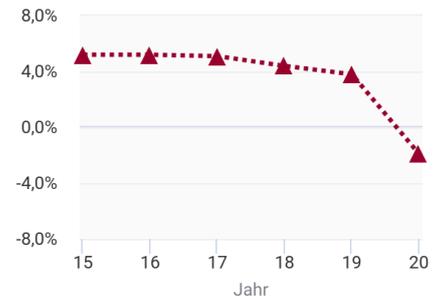


Spedition
Quelle: IBISWorld

Gewinn

Der Gewinn der Branche errechnet sich aus der branchenspezifischen Bruttowertschöpfung abzüglich des Personalaufwands und der planmäßigen Abschreibungen von Anlagevermögen. Damit entspricht er annäherungsweise dem EBIT (earnings before interest and taxes) wie auch dem handelsrechtlichen Betriebsergebnis. Die Speditionsbranche dürfte 2020 eine Gewinnmarge von -1,9 % erzielen. Der negative Wert erklärt sich ausschließlich durch den Sondereffekt der Coronavirus-Pandemie, doch ist die Gewinnmarge der Speditionsbranche auch im langfristigen Trend rückläufig. Dies ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass der Preisdruck in der Branche stetig ansteigt. Die zunehmend digitalisierten Prozesse beim Einkauf von Versandkapazitäten wirken sich auch eher negativ auf die Gewinnmarge aus, da sie die Preistransparenz in der Branche erhöhen und diese so zu Effizienzsteigerungen zwingen.

Anteil des Gewinns am Umsatz 2015-2020



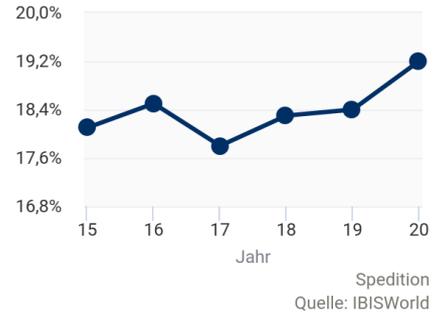
Spedition
Quelle: IBISWorld

Personalaufwand

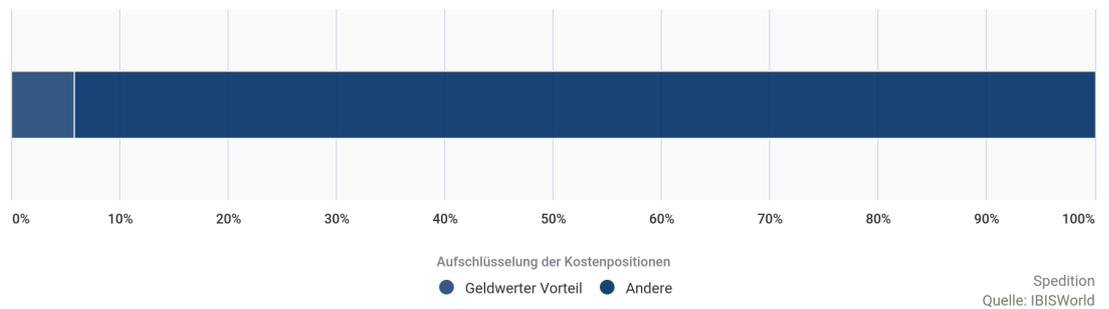
2020 dürfte der Anteil des Personalaufwands an der Kostenstruktur im Vergleich zum Vorjahr ansteigen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Branchenakteure voraussichtlich nicht im gleichen Umfang Personal abbauen werden, wie der Branchenumsatz infolge der Coronavirus-Pandemie einbricht. Abgemildert wird der Anstieg der Personalkostenquote allerdings durch den erleichterten Zugang zum Kurzarbeitergeld der Bundesagentur für Arbeit, durch das Unternehmen auf Antrag erheblich bei den Personalkosten entlastet werden können.

Ohne die Pandemie würde der Anteil des Personalaufwands an der Kostenstruktur 2020 aller Wahrscheinlichkeit nach ähnlich hoch ausfallen wie 2015, da sich im Kerngeschäft der Branche, dem Organisieren von Transporten für Kunden, kaum noch Personaleinsparungsmöglichkeiten bieten. Solche sind zwar noch bei Nebentätigkeiten wie dem Betrieb eigener Transportmittel gegeben, doch dürften etwaige dort erzielte Einsparungen durch den verstärkten Einsatz von hoch bezahlten IT-Spezialisten im Kerngeschäft wieder nivelliert werden. Daher sollte der Personalkostenanteil in den nächsten fünf Jahren – nach einem mit der Erholung von der Coronavirus-Krise verbundenen Rückgang zwischen 2020 und 2022 – tendenziell etwas ansteigen. Bezüglich des Personalaufwands ist anzumerken, dass IBISWorld die Opportunitätskosten für den Arbeitseinsatz mit einkalkuliert, da vielfach die Eigentümer selbst als Geschäftsführer tätig sind, ohne ihre Leistungen adäquat zu vergüten.

Anteil des Personalaufwands am Umsatz 2015-2020



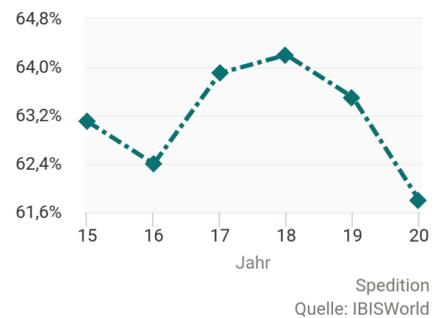
Aufschlüsselung des Personalaufwands (in % des gesamten Personalaufwands im Jahr 2020)



Materialaufwand

Der Materialaufwand ist im Speditionsgewerbe der mit Abstand größte Kostenblock. Einen Großteil hiervon macht wiederum der Kauf von Transportkapazitäten auf verschiedenen Transportmitteln aus. Dies können zum Beispiel Güterwagen eines Güterzugs sein, die fest gebucht werden, oder Lkw von Fuhrunternehmen. Des Weiteren fallen unter den Materialaufwand die Ausgaben für Kraftstoffe, die für den Betrieb einer eigenen Lkw-Flotte benötigt werden. Zwar gehört der Transport von Gütern selbst nicht zur Speditionsbranche, viele Spediteure betreiben im Nebengeschäft jedoch einen eigenen Fuhrpark. 2020 dürfte der Anteil des Materialaufwands an der Kostenstruktur vor allem aufgrund des Rohölpreisverfalls sinken.

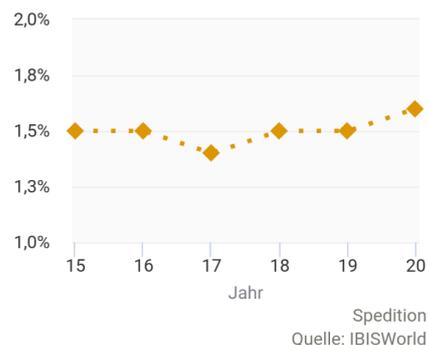
Anteil des Materialaufwands am Umsatz 2015-2020



Marketing

Dieser Kostenpunkt umfasst die Ausgaben für sämtliche Aktivitäten eines Unternehmens, die darauf ausgerichtet sind, den Verkauf eines Produkts oder einer Dienstleistung an den Kunden zu fördern. Die vorliegende Branche weist lediglich geringe Marketingkosten auf.

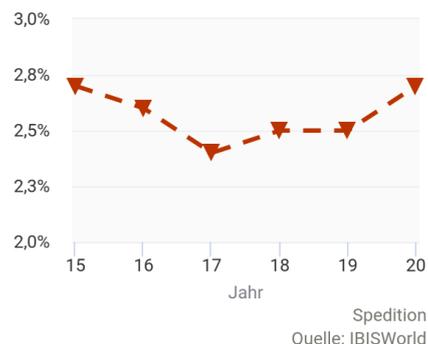
Anteil der Marketingkosten am Umsatz 2015-2020



Abschreibungen

Die Abschreibungen entsprechen der Wertminderung von Vermögensgegenständen wie beispielsweise Fahrzeugen und Anlagen. Die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten für Anlagevermögen werden aufgrund der Abnutzung über verschiedenen lange Zeiträume über die Nutzungsdauer abgeschrieben. In der vorliegenden Branche sind die Ausgaben für Abschreibungen auf einem geringen Niveau.

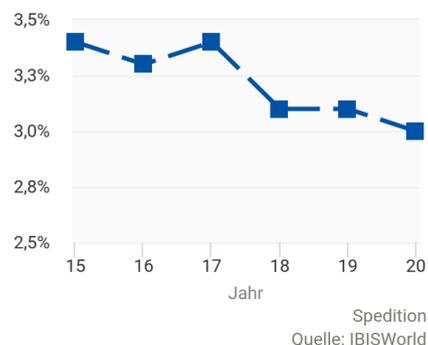
Anteil der Abschreibungen am Umsatz 2015-2020



Miete

Dieser Kostenpunkt umfasst sämtliche Miet- und PachtAusgaben für Fahrzeuge und Ausrüstung sowie für Grundstücke und Gebäude. In der vorliegenden Branche fallen lediglich geringe Ausgaben für Mieten an.

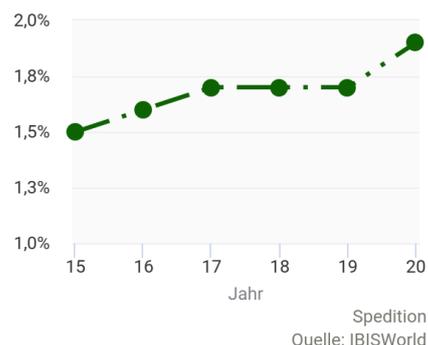
Anteil der Miete am Umsatz 2015-2020



Nebenkosten

Die Nebenkosten umfassen sämtliche Ausgaben für Energie, Wasser und Gas. Diese fallen in der Regel im Verhältnis zum Umsatz relativ gering aus und sind in der vorliegenden Branche auf einem niedrigen Niveau.

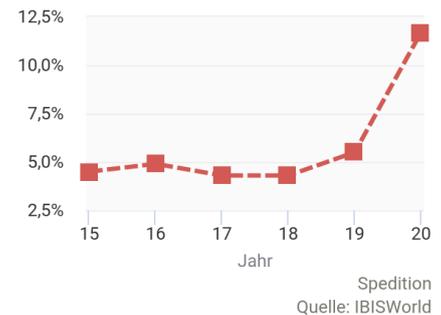
Anteil der Nebenkosten am Umsatz 2015-2020



Sonstige Kosten

Sonstige Kosten fallen vor allem in Verbindung mit Versicherungen an. Da die Branchenakteure für Pannen bei Transporten, die zur Beschädigung von Ware führen, zu einem gewissen Grad mit haftbar sind, sichern sie sich gegen damit einhergehende geschäftliche Risiken ab. Dies ist insbesondere für kleine Speditionen wichtig, da ein finanzieller Schaden im sechs- oder siebenstelligen Bereich durch einen fehlerhaft verlaufenen Transport im schlimmsten Fall die Insolvenz des Unternehmens bedeuten kann. Vertriebsaufwendungen und Investitionen für die IT-Ausstattung zählen ebenfalls zu den sonstigen Kosten.

Anteil der sonstigen
Kosten am Umsatz 2015-
2020



Wettbewerbssituation

Der Wettbewerb in dieser Branche ist **▲ Stark** und der Trend ist **Steigend**

Sowohl der brancheninterne als auch der branchenexterne Wettbewerb sind in der Speditionsbranche stark ausgeprägt.

In den nächsten Jahren dürfte sich die Wettbewerbsintensität weiter erhöhen. Dies wird voraussichtlich nach einer kurzfristigen Erholung von der Coronavirus-Pandemie zu einem neuerlichen Rückgang der Gewinnmarge der Branche führen.

INTERNER WETTBEWERB

Speditionen sind im Kerngeschäft lediglich als Organisator von Transportdienstleistungen tätig.

In dieser Rolle haben sie die Qualität einer Transportdienstleistung nur insofern in der Hand, als sie selbst wählen können, mit welchen Frachtführern sie zusammenarbeiten. Das Gleiche gilt für Faktoren wie die Transportgeschwindigkeit und den Endpreis. Die durch die Frachtführer verursachten Transportkosten sind ebenfalls nur indirekt beeinflussbar, indem die Marktpreise für solche Angebote kontinuierlich sondiert werden. Somit ist die Fähigkeit von Spediteuren, einen Transport so zu organisieren, dass er schnell, kostengünstig und möglichst reibungslos durchgeführt wird, das relevanteste Wettbewerbskriterium. Dabei sind die Beziehungen zu den Frachtführern von großer Bedeutung. Solche gilt es nach Möglichkeit weltweit aufzubauen, um auch Transporte zu Zielorten durchführen zu können, die zum Beispiel im Zentrum der USA abseits aller Seehäfen oder Großflughäfen liegen. Bestehende Partnerschaften mit Speditionen im Ausland spielen hierbei ebenfalls eine wichtige Rolle. Kunden von Spediteuren erwarten überdies einen hohen Flexibilitätsgrad. Ein solcher ist vor allem kennzeichnend für größere Speditionen, da diese es sich leisten können, zukünftige Frachtkapazitäten bei Frachtführern wie Güterbahnen bereits einzukaufen, bevor eine spätere Auslastung mit zu transportierenden Gütern sichergestellt ist. Die Elastizität des Transportnetzes, das eine Spedition geknüpft hat, trägt maßgeblich zu deren Wettbewerbsfähigkeit bei.

EXTERNER WETTBEWERB

Frachtführer wie Fuhrunternehmen (IBISWorld Branchenreport H49.41DE) erhalten nicht nur Aufträge von den Speditionen, sondern stellen auch ihre schärfsten branchenexternen Konkurrenten dar.

Als Auftraggeber versuchen Speditionen häufig, bei den Frachtführern Mengen- oder Stammkundenrabatte durchzusetzen. Die Frachtführer erlangen im Gegenzug eine gewisse Auftragssicherheit und können ihr betriebswirtschaftliches Risiko senken. Einzelaufträge von Kunden wie produzierenden Unternehmen sind für die Frachtführer jedoch in der Regel margenträchtiger. Daher versuchen sie, möglichst viele solcher Direktaufträge zu generieren, was sie zu relevanten Wettbewerbern der Spediteure macht. Häufig ist entscheidend, wie komplex der Prozess eines intermodalen Frachtumschlags ausfällt. Ist dieser relativ leicht durchzuführen bzw. in Auftrag zu geben, entscheiden sich viele potenzielle Kunden eher dafür, den Transport selbst zu organisieren und somit die Speditionen zu umgehen. Des Weiteren sind viele Frachtführer im Nebenerwerb selbst als Spediteur tätig. Da Speditionsgeschäfte häufig grenzüberschreitend stattfinden, machen den deutschen Spediteuren zudem auch ausländische Speditionen Konkurrenz.

Markteintrittsbarrieren

Die Markteintrittsbarrieren in dieser Branche sind **⊖ Moderat** und der Trend ist **Steigend**

Das Speditionsgewerbe weist moderate Markteintrittsbarrieren mit einer steigenden Tendenz auf. Fast alle neuen Marktakteure steigen im unteren bis maximal mittleren Umsatzsegment der Branche ein. Zwar ist die Marktkonzentration noch gering, doch haben sich vor allem bei den größeren Branchenakteuren feste Strukturen herausgebildet, die schwer zu durchdringen sind. Auch durch die stetig zunehmende Komplexität der Transportprozesse ergeben sich Hürden für Neueinsteiger. Um von dieser Entwicklung profitieren zu können, müssen Unternehmen hohe Investitionen, zum Beispiel in die IT, tätigen, für die neuen Akteure oft der Kapitalstock fehlt. Zudem herrscht in der Branche in vielen Bereichen ein intensiver Preiswettbewerb. Neulinge können sich jedoch häufig nur über den Preis am Markt etablieren, da sie sich noch kein Renommee erarbeitet haben. Häufig gelingt der Markteintritt über die Besetzung von Nischen. Hierzu zählt ein verstärktes Engagement in ländlichen, aber industriestarken Regionen wie weiten Teilen Bayerns. Die Coronavirus-Pandemie dürfte den Markteintritt zusätzlich erschweren, da sie die Wachstumsaussichten der Branche trübt und außerdem für eine gewisse Zeit am Markt deutliche Überkapazitäten zur Folge haben wird.

Typische Markteintrittsbarrieren

Wettbewerb	Stark △
Konzentration	Gering ⊕
Lebenszyklus	Gesättigt ⊖
Technologiewechsel	Schnell △
Regulierung	Moderat ⊖
Förderung	Moderat ⊖

Internationalisierung

Die Internationalisierung in dieser Branche ist **⊕ Gering** und der Trend ist **Konstant**

Die Speditionsbranche weist einen geringen Internationalisierungsgrad auf. Von den größten Akteuren des Wirtschaftszweigs befindet sich nur die Kühne + Nagel (AG & Co.) KG in ausländischem Besitz, wobei das Unternehmen strukturell noch immer eher in Deutschland beheimatet ist. Die Gründung der Schweizer Muttergesellschaft war hauptsächlich aus steuerlichen Gründen erfolgt. Bei den beiden Hauptakteuren, der Deutschen Post AG und der Deutschen Bahn AG, handelt es sich sogar um ehemalige Staatskonzerne bzw. ist die Bahn trotz ihrer Privatisierung de facto noch immer ein Staatskonzern, da sie sich zu 100 % im Besitz des Bundes befindet.

Die großen Unternehmen der Branche haben in strategisch relevanten Bereichen eine so umfassende Infrastruktur aufgebaut, dass ein groß angelegter Neueinstieg einen ausländischen Akteur viele finanzielle Ressourcen kosten würde. Ohnehin wird die Branche vor allem von Unternehmen geringer und mittlerer Größe geprägt. Diese sind angesichts der hohen Kosten eines Markteinstiegs für ausländische Investoren und Spediteure jedoch weniger interessant.

Hauptakteure

Hauptakteure und ihr Marktanteil 2015–2020



Spedition
Quelle: IBISWorld

Hauptakteure

Deutsche Post AG

Marktanteil: 14,3%

Markennamen DHL

Deutsche Post AG



Spedition
Quelle: IBISWorld

Die Deutsche Post AG hat ihren Hauptsitz in Bonn und beschäftigt weltweit knapp 550.000 Angestellte. Das Unternehmen geht auf die 1947 gegründete Deutsche Bundespost zurück, die bis 1950 noch Deutsche Post hieß. Neben dem klassischen Postgeschäft umfasste sie auch den Telekommunikationsbetrieb in Deutschland sowie einen vor allem im Privatkundengeschäft tätigen Bankbetrieb. 1995 erfolgte dann im Zuge der Postreform die Privatisierung. Der Bund ist allerdings mit rund 20 % bis heute Anteilseigner. Die durch die Privatisierung neu entstandene Deutsche Post AG deckt nur noch das Post- und Paketgeschäft ab. Letzteres wurde vor allem im Jahr 2002 deutlich gestärkt, als die Deutsche Post AG den amerikanischen Paketversender DHL aufkaufte.

DHL hat sich zunehmend als Markenname für den Paket- und Speditionsbereich der Deutschen Post AG etabliert. Mehrere Tochtergesellschaften tragen mittlerweile DHL im Namen. Unter diesem Markennamen und vor allem unter der Bezeichnung DHL Global Forwarding bietet die Deutsche Post AG inzwischen weit mehr als den reinen nationalen wie internationalen Güterversand an. Das Portfolio umfasst zahlreiche Zusatzleistungen. Gegen einen Gebührenaufschlag kann beispielsweise die Lieferung am gleichen Tag erfolgen. Des Weiteren werden unter anderem Lagereidienste und Beratungsleistungen erbracht.

Ertragslage

Der Gesamtumsatz der Deutschen Post AG dürfte im aktuellen Jahr 56 Milliarden Euro betragen. Das Betriebsergebnis wird voraussichtlich bei 1,2 Milliarden Euro liegen. Seit 2015 ist der branchenspezifische Umsatz des Unternehmens im Schnitt um 0,3 % pro Jahr gesunken, sodass er sich 2020 voraussichtlich auf 9,6 Milliarden Euro belaufen wird. Gegenüber 2019 bedeutet das einen Rückgang um 12,1 %. Dieser ist ausschließlich auf die geschäftlichen Einschränkungen durch die Coronavirus-Pandemie zurückzuführen. Bis 2018 hatte DHL im Speditions-geschäft noch mit sinkenden Margen zu kämpfen, anschließend verbesserte sich jedoch die Situation bis zum Ausbruch der Pandemie. Zwar geht vom florierenden Online-Handel, für den DHL neben der branchenspezifischen Tätigkeit als Spediteur auch Pakete an Endkunden ausliefert, ein positiver Einfluss aus,

jedoch sind die Marktanteile hier durch Kampfpfeile gesteigert worden, was der eigentlichen Ausrichtung der Marke DHL als Qualitätsführer eher entgegensteht.

Branchenspezifischer Umsatz*		
Jahr	Umsatz (Millionen Euro)	Wachstumsrate (Veränderung in %)
2015	9753.0	N/C
2016	9783.9	0.3
2017	10398.7	6.3
2018	10648.7	2.4
2019	10928.4	2.6
2020	9606.6	-12.1

Quelle: Geschäftsbericht und IBISWorld

Hinweis: * Schätzung

Deutsche Post AG – Ertragslage				
Jahr	Umsatz (Millionen Euro)	Wachstumsrate (Veränderung in %)	Betriebsergebnis (Millionen Euro)	Wachstumsrate (Veränderung in %)
2015	59230	N/C	2411	N/C
2016	57334	-3.2	3491	44.8
2017	60444	5.4	3741	7.2
2018	61550	1.8	3162	-15.5
2019	63341	2.9	4128	30.6
2020*	56041	-11.5	1224	-70.3

Quelle: Geschäftsbericht

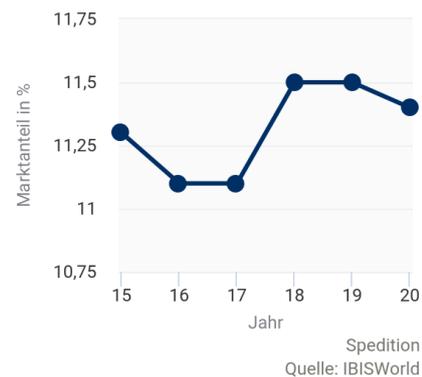
Hinweis: * Schätzung

Deutsche Bahn AG

Marktanteil: 11,4%

Markennamen DB Schenker

Deutsche Bahn AG



Für die Deutsche Bahn AG arbeiten weltweit circa 320.000 Mitarbeiter. Sie hat einen großen Teil ihrer Verwaltung in Frankfurt am Main und Umgebung, der rechtliche Hauptsitz befindet sich jedoch in Berlin. Die Deutsche Bahn AG ist ein privatisiertes Staatsunternehmen, dessen Anteile sich allerdings nach wie vor zu 100 % in Staatsbesitz befinden. Die Privatisierung der Vorgängergesellschaft, der Deutschen Bundesbahn, erfolgte 1994. Gleichzeitig kam es zu einer Fusion mit der Deutschen Reichsbahn, der Bahngesellschaft der ehemaligen DDR.

In der Speditionsbranche war die Deutsche Bahn AG lange Jahre mit der DB Mobility Logistics AG aktiv. Dieses 2003 gegründete Tochterunternehmen wurde 2016 jedoch wieder aufgelöst und seine Aufgaben wurden auf verschiedene andere Tochtergesellschaften der Deutschen Bahn AG übertragen, insbesondere auf die Schenker Deutschland AG. Soweit möglich, versucht diese, Güter vorrangig auf der Schiene transportieren zu lassen, um einer anderen Bahntochter, der DB Cargo AG mit Hauptsitz in Mainz, Kunden zuzuführen. Dennoch hat sie auch diverse weitere Verkehrsträger im Portfolio und verfügt über 2.000 Standorte in 130 Ländern. Ihr Hauptsitz befindet sich in Frankfurt am Main. Der Markenname DB Schenker wird von der Deutschen Bahn AG auch übergeordnet für die Logistikaktivitäten verwendet.

Ertragslage

Der Gesamtumsatz der Deutschen Bahn AG wird 2020 voraussichtlich bei 36,8 Milliarden Euro liegen. Im Gesamtgeschäft dürfte sie ein negatives Betriebsergebnis von -772 Millionen Euro erzielen. Ihr branchenspezifischer Umsatz wird voraussichtlich 7,6 Milliarden Euro betragen, was einem Rückgang um 14,8 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Diese negative Entwicklung erklärt sich durch die Coronavirus-Pandemie. Zwischen 2015 und 2020 hat sich der branchenspezifische Umsatz der Deutschen Bahn AG um durchschnittlich 0,7 % pro Jahr verringert, während zwischen 2015 und 2019 noch ein durchschnittlicher jährlicher Zuwachs von 3,2 % zu verzeichnen gewesen war. Dies verdeutlicht den negativen Effekt der Pandemie, durch den Kundenaufträge wegbrechen und Logistikketten beeinträchtigt werden.

Das Speditionsgeschäft erfüllt seine eigentliche Aufgabe, die darin besteht, die DB Cargo AG besser auszulasten,

derzeit nur unzureichend. Momentan werden von deren Aufträgen nur rund 5 % aus dem konzerneigenen Speditionsgeschäft heraus generiert. Dass selbst eine verbundene Gesellschaft die Leistungen der DB Cargo AG nur in eher geringem Umfang in Anspruch nimmt, lässt auf deren begrenzte Attraktivität als Verkehrsträger schließen. Die DB Cargo AG hat momentan mit diversen strukturellen Problemen zu kämpfen.

Branchenspezifischer Umsatz*		
Jahr	Umsatz (Millionen Euro)	Wachstumsrate (Veränderung in %)
2015	7867.4	N/C
2016	8028.7	2.1
2017	8525.0	6.2
2018	8781.5	3.0
2019	8927.8	1.7
2020	7606.7	-14.8

Quelle: IBISWorld

Hinweis: * Schätzung

Deutsche Bahn AG – Ertragslage			
Jahr	Umsatz (Millionen Euro)	Wachstumsrate (Veränderung in %)	Betriebsergebnis (Millionen Euro)
2015	40468	N/C	1759
2016	40576	0.3	1946
2017	42704	5.2	2152
2018	44024	3.1	2111
2019	44431	0.9	1837
2020*	36822	-17.1	-772

Quelle: Geschäftsbericht

Hinweis: * Schätzung

Andere Unternehmen

Dachser Group SE & Co. KG

Marktanteil: 4,5%

Die in Kempten im Allgäu ansässige Dachser Group SE & Co. KG beschäftigt rund 31.000 Mitarbeiter. Ihre Vorläufergesellschaft wurde 1930 von Thomas Dachser zu dem Zweck gegründet, Allgäuer Käse in das Rheinland zu transportieren. Bereits im Zuge des Wiederaufbaus des Unternehmens nach dem Zweiten Weltkrieg begann in den frühen 1950er-Jahren der Einstieg in das Luftfrachtgeschäft. Heutzutage ist die Firma auch im Seefrachtgeschäft aktiv. Dachser hat seinen Schwerpunkt auf bestimmte Branchen gelegt. Hierzu zählen der Handel im Allgemeinen und der Lebensmittelhandel im Besonderen. Überdies ist das Unternehmen zum Beispiel in der chemischen Industrie und im Automotivebereich tätig sowie im Segment der Unterhaltungselektronik.

Im Gesamtgeschäft wird die Dachser Group SE & Co. KG 2020 voraussichtlich einen Umsatz von 5,2 Milliarden Euro und ein negatives Betriebsergebnis von -53,2 Millionen Euro erwirtschaften. Der branchenspezifische Umsatz dürfte 3 Milliarden Euro betragen und damit den Vorjahreswert um 12 % unterschreiten. Diese negative Entwicklung ist der Coronavirus-Pandemie geschuldet. Im Durchschnitt ist der branchenspezifische Umsatz zwischen 2015 und 2020 um 1,2 % pro Jahr angewachsen.

Kühne + Nagel (AG & Co.) KG

Marktanteil: 4,0%

Die Kühne + Nagel (AG & Co.) KG ist Teil eines Speditions- und Logistikkonzerns mit weltweit rund 82.000 Mitarbeitern. Sie ist für das deutsche Geschäft der schweizerischen Muttergesellschaft Kühne + Nagel International AG mit Sitz in Feusisberg bei Zürich zuständig. Das ursprüngliche Unternehmen wurde 1890 durch August Kühne und Friedrich Gottlieb Nagel in Bremen gegründet, wo die deutsche Tochtergesellschaft noch heute ihren rechtlichen Sitz hat. Ihr De-facto-Hauptsitz befindet sich allerdings in Hamburg. 1963 wurde der Gründerenkel Klaus-Michael Kühne persönlich haftender Gesellschafter. Er trieb in den Folgejahren die Expansion des Unternehmens weiter voran und ließ 1976 den Firmensitz der Hauptgesellschaft aus steuerlichen Gründen in die Schweiz verlegen. Die unternehmerischen Schwerpunkte liegen in der See- und Luftfracht. Es wird jedoch auch eine eigene Lkw-Flotte unterhalten. Eine wesentliche strategische Rolle spielt die Kontraktlogistik.

2020 wird die Kühne + Nagel (AG & Co.) KG voraussichtlich auf einen Umsatz von 2,7 Milliarden Euro kommen, was gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang um 13,4 % bedeutet. Das Betriebsergebnis dürfte mit 43,6 Millionen Euro im negativen Bereich liegen. In den vergangenen fünf Jahren ist der Umsatz nahezu unverändert geblieben, wenn nur die Jahre 2015 und 2020 miteinander verglichen werden. Dass zwischenzeitliche Zuwächse wieder egalisiert wurden und das Betriebsergebnis im aktuellen Jahr negativ ausfällt, ist auf die Coronavirus-Pandemie zurückzuführen.

Rhenus SE & Co. KG

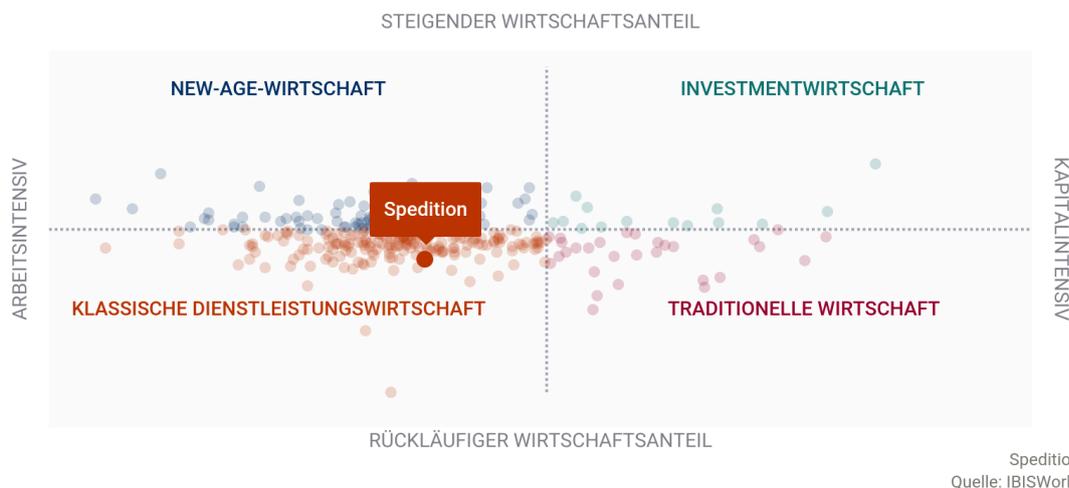
Marktanteil: 4,0%

Die Rhenus SE & Co. KG hat ihren Firmensitz in Holzwickede bei Dortmund und beschäftigt weltweit rund 33.000 Mitarbeiter. Sie geht auf die 1912 in Frankfurt am Main gegründete Rhenus Transport GmbH zurück. Der Name leitet sich von der lateinischen Bezeichnung des Flusses Rhein ab. Zunächst war das Unternehmen größtenteils in der Rheinschifffahrt aktiv. 1969 wurde Rhenus von der Stinnes AG übernommen, einem Tochterunternehmen der damaligen Bundesbahn, die mittlerweile Deutsche Bahn AG heißt. 1988 wurde ein Teil des Unternehmens wieder unabhängig, die heutige Rhenus SE & Co. KG. 1998 erfolgte die Übernahme durch die Rethmann AG & Co. KG. Das Unternehmen legt seinen geschäftlichen Schwerpunkt auf langfristige Kundenaufträge, die sogenannte Kontraktlogistik, auf den Warenumsatz an See- und Binnenhäfen sowie generell auf den Frachturnschlag. Dieser fällt allerdings nicht unter die Branchendefinition. Des Weiteren werden Dienstleistungen im öffentlichen Personennahverkehr angeboten, die ebenfalls nicht zur Branche zählen.

Für 2020 ist mit einem Gesamtumsatz von 4,7 Milliarden Euro zu rechnen. Zugleich dürfte Rhenus einen branchenspezifischen Umsatz von 2,7 Milliarden Euro erzielen, was einem Rückgang um 12,5 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Diese negative Entwicklung ist eine Folge der Coronavirus-Pandemie. Zwischen 2015 und 2020 hat sich der branchenspezifische Umsatz um durchschnittlich 0,2 % pro Jahr erhöht. Bis zum Ausbruch der Coronavirus-Pandemie konnte Rhenus in besonderem Maße vom zunehmenden grenzüberschreitenden Warenverkehr profitieren.

Operative Bedingungen

Wachstumskosten: Kapital vs. Arbeit

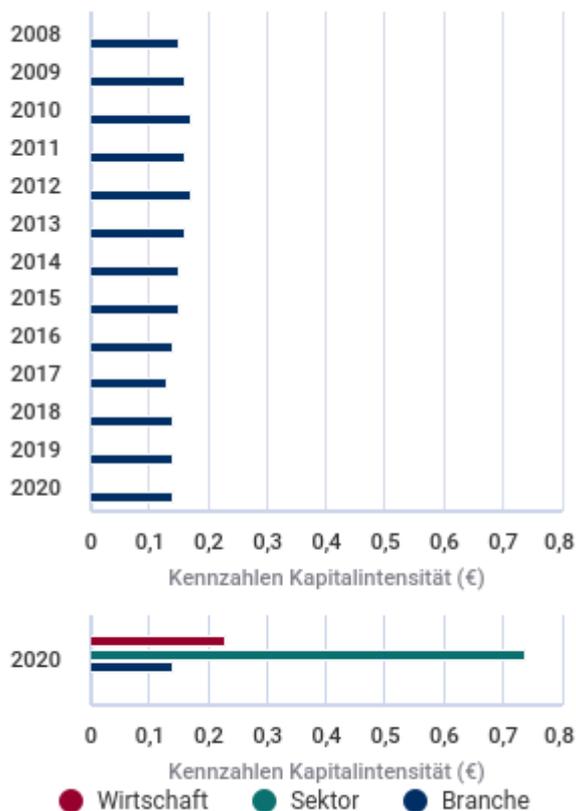


Kapitalintensität

Die Kapitalintensität ist **Moderat**

Der Grad der Kapitalintensität ergibt sich aus dem Verhältnis von Kapitalgütern zu Humankapital. Zur Annäherung kann das Verhältnis von Löhnen zu Abschreibungen herangezogen werden. Die Speditionsbranche weist eine moderate Kapitalintensität auf. Für jeden Euro, der für Kapitalaufwendungen investiert wird, werden in der Branche 7,13 Euro für Personal ausgegeben. Tendenziell nimmt die Kapitalintensität in der Speditionsbranche mittel- bis langfristig leicht ab, da der Anteil der Abschreibungen an der Kostenstruktur relativ stabil ist, während der Anteil der Personalkosten geringfügig anwächst. Da die Digitalisierung ihres Geschäfts für die Branchenakteure immer wichtiger wird, fließt viel Geld in die Rekrutierung von IT-Fachkräften, was mit einem Anstieg der Personalkosten verbunden ist.

Kennzahlen Kapitalintensität



Technologie und Anwendungen

Potenzielle disruptive Innovation: treibende Faktoren des anstehenden Wandels

Niveau	Faktor	Disruptive Auswirkung	Beschreibung
 Stark	Innovationsgeschwindigkeit	Wahrscheinlich	Ein Maß für die Zahl der Patente, die einer Branche zugeordnet sind. Je schneller neue Patente hinzukommen, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass eine disruptive Innovation auftritt.
 Niedrig	Innovationsdichte	Unwahrscheinlich	Ein Maß für die Mischung der Patentklassen, die einer Branche zugeordnet sind. Eine höhere Konzentration an Patenten in einem Bereich erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass disruptive Technologien den operativen Betrieb etablierter Branchenteilnehmer beeinträchtigen.
 Sehr niedrig	Markteintrittschancen	Sehr unwahrscheinlich	Ein qualitatives Maß der Markteintrittsbarrieren. Je niedriger die Markteintrittsbarrieren, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass neue Marktteilnehmer den operativen Betrieb etablierter Akteure durch den Einsatz neuer Technologien beeinträchtigen.
 Sehr niedrig	Eintrittsgeschwindigkeit	Sehr unwahrscheinlich	Jährliches Wachstum der Zahl der Branchenunternehmen, verglichen mit allen anderen Branchen. Je mehr Unternehmen in die Branche eintreten, desto größer ist der Pool potenzieller Störfaktoren.
 Stark	Marktkonzentration	Wahrscheinlich	Ein Maß für den größten Abnehmermarkt der Branche. Konzentrierte Abnehmermärkte eröffnen disruptiven Technologien die Möglichkeit, über das untere Ende des Marktes oder neue Märkte in die Branche einzudringen und Marktanteile zu gewinnen.

Die Branche weist viele neu patentierte Technologien, aber eine begrenzte Konzentration auf. Diese hohe Zahl neuer Technologien schafft einen großen Pool potenzieller Störfaktoren. Das Spektrum der patentierten Technologien ist breit gefächert, was das Risiko von Bedrohungen durch Nischenmärkte begrenzt. Eine fehlende Konzentration bei den Patentklassen erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass etablierte Branchenakteure über erfolgreiche Innovationen in mehreren Bereichen verfügen.

Es gibt sowohl signifikante Eintrittsbarrieren als auch eine geringe Zahl an Neueinsteigern in dieser Branche. Diese Kombination mindert das Risiko, dass innovative Akteure die Branchenstruktur beeinträchtigen.

Die wichtigsten Märkte dieser Branche weisen eine hohe Konzentration auf, was bedeutet, dass der Markt sich auf wichtige Kundensegmente fokussiert. Das bietet die Möglichkeit für einen strategischen Einstieg über das untere Ende des Marktes oder derzeit nicht bediente Märkte und damit für Innovationen, eine disruptive Wirkung zu entfalten.

In der vorliegenden Branche sind aktuell keine disruptiven Technologien erkennbar.

Die Auswirkungen innovativer Technologien auf die Branche sind zu gering, als dass man solche Technologien als disruptiv bezeichnen kann. Für die Branche relevante Technologien führen lediglich zu Verbesserungen im operativen Betrieb, es werden jedoch weder etablierte Branchendienstleistungen ersetzt, noch ist dies in den kommenden Jahren zu erwarten.

Der technologische Wandel ist **△ Schnell**

Das Speditionsgewerbe weist in der Summe einen schnellen technologischen Wandel auf.

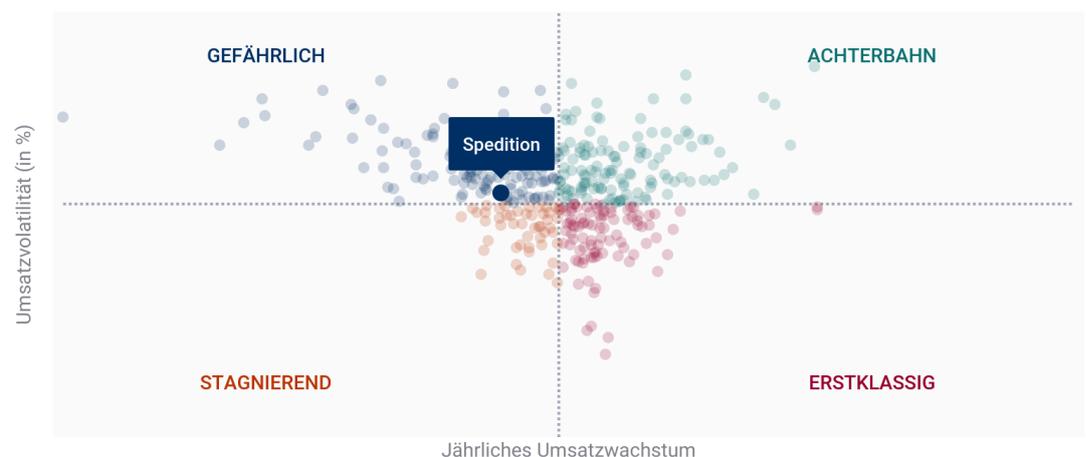
Viele Speditionen versuchen, die Beziehung zu den Kunden weiter zu intensivieren, um diese enger an sich zu binden. Dies kann etwa über Customer-Relationship-Management-(CRM-)Software erfolgen. Mit solchen Softwarelösungen ist es beispielsweise möglich, online eine Order zu erteilen bzw. bei einem Spediteur ein Preisangebot für einen bestimmten Auftrag einzuholen. Der Spediteur wiederum hat den Vorteil, dass über eine Eingabemaske verschiedene gewünschte Informationen abgefragt werden können und parallel teilweise schon automatisch überprüft wird, ob er gerade über die für die Durchführung des Auftrags benötigten Kapazitäten verfügt. Diese Daten können beim Spediteur dann an die Revenue-Management-Abteilung weitergereicht werden, deren Aufgabe es ist, die optimale Auslastung der Kapazitäten bei höchstmöglichem Ertrag zu erreichen. Solche Abteilungen werden, zumindest bei größeren Speditionsunternehmen, momentan verstärkt eingerichtet. Hier wird dann zumeist auch eine spezielle Pricing-Software eingesetzt, welche die Disponenten bei ihrer Tätigkeit unterstützt. Abgesehen vom Datenaustausch erlaubt eine CRM-Software den Branchenkunden oft auch, über den aktuellen Aufenthaltsort ihrer Güter informiert zu bleiben. Dies wird durch GPS-Tracking ermöglicht, womit inzwischen viele Transportmittel ausgestattet sind. Zahlreiche Speditionsgüter, vor allem hochwertige, sind außerdem bereits mit RFID-Chips versehen. Diese Chips können produktspezifische Daten speichern und an einen Empfänger senden, der sich an einem mehrere hundert Meter entfernten Ort befinden kann. Dadurch lässt sich die ankommende Ware inklusive diverser Zusatzinformationen beim Frachtumschlag in Sekundenbruchteilen erfassen.

Softwarelösungen zur Effizienzsteigerung werden jedoch nicht nur für die Interaktion mit den Branchenkunden eingesetzt. Die Speditionen versuchen auch verstärkt, ihre Zusammenarbeit mit den verschiedenen Verkehrsträgern auf diese Weise zu verbessern. Durch die Einrichtung von IT-Schnittstellen und einen intensiven Datenaustausch soll erreicht werden, dass die Speditionen sich einen umfassenden Überblick über verfügbare Kapazitäten der Verkehrsträger verschaffen können, wodurch wiederum ein kostengünstiger Einkauf solcher Kapazitäten ermöglicht wird.

Umsatzvolatilität

Die Volatilität ist **⊖ Moderat**

Volatilität vs. Wachstum



Spedition
Quelle: IBISWorld

Die Umsatzvolatilität spiegelt das Ausmaß der Schwankungen wider, denen die Entwicklung der Branchenumsätze unterliegt.

Eine geringe Volatilität lässt auf einen stabilen Trend innerhalb der letzten fünf Jahre schließen, während starke Schwankungen ein Anzeichen für große Veränderungen in einer Branche sind. Die Speditionsbranche weist eine moderate Umsatzvolatilität auf.

Zwischen 2015 und 2020 ist der Branchenumsatz um durchschnittlich 3,2 % pro Jahr gesunken. Innerhalb dieser Periode wurde 2017 mit einem Zuwachs von 3 % gegenüber 2016 das stärkste Umsatzwachstum erzielt. 2020 dürfte hingegen mit einem Minus von 15,5 % der mit weitem Abstand größte Umsatzrückgang innerhalb der Periode zu verzeichnen sein. Die drastische Verringerung ist auf die im ersten Quartal dieses Jahres ausgebrochene Coronavirus-Pandemie zurückzuführen, die eine deutliche Abnahme des Warenverkehrs zur Folge hatte. Des Weiteren wird der durch die Pandemie verursachte wirtschaftliche Schaden bis weit über das aktuelle Jahr hinaus spürbar bleiben. Normale Umsatzschwankungen in einzelnen Jahren können hingegen mit der Entwicklung des Weltmarktpreises für Rohöl zusammenhängen oder mit den auf dem Markt verfügbaren Transportkapazitäten.

Regulierung

Die Regulierung ist ☹ Moderat und der Trend ist Konstant

Generell unterliegt die Speditionsbranche einer moderaten Regulierung.

Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Branchenakteure vor allem für übergeordnete Prozesse verantwortlich sind. Für die Einhaltung von Ruhezeiten bei Lkw-Transporten beispielsweise hat der Frachtführer, also das jeweils eingesetzte Fuhrunternehmen, Sorge zu tragen. Die Speditionsunternehmen müssen sich aber zum Beispiel um Zollformalitäten kümmern, da dies ein Teil des übergeordneten Prozesses ist.

Zudem liegt es auch in der Verantwortung des Spediteurs, sicherzustellen, dass die Ware richtig gekennzeichnet und verpackt ist. Dies ist besonders bei Gefahrgütern wichtig. Schließlich hat er die Ware wissentlich in seine Obhut genommen. Daher wird von der sogenannten Obhutshaftung in dem Sinne gesprochen, dass der Spediteur zusammen mit anderen am Güterversandprozess beteiligten Akteuren dafür haftet, dass die Ware nicht beschädigt wird. Erfolgt die Beschädigung durch einen beauftragten Frachtführer, muss der schuldlose Spediteur bzw. seine Versicherung dennoch teilweise mit für den Schaden aufkommen. Die Regelungen hierzu sind in § 425 ff. des Handelsgesetzbuches festgehalten.

Mitte März 2020 hat die Bundesregierung das öffentliche Leben in Deutschland zur Eindämmung der Coronavirus-Pandemie massiv eingeschränkt. Dies umfasste beispielsweise die Schließung nicht systemrelevanter stationärer Geschäfte und verschärfte Grenzkontrollen. Durch Letztere wurde auch der Güterverkehr stark behindert und die Branche in ihrem Geschäft geschädigt. In der zweiten Aprilhälfte und im Mai 2020 wurde die erzwungene Schließung vieler Geschäfte schrittweise aufgehoben. Auch die Grenzkontrollen wurden gelockert, doch fallen sie aktuell noch immer strikter aus als in der Zeit vor der Pandemie.

Förderung

Die Förderung ist ☹ Moderat und der Trend ist Konstant

Das Speditionsgewerbe erhält zwar außerhalb extremer Krisensituationen wie der Coronavirus-Pandemie keine direkte staatliche Förderung, doch zieht es großen Nutzen aus diversen anderen staatlichen Maßnahmen, sodass sich insgesamt ein moderates Förderungsniveau ergibt.

Staatliche Mittel fließen beispielsweise in den Ausbau der Infrastruktur. Ohne ein funktionierendes Straßen-, Schienen- und Wasserwegenetz wären die Branchenakteure in ihrer Tätigkeit stark eingeschränkt. Des Weiteren wird von staatlicher Seite der Ausbau von See- und Flughäfen unterstützt. Oft befinden sich diese sogar direkt oder indirekt in staatlichem Eigentum, für die Straßen- und Schienenwege gilt dies ohnehin. Zudem ist eine industriefördernde Außenhandelspolitik für die Branchenakteure von hoher Relevanz. Sie profitieren in erheblichem Maße von Freihandelsabkommen, da ein reges Export- und Importgeschäft beträchtliches Umsatzpotenzial birgt. Aktuell gewinnt dieses Thema an Brisanz, da die USA unter Präsident Donald Trump wieder eine verstärkt protektionistisch ausgerichtete Politik bevorzugen. Auf politischer und gesellschaftlicher Ebene werden die Interessen des Speditionsgewerbes vom Bundesverband Spedition und Logistik vertreten.

Um den durch die Coronavirus-Krise verursachten volkswirtschaftlichen Schaden zu begrenzen, hat die Bundesregierung verschiedene Maßnahmen ergriffen, mit denen alle Branchen in Deutschland, darunter auch die vorliegende, unterstützt werden sollen. Kleine und mittlere Unternehmen können eine Einmalzahlung beantragen, deren exakte Höhe sich nach der Mitarbeiterzahl und, da sich die einzelnen Bundesländer in unterschiedlichem Umfang an dem Programm beteiligen, nach dem Bundesland des Unternehmenssitzes richtet. Ausgezahlt werden Eurobeträge im einstelligen bis mittleren zweistelligen Tausenderbereich. Daneben stellt die staatliche Förderbank KfW als Reaktion auf die Pandemie vergünstigte Unternehmensdarlehen zur Verfügung, wobei hinsichtlich der Vergabekriterien zwischen kleinen und mittleren Unternehmen auf der einen und Großunternehmen auf der anderen Seite unterschieden wird. Die von der Coronavirus-Krise betroffenen Unternehmen können durch den erleichterten Zugang zum Kurzarbeitergeld der Bundesagentur für Arbeit überdies zeitnah bei den Gehaltskosten entlastet werden. Des Weiteren gewähren ihnen die zuständigen Finanzämter auf Antrag zinslose Steuerstundungen.

Schlüsselstatistiken

Branchendaten

Jahr	Umsatz Bruttowertschöpfung (Millionen Euro)		Betriebe	Unternehmen	Beschäftigte	Exporte (Millionen Euro)	Importe (Millionen Euro)	Personalaufwand (Millionen Euro)	Binnennachfrage (Millionen Euro)
	(Millionen Euro)	(Millionen Euro)							
2011	79.275	21.122	12.579	10.214	324.828	N/A	N/A	12.783	N/A
2012	80.239	20.474	12.561	10.276	322.927	N/A	N/A	12.955	N/A
2013	80.215	21.928	13.209	10.403	336.240	N/A	N/A	13.404	N/A
2014	81.902	22.497	15.166	12.607	362.269	N/A	N/A	14.490	N/A
2015	78.726	20.430	14.432	11.824	348.706	N/A	N/A	14.233	N/A
2016	80.031	21.070	15.729	12.484	364.796	N/A	N/A	14.792	N/A
2017	82.395	20.861	14.960	12.179	367.524	N/A	N/A	14.686	N/A
2018	80.591	20.270	14.927	12.011	370.484	N/A	N/A	14.771	N/A
2019	79.270	19.602	14.960	12.063	373.896	N/A	N/A	14.569	N/A
2020	67.005	13.420	13.880	11.224	349.011	N/A	N/A	12.893	N/A
2021	74.360	16.985	14.066	11.443	358.974	N/A	N/A	13.644	N/A
2022	75.854	17.288	13.799	11.142	364.610	N/A	N/A	13.872	N/A
2023	76.670	17.249	13.663	11.192	367.280	N/A	N/A	14.127	N/A
2024	77.485	17.199	13.244	11.243	369.949	N/A	N/A	14.381	N/A
2025	78.300	17.141	13.052	11.295	372.619	N/A	N/A	14.635	N/A

Jährliche Veränderungen

Jahr	Umsatz (%)	Bruttowertschöpfung (%)	Betriebe (%)	Unternehmen (%)	Beschäftigte (%)	Exporte (%)	Importe (%)	Personalaufwand (%)	Binnennachfrage (%)
2011	-5,58	-8,01	-11,3	-7,95	-5,47	N/A	N/A	-8,24	N/A
2012	1,21	-3,07	-0,15	0,60	-0,59	N/A	N/A	1,34	N/A
2013	-0,04	7,10	5,15	1,23	4,12	N/A	N/A	3,46	N/A
2014	2,10	2,59	14,8	21,2	7,74	N/A	N/A	8,10	N/A
2015	-3,88	-9,19	-4,84	-6,22	-3,75	N/A	N/A	-1,78	N/A
2016	1,65	3,13	8,98	5,58	4,61	N/A	N/A	3,93	N/A
2017	2,95	-1,00	-4,89	-2,45	0,74	N/A	N/A	-0,72	N/A
2018	-2,19	-2,84	-0,23	-1,38	0,80	N/A	N/A	0,57	N/A
2019	-1,64	-3,30	0,22	0,43	0,92	N/A	N/A	-1,37	N/A
2020	-15,5	-31,5	-7,22	-6,96	-6,66	N/A	N/A	-11,5	N/A
2021	11,0	26,6	1,34	1,95	2,85	N/A	N/A	5,82	N/A
2022	2,01	1,78	-1,90	-2,64	1,57	N/A	N/A	1,67	N/A
2023	1,07	-0,23	-0,99	0,44	0,73	N/A	N/A	1,83	N/A
2024	1,06	-0,29	-3,07	0,45	0,72	N/A	N/A	1,79	N/A
2025	1,05	-0,34	-1,45	0,46	0,72	N/A	N/A	1,76	N/A

Kennzahlen

Jahr	BWS/ Umsatz (%)	Importe/ Nachfrage (%)	Exporte/ Umsatz (%)	Umsatz/ Mitarbeiter (€'000)	Personalaufwand/ Umsatz (%)	Mitarbeiter/ Betrieb (Einheiten)	Durchschnitts- einkommen (€)
2011	26,6	N/A	N/A	244	16,1	25,8	39.353
2012	25,5	N/A	N/A	248	16,1	25,7	40.118
2013	27,3	N/A	N/A	239	16,7	25,5	39.864
2014	27,5	N/A	N/A	226	17,7	23,9	39.998
2015	26,0	N/A	N/A	226	18,1	24,2	40.815
2016	26,3	N/A	N/A	219	18,5	23,2	40.550
2017	25,3	N/A	N/A	224	17,8	24,6	39.960
2018	25,2	N/A	N/A	218	18,3	24,8	39.871
2019	24,7	N/A	N/A	212	18,4	25,0	38.966
2020	20,0	N/A	N/A	192	19,2	25,1	36.941
2021	22,8	N/A	N/A	207	18,3	25,5	38.007
2022	22,8	N/A	N/A	208	18,3	26,4	38.048
2023	22,5	N/A	N/A	209	18,4	26,9	38.463
2024	22,2	N/A	N/A	209	18,6	27,9	38.873
2025	21,9	N/A	N/A	210	18,7	28,5	39.277

Zusätzliche Quellen

Zusätzliche Quellen

Logistik heute

<http://www.logistik-heute.de>

Transportbranche.de

<http://www.transportbranche.de>

VerkehrsRundschau

<http://www.verkehrsrundschau.de>

Transport – Zeitung für den Güterverkehr

<http://www.transport-online.de>

Bundesverband Spedition und Logistik e. V.

<http://www.dslv.org>

Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung e. V.

<http://www.bgl-ev.de>

Branchenjargon

DISPONENT

Zu den Hauptaufgaben eines Disponenten zählen die Buchung, einschließlich des Aushandelns von Preisen, und die Zuteilung von Transportkapazitäten.

FRACHTFÜHRER

Der Frachtführer ist das Unternehmen, das die Güter, zum Beispiel im Auftrag von Speditionen, transportiert. Somit sind etwa Fuhrunternehmen oder Güterbahngesellschaften Frachtführer.

KONTRAKTLOGISTIK

Hierbei handelt es sich um die langfristige Abwicklung von Logistikdienstleistungen für ein Unternehmen durch einen Anbieter.

NEARSOURCING

Beim Nearsourcing werden Produktionsstätten in der Nähe des Absatzmarktes errichtet.

RADIO FREQUENCY IDENTIFICATION (RFID)

Mit dieser Technologie können Daten gespeichert und mithilfe von Radiowellen automatisch und kontaktlos ausgelesen werden. RFID-Systeme bestehen aus einer Transponder- und einer Leseinheit.

WARENUMSCHLAG

Bei diesem Prozess werden Güter von einem Transportmittel auf ein anderes verladen.

Glossar

AUSSENHANDEL

Der Umfang des Außenhandels wird vom Verhältnis der Exporte zum Umsatz und der Importe zur Binnennachfrage bestimmt. Für Exporte/Umsatz gelten unter 5 % als gering, 5 bis 20 % als moderat und über 20 % als hoch. Für Importe/Binnennachfrage gelten weniger als 5 % als gering, 5 bis 35 % als moderat und über 35 % als hoch.

BESCHÄFTIGTE

Die Anzahl der Vollzeit- und Teilzeitbeschäftigten sowie der Zeitarbeiter, Aushilfskräfte, tätigen Geschäftsinhaber, Gesellschafter, Manager und Führungskräfte in einer Branche.

BETRIEB

Als kleinste Verwaltungseinheit eines Unternehmens befindet sich ein Betrieb an einem einzelnen physischen Standort, wo die Geschäfte geführt oder Dienstleistungen erbracht bzw. industrielle Tätigkeiten ausgeführt werden. Mehrere Betriebe unter einer gemeinsamen Leitung bilden ein Unternehmen.

BINNENNACHFRAGE

Ausgaben für Güter und Dienstleistungen einer Branche in Deutschland, unabhängig vom Herkunftsland. Sie wird berechnet, indem Importe und Branchenumsatz zusammengezählt und Exporte abgezogen werden.

BRANCHENKONZENTRATION

Ein Indikator, der auf die vier stärksten Akteure in einem Sektor verweist. Die Konzentration wird als hoch angesehen, wenn auf die stärksten Akteure mehr als 70 % des Branchenumsatzes entfallen. Ein Anteil von 40 bis

70 % am Branchenumsatz verweist auf eine moderate Konzentration. Bei weniger als 40 % liegt eine geringe Konzentration vor.

BRANCHENUMSATZ

Der Gesamtumsatz von Gütern und Dienstleistungen einer Branche (exklusive Verbrauch- und Umsatzsteuer), Produktionssubventionen, alle anderen betrieblichen Erträge von außerhalb der Firma (zum Beispiel Kommissionserträge, Erträge aus Dienstleistungen und Reparaturleistungen sowie Einkommen aus Miete, Leasing und Vermietung). Einkünfte aus Zinsen, Lizenzgebühren, Dividenden und dem Verkauf von Sachanlagevermögen sind ausgeschlossen.

EXPORTE

Gesamtwert der Güter und Dienstleistungen einer Branche, die von deutschen Firmen an Kunden im Ausland vertrieben werden.

GEWINN

IBISWorld bestimmt den Indikator für die Rentabilität eines Unternehmens aufgrund von Gewinnen vor Zinsaufwand und Steuern (EBIT). Er wird anhand der Formel Umsatz minus Ausgaben exklusive Zinsaufwand und Steuern ermittelt.

IMPORTE

Gesamtwert der Güter und Dienstleistungen einer Branche, die für den Vertrieb in Deutschland im Ausland erworben werden.

KAPITALINTENSITÄT

Vergleicht die Geldausgaben für Investitionsgüter (Anlagen, Maschinen und Geräte) mit den Ausgaben für Arbeitskräfte. IBISWorld zieht das Verhältnis von Abschreibungen und Löhnen als Proxy für die Kapitalintensität heran. Eine hohe Kapitalintensität liegt bei mehr als 0,333 Euro Kapital pro 1 Euro für Arbeitskräfte, eine moderate Kapitalintensität ist zwischen 0,125 und 0,333 Euro Kapital pro 1 Euro für Arbeitskräfte angesiedelt und im niedrigen Bereich entspricht 1 Euro für Arbeitskräfte weniger als 0,125 Euro Kapital.

KONSTANTE PREISE

Die Zahlen in den Schlüsselstatistiken inklusive Prognosen sind inflationsbereinigt, wobei das aktuelle Jahr (sprich das Erscheinungsjahr) das Basisjahr darstellt. Damit entfallen die Auswirkungen von Veränderungen der Kaufkraft des Euros und es werden branchenspezifische Kennzahlen über „reales“ Wachstum und „realen“ Rückgang offengelegt. Die Inflationsbereinigungen in den Reporten von IBISWorld werden mithilfe des BIP-Deflators des Statistischen Bundesamts vorgenommen.

LEBENSZYKLUS

Alle Branchen machen eine Wachstums-, Sättigungs- und Degenerationsphase durch. IBISWorld bestimmt den Lebenszyklus einer Branche unter Berücksichtigung folgender Aspekte: Vergleich von Wachstumsrate (anhand der Wertschöpfung errechnet) und BIP, Wachstumsrate der Betriebe, Ausmaß der Produktveränderungen in einer Branche, Grad des technologischen Wandels, Stärke der Kundenakzeptanz hinsichtlich der Produkte und Dienstleistungen einer Branche.

LÖHNE

Die gesamten Bruttolöhne und -gehälter aller Angestellten einer Branche. Leistungen und Zusatzkosten sind in dieser Zahl enthalten.

MARKTEINTRITTSBARRIEREN

Hohe Eintrittsbarrieren bedeuten, dass neue Firmen sich schwertun, in einem Wirtschaftssektor Fuß zu fassen. Niedrige Barrieren bedeuten, dass neue Firmen relativ ungehindert in eine neue Branche eintreten können.

NICHTERWERBSBETRIEBE

Firmen, die keine Beschäftigung mit Lohn- oder Gehaltsverhältnis verzeichnen, sogenannte Nichtarbeitgeber. Sie werden vor allem von Selbstständigen gegründet.

UNTERNEHMEN

Eine separat geleitete Geschäftseinheit, die Verwaltungskonten führt. Ein Unternehmen setzt sich aus einem oder mehreren Betrieben zusammen, die einer gemeinsamen Eigentümerschaft oder Kontrolle unterliegen.

VOLATILITÄT

Das Volatilitätsniveau ergibt sich aus dem Durchschnittswert der absoluten Umsatzveränderungen für jedes der letzten fünf Jahre. Volatilitätsniveau: Bei mehr als ± 20 % herrscht eine sehr hohe Volatilität, eine hohe Volatilität ist bei ± 10 bis ± 20 % gegeben, ein Wert von ± 3 bis ± 10 % verweist auf eine moderate Volatilität und eine geringe Volatilität liegt bei weniger als ± 3 % vor.

WERTSCHÖPFUNG DER BRANCHE

Der Marktwert der in der Branche produzierten Güter und Dienstleistungen abzüglich der Kosten für Güter und Dienstleistungen, die für die Produktion eingesetzt wurden. Die Wertschöpfung wird auch als Beitrag der Branche zum BIP beschrieben oder als Gewinn plus Löhne und Abschreibungen.

IBISWorld liefert Ihnen alle Brancheninformationen, die Sie benötigen – schnell und unkompliziert.

Mit unserer Datenbank, die weltweit rund 6.000 Wirtschaftszweige abdeckt, können Sie sich in kürzester Zeit einen umfassenden Überblick über jede Branche verschaffen, die Sie interessiert, und so stets auf dem neuesten Stand bleiben. Jeder Report bietet Ihnen praktische Erkenntnisse, eingehende Analysen und übersichtlich aufbereitete Daten, die es Ihnen erleichtern, schnelle und fundierte Geschäftsentscheidungen zu treffen. Wenn Sie noch kein Kunde von IBISWorld sind, kontaktieren Sie uns telefonisch unter +49 69 75937248 oder per E-Mail an info@ibisworld.de, um mehr zu erfahren.

DISCLAIMER

Dieses Produkt wird von der IBISWorld GmbH (nachstehend „IBISWorld“) ausschließlich zur Nutzung durch die befugten Lizenznehmer unter strenger Einhaltung der mit IBISWorld geschlossenen Lizenzvereinbarungen bereitgestellt. IBISWorld übernimmt keine Garantie gegenüber Dritten in Bezug auf die Vollständigkeit oder Richtigkeit der darin enthaltenen Daten oder Informationen und lehnt jede Verantwortung oder (im gesetzlich zulässigen Rahmen) jede Haftung für Schäden oder Verluste ab, die Drittpersonen dadurch entstehen oder die diese dadurch verursachen, dass sie die darin enthaltenen Daten oder Informationen nutzen oder sich auf deren Richtigkeit verlassen. Inhaber des Urheberrechts an dieser Publikation ist IBISWorld Ltd. Der Verkauf der Publikation erfolgt auf Basis der Zustimmung des Käufers, das darin enthaltene Material ausschließlich für eigene Zwecke zu vervielfältigen. Für den Fall, dass der Käufer das in dieser Publikation enthaltene Material in Vorträgen, Berichten oder Meinungen nutzt oder zitiert, die für Dritte vorgesehen sind, verpflichtet sich der Käufer, die IBISWorld GmbH als Quelle anzugeben.