

Transport/Logistik



Branchenbericht – Corporate Sector Report

Erläuterungen und Abkürzungen

Gross-Profit:	Entspricht dem Rohertrag, d. h. der Differenz zwischen Umsatz und Waren- bzw. Materialeinsatz (auch Fremdleistungen von Subunternehmen) eines Unternehmens
Intermodaler Wettbewerb:	Wettbewerb zwischen unterschiedlichen Verkehrsträgern (Schiene, Straße, Schiff, Flugzeug)
Intramodaler Wettbewerb:	Wettbewerb zwischen Unternehmen ein und desselben Verkehrsträgers
Just-in-time:	Warenlieferung direkt in den Produktionsprozess, sodass keine Zwischenlager erforderlich sind; insbesondere in der Automobilindustrie ein gängiges Verfahren
Online-Bidding:	Ausschreibungsverfahren über das Internet, z. B. für eine Logistikleistung, bei dem die interessierten Logistikdienstleister Angebote abgeben
ÖPNV:	Öffentlicher Personennahverkehr
RFID:	„Radio-frequency identification“ ermöglicht die automatische Identifizierung von Gegenständen über elektromagnetische Wellen. Dieses erfolgt über einen Chip (Transponder), welcher an das zu verfolgende Produkt angebracht wird.
Total Cost of Ownership (TCO):	Bei den Gesamtbetriebskosten werden alle Kosten über den Lebenszyklus eines Produktes erfasst: neben den Anschaffungskosten z.B. auch Kosten für Energie, Wartung, Reparatur.
Transport-/Verkehrsleistung:	Gewicht der transportierten Güter multipliziert mit der dabei zurückgelegten Entfernung (Maßeinheit: Tonnenkilometer)
Transportvolumen/-aufkommen:	Menge der transportierten Güter in Tonnen

Dieser Bericht wurde im November 2016 abgeschlossen.

Commerzbank AG
60261 Frankfurt am Main

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

Group Credit Risk Management
Industry Head: Andreas Holsten (069) 136-80505
Autor: Thomas Gronemeier (069) 136-86724

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

VKS04015

Transport/Logistik

04 Management Summary

04 SWOT Transport/Logistik

05 Die Branche im Überblick

05 Konjunkturelle Entwicklung

05 Gütertransporte 2016 ohne großes Wachstum

06 Öffentlicher Personenverkehr durch derzeit gute Inlandskonjunktur begünstigt

07 Profil der Branche

07 Mittelständische Unternehmensstruktur

08 Nachfrage

08 Wachstumsfelder: Paketdienste, Kontraktlogistik, Kreuzfahrten und Fernbuslinienverkehr

09 Nachfrage im öffentlichen Personenverkehr wenig zyklisch und moderat steigend

10 Angebot

10 Hohe Wettbewerbsintensität bei allen Verkehrsträgern

11 Ausländische Anbieter mit starker Wettbewerbsstellung

12 Im Schienenpersonennahverkehr steigt die Zahl der Anbieter

13 Kosten

13 Bedeutende Kostenblöcke Personal und Energie

14 Ertragslage

14 Hohe Wettbewerbsintensität lässt kaum Spielraum für Margenverbesserung

16 Langfristige Trends

16 Digitalisierung verändert auch die Logistik-Branche

17 Europa weiterhin wichtig – Wachstum in den Emerging Markets

18 Zyklizität, Fachkräftemangel und Kostensteigerungen als Herausforderung

19 Kontraktlogistiker profitieren vom Outsourcing

20 Green Logistics kommt zunehmend in der Breite

20 Erfolgs- und Risikofaktoren

20 Erfolgsfaktoren

22 Risikofaktoren

23 Politische und gesetzliche Rahmenbedingungen

23 Glossar

Management Summary

- Güterverkehrsnachfrage aktuell durch geringeres Welthandelwachstum belastet.
- Anhaltender Margendruck bei einfachen Transporten. Segment leidet unter Überkapazitäten, geringen Markteintrittsbarrieren und Konkurrenz aus Osteuropa. Neue Internetplattformen steigern die Effizienz in der Branche, üben jedoch auch einen weiteren Preisdruck aus.
- Wachstumsfelder sind im Güterverkehr gegenwärtig Paketdienste und die Kontraktlogistik, im Personenverkehr sind der Kreuzfahrtmarkt und das Fernbus-Segment besonders wachstumsstark.
- Steigender Einfluss durch die Digitalisierung der Prozesskette. Logistiker müssen verstärkt Geschäftsmodelle auf die Veränderungen anpassen. Elektronische Marktplätze bzw. IT-Plattformen profitieren von Big-Data und Industrie 4.0. Weiter prosperierende Online-Logistik, jedoch mit Herausforderungen für die „letzte Meile“ und die Lagerlogistik für Multi- bzw. Omni-Channel-Vertriebe.
- Logistiker müssen antizipieren, dass Produktion und Sourcing sich zunehmend in die Wachstumsmärkte verschieben. In dieser Veränderung der Warenströme liegen Chancen und Risiken.
- Logistik-Standort Deutschland ist weltweit mitführend und profitiert vom starken deutschen Export. Die beschlossenen Investitionen des Bundesverkehrswegeplans 2030 sollten diese Position absichern, müssen jedoch schnellstmöglich umgesetzt werden.
- Flexible Asset-Light-Geschäftsmodelle mit höherwertigen Dienstleistungen und größerem individuellen Kundennutzen sind meist erfolgreicher unterwegs.
- Kontraktlogistik mit Outsourcingpotenzial. Relevantes Branchen-Know-how, Fristenkongruenz von Vertrag und Asset und vertragliche Weitergabe von Kostensteigerungen sind obligatorisch.

SWOT Transport/Logistik

Stärken / Strengths	Schwächen / Weaknesses
<ul style="list-style-type: none"> • Deutsche Logistikunternehmen für gute Qualität bekannt und zum Teil auf hochwertige Dienstleistungen spezialisiert • Hohes Marktpotenzial aufgrund zentraler geografischer Lage in Europa (Drehscheibe) sowie starker, exportorientierter deutscher Industrie • Verfügbarkeit von hoch qualifizierten Arbeitskräften • IT-Kompetenz und Asset-Light-Konzepte steigern die Flexibilität und reduzieren Überkapazitäten in der Branche • Auf den Kunden bzw. die Branche zugeschnittene Logistikdienstleistungen • Klare Nischen- und Spezialisierungsstrategie 	<ul style="list-style-type: none"> • Anhaltend starker Wettbewerbsdruck im klassischen Ladungsverkehr durch osteuropäische Konkurrenten und niedrige Eintrittsbarrieren • Überkapazitäten lassen wenig Spielraum für Preispolitik • Engpässe in der Verkehrsinfrastruktur • In der Seeschifffahrt schwierige Kapazitätssteuerung • Kleinere Unternehmen arbeiten vermehrt als Subunternehmer großer Logistiker; kaum Verhandlungsmacht; geringe Margen • Im Passagierluftverkehr Sonderlasten wie Luftverkehrssteuer oder CO₂-Emissionshandel • Keine Fristenkongruenz zwischen Verträgen und Assets
Chancen / Opportunities	Risiken / Threats
<ul style="list-style-type: none"> • Steigendes Güterverkehrsaufkommen • Industrie lagert neben klassischen Logistikdienstleistungen vermehrt auch logistikfremde Leistungen aus • Kooperationen bringen Größen- und Netzwerkvorteile vor allem bei mittleren Betrieben • Green Logistics als Instrument der Wettbewerbsdifferenzierung • Logistik für Onlinehandel global stark wachsend • Beratungs-Know-how bei Logistik 4.0 • Liberalisierung im europäischen Bahnverkehr ermöglicht Effizienzgewinne und Zugang zu neuen Märkten • Verkehrsprobleme in den Ballungsräumen begünstigen ÖPNV • Chancen durch „professionellere“ Logistik in China 	<ul style="list-style-type: none"> • Abhängigkeit von einzelnen Kunden • Steigende Kosten bei Energie und Personal sowie schärfere Sicherheits- und Umweltschutzaufgaben • Zunehmender Fahrer-/Fachkräftemangel • Verdrängung kleinerer Anbieter durch europaweite Netzwerke größerer Unternehmen • Neue Anforderungen durch verkehrübergreifende Vernetzung und mittelfristig regionalen Verlagerungen von Warenströmen und Aufbau von Internet-Marktplätzen • Anhaltend volatile Märkte erfordern flexiblere und kurzfristigere unternehmerische Entscheidungen • Überdurchschnittlich hohe Insolvenzanfälligkeit, insbesondere bei einfachen Transportdienstleistungen • Potenziell steigender Protektionismus

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

Die Branche im Überblick

Konjunkturelle Entwicklung

Gütertransporte 2016 ohne großes Wachstum

Chance: Wirtschaft im Euroraum erholt sich kräftig
Risiko: Protektionistische Maßnahmen verunsichern

Nachdem der Transport- und Logistiksektor (Güterverkehr) im Jahr 2015 bereits deutlich an konjunktureller Dynamik eingebüßt hatte – der volumenmäßige Transportzuwachs fiel von 3,1% (2014) auf 1,3% zurück, dürfte auch das Jahr 2016 keine Beschleunigung gebracht haben. Zu stark sind die Belastungen durch die abgekühlte Weltwirtschaftsentwicklung und das niedrige Welthandelwachstum. Die WTO erwartet für 2016 nur noch einen Anstieg des globalen Handelsvolumens von 1,7% nach rund 3% im Vorjahr, das wäre das schwächste Wachstum seit der Finanzkrise 2009. Zwischen 1980 und 2007 hatte der Welthandel noch mit Raten von durchschnittlich 6% pro Jahr zugelegt. Die Globalisierung legt eine Pause ein und dies trifft den Globalisierungsgewinner Deutschland mit seinem exportorientierten Geschäftsmodell besonders. Die wertmäßigen Exporte lagen in den ersten acht Monaten 2016 um 0,7% über dem vergleichbaren Vorjahresniveau, die Importe stagnierten. Im Jahr 2015 lagen beide Größen noch deutlich über 5%. Positiv auf die Transportnachfrage wirkt sich dagegen die robuste Binnenkonjunktur aus. Insbesondere die Zunahme des Privaten Konsums stimuliert, Löhne und Renten steigen wie lange nicht mehr, die Beschäftigung eilt von Rekord zu Rekord und die Arbeitslosigkeit ist gering.

Belastungen durch geringes Welthandelwachstum

Gute Binnenkonjunktur stimuliert

Die unterschiedliche Konjunkturdynamik hat entsprechende Auswirkungen auf die Transportströme und wirkt sich auch differenziert auf die einzelnen Verkehrsträger aus. Vor allem die internationale **Seeschifffahrt** ist von den Entwicklungen der Weltwirtschaft negativ betroffen, der seewärtige Weltmarkt (gemessen in Tonnenkilometern) könnte nach Markteinschätzungen 2016 nur um 2,5% zulegen, der Durchschnitt der letzten 10 Jahre lag bei über 3%. Insbesondere die schwächere Entwicklung in China belastet, die weltweiten Massenguttransporte (hierbei ist das Land der mit Abstand wichtigste Nachfrager) dürften nur sehr moderat steigen (+1%); immerhin ist dies gegenüber dem Nullwachstum des Vorjahres schon eine Besserung. In den Jahren zuvor lag der Nachfragezuwachs aber regelmäßig über 5%. Auch in der weltweiten **Luftfracht** war 2015 und zu Beginn 2016 gegenüber dem langjährigen Durchschnittswachstum eine deutlich schwächere Wachstumsentwicklung zu beobachten. Im Durchschnitt der ersten sieben Monate 2016 lag das Transportvolumen um 1% über dem Niveau des entsprechenden Vorjahreszeitraums, in saisonbereinigter Betrachtung war zuletzt aber eine Aufwärtsentwicklung unverkennbar. In Deutschland erhöhte sich die Nachfrage in der Luftfracht in diesem Zeitraum um knapp 2%.

Seeschifffahrt durch Wachstumsschwäche in China betroffen

Internationale Luftfracht zuletzt mit besseren Transportzahlen

Güterverkehr in Deutschland: niedrige Wachstumsraten 2016 und 2017

	Volumen 2015	Veränderungsraten in %			
	in Millionen Tonnen	2014	2015	2016*	2017*
Straßenverkehr	3.573	4,0	1,9	1,0	1,5
Eisenbahnverkehr¹⁾	367	-2,3	0,6	2,0	0,5
Binnenschifffahrt	221	0,7	-3,1	1,5	0,0
Seeschifffahrt	292	2,1	-2,7	-0,5	1,0
Luftfracht	4	1,9	0,1	1,0	1,0
Güterverkehr gesamt²⁾	4.457	3,1	1,3	1,0	1,3

Schwache Wachstumsjahre

¹⁾ Veränderungsraten durch jeweils unterschiedliche Berichtskreise verzerrt; ²⁾ ohne Rohrleitungen; *Commerzbank Prognose
 Quellen: Destatis 2016, TCI Röhling Transport Consulting International & BAG-Luftverkehr 2016

Während bei der Luftfracht und in der Seeschifffahrt in erster Linie die globale Betrachtung der Branche maßgeblich ist, spielen bei den anderen Güterverkehrsträgern nationale bzw. regionale (Europa) Rahmenbedingungen eine wesentlich größere Rolle. Aufgrund der guten Binnenkonjunktur in

Straßengüterverkehr profitiert von günstiger Lage in der Bauwirtschaft

Basiseffekte führen 2016 zu einem überproportionalen Wachstum bei Binnenschifffahrt und Schienengüterverkehr

Transportaufkommen in Deutschland steigt 2016 um 1%; 2017 ähnliche Wachstumsrate

Urlaubs- und Freizeitfahrten nehmen zu

Fahrt mit dem eigenen Auto gewinnt durch die niedrigen Kraftstoffpreise an Attraktivität

Moderater Wachstumstrend im öffentlichen Personenverkehr

Schienenfernverkehr durch Kunden- und Preisoffensive der DB AG 2016 mit hohen Passagierzuwächsen

Deutschland dürfte der **Straßengüterverkehr** sein Transportaufkommen 2016 um 1% steigern. Vor allem die günstige Lage in der Bauwirtschaft – der Straßengüterverkehr ist besonders bauaffin –, aber auch die inländische Nachfrage nach hochwertigen Gütern stimuliert. Die gegenüber dem höheren Wachstum des Vorjahres (+1,9%) nachlassende Dynamik erklärt sich aus den damaligen Transportgewinnen von der Bahn (Streiks) und dem Binnenschiff (Niedrigwasser in der zweiten Jahreshälfte 2015), diese Sondereffekte fallen in diesem Jahr weg. Die Gegenbewegung zeigt sich bei der **Binnenschifffahrt**: Das durch das Niedrigwasser verlorene Transportvolumen wird 2016 zumindest teilweise zurückverlagert. Dadurch dürfte die Binnenschifffahrt eine überdurchschnittliche Transportentwicklung aufweisen, im Jahr 2017 wird der Verkehrsträger aber vermutlich aufgrund der schwachen Nachfrage bei den wichtigen Massengütern wieder zurückfallen. Eine ähnliche Entwicklung ist bei dem **Schienengüterverkehr** zu beobachten. Der Lokführerstreik und eine verschlechterte Konkurrenzfähigkeit durch geringere Maut- und Treibstoffkosten bei Konkurrenten bei eigenen höheren Trassen- und Strompreisen führte zu einem sehr schwachen Wachstum 2015; in 2016 könnte dieser Basiseffekt dann ebenfalls zu einem überdurchschnittlichen Transportzuwachs führen.

Alles in allem sollte das gesamte **Transportaufkommen in Deutschland** 2016 um rund 1% steigen. Im Jahr 2017 ist mit keiner wesentlich besseren Entwicklung zu rechnen. Die Binnenkonjunktur bleibt zwar stabil, insbesondere die Bautransporte dürften weiter spürbar wachsen. Demgegenüber sind aber die Risiken für den Außenhandel gestiegen. Die Gefahr protektionistischer Schritte in den USA nach der Wahl ist hoch. Auch das Votum der Briten für den Austritt aus der EU wird negative Folgen haben. Der ungewisse Ausgang der Wahlen in den wichtigen EU-Ländern Frankreich und Deutschland wird die Unsicherheit der Investoren verstärken. Transporte von hochwertigen Investitionsgütern werden sich vor diesem Hintergrund kaum dynamisch entwickeln.

Öffentlicher Personenverkehr durch derzeit gute Inlandskonjunktur begünstigt

Der öffentliche Personenverkehr in Deutschland profitiert aktuell von der Steigerung der privaten Konsumausgaben. Darüber hinaus begünstigen höhere Erwerbstätigenzahlen berufsbedingte Fahrten. Belastend wirken sich einzig die niedrigen Kraftstoffpreise aus, die den Individualverkehr attraktiver machen. Grundsätzlich verläuft der Wachstumstrend sehr moderat. Im Jahr 2015 lag das Beförderungsplus im **Straßennahverkehr** (Straßenbahnen, Kraftomnibusse, U-Bahnen) bei 0,5%; 2016 ist durch die guten Rahmenbedingungen ein etwas stärkeres Wachstum zu erwarten. Im Nahbereich entwickelt sich der schienengebundene Verkehr im Allgemeinen besser als der öffentliche Straßennahverkehr, da er weniger von den strukturell bedingten Rückgängen im Ausbildungsverkehr betroffen ist und überwiegend in den Ballungsgebieten anbietet, in denen der ÖPNV generell eine überdurchschnittliche Entwicklung nimmt. Im Jahr 2016 könnte die Zahl der Fahrgäste im **Schienennahverkehr** um rund 2% steigen.

Personenverkehr in Deutschland: Schienenfernverkehr wächst deutlich

	Volumen 2015	Veränderungsraten in %			
	in Millionen Personen	2014	2015	2016*	2017*
Öffentl. Straßenverkehr	9.273	0,2	0,6	0,9	0,4
Nahverkehr ¹⁾	9.175	0,2	0,5	0,9	0,4
Fernverkehr	98	4,5	8,9	3,0	2,0
Schienverkehr	2.650	1,9	0,0	2,5	1,5
Nahverkehr	2.519	2,1	-0,1	2,0	1,0
Fernverkehr	131	-1,8	1,6	4,0	3,0
Luftfahrt	194	3,1	4,0	2,5	3,5
Schiffsverkehr ²⁾	2,2	4,5	2,3	4,0	4,0
Personenverkehr gesamt	12.119	0,4	0,5	1,0	0,7

¹⁾ Straßenbahnen, Kraftomnibusse, U-Bahnen, ²⁾ Hochsee- und Flusskreuzfahrtpassagiere; *Commerzbank Prognose
Quellen: Destatis 2016, TCI Röhlings Transport Consulting International & BAG-Luftverkehr 2016, Deutscher Reiseverband 2016

Im öffentlichen Fernverkehr ist die Bahn in der Regel ebenfalls dynamischer unterwegs als die Straße, wetter- und streikbedingte Zugausfälle sowie Verlagerungen zu den Fernbussen änderten dies aber in den Jahren 2014 und 2015. Im Jahr 2016 deutet sich wieder eine günstigere Entwicklung an.

So ist mit einem kräftigen Beförderungsplus im **Schienerfernverkehr** zu rechnen, weil die DB AG, nach wie vor Quasi-Monopolist auf der Zugfernstrecke, eine breit angelegte Kunden- und Preisoffensive gestartet hat. Im ersten Halbjahr beförderte der Konzern nach eigenen Angaben im Fernverkehr knapp 11% mehr Fahrgäste und steuert auf einen neuen Passagierrekord zu. Der **Fernverkehr auf der Straße** konnte zuletzt ebenfalls mit hohen Wachstumsraten glänzen: 2015 betrug das Plus knapp 9%. Verantwortlich dafür war der expansive **Linienfernverkehr**, der nach der Liberalisierung des Buslinienfernverkehrs (*s. Pol. und gesetzl. Rahmenbed.*) einen unerwarteten Aufschwung genommen hat. Im Jahr 2015 waren bereits über 23 Millionen Menschen in Fernbussen unterwegs (+47% gg. Vj.). Seit der Marktliberalisierung Anfang 2013 hat sich die Nachfrage allerdings von einem niedrigen Niveau aus damit fast verachtfacht. Inzwischen haben sich die Wachstumsraten aber spürbar abgeschwächt, 2016 dürfte der Zuwachs noch bei 10% liegen.

Wachstumsraten im Fernbussegment schwächen sich ab

Die **Passagierluftfahrt** erreichte 2015 einen neuen Rekordwert: Auf deutschen Flughäfen wurden fast 195 Millionen Passagiere abgefertigt (+4%). Stimuliert wird die Nachfrage durch den heftigen Wettbewerb in der Branche, der zum einen zu attraktiven Preisofferten führt und zum anderen das Angebot an neuen Strecken erweitert. Gerade die Billigflieger expandieren weiter im deutschen Markt: Zunehmend bieten sie auch Streckenverbindungen von größeren Flughäfen an. Positiv wirkte sich auch der geringere Kerosinpreis aus, der ebenfalls die Ticketpreise drückt. Im Jahr 2016 ist mit einer geringeren Wachstumsdynamik zu rechnen: Politische Krisen und Terroranschläge in wichtigen Urlaubsgebieten haben zu einer großen Verunsicherung vieler Fluggäste geführt.

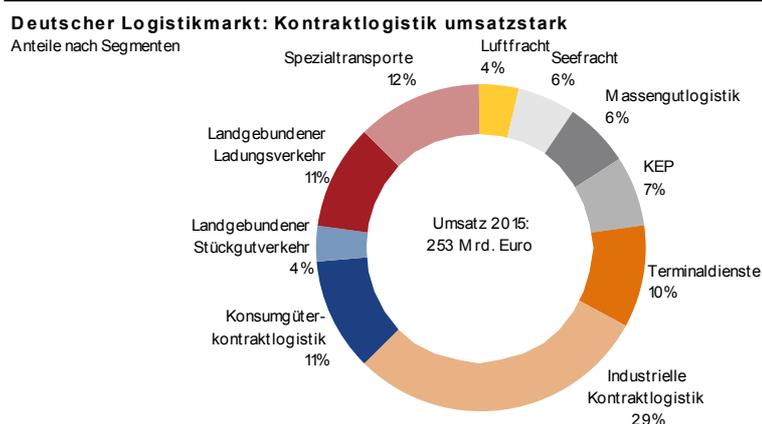
Im Luftverkehr 2015 neuer Passagierrekord

Profil der Branche

Mittelständische Unternehmensstruktur

Der deutsche Transportsektor (Personen- und Güterverkehr einschl. der damit zusammenhängenden Dienstleistungen) erzielte im Jahr 2014 nach der Dienstleistungsstatistik des Statistischen Bundesamtes einen Umsatz von rund 291 Milliarden Euro und wies einen Anteil von rund 4,5% an der Bruttowertschöpfung in Deutschland auf. Etwa 5% aller Erwerbstätigen und gut 3% der umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen sind in der Branche tätig.

Speditionen umsatzstärkstes Segment



Industrielle Kontraktlogistik und Konsumgüterkontraktlogistik mit den höchsten Umsatzanteilen

Quellen: Fraunhofer-Institut Nürnberg 2016, eigene Berechnungen

Die Unternehmensstruktur ist mittelständisch geprägt, über 90% aller Unternehmen der Branche in Deutschland erzielen Jahresumsätze von weniger als 2 Millionen Euro, immerhin aber erwirtschafteten die 60 größten Betriebe mit mehr als 250 Millionen Euro Umsatz im Jahr 2014 rund 40% des Gesamtumsatzes in der Branche. Innerhalb des Transportsektors ist der Konzentrationsgrad aber sehr unterschiedlich ausgeprägt. Im Güterverkehr dominieren vor allem im reinen Transportgeschäft auf der Straße kleine Unternehmen. Die Transportleistung ist relativ leicht austauschbar, es ist kein großes Know-how erforderlich und die Eintrittsbarrieren sind gering. Einen niedrigen Konzentrationsgrad

Geringer Konzentrationsgrad im Straßengüterverkehr und auch bei der industriellen Kontraktlogistik

weist auch die industrielle Kontraktlogistik auf: Aufträge werden meist noch an bekannte regionale Speditionen vergeben. Dagegen ist in der Luft- und Seefracht (nur die Beförderung), bei Stückgutverkehr (einschl. Kooperationen), im Schienenverkehr und bei KEP die Konzentration sehr hoch. Das Geschäft ist sehr kapitalintensiv, die Markteintrittsbarrieren sind hoch und die internationale Ausrichtung sowie die Notwendigkeit, Netzwerke aufzubauen, erfordern erhebliche finanzielle Ressourcen. Im Personenverkehr weisen die Sparten Luft- und Seefahrt sowie Eisenbahn ebenfalls hohe Konzentrationsgrade auf, während der öffentliche Straßenomnibusverkehr mittelständisch strukturiert ist.

Die einzelnen Verkehrsträger tragen unterschiedlich zum Transportgeschehen bei. Im Güterverkehr wird der Großteil des Aufkommens durch den Verkehrsträger Lkw erbracht. Dieser wies hierzulande 2015 einen Anteil von 79% auf, gefolgt von der Eisenbahn (8%), der Seeschifffahrt (6%), der Binnenschifffahrt (5%) und den Rohrfernleitungen (2%). Die Flugzeugtransporte sind der Menge nach unbedeutend und nur bei Ex- und Importen von wertvollen und zeitkritischen Gütern relevant. Bei der wertmäßigen Betrachtung der einzelnen Segmente des Güterverkehrs und unter Berücksichtigung der logistischen Dienstleistungen ergibt sich ein etwas anderes Bild. Das Fraunhofer-Institut schätzt den Umsatz des gesamten Güterlogistikmarkts in Deutschland auf 253 Milliarden Euro (2015). Davon werden rund die Hälfte in den Industrie- und Handelsunternehmen selbst erbracht (Werkslogistik). Die industrielle Kontraktlogistik ist das umsatzstärkste Segment, das aber erst zu 25% an Logistikdienstleister fremdvergeben ist. Das Segment mit der zweitgrößten Bedeutung ist die Konsumgüterkontraktlogistik, die immerhin schon zu 35% outgesourct ist. Die eigentlichen Transportsegmente wie Luftfracht, Seefracht, KEP oder Stückgutverkehr kommen für sich genommen zwar nur auf geringe Umsatzanteile, aber hier liegt der Outsourcinggrad jeweils bei über 90% und damit haben sie für den gewerblichen Logistiksektor eine ungleich höhere Umsatzbedeutung. Nach Fraunhofer verteilen sich die gesamten Logistikausgaben der deutschen Wirtschaft zu 45% auf den Transport, 24% entfallen auf Lagerei und Umschlag, 22% auf Bestände, 5% auf Auftragsabwicklung sowie 4% auf Planung und Administration.

Lkw der dominierende Verkehrsträger vor der Eisenbahn und dem Schiff

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

In der Kontraktlogistik sind die geringsten Outsourcinggrade vorzufinden

Nachfrage

Wachstumsfelder: Paketdienste, Kontraktlogistik, Kreuzfahrten und Fernbuslinienverkehr

Chance: Werkslogistik wird schneller ausgelagert

Risiko: Unzureichende Infrastrukturinvestitionen bremsen Wachstum

Die weltweite Nachfrage nach Güterverkehrsleistungen war viele Jahre infolge zunehmender Globalisierung und internationaler Arbeitsteilung stärker als das Wirtschaftswachstum angestiegen. Ein wichtiger Gradmesser für die Entwicklung ist der Welthandel. Dieser wuchs in dieser Zeit etwa doppelt so schnell wie die Weltwirtschaft, da im Zuge der globalen Arbeitsteilung Vor- und Zwischenprodukte mehrfach über Ländergrenzen transportiert werden, während das BIP-Wachstum grundsätzlich jeweils nur die zusätzliche Wertschöpfung der einzelnen Bearbeitungsstufen erfasst. In Europa hatte die Nachfrage darüber hinaus von der zunehmenden Integration innerhalb der EU und der Öffnung Osteuropas profitiert. Insbesondere Deutschland konnte aufgrund seiner zentralen geografischen Lage als Logistikkreuzscheibe hohe Verkehrszuwächse erzielen. Zuletzt enttäuschte aber die Entwicklung des Welthandels: Das Tempo der Globalisierung und der internationalen Spezialisierung hat sich verringert. Damit ist auch der Abstand zwischen der Entwicklung des Wirtschaftswachstums und der Güterverkehrsnachfrage abgeschmolzen. Entsprechend haben sich die Wachstumsraten der Transport- und Logistikbranche zuletzt abgeflacht. Inwiefern dies nur eine vorübergehende Phase ist oder in eine länger andauernde Globalisierungspause einmündet, ist derzeit kaum seriös zu beantworten. Zweifellos sind aber die Risiken für das weitere Voranschreiten der internationalen Arbeitsteilung angesichts des aufkommenden Nationalismus in vielen Ländern, des mangelnden Fortschritts bei wichtigen internationalen Handelsvereinbarungen oder der Zunahme geopolitischer Spannungen angestiegen.

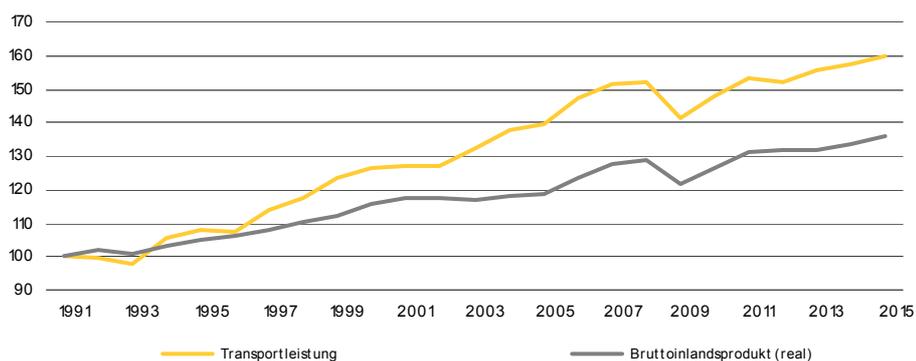
Tempo der Globalisierung lässt nach

Im Güterverkehr sind aktuell zwei Wachstumfelder besonders hervorzuheben. Das ist zum einen der **Paketversand** an private Verbraucher, der durch den steigenden Internethandel getrieben wird. Das Transportaufkommen im KEP-Markt in Deutschland nahm zwischen 2000 bis 2015 um jahresdurchschnittlich 3,8% zu, während beispielsweise der Straßengüterverkehr (+0,6%) und der Schienengüterverkehr (+1%) deutlich langsamer wuchsen. Innerhalb des KEP-Marktes ist der Paketversand an Endverbraucher (B2C) das expansivste Segment. Zukünftig geht die Branche weiter von hohen Zuwachsraten aus; dafür verantwortlich könnten insbesondere die zunehmenden internationalen, grenzüberschreitenden Paketlieferungen sein. Wachstumfeld Nummer Zwei sind zum anderen logistische Dienstleistungen, die über den Transport oder die Lagerung hinausgehen. Unternehmen lagern aus Kostengründen und der Rückbesinnung auf die Kernkompetenzen ihre Logistikaufgaben zunehmend an externe Dienstleister aus. Neben den klassischen Logistikdienstleistungen (Transport, Verpackung, Warenrücknahme, Lagerung) hat zuletzt vor allem das Auslagern logistikfremder Dienstleistungen (Fertigungs- und Montagearbeiten, Auftragsabwicklung, Qualitätskontrolle, Zahlungsverkehr) die Nachfragezunahme beschleunigt. Insbesondere die **Kontraktlogistik** erweist sich als wachstumsstark.

Kräftig steigender Internethandel stimuliert KEP

Logistikfremde Dienstleistungen mit hohem Wachstumspotenzial

Wirtschaftsleistung und Transportleistung zuletzt im Einklang wachsend
Deutschland, Index 1991=100



Weltweite Nachfrage nach Güterverkehrsleistungen wächst nicht mehr überdurchschnittlich

Quellen: Destatis 2016, eigene Berechnungen, *Commerzbank-Prognose

Nachfrage im öffentlichen Personenverkehr wenig zyklisch und moderat steigend

Die Nachfrage nach Personenverkehrsleistungen ist im Vergleich zum Güterverkehr deutlich weniger zyklisch. Sie wird bestimmt durch die Bevölkerungsentwicklung, Veränderungen in der Siedlungsstruktur, die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung und die verfügbaren Einkommen. Aber auch die Entwicklung der Verkehrsinfrastruktur und die verkehrspolitischen Rahmenbedingungen beeinflussen die Nachfrage. Im **Nahverkehr** ist zudem die Entwicklung der Beschäftigtenzahlen und der Auszubildenden maßgeblich. Entscheidend ist auch das Konkurrenzverhältnis zum Pkw. Der Nahverkehr wies in den vergangenen Jahren ein leichtes kontinuierliches Nachfragewachstum auf. Dämpfend wirkten sich die strukturell bedingten langjährigen Rückgänge im Schülerverkehr aus, mehr als ein Drittel aller Personenfahrten entfallen auf diesen Bereich. Bei den Omnibusfahrten sind es fast die Hälfte. Hohe Nachfragezuwächse erzielt aktuell die touristische **Personenschiffahrt**, die neben der allgemeinen Konjunkturerwartung auch von strukturellen Komponenten (spürbare Angebotsausweitung sowie durch attraktive Preisgestaltung gewonnene neue Kundenschichten wie Familien oder Pauschalurlauber) begünstigt wird. Weiteres Wachstumfeld im Personenverkehr ist gegenwärtig noch der **Fernbuslinienverkehr**. Seit der Liberalisierung Anfang 2013 hatte sich die Zahl der Verbindungen und die Angebotsfrequenz markant erhöht, die Zahl der Passagiere ist von 3 auf über 23 Millionen (2015) gestiegen. Vor allem günstige Ticketpreise, die Anbindung auch kleinerer und mittelgroßer Städte und viele Direktverbindungen ohne lästiges Umsteigen lockten die Fahrgäste an. Zwar ließ die Dynamik des Wachstums naturgemäß zuletzt nach (auch weil die Bahn mit günstigen Preisofferten Passagiere wieder in die Züge lockte). Mit Express- und Nachtstrecken, mehr Non-Stop-Verbindungen und dem Aufbau europaweiter Netze soll die Attraktivität aber weiter erhöht werden.

Entscheidend ist das Konkurrenzverhältnis zum eigenen Auto

Kreuzfahrtanbieter erschließen sich neue Kundenschichten

Wachstumssegment Fernbuslinienverkehr

Angebot

Hohe Wettbewerbsintensität bei allen Verkehrsträgern

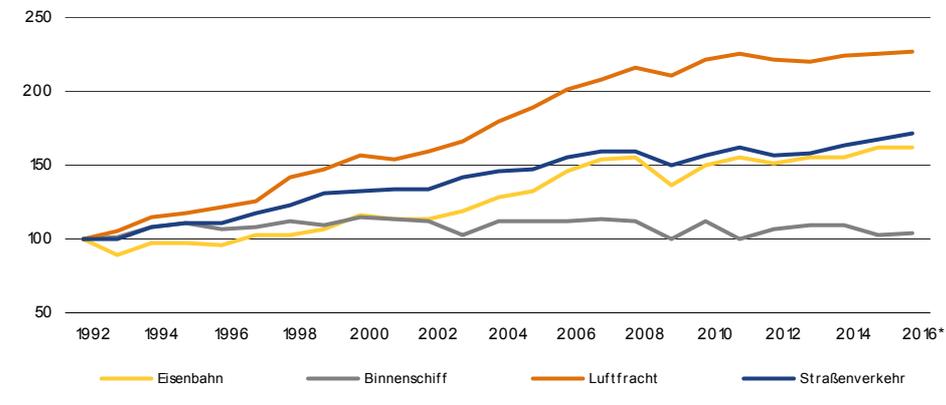
Chance: Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur verbessern Angebotsbedingungen
Risiko: Überkapazitäten durch weltweiten Nachfrageeinbruch erhöhen Margendruck

In der Vergangenheit starke Marktanteilsgewinne zugunsten des Straßengüterverkehrs dank hoher Flexibilität, Schnelligkeit, günstigem Preisniveau

Im Güterverkehr war die Wettbewerbsentwicklung zwischen den Landverkehrsträgern Lkw, Eisenbahn und Binnenschiff lange Jahre durch eine Strukturverschiebung zugunsten des **Straßengüterverkehrs** geprägt. Der zunehmende Transportbedarf für hochwertiges Stückgut bei gleichzeitig rückläufigem Aufkommen von Massengütern kommt vorwiegend dem Straßengüterverkehr zugute. Zudem erfüllt der Lkw mit seiner hohen Flexibilität in der Flächenbedienung, mit seiner Schnelligkeit und Pünktlichkeit die Erfordernisse der Wirtschaft nach zeitgerechter und verlässlicher (Just-in-time)-Belieferung von allen Verkehrsträgern am besten. Die Attraktivität für die verladende Wirtschaft wurde darüber hinaus durch das in der Vergangenheit günstige Preisniveau für Straßentransporte gesteigert. Die hierbei frühzeitig einsetzende Liberalisierung mit einem auch intensiven innereuropäischen Wettbewerb führte zu einer höheren Produktivität bei steigender Qualität. Teilweise lieferten sich die Speditionen aber auch ruinöse Preiswettkämpfe.

Luftfracht gewinnt, Binnenschifffahrt verliert

Entwicklung der Transportleistung in Deutschland, Index 1992 = 100



Quellen: Destatis 2016, *Commerzbank-Prognose

Die Ausweitung der Marktanteile ging zulasten der anderen beiden Verkehrsträger, die ihre Schwerpunkte im Massenguttransport haben. Zudem ist die **Binnenschifffahrt** mehr als andere Verkehrsträger Witterungseinflüssen ausgesetzt. Dies ist gerade bei zeitsensiblen logistischen Gesamtkonzepten ein großer Wettbewerbsnachteil. Bei der Schiene kam erschwerend hinzu, dass sich die Liberalisierung der Bahnmärkte in Europa lange Zeit hinauszögerte. Damit gab es für die staatseigenen Betriebe kaum Anreize, mit innovativen Lösungen auf die sich ändernden Kundenwünsche zu reagieren. Im grenzüberschreitenden Verkehr wird sie zudem durch eine mangelnde technische Harmonisierung der Eisenbahnsysteme ausgebremst; auch fehlt es an ausreichenden Kapazitäten. Gerade hierbei könnte die Bahn ihre komparativen Vorteile, die Bündelung großer Gütermengen über lange Distanzen, ausspielen. Zwischenzeitlich gelang es der Schiene nicht zuletzt durch die Liberalisierung, Marktanteile zurückzuerobern. In letzter Zeit stockte der Aufholprozess aber und die Bahn musste sogar wieder Marktanteile abgeben.

Heftig wird der Wettbewerb auch innerhalb der Verkehrsträger selbst geführt. Dabei verliert der einfache Transport als Wettbewerbskomponente an Bedeutung. Diesen wenig gewinnbringenden Bereich verlagern große Logistikkonzerne auf Subunternehmen oder kaufen ihn am Spot-Markt ein. So bildet sich eine Zweiteilung des Marktes: Auf der einen Seite stehen die Organisatoren des Transports,

Binnenschifffahrt bei zeitsensiblen logistischen Gesamtkonzepten benachteiligt

Schienerverkehr durch zögerliche Liberalisierung und fehlende technische Harmonisierung in Europa benachteiligt

Der einfache Transport verliert als Wettbewerbskomponente an Bedeutung

die mit hohem technischen und finanziellen Aufwand am Markt operieren. In diesem ertragsstärkeren Segment ist die Konzentration überdurchschnittlich. Die wenigen Global Player sowie die durch überregionale Netzwerke verbundenen großen Mittelständler zeichnen sich durch ihre engmaschigen Netzwerke aus und kommen dem Wunsch ihrer Kunden nach integrierten grenzüberschreitenden Logistiklösungen entgegen. Große Speditionen haben bessere Möglichkeiten zur Rationalisierung, zur Steigerung der Kapazitätsauslastung, zum Einsatz neuer Technologien und zur Verlagerung von Geschäftsaktivitäten an kostengünstigere Standorte. Auf der anderen Seite findet sich das mittelständische und stark zersplitterte eigentliche Transportgewerbe. Die Unternehmen suchen ihr Auskommen in einem margenarmen Marktsegment und konkurrieren fast ausschließlich über den Preis.

Organisation des Transports das ertragsstärkere Segment

Ausländische Anbieter mit starker Wettbewerbsstellung

Verschärft wird die Wettbewerbsintensität bei allen **Landverkehrsträgern** durch ausländische Anbieter, die zunehmend auf den deutschen Markt drängen. Dies ist vor allem eine Folge der Liberalisierung im Transportsektor. Auf den europäischen Verbindungen ist der Markt inzwischen vollständig liberalisiert, auf nationalen Verbindungen gelten allerdings noch teilweise Restriktionen. So ist es ausländischen Anbietern aus der EU immer noch nicht vollständig gestattet, unbegrenzt nationale Transporte durchzuführen (Kabotageregelung, s. *Glossar*). Ungleiche Wettbewerbsbedingungen und Lohnkostennachteile gegenüber osteuropäischen Anbietern führten zu einem stetig steigenden Marktanteil ausländischer Anbieter auf dem deutschen Markt. Erbrachten im Jahr 2007 Lkw aus den osteuropäischen Beitrittsstaaten 18% aller in Deutschland gefahrenen Mautkilometer, lag deren Anteil im bisherigen Jahresverlauf 2016 (Januar/August) bereits bei 31%. Vor allem auf den grenzüberschreitenden Verbindungen ist der deutsche Anteil gering. Im reinen Binnenverkehr sind die Anteile zwar noch größer, aber mit der zunehmenden Freigabe der Kabotage dürfte auch hierbei die ausländische Konkurrenz weiter zulegen. Aufgrund der langjährigen Wettbewerbsnachteile besteht zudem eine Tendenz zur Auslagerung des Firmensitzes aus Deutschland oder es werden Niederlassungen verlagert bzw. deutsche Speditionen setzen osteuropäische Transporteure ein.

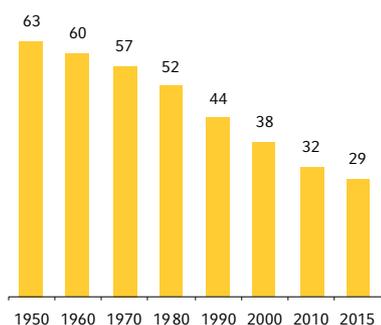
Deregulierung verschärft Wettbewerb mit ausländischen Anbietern

Bei innerstaatlichen Transporten aber noch rechtliche Restriktionen

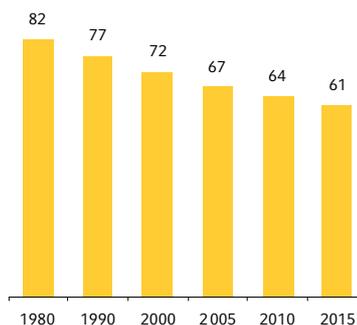
Besonders bei grenzüberschreitenden Verbindungen hoher Marktanteil ausländischer Wettbewerber

Langjährige Verluste

Marktanteil der deutschen Binnenschifffahrt¹⁾



Marktanteil der deutschen Lkw-Flotte¹⁾



Marktanteilsverluste deutscher Anbieter

Quelle: Destatis 2016; 1) Anteil an der Transportleistung in Prozent

Im **Schienengüterverkehr** ist der Marktanteil der ausländischen Wettbewerber aufgrund der zögerlichen Deregulierung deutlich geringer, erst 2010 wurden die grenzüberschreitenden Verbindungen vollständig liberalisiert. Ohnehin ist der Wettbewerb auf den ehemaligen Monopolmärkten auch national betrachtet nur sehr spät in Gang gekommen. Immerhin erreichten die privaten Bahnen im Jahr 2015 auf dem deutschen Markt einen Marktanteil bezogen auf die Verkehrsleistung von 39%, der allerdings durch Streiks bei der DB AG und damit verbundenen Verlagerungsprozessen statistisch etwas verzerrt sein dürfte. Dabei findet der Wettbewerb europaweit fast ausschließlich im lukrativeren Ganzzugsegment statt, während der wegen hoher Kosten und der Konkurrenz zum Lkw marginale Einzelwagenverkehr nach wie vor in den Händen der früheren Monopolisten liegt.

Im Schienengüterverkehr setzte Liberalisierung erst sehr spät ein

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

In der Seeschifffahrt Ausflaggung
in ausländische Billigregister

Zyklisch wiederkehrende
Überkapazitäten führen zu stark
schwankenden Frachtraten

Konsolidierung in der Schifffahrt
unvermeidlich

Niedrige Kraftstoffkosten
begünstigen derzeit motorisierten
Individualverkehr

Deutsche Bahn AG verliert im
Schienenpersonennahverkehr
weiter Marktanteile

Fernbuslinienverkehr steigert
Marktanteil

Konsolidierungsprozess im
Fernbus-Segment bereits
weitgehend abgeschlossen

In der **Seeschifffahrt** wird der Wettbewerb schon von jeher global geführt. Am Seegüterumschlag in deutschen Häfen hatten Schiffe unter deutscher Flagge zuletzt nur noch einen Anteil von 8%, weil die gegenüber anderen Nationen höhere Steuerbelastung und die höheren Personalkosten zur Ausflaggung in sogenannte Billigregister führte. Nur 353 der mehr als 3.000 Handelsschiffe deutscher Reedereien fuhren 2015 unter deutscher Flagge. In Bezug auf die Eigner der Schiffe und nicht der Flagge nach ist Deutschland mit einem Anteil von knapp 8% (weltweit Platz 4) eine der wichtigsten Schifffahrtsnationen der Welt; in der Containerschifffahrt führt sie mit einem Anteil von 29% sogar die Rangliste an. Zyklisch wiederkehrende Überkapazitäten und das Streben nach Größenvorteilen sorgen für einen heftigen Wettbewerb. Die Frachtraten sind entsprechend starken Schwankungen unterworfen. Gerade in den letzten Jahren drängten viele neue Kapazitäten auf den Markt, ohne dass die steigende Nachfrage dies kompensieren konnte. Immerhin deutet die gegenwärtig schwache Auftragseingangsentwicklung bei den internationalen Werften darauf hin, dass in den nächsten Jahren wieder deutlich weniger Schiffe auf den Markt kommen. Der sowieso schon hohe Konzentrationsgrad in der Linienschifffahrt wird ungeachtet dessen durch Fusionen und Übernahmen weiter ansteigen. Ein Abbau der Kapazitäten ist damit meist sowieso nicht verbunden. Auch bei den Charterreedereien, dieses Segment ist deutlich weniger konzentriert (im Durchschnitt entfallen auf ein Unternehmen weniger als zehn Schiffe), wird der bereits eingesetzte Konzentrationsprozess weitergehen.

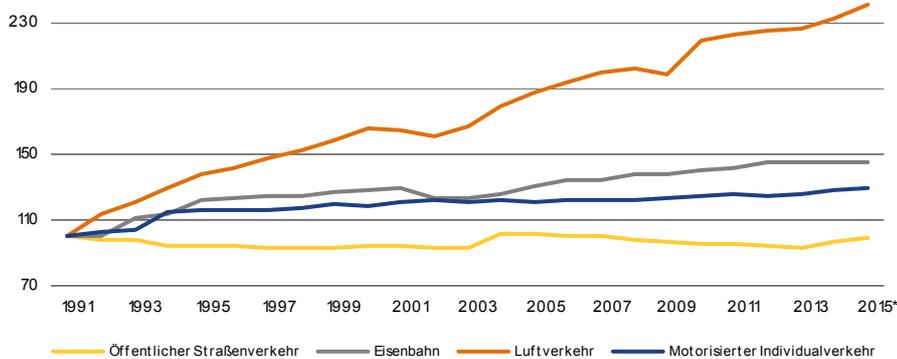
Im Schienenpersonennahverkehr steigt die Zahl der Anbieter

Nachdem der öffentliche Verkehr durch die zunehmende private Motorisierung und durch eigene unattraktive Angebote über viele Jahre Marktanteile an das Auto verlor, wurde dieser Trend zwischenzeitlich gestoppt bzw. sogar leicht gedreht. Dazu beigetragen hatte die schon hohe Pkw-Dichte, zunehmende Engpässe auf der Straße, die bis Mitte 2014 hohen Kraftstoffpreise, Parkraumnot in den Großstädten, aber auch das deutlich verbesserte Angebot des Eisenbahnverkehrs und der Ausbau des Nahverkehrs in den Ballungsräumen sowie die Deregulierung der Märkte. Durch die derzeit günstigen Kraftstoffpreise sowie durch die streikbedingten Zug- und S-Bahnausfälle gewann zuletzt der Individualverkehr allerdings wieder Marktanteile zurück.

Innerhalb des **Schienenpersonennahverkehrs** hat der Wettbewerb in den letzten Jahren stark zugenommen. Insgesamt kamen die Wettbewerbsbahnen 2015 auf einen Marktanteil von rund 29%. Dieser wird weiter steigen; im Jahr 2015 konnte die DB AG von den ausgeschriebenen Zugkilometern nur 53% gewinnen. Im Schienenfernverkehr ist der Marktanteil der Wettbewerbsbahnen mit unter 1% noch sehr gering. Dafür ist die Konkurrenz durch Fluggesellschaften und Pkw hierbei umso größer. Mit der Liberalisierung des **Fernbusverkehrs** hat die Eisenbahn zudem neue Konkurrenz bekommen. Im öffentlichen Linienfernverkehr (Eisenbahn und Bus) schnellte der Marktanteil in den ersten drei Jahren nach der Liberalisierung von 2% auf 15% hoch. Nach der Liberalisierung gründeten sich schnell 40 neue Anbieter, die teils mit ruinösen Dumping-Angeboten versuchten, Marktanteile zu gewinnen. Inzwischen hat sich die Branche über Marktaustritte, Insolvenzen und Fusionen aber sehr schnell konsolidiert. So schlossen sich Anfang 2015 die Nummer Eins und die Nummer Zwei der Branche zum unumstrittenen Marktführer Flixbus zusammen; zuletzt erwarb das Unternehmen auch noch den Konkurrenten Postbus. Auch die Deutsche Bahn AG stellt zum Jahresende 2016 ihr Fernbusgeschäft ein; damit wird Flixbus zukünftig auf einen Marktanteil von über 90% kommen. Dabei verfügt das Unternehmen über keine eigenen Fahrzeuge, sondern geht Kooperationen mit regionalen Busanbietern ein. Inzwischen ist auch eine Tendenz zu Preissteigerungen zu beobachten, auch wenn das Preisniveau noch lange nicht auf einem auskömmlichen Niveau ist. Als Herausforderungen für die Branche stellen sich daneben aktuell ein akuter Fahrermangel, die unzureichende Infrastruktur an den Umsteigebahnhöfen, die mögliche Einführung einer Busmaut und ein verstärkter Wettbewerbsdruck durch europäische Anbieter dar.

Dynamische Entwicklung des Luftverkehrs

Personenverkehrsleistung in Deutschland, Index 1991 = 100



Luftverkehr eilt weit voraus

Quellen: Destatis 2016, *Commerzbank Prognose

Der **Luftverkehr** ist trotz vieler Liberalisierungsschritte international noch stark reglementiert. Vor allem Fusionen stehen noch viele Hürden im Weg, sodass in einer so international operierenden Branche wie der Luftfahrt trotz weltweiter Allianzen eine richtige Globalisierung bislang noch nicht stattgefunden hat. Gleichzeitig werden noch zu viele Fluggesellschaften staatlich subventioniert, eine zur finanziellen Gesundung der Branche notwendige Kapazitätsbereinigung findet nicht statt. Der brancheninterne Wettbewerb wird zudem durch die Erfolge der Billigflieger verschärft, die durch günstigere Kostenstrukturen den etablierten **Linienfluggesellschaften** Konkurrenz machen. Diese versuchen durch den Aufbau eigener **Billigfluggesellschaften** die Ertragserosion auf der Nah- und Mittelstrecke zu stoppen. Selbst die Einführung des Billigflugkonzepts auf der Langstrecke ist geplant. Dabei zeichnet sich derzeit eine strikte Segmentierung des Gewerbes ab: Auf der Fernstrecke operieren die Netzwerkcarrier, auf der Nah- und Mittelstrecke dominieren die Billigflugkonzepte und im Ferienflug bieten spezialisierte Touristikflieger ihre Leistungen an. Zudem intensiviert sich der Wettbewerb durch finanzstarke und staatlich geförderte Fluggesellschaften aus der Golfregion und der Türkei, die mit modernstem Fluggerät und vorteilhaften Betriebskosten immer mehr Passagiere aus Europa abziehen, um ihre größer werdenden Flotten und eigenen Drehkreuze auszulasten. Der Marktanteil der deutschen Unternehmen auf inländischen Flughäfen ist 2015 auf 60% gesunken (2012: 69%). Darüber hinaus wird die Luftverkehrswirtschaft in Europa noch durch Sonderlasten wie ein fehlender einheitlicher Luftraum oder weitreichende Fluggastrechte benachteiligt. Auch ist der Luftverkehr seit Anfang 2012 in das EU-Emissionshandelssystem einbezogen (s. *Pol. und rechtl. Rahmenbed.*). Derzeit gilt dies aber nur für innereuropäische Flüge. In Deutschland verteuern zusätzlich die für Starts im Inland erhobene Luftverkehrssteuer (s. *Pol. und rechtl. Rahmenbed.*), hohe Flugsicherungs- und Flughafengebühren, Betriebsbeschränkungen (Nachtflugverbot) und auch der unzureichende Ausbau der Infrastruktur den nationalen Luftverkehrsstandort.

Noch viele regulatorische Hürden im Luftverkehr

Subventionierte Fluggesellschaften verhindern Marktberreinigung

Erfolge der Billigflieger und Fluggesellschaften aus der Golfregion verschärfen den Wettbewerb

Sonderlasten verteuern den Luftverkehrsstandort Deutschland

Kosten

Bedeutende Kostenblöcke Personal und Energie

- Chance:** Digitalisierung senkt Personalkosten
- Risiko:** Treibstoffkosten steigen wieder deutlich

Wichtige Kostenblöcke des Transportgewerbes betreffen das Personal, die Nutzung der Infrastruktur, die Energie, die Anschaffung der Fahrzeuge sowie Wartung und Reparatur. Von den gesamten Aufwendungen im Sektor Verkehr und Lagerei entfielen 2014 in Deutschland nach einer Strukturerhebung des Statistischen Bundesamtes 25% auf **Personalkosten**. Besonders hoch ist die Personal-

25% der gesamten Aufwendungen im Transportsektor entfallen auf Personalkosten

Zunehmender Mangel an qualifizierten Fachkräften

Energiekosten zuletzt deutlich gesunken

Einsparung bei den Kraftstoffkosten bleibt aber wichtiges Thema

Im Luftverkehr 2015 rund 28% Kerosinkosten

In der Seeschifffahrt ist durch Umweltauflagen weiterer Kostenanstieg absehbar

Personalkosten (Fahrer und Verwaltung) liegen bei 34%

aufwandsquote mit 39% bei den KEP-Diensten und im Landverkehr (31%); niedriger liegt sie bei der Schifffahrt (5%) und bei der Luftfahrt (18%). Durch die steigende Nachfrage nach Speditions-, Transport- und Logistikdienstleistungen nimmt der Bedarf nach qualifiziertem Personal vor allem im Güterverkehr spürbar zu. Dies treibt die Personalkosten weiter in die Höhe, zumal auch die Qualitätsanforderungen an das Personal durch den Trend zur Systemlogistik, durch zunehmende EDV-Unterstützung der speditionellen Prozesse und durch die fortschreitende internationale Vernetzung steigen werden.

Der zweite große Kostenblock sind die Energiekosten, die bis Mitte 2014 auch der größte Kostentreiber waren. Im **Güterkraftverkehr** beispielsweise erhöhten sich diese von Januar 2010 bis Juni 2014 um 20%, durch den zuletzt deutlich schwächeren Ölpreis gingen sie seitdem aber wieder um 23% zurück. Damit erwiesen sich über den gesamten Zeitraum ab 2010 die Personalkosten als der größte Kostentreiber. Mit einem dauerhaft so niedrigen Ölpreis kann die Branche allerdings kaum rechnen; insofern wird das Thema hoher Energiekosten über kurz oder lang wieder in den Fokus des Kostenmanagements rücken. Durch gezieltes Fahrertraining (spritsparendes Fahren), Drosselung der Höchstgeschwindigkeit, Vermeiden von Leerfahrten und eine effiziente Kapazitätssteuerung versuchen die Speditionen, einen geringeren spezifischen Kraftstoffverbrauch zu erreichen. Allerdings steigen auch die Anforderungen der Kunden nach einer kontinuierlichen Erhöhung der Flexibilität. Trotz hoher Aufkommensunterschiede im Zeitablauf sollen die Lieferketten zuverlässig bedient werden, was eine effiziente Kapazitätssteuerung erschwert. Im **Luftverkehr** machten die Kerosinkosten 2015 rund 28% aller Kosten aus und könnten 2016 anteilmäßig weiter auf 20% fallen; im Jahr 2013 waren es noch 33% (2003: 14%). In der **Seeschifffahrt** wird über eine Reduzierung der Fahrtgeschwindigkeiten (Slow Steaming) eine Verringerung der Treibstoffkosten erreicht, mit dem positiven Nebeneffekt, einen Teil der Überkapazitäten aus dem Markt zu nehmen. Die beabsichtigte Integration der Seeschifffahrt in den EU-Emissionshandel und die seit Anfang 2015 durch strengere Umweltauflagen notwendige Umstellung auf schwefelarmen Dieselmotorkraftstoff (alternativ Umrüstung auf schadstoffarmes Flüssiggas oder Nachrüstung mit Partikelfiltern) verursachen aber zusätzliche Kosten.

Kosten im Güterkraftverkehr (Fernbereich Lkw*): Personalkosten steigen, Fixkosten stabil

	Anteile in % an Gesamtkosten 2013	Kostenveränderung (in %) August 2015 bis August 2016	Kostenveränderung (in %) Januar 2010 bis August 2016
Personalkosten (Fahrer ohne Spesen)	28,6	3,2	19,6
Fahrerspesen	3,0	0,0	0,0
Fahrzeugeinsatzkosten	48,3	-3,1	-3,1
davon Kraftstoffkosten	25,7	-5,8	-7,3
Fahrzeugvorhaltekosten (Fixkosten)	10,8	0,1	0,8
Verwaltungskosten	9,3	2,0	16,5
davon Personalkosten	5,1	3,3	23,4
Gesamtkosten	100	-0,2	5,7

Quellen: Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL), Kosteninformationssystem 2016, eigene Berechnung
*Gesamtkosten beziehen sich auf die Betriebskosten eines Lkw

Ertragslage

Hohe Wettbewerbsintensität lässt kaum Spielraum für Margenverbesserung

Chance: Kräftiger Weltwirtschaftsaufschwung verbessert die Einnahmenseite

Risiko: Margendruck durch stark steigende Energiepreise

Enger Spielraum für Preiserhöhungen durch starken Wettbewerbsdruck

Wegen des hohen inter- und intramodalen Wettbewerbs, der zunehmenden Konkurrenz durch ausländische Anbieter sowie der meist hohen Überkapazitäten ist der Spielraum für Preiserhöhungen im Transportgewerbe eng. Trotz ständiger Optimierungsprozesse und Produktivitätssteigerungen können Kostensteigerungen nicht immer kompensiert werden. Es besteht in der Regel ein

spürbarer Margendruck; die Insolvenzquoten liegen regelmäßig über dem Durchschnitt aller Wirtschaftszweige. Dabei ist aber zu unterscheiden zwischen den Anbietern der Transportleistung und denjenigen, die die Transportleistung am Markt nur einkaufen und sich ansonsten auf das Organisieren des Transports einschließlich zusätzlicher Dienstleistungen konzentrieren. Erstere weisen in der Regel eine unterdurchschnittliche Rentabilität aus. Vor allem gilt dies für den **Straßentransport** und die **Binnenschifffahrt**. Sie bieten wenig spezialisierte Leistungen an, die Dienstleistung ist austauschbar und es fehlen Markteintrittsbarrieren. Im Jahr 2015 konnte sich die Ertragslage im Güterkraftverkehr leicht verbessern. Dabei blieben die Einnahmen stabil. Überdurchschnittliche Entgeltsteigerungen konnten Unternehmen durchsetzen, die in Marktnischen tätig oder stark in logistische Prozessketten ihrer Auftraggeber eingebunden waren. Dagegen waren auf Strecken, wo der Wettbewerb mit osteuropäischen Anbietern besonders intensiv war, Preiserhöhungen nicht möglich. Positiv auf die Ertragslage wirkten sich aber vor allem die geringeren Kosten aus, wobei die gesunkenen Kraftstoffkosten zum Teil durch erhöhte Personalaufwendungen kompensiert wurden. Transportunternehmen, die in ihren Verträgen Dieselpreisgleitklauseln vereinbart haben, mussten diese Kostensparnisse zudem vollständig abgeben. Ungeachtet der leicht besseren Ertragssituation blieb die Branchenrentabilität im reinen Transportgeschäft gering; nach Beobachtungen des Bundesamtes für Güterverkehr lag die Umsatzrendite 2015 beispielsweise im Straßengüterverkehr mehrheitlich in einer Bandbreite zwischen 1% und 3%. Bei Unternehmen, die zusätzliche logistische Dienstleistungen und Lagerhaltung anboten oder in speziellen Segmenten tätig waren, lagen die Umsatzrenditen in einem Korridor von 5% bis 10%. Für das Jahr 2016 zeichnet sich eine eher gleichbleibende Ertragslage ab. Die Gesamtkosten werden im Jahresdurchschnitt vermutlich nur noch geringfügig sinken und auch die Mengenentwicklung wird keine großen Impulse bringen.

Im **Schienengüterverkehr** wurde die Ertragslage 2015 in erster Linie durch die Kostensteigerungen für Personal sowie höhere Trassenpreise belastet. Die Erzeugerpreise stiegen im Jahresdurchschnitt um rund 1,5%. Durch Aufkommenszuwächse von über 4% konnte sich das Ertragsniveau bei den privaten Eisenbahnunternehmen leicht verbessern, auch wenn der Wettbewerbsdruck durch den Lkw kaum befriedigende Margen zulässt. Dennoch wiesen die Privatbahnunternehmen bessere Umsatzrenditen aus als die Deutsche Bahn AG, die ein Großteil ihrer Leistung im margenschwachen Einzelwagenverkehr anbietet. Zudem hatte die Bahn AG 2015 streikbedingte Transportrückgänge zu verkraften. Die DB Cargo wies 2015 für die Schienensparte einen operativen Verlust (Ebit) in Höhe von 184 Millionen Euro aus. Im ersten Halbjahr 2016 verbesserte sich das Ergebnis zwar, die Sparte war aber nach wie vor defizitär.

In der **Seeschifffahrt** hatte der Einbruch der Weltwirtschaft und die zunehmend auf den Markt kommende neue Tonnage ab Mitte 2008 zu einem dramatischen Verfall der Frachtraten mit negativen Auswirkungen auf die Ertragslage geführt. Die globale Schifffahrt stürzte in eine ihrer schwersten Krisen. In den Folgejahren verbesserte sich die Nachfrage nach Schiffsraum wieder, aber der Zuwachs an neuer Tonnage war unverändert hoch, sodass sich die Überkapazitäten teils noch vergrößerten. Auch 2016 wird die Welthandelsflotte stärker zulegen als die Nachfrage: Das Ratenniveau ist unverändert zu niedrig und im Branchendurchschnitt für eine auskömmliche Ertragslage unzureichend. Immerhin brachte der geringere Ölpreis auf der Kostenseite zuletzt Entlastung. Trotz gelegentlicher Lichtblicke ist aber ein Ende dieser bislang längsten Schifffahrtsmarktkrise nicht in Sicht. Im Gegenteil, die großen Containerlinienreedereien setzen immer mehr auf moderne, spritsparende, ultragroße Containerschiffe sowie Allianzen, um ihre Stückkosten zu reduzieren. Durch eine bessere Auslastung ihrer eigenen Kapazitäten brauchen sie weniger Mietschiffe, deren Verträge sie auslaufen lassen. Das Nachsehen haben die Charterreeder (vor allem Eigner kleinerer, älterer Frachter). Mit ihrer Einkaufsmacht können die Allianzen zudem immer niedrigere Charraten durchsetzen; vielen Schiffsvermietern droht noch das Aus. Aber auch die Linienreedereien sind gefährdet: Zuletzt musste mit der südkoreanischen Hanjin Shipping die siebtgrößte Reederei der Welt Insolvenz anmelden.

Grundsätzlich bessere Ertragslage bei Unternehmen, die zusätzliche logistische Dienstleistungen anbieten

Unterdurchschnittliche Rentabilität bei reinen Transporteuren; hierbei auch hohe Insolvenzanfälligkeit

Umsatzrendite im Straßengüterverkehr 2015 mehrheitlich zwischen 1% und 3%

2016 gleichbleibende Ertragslage zu erwarten

Im Schienengüterverkehr unbefriedigende Ertragslage beim Marktführer

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

Nachhaltige Erholung der Frachtraten ist nicht in Sicht

Luftverkehrsmarkt gilt als margenschwach

2015 und vermutlich auch 2016 Verbesserung der Ertragslage bei den internationalen Linienfluggesellschaften

Auch der **Luftverkehrsmarkt** gilt als margenschwach, allerdings konnte sich die Ertragslage zuletzt spürbar verbessern. Nach Angaben der IATA wiesen die internationalen Linienfluggesellschaften 2015 hauptsächlich bedingt durch die kräftig gesunkenen Treibstoffkosten einen operativen Rekordgewinn in Höhe von fast 60 Milliarden US-Dollar nach 35 Milliarden im Jahr 2014 aus. Die EBIT-Marge stieg von 4,7% auf 8,3% (Nordamerika: 15%, Europa: 5%, Asien-Pazifik: 8%). In 2016 deutet sich eine weitere leichte Besserung der Gewinnsituation an. Zwar rechnet die IATA trotz zunehmender Passagierzahlen mit sinkenden Erlösen (erhöhter Wettbewerbsdruck und Preisnachlässe durch die niedrigeren Treibstoffkosten) und einer geringeren Kapazitätsauslastung, ein striktes Kostenmanagement und vor allem die im Jahresdurchschnitt wahrscheinlich nochmals niedrigeren Kerosinkosten sollten dies jedoch kompensieren. Allgemein ist das Fluggeschäft durch die sehr schwierige Kapazitätssteuerung sehr zyklisch. Selbst in den besten Jahren gelingt es der Branche kaum, eine Umsatzrendite zu erzielen, die es erlaubt, Reserven aufzubauen und Investitionen in neue Flugzeuge durch Innenfinanzierung vorzunehmen. Dabei sind gerade solche Investitionen enorm wichtig, um mit modernem, spritsparendem Fluggerät die Konkurrenzfähigkeit zu erhalten.

Langfristige Trends

Digitalisierung verändert auch die Logistik-Branche

Die fortschreitende **Digitalisierung** verändert zunehmend auch die Logistikbranche. Geschäftsmodelle, Automatisierungsgrade, aber auch Kostenstrukturen werden beeinflusst. Das entsprechende IT-Know-how und die erforderlichen Investitionen sind die Herausforderungen. Beim professionellen Umgang mit dem Thema bieten sich aber auch Chancen für Wachstum und bessere Kostenstrukturen.

Digitale Marktplätze über Logistik-Plattformen: Im Personenverkehr haben sich Taxivermittlung-, Hotelbuchungs- und Flugportale bereits etabliert. Die steigende Digitalisierung in der Logistikbranche ermöglicht aber auch zunehmend derartige disruptive Geschäftsmodelle in der B2B- und B2C-Güterlogistik. Die Vermittlung zwischen einer großen Anzahl industrieller Nachfrager und einer Vielzahl kleiner oder mittelständischer Logistiker bzw. dem Endkunden über eine unabhängige IT-Plattform dürfte in der Zukunft zunehmen oder sogar Standard werden. Durch die optimale Auslastung freier Kapazitäten und bestmögliche Routenplanung können Kosten, Leerfahrten, Lieferzeiten und Umweltbelastungen reduziert werden. Die Spannweite der plattformbasierten Vermittlung reicht zwischen einer optimierten citynahen oder regionalen Logistik bis hin zu globalen Sendungen über multimodale Verkehrsträger. Einerseits führt dieses zu steigendem Wettbewerb, andererseits können auch kleinere Logistiker und Transporteure über diese Plattformen bisher nicht erreichbare Aufträge generieren. Durch die Integration des Internets geht der Trend jedoch immer mehr Richtung Echtzeittransaktionen bzw. -informationen mit steigenden Anforderungen an die Flexibilität des Logistikers. Da in einem solchen Szenario der Lieferprozess automatisiert über einen digitalen Marktplatz erfolgt, muss sich die traditionelle Spedition zunehmend zu einem höherwertigen Dienstleister entwickeln.

Kostenstrukturen: Generell, unabhängig von digitalisierten Plattformen, lassen sich durch optimierte IT-Anwendungen Netzwerke und Subunternehmen deutlich besser steuern. Weniger Leerfahrten, eine bessere Auslastung sowie optimierte Routen bewirken Einsparung von Zeit und Kraftstoff. Hinzu kommt die bessere Vernetzung mit eher wenigen, aber zuverlässigen Subunternehmen. Fahrerassistenzsysteme und eine verstärkte Vernetzung aller LKWs auf der Route tragen künftig auch zu Einsparungen beim Dieserverbrauch bei.

Onlinehandel: Wengleich nicht alle neuen Onlineshops langfristig erfolgreich sein werden, wird künftig der Handel über das Internet weitere Marktanteile gewinnen. Darauf basierende Änderungen der Warenströme wirken sich auch auf die Anforderungen in der Logistik aus. Schnelligkeit, Transparenz über den aktuellen Stand der Lieferung und ein frei wählbares Zeitfenster stellen eine hohe Herausforderung an IT-Strukturen, Liefernetze und an eine kundenfreundliche „letzte Meile“. Letztere wird oft durch lokale, flexible Logistiker abgedeckt. Kleinere, zunehmend elektrifizierte Fahrzeuge, in den Erfordernissen angepasstes Netzwerk von Lagern (same-day-delivery) sowie eine verstärkte Ausrichtung an einem zunehmend international werdenden Onlinehandel sind Herausforderungen.

Digitalisierung als Chance und Herausforderung

Digitale Marktplätze auch für den Güterverkehr

Wettbewerbsdruck, aber auch Kapazitätsoptimierung

Optimierung der Kostenstrukturen durch verbesserte IT

Onlinehandel gewinnt Marktanteile und verlangt:

- Schnelligkeit
- Transparenz
- Kompetenz „letzte Meile“
- Internationalisierung

Während aktuell der Trend klar zu immer schnelleren Lieferungen geht, regionale Lieferungen teilweise innerhalb einer Stunde, könnte es mittelfristig aus ökonomischen und ökologischen Gründen zu unterschiedlichen Angebotsmodellen kommen. Ein deutlicher Aufpreis bei Lieferung durch die Drohne oder aber sehr preisgünstig bei genereller Nutzung von Leerkapazitäten wären denkbare Szenarien.

Automatisierung der Lager: Beim reinen Onlinegeschäft sind ein umfassender, unterbrechungs- freier Datenfluss und ein sehr hoher Automatisierungsgrad der Lager entscheidend. Der zunehmende Trend zum Multi-Channel-Handel ist jedoch grundsätzlich noch anspruchsvoller für den Logistiker. Sowohl die Belieferung der einzelnen Verkaufsstellen als auch der Onlinekunden sowie ein unter diesen Voraussetzungen optimiertes Management der Bestände müssen sichergestellt werden. Die Vermeidung von Fehlbeständen und damit die Sicherstellung der Lieferfähigkeit stehen im gleichen Rang mit dem Managen von Überbeständen. Datenbrillen, Augmented Reality, d.h. die Unterstützung des realen Arbeitsprozesses durch Einblendung von computergestützten Hinweisen, sowie autonom fahrende Transportroboter erleichtern die Arbeit im Lager und erhöhen die Produktivität.

Big-Data und Industrie 4.0: Die zunehmende Digitalisierung ist auch die Basis für Big-Data, d.h. das Sammeln und Verarbeiten von großen Datenmengen zum Zwecke von Prognosen, auch für künftige Warenströme. Besonders in der Kontraktlogistik spielt zudem der sich selbst steuernde Produktionsprozess, Industrie 4.0 genannt, eine immer bedeutendere Rolle. Diese ist zwar eher evolutionär als revolutionär, aber insbesondere Logistiker mit Schwerpunkt auf technologisch affine Branchen werden zunehmend von dem Thema betroffen sein bzw. müssen sich verstärkt mit dem Thema beschäftigen. Das Wissen, wie die Kunden agieren und wie sich die Konkurrenten aufstellen, wird existenziell und bestimmt die Geschwindigkeit der eigenen Transformation.

Diese sich selbst organisierenden Produktionsprozesse bedingen auch eine adäquate Logistik 4.0, die Basis für eine sich weiter verstärkende Automatisierung. Die Einbindung in den von RFID-Chips oder Barcodes gesteuerten Entstehungsprozess, von der Beschaffung über die Produktion bis zum Vertrieb, wird mittel- bis langfristig eine Herausforderung, aber auch eine Chance für Logistiker. Die RFID-Technologie wird quasi auch zum Bindeglied zwischen Intralogistik und Extralogistik und gewinnt somit nicht nur in der Lager-/Kontraktlogistik an Bedeutung.

Bei großen Industriekunden sind derartige Abstimmungen der Prozesse werks- und sogar länderübergreifend zu erwarten. Tendenziell sollte jedoch die Kundenbindung steigen, die Einbindung von Subunternehmen dürfte aber anspruchsvoller werden. Da die Kunden mit unterschiedlichen Systemen arbeiten werden und zudem Sicherheitsaspekte/Cyberkriminalität eine neue Dimension erfahren, wird sich die Komplexität für die Logistiker entsprechend erhöhen. Es sind jedoch merkliche Kosteneinsparungen durch verstärkte Automatisierung, bei Aufrechterhaltung der Flexibilität, zu erwarten. Risiken sind, neben den sicherheitsrelevanten Aspekten, eine weiter steigende Abhängigkeit von der IT bzw. potenziellen Störfällen, die Gefahr von Know-how-Verlust und die Beherrschung/richtige Auswertung der Informationsflut. Die Minimierung redundanter Daten ist ein weiteres Zukunftsziel.

Bewertung: Die Digitalisierung verändert auch die Logistik, mit Einfluss auf Geschäftsmodelle und Automatisierungsgrade. Wachsender Onlinehandel als Chance, aber auch anspruchsvolle Kundenerwartungen. Steigerung der Effizienz und Optimierung der Kostenstrukturen ist durch verbesserte IT möglich. Mittel- bis langfristig wird die Logistik integraler Bestandteil der Industrie 4.0., Darauf müssen sich die Unternehmen durch Know-how-Aufbau und Investitionen einstellen.

Europa weiterhin wichtig – Wachstum in den Emerging Markets

Die Logistikbranche wird auch künftig von einer starken, exportorientierten deutschen Industrie, dem sehr guten Logistikstandort Deutschland und von einem perspektivisch wieder stabilen Europa profitieren. Neben den heute sehr wichtigen Regionen West- und Nordeuropa dürfte Ost- und auch Südeuropa wieder an Bedeutung gewinnen. Die direkten und indirekten Auswirkungen des geplanten Brexits dürften sich tendenziell negativ auswirken, wobei der Umfang noch nicht abschätzbar ist.

Unterschiedliche Angebotsmodelle, statt „Schnelligkeit um jeden Preis“

Automatisierung der Lager und durchgehender Informationsfluss:
 – Datenbrillen
 – Augmented Reality
 – Autonome Transportroboter

Neue Trends Big-Data und Industrie 4.0 auch in der Logistik

Logistik 4.0 als Basis für eine verstärkte Automatisierung

Verstärkte Kundenbindung, ...

... aber auch Herausforderung für gesamte Lieferkette

IT-Sicherheit gewinnt weiter an Bedeutung

Starke Exportwirtschaft und ein sehr guter Logistikstandort Deutschland als klare Pluspunkte

Osteuropa mit Perspektive

Steigende Produktionsvolumina in Osteuropa sollten für Logistiker aufgrund der geringeren Entfernung (im Vergleich zu Asien) durch die Lieferung von qualitativ hochwertigen Vorprodukten aus Westeuropa interessante Perspektiven bieten.

Bis zur Umsetzung des nunmehr verabschiedeten Bundesverkehrswegeplans 2030 bleibt die Aufrechterhaltung der deutschen Infrastruktur eine zunehmende Herausforderung.

Trotz des klaren politischen Ziels, mehr Güter auf die Schiene zu bringen, ist nicht davon auszugehen, dass sich der modale Mix in den nächsten Jahren signifikant verändert. Nicht nur wegen knapper Schienenkapazitäten, sondern aufgrund steigender Anforderungen an Flexibilität (Individualität, Kleinteiligkeit), Schnelligkeit und Reaktionsfähigkeit wird auch in Zukunft der Lkw dominieren. Der Anteil der Bahn wird vorerst nur geringfügig steigen, der kombinierte Verkehr (KV = Bahn + Lkw) jedoch überproportional, besonders auf längeren Strecken und im grenzüberschreitenden Verkehr. Treiber sind Kosteneinsparungen und Umweltverträglichkeit.

Während derzeit die BRIC-Märkte als Wachstumstreiber pausieren, sollten sie aufgrund der allgemeinen Megatrends (Bevölkerungs- und Wohlstandswachstum, Urbanisierung sowie wandelnde Konsumgewohnheiten) langfristig wieder die globalen Zugpferde darstellen. Zudem stellen diese Länder schon heute den mit Abstand größten Teil der Weltbevölkerung dar. Als Indikatoren für künftige Logistik-Potenziale gelten beispielsweise Wirtschaftswachstum, absolute Handelsvolumina, Entwicklung der Internetpenetration sowie auch das Interesse ausländischer Investoren.

Allerdings sind die langjährigen Wachstumsraten vor der Krise 2008/09 von teilweise über 5% p.a. in den vom interkontinentalen Handel abhängigen Bereichen wie Luftfracht und Seefracht in der Zukunft nicht mehr zu erwarten. Viele Prognosen für die längerfristige Entwicklung wurden in den letzten Jahren deutlich nach unten revidiert. So hat sich das Wachstum der Interkontinental-Logistik verlangsamt und sich dem BIP-Wachstum angenähert (früher eher 2:1). Hauptgrund ist ein Abflachen des Booms in China, verbunden mit dem Wandel von einer exportorientierten Werkbank zum konsumgetriebenen Binnenwachstum.

Daneben gibt es deutliche regionale Verschiebungen bei der Produktion und vor allem beim Sourcing, beides direkt in die Emerging Markets. Es werden somit künftig sowohl weniger Vorprodukte bzw. Komponenten als auch weniger Fertigprodukte nach China transportiert. D.h., ein in den letzten Jahren wesentlicher Treiber für die globale Logistik wird sukzessive geringer (außer Rohstoffe). Auch die global agierenden Logistiker müssen daher zumindest teilweise ihre Aktivitäten in die Wachstumsmärkte selbst verlagern.

Hierdurch ergeben sich für die Logistikbranche innerhalb dieser Regionen interessante Chancen, sofern es gelingt, die bisher unzureichende und vergleichsweise sehr teure Logistikwertschöpfung in China durch eigene Aktivitäten (Tochtergesellschaften bzw. Joint Venture) zu ergänzen bzw. zu verbessern. Die politisch gewollte industrielle Expansion in Chinas Landesinnere kommt noch hinzu. Aufgrund einer sehr starken Konkurrenz im reinen Transportsektor wird der Fokus jedoch auf höherwertigen Dienstleistungen liegen. Allerdings dürften in China Logistikplattformen mindestens so schnell wachsen wie in der westlichen Welt. Die künftig niedrigere Wachstumsrate der chinesischen Wirtschaft könnte sogar ein Treiber für die Logistik werden, da Effizienz noch mehr an Bedeutung gewinnt.

Bewertung: Logistik bleibt auch weiterhin ein klarer Wachstumsmarkt. Der Logistikstandort Deutschland ist weiterhin global mitführend. Zur Aufrechterhaltung der Infrastruktur sind in den nächsten Jahren allerdings hohe Investitionen erforderlich. Global aufgestellte Logistiker müssen sich den regionalen Veränderungen stellen und perspektivisch Geschäft innerhalb der Wachstumsmärkte generieren.

Zyklizität, Fachkräftemangel und Kostensteigerungen als Herausforderung

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

Aufrechterhaltung der Infrastruktur

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

... die Straße bleibt dominierend

Global aufgestellte Logistiker werden langfristig von den allgemeinen Megatrends profitieren

Langfristige Prognosen des interkontinentalen Handels mussten reduziert werden; ...

... Abflachung des China-Booms

Durch verstärkte Produktion und Sourcing vor Ort ...

... verschieben sich Teile der interkontinentalen Logistik in die Emerging Markets

Eine Chance, in China effiziente Logistiksysteme aufzubauen

Durch schwächere Wachstumsdynamik gewinnt Effizienz an Bedeutung

Hohe Zyklizität der Branche ...

... wird teilweise durch flexible Geschäftsmodelle ausgeglichen

Aufgrund der sehr niedrigen Markteintrittsbarrieren und der Etablierung von digitalen Logistik-Marktplätzen wird die reine Transportleistung auch künftig besonders wettbewerbsintensiv sein. Es besteht nicht nur ein hoher Preisdruck, auch steigende Kosten können aufgrund vorhandener Überkapazitäten nur bedingt weitergegeben werden. Bedeutende Kraftstoff-, Sicherheits- und Personalkosten werden in den nächsten Jahren ein Thema bleiben. Unvorhersehbare Schwankungen beim Dieselpreis machen Hedging-Strategien zunehmend sinnvoller. Fehlende Fachkräfte bei Disposition und Fahrern stellen ein besonderes Problem in der Branche dar.

Neben steigendem Wettbewerbsdruck aus Osteuropa, vorwiegend bei einfachen Dienstleistungen, bleiben die Margen auch künftig durch steigende Transparenz (Online-Bidding; digitale Plattformen) in fast allen Bereichen unter Druck. Der Fokus auf höherwertige Dienstleistungen und eine enge Kundenbindung mit innovativem Mehrwert stehen für überdurchschnittliche Margen.

Bewertung: Die Profitabilität in der Branche bzw. in den Segmenten wird stark durch die (Kosten-)Flexibilität des Geschäftsmodells sowie die jeweiligen Überkapazitäten geprägt. Neben dem Kostendruck werden der Kampf um die Fachkräfte sowie eine steigende Osteuropa-Konkurrenz die Herausforderungen sein.

Kontraktlogistiker profitieren vom Outsourcing

Grundsätzlich handelt es sich bei der Kontraktlogistik um einen Wachstumsmarkt, da die Kunden durch verstärktes Outsourcing die Kostenstrukturen verbessern bzw. flexibler gestalten wollen. Zugrunde liegende Vertragsverhältnisse mit den Kunden über längere Zeiträume (durchschnittlich etwa drei bis fünf Jahre) kennzeichnet die Kontraktlogistik. Verständnis der Kundenbranchen und zukunftsorientierte Vertragsgestaltung werden in einem sich verändernden Umfeld immer wichtiger, zumal bei meist längerfristigen Asset-Bindungen. Zu berücksichtigende Veränderungen ergeben sich z.B. aus dem Einfluss durch das Internet, der Globalisierung bzw. der Verlagerung von Produktionsstrukturen der Kunden oder Verhaltens-/Verbrauchsänderungen der Endabnehmer (z.B. durch alternde Bevölkerung). Jedoch ist eine eigene Infrastruktur nicht in jedem Fall zwingend notwendig; wichtiger sind Zuverlässigkeit und der Zugang zu einem globalen Netzwerk (Warenverteilung).

Die **Automobillogistik** wird durch die deutlichen strukturellen Veränderungen in der Automobilindustrie wie folgt beeinflusst:

- die weitere Verlagerung von Produktion und Sourcing der OEM und Zulieferer in die wachsenden Märkte (z.B. China, Amerikas, Osteuropa)
- Rückgang der Teilelieferungen aus Europa
- mittelfristig Stagnation der Zulassungen in (West-)Europa
- eine weitere Konsolidierung unter den Automobilzulieferern
- strukturell erforderliche Werksschließungen

Dieses bedeutet auch Veränderungen in den Logistikstrukturen und hohe Anforderungen für betroffene Logistiker. Zudem testen einige OEMs Cross-Docking-Center, in denen Teile gebündelt und dann direkt per LKW in die Werke gefahren werden. Dem bisherigen Modell des Gebietsspediteurs könnten dadurch künftig kostendeckende Volumina fehlen. Aufgrund steigenden Margendrucks und steigender Komplexität investieren OEM grundsätzlich verstärkt in Automatisierung und neue Logistikzentren, um Kosten und Schnelligkeit zu verbessern. Verstärkte modulare Bauweise und der Trend zur Elektrifizierung sind für die Logistikindustrie sowohl Chancen als auch Herausforderungen.

Beim grundsätzlich deutlich margenträchtigeren Importgeschäft von Neuwagen ist eine tendenzielle Verlagerung vom Seeweg (z.B. aus Asien) auf Lieferungen aus neuen Produktionsstätten in Osteuropa zu verzeichnen (Ausnahme: SUV kommen verstärkt aus USA/Mexiko). Innerhalb Chinas besteht ein bedeutendes Potenzial für Logistiker, wobei die Teile-Logistik allerdings teilweise über die chinesischen Joint-Venture-Partner mit eigenen Logistik-Töchtern abgewickelt wird.

Der **Lebensmitteleinzelhandel (LEH)** und die **Konsumgüterindustrie** bieten einerseits stabilere Umsätze, andererseits bewirkt die große Marktmacht der Kunden niedrige Margen. Ein starker Verdrängungswettbewerb im LEH kann zudem auch zu Veränderungen für die Logistiker führen. Auch Logistik-Kooperationen der Konsumgüterindustrie nehmen zu. Veränderte Konsumgewohnheiten,

Niedrige Markteintrittsbarrieren für reine Transportleistungen, ...

... Kostensteigerungen ...

... und fehlende Fachkräfte

Steigende Transparenz erhöht Wettbewerbsdruck

Wachsende Kontraktlogistik aufgrund weiteren Outsourcings, ...

... jedoch höhere Risiken (Komplexität, Vertragsgestaltung) ...

... und die Notwendigkeit von Branchenexpertise

Der Automobillogistik stellen sich neue Herausforderungen wie ...

... strukturelle Veränderungen

... Cross-Docking-Center

Importlogistik von Neuwagen generell profitabler

China als Chance und Herausforderung

LEH grundsätzlich weniger zyklisch, ...

... aber margenschwach und mit individuellen Veränderungen

aber auch der Trend zu eigenen Markenshops einzelner Hersteller verändert die Transportwege. Mittelfristig wirkt eine schrumpfende Bevölkerung in Europa belastend.

Der seit Jahren stark expandierende Onlinehandel verändert die Handelslogistik zunehmend. Sogar bei Lebensmitteln gewinnt der Onlinehandel an Dynamik. Grundsätzlich sind dabei sowohl Food- als auch Non-Food-Sortimente möglich, letztere aber mit einer größeren Verbreitung im ersten Schritt, da keine aufwendige Kühllogistik erforderlich ist. Die Kühllogistik selbst wird im Tiefkühlbereich vom wachsenden B2B-Geschäft profitieren, während die Online-Frischlieferungen eher dämpfend auf das B2C-Geschäft wirken dürften.

Volumenmäßig profitieren Paketdienste sowie das Stückgutgeschäft. Hohe Anforderungen an Schnelligkeit und Verlässlichkeit sowie starker Preisdruck in diesem kleinteiligen Geschäft erfordern jedoch ein hohes Maß an Prozessoptimierung und letztendlich eine gewisse Unternehmensgröße. Jedoch sind negative Auswirkungen auf die Volumina anderer Vertriebsarten bzw. ist dort eine teilweise Verlagerung der Vertriebswege zu erwarten. Ein derzeit zu beobachtender Einstieg großer Onlinehändler wie Amazon in die Online-Handelslogistik würde traditionelle Player treffen. Für den steigenden Multi-Channel-Vertrieb sind speziell angepasste Logistikkonzepte erforderlich.

Bewertung: Der Kontraktlogistikmarkt ist wachsend, generell aber sehr anspruchsvoll. Expertise in der relevanten Branche und weitgehend gleiche Laufzeiten bei Verträgen und den entsprechenden Assets sind von hoher Bedeutung. Aufgrund hohen Servicegrads und einer höheren Flexibilität haben mittelständische Logistiker in der industriellen Kontraktlogistik teilweise größere Chancen, beim Handel dagegen dominieren die „economies of scale“. Gleiches gilt beim expandierenden Onlinegeschäft.

Green Logistics kommt zunehmend in der Breite

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

- Umweltverträglichkeit wird vom Endverbraucher und auch durch gesetzliche Regelungen perspektivisch an Bedeutung gewinnen
- Meist beinhalten CO₂-Reduktionen immer auch geringeren Öl- bzw. Kraftstoffverbrauch, ein Vorteil bei wieder steigenden Energiepreisen
- Unter Total Cost of Ownership-Gesichtspunkten daher ebenfalls ein Wettbewerbsvorteil

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

Bewertung: Green Logistics wird an Bedeutung gewinnen. Zwar sind hierfür keine höheren Preise zu erzielen, aber durchaus eine steigende Wettbewerbsfähigkeit.

Erfolgs- und Risikofaktoren

Erfolgsfaktoren

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

- ... die **individuellen Bedürfnisse der Kunden** zu kennen. Zwar ist ein konkurrenzfähiger Preis eine absolute Grundvoraussetzung in einer immer transparenteren Branche (Online-Bidding). Aber Qualität, Verlässlichkeit, Problemlösungskompetenz für Kunden- und Marktsegmente – besonders in Krisensituationen – und der gelieferte Mehrwert durch die gesamte Logistikkette bilden das eigentliche Asset. Hierdurch können langfristige Kundenbindungen und tendenziell höhere Margen generiert werden. Produkt- und Prozessinnovationen und überdurchschnittlicher Lieferservice bei tendenziell kleineren Auftragsgrößen aufgrund steigender Individualität sind weitere Erfolgsfaktoren.

Onlinehandel verändert die Handelslogistik, ...

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

... Unternehmensgröße ist gefragt

„Green Logistics“ bei Großkunden zunehmend obligatorisch ...

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

... allerdings ohne Generierung eines Preisaufschlages

Kundennutzen, Qualität, Verlässlichkeit und Problemlösungskompetenz

- ... die Branche des Kunden zu verstehen. Nur mit entsprechender **Branchenexpertise** können Veränderungen und Trends der jeweiligen Branche erkannt und dem Kunden proaktiv Lösungsvorschläge gemacht bzw. entsprechende Chancen genutzt werden. Auch eigene Risiken aus strukturellen Veränderungen der Kundenbranchen werden schneller erkannt.

Branchenkompetenz für Kundenbetreuung sowie Risikomanagement immer wichtiger
- ... das Branchen-Know-how insbesondere in der **Kontraktlogistik** zu nutzen. Daher hat eine Fokussierung auf einige Kernbranchen Vorteile. Auch eine Ausweitung auf weitere, höherwertige Dienstleistungen mit demselben Kunden wird so wahrscheinlicher. Im Hinblick auf den langfristigen Charakter der Kontraktlogistik spielt zudem die Vertragsgestaltung eine herausragende Rolle. Angefangen bei einer (1) zweifelsfreien Definition der Aufgaben, der zugrundeliegenden Volumina sowie den zeitlichen Anforderungen, sind (2) die Weitergabemöglichkeiten von Kostensteigerungen und (3) die Kongruenz von Assetbindung und Vertragslaufzeit von überragender Bedeutung. Meistens müssen Preisanpassungsklauseln durch Kostendegressionen sukzessive kompensiert werden können.

Risiken in der Kontraktlogistik reduzieren ...

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

... und Vertragsgestaltung
- ... mittelfristig die **Chancen in den Wachstumsmärkten** zu nutzen. Dieses gilt in erster Linie für größere, international tätige Unternehmen. Bei sich verlagernden Produktionsmärkten (Beispiel Automobilindustrie) könnte dies jedoch auch für kleinere Logistiker Kooperationen/Allianzen notwendig bzw. richtungsweisend werden.

Mittelfristig werden die Wachstumsmärkte immer wichtiger
- ... sich systematisch in Bereichen **höherwertiger Dienstleistungen** weiter zu entwickeln. Dieses vergrößert die Markteintrittsbarrieren neuer Konkurrenten und stärkt den Nutzen und die Bindung zum bestehenden Kundenstamm. In einer immer globaleren Wirtschaft besteht zudem hierfür ein wachsendes Potenzial.

Höherwertige Dienstleistungen mit höheren Markteintrittsbarrieren
- ... ein **Asset-Light-Konzept**. Das Vorhalten hoher eigener Kapazitäten bzw. vertraglich unflexibler Fremdkapazitäten wirkt sich im Abschwung negativ auf die Flexibilität des Geschäftsmodells aus. Allerdings kann ein Bodensatz eigener Kapazitäten durchaus sinnvoll sein, da im Aufschwung die Preise für Subunternehmer steigen. Der Anteil der eigenen Kapazitäten sollte sich an der Stabilität der individuellen Kundenbranchen orientieren.

Asset-Light-Konzepte zur Erhöhung der Flexibilität
- ... durch **Flexibilität** Umsatzschwankungen ausgleichen zu können. Daher gilt als besonderes Branchenmerkmal, dass nicht die Umsatzerlöse, sondern der Gross-Profit eine entscheidende Steuerungsgröße ist.

Gross-Profit aussagefähiger als Umsatz
- ... ein den eigenen und den Kundenbedürfnissen regional adäquates und ggf. schwankenden Kapazitätsanforderungen entsprechendes **Netzwerk**, welches über eine kritische Größe verfügen sollte. Expansionen auf der Kundenseite sowie eigene Akquisitionen müssen kostenoptimal, ggf. durch Subunternehmer, gemanagt werden.

Effizientes, kundenorientiertes Netzwerk
- ... mit optimierten **Kostenstrukturen** dem Wettbewerbsdruck zu begegnen. Gerade bei ggf. wieder steigenden Dieselpreisen werden Leerfahrten oder nicht optimal ausgelastete Fahrten immer teurer. Die Vorteilhaftigkeit vom kombinierten Verkehr (Schienen/Straße) ist für längere Strecken zu prüfen. Steigende Sicherheitsanforderungen, Lohnkostensteigerungen, auch im Zusammenhang mit dem Fachkräftemangel, sowie flächendeckender Mindestlohn erhöhen den Kostendruck weiter. Je geringer das Alleinstellungsmerkmal, desto größer sind die Anforderungen an die Kostenstrukturen bzw. an zu generierende Effizienzsteigerungen. Bei KEP kann dieses beispielsweise oft nur noch über Größenvorteile generiert werden.

Optimierung der Kostenstrukturen immer wichtiger
- ... hohe **Überkapazitäten im Stückgutbereich** zu managen. Reduzierung der eigenen Kapazitäten, Straffung der Subunternehmen sowie Optimierung der Routen und Netzwerke stellen mögliche Maßnahmen dar. Investitionen in bessere IT und papierlose Auftragsabwicklung tragen dazu bei. Auch im Teilladungsmarkt kommt es verstärkt zu Kooperationen.

Stückgut mit Überkapazitäten, geringen Margen sowie steigenden Kosten
- ... ein etabliertes **Risikomanagement**. Auch kleine und mittlere Unternehmen müssen ein angemessenes Controlling-System implementiert haben. Jeder Logistiker sollte in der Lage sein, Aufträge bereits in der Angebotsphase richtig und zeitnah zu bewerten.

Hohe Bedeutung von angemessenen Controlling-Systemen und ...
- ... eine wettbewerbsfähige **IT-Kompetenz** mit zeitgemäßer Hard- und Software. Ein hohes Maß an standardisierten Anwendungen muss Freiraum für individuelle Lösungen und für entsprechende

... IT-Kompetenz, nicht nur für große Logistiker

Kunden-Schnittstellen bieten können. Nur so kann Kundennutzen und eigene Profitabilität nachhaltig gewährleistet werden.

IT-Plattformen nutzen

- ... die **Logistik-Internet-Plattformen** bestmöglich zu nutzen, oder sich im ersten Schritt durch die Digitalisierung der Prozesse auf diese vorzubereiten. Einerseits um flexible Geschäftsmodelle zu fahren, andererseits um eigene, freie Kapazitäten zu optimieren und dem Marktplatz zur Verfügung zu stellen.

Breite Kundendiversifikation

- ... eine angemessene **Diversifikation** in Bezug auf Branchen, Kunden und Regionen. Eine breite und höherwertige Dienstleistungspalette kann zudem den Mehrwert aus einzelnen Kundenverbindungen steigern mit dem Vorteil steigender Kundenbindung und höherem Ertrag pro Kunde. Allerdings sollten sich die Aktivitäten an der bestehenden Expertise orientieren.

Green Logistics als Wettbewerbsvorteil

- ... den Gedanken **Green Logistics** ernst zu nehmen. Neben dem Wettbewerbsvorteil senkt CO₂-Effizienz meist auch die eigenen Energiekosten. In der Intralogistik sind beispielsweise eine energieeffiziente Fördertechnik, effiziente Beleuchtung, Heizung und Baumaterialien zu nennen, bei der Supply Chain eher Transporteffizienz bzw. -optimierung, Fahrertrainings und Planung der Routen. Wichtig für den Kunden ist die entsprechende CO₂-Dokumentation.

Industrie 4.0 als Managementaufgabe

- ... sich den Herausforderungen der **Industrie 4.0/Logistik 4.0** zu stellen. Die Implementierung eines Chief Information Officers (CIO) auf höchster Ebene wird auch, für mittelständische Unternehmen wichtig. Neben der generellen IT-Kompetenz werden sicherheitsrelevante Aspekte deutlich an Bedeutung gewinnen. Dieses gilt für das eigene Unternehmen, ggf. aber auch um Chancen als Berater bei mittelständischen Kunden zu nutzen.

Systematische Personalweiterbildungs- und -bindungsmaßnahmen

- ... die Implementierung von systematischen **Personalweiterbildungs- und -bindungsmaßnahmen**. Dem künftigen Mangel an Fachkräften bei Fahrern, IT-Spezialisten und bei Disponenten ist durch eigene Ausbildungsmaßnahmen zu begegnen. Die Dienstleistungsbranche profitiert grundsätzlich vom guten Personal; der Logistiker wird auch beim direkten Kundenkontakt beurteilt.

Risikofaktoren

Für die Branche insgesamt:

Globaler Wachstumsstopp

- Aufgrund der engen Verknüpfung der Logistikbranche mit der Wirtschaftsentwicklung und den hohen Kapazitäten würde ein globaler Wachstumsstopp deutlich negative Auswirkungen zeigen.

Kostensteigerungen und Reglementierungen
Fachkräfte-/Fahrermangel

- Deutliche Kostensteigerungen bei Kraftstoffen und potenzielle, weitgehende gesetzliche Änderungen bzw. Reglementierungen.

Verkehrsinfrastruktur

- Der Fachkräfte- bzw. Fahrermangel ist für die Wettbewerbsfähigkeit eine große Herausforderung.
- Nicht ausreichende Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur belasten.

Externe Schocks

- Externe Schocks wie Naturkatastrophen oder kriegerische Handlungen.

Für einzelne Unternehmen:

Unzureichendes Controlling und Vertragsgestaltung

- Im Einzelfall können ein schlechtes Controlling sowie fehlerhafte Kalkulationen insbesondere bei längerfristigen Verträgen zum Risiko werden. In diesem Zusammenhang spielt auch die jeweilige Vertragsgestaltung in der Kontraktlogistik eine besondere Rolle.

Fehlende Diversifikation

- Bei einer starken Fokussierung auf nur wenige Kunden können sich veränderte Rahmenbedingungen besonders negativ auswirken.

Cyber-Kriminalität

- Bei einer immer stärkeren IT-Vernetzung erhöht sich das Risiko von Manipulationen durch Dritte.

Geringe Markteintrittsbarrieren

- Im reinen Transportgeschäft, mit besonders niedrigen Markteintrittsbarrieren, besteht die Gefahr erhöhter neuer Konkurrenz, z.B. aus Osteuropa, bzw. über die an Bedeutung gewinnenden Internet-Plattformen.

Politische und gesetzliche Rahmenbedingungen

Emissionshandel Luftverkehr

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

Liberalisierung Fernbusverkehr

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

Luftverkehrssteuer

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

Glossar

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

Green-Logistics: Eine ökologieorientierte Logistik mit dem Ziel der CO₂ Reduktion: Ganzheitlicher Ansatz über Strukturen, Prozesse und Systeme, um Ökonomie und Ökologie ressourcenschonend in Gleichklang zu bringen.

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

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

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

Lkw-Maut: Entfernungsabhängige Autobahngebühr in Deutschland für alle Lastkraftwagen mit einem zulässigen Gesamtgewicht in Höhe von 7,5 Tonnen oder mehr. Die Maut differiert je nach Achsenzahl und Schadstoffausstoß. Inzwischen gilt die Maut auch auf vielen Bundesstraßenabschnitten mit autobahnähnlichem Standard.

Commerzbank Research

Für die Erstellung dieser Ausarbeitung sind Branchenexperten im Bereich Risk Management der Commerzbank AG, Frankfurt am Main, verantwortlich.

Die Verfasser bestätigen, dass die in diesem Dokument geäußerten Einschätzungen ihre eigenen Einschätzungen genau wiedergeben und kein Zusammenhang zwischen ihrer Dotierung – weder direkt noch indirekt noch teilweise – und den jeweiligen, in diesem Dokument enthaltenen Empfehlungen oder Einschätzungen bestand, besteht oder bestehen wird. Der (bzw. die) in dieser Ausarbeitung genannte(n) Analyst(en) ist (sind) nicht bei der FINRA als Research-Analysten registriert/qualifiziert. Solche Research-Analysten sind möglicherweise keine assoziierten Personen der Commerz Markets LLC und unterliegen daher möglicherweise nicht den Einschränkungen der FINRA Rule 2241 in Bezug auf die Kommunikation mit einem betroffenen Unternehmen, öffentliche Auftritte und den Handel mit Wertpapieren im Bestand eines Analysten.

Disclaimer

Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken und berücksichtigt nicht die besonderen Umstände des Empfängers. Es stellt keine Anlageberatung dar. Die Inhalte dieses Dokuments sind nicht als Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder irgendeiner anderen Handlung beabsichtigt und dienen nicht als Grundlage oder Teil eines Vertrages. Anleger sollten sich unabhängig und professionell beraten lassen und ihre eigenen Schlüsse im Hinblick auf die Eignung der Transaktion einschließlich ihrer wirtschaftlichen Vorteilhaftigkeit und Risiken sowie ihrer Auswirkungen auf rechtliche und regulatorische Aspekte sowie Bonität, Rechnungslegung und steuerliche Aspekte ziehen.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind öffentliche Daten und stammen aus Quellen, die von der Commerzbank als zuverlässig und korrekt erachtet werden. Die Commerzbank übernimmt keine Garantie oder Gewährleistung im Hinblick auf Richtigkeit, Genauigkeit, Vollständigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck. Die Commerzbank hat keine unabhängige Überprüfung oder Due Diligence öffentlich verfügbarer Informationen im Hinblick auf einen unveränderten Referenzwert oder -index durchgeführt. Alle Meinungsäußerungen oder Einschätzungen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers bzw. der Verfasser zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wieder und können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Die hierin zum Ausdruck gebrachten Meinungen spiegeln nicht zwangsläufig die Meinungen der Commerzbank wider. Die Commerzbank ist nicht dazu verpflichtet, dieses Dokument zu aktualisieren, abzuändern oder zu ergänzen oder deren Empfänger auf andere Weise zu informieren, wenn sich ein in diesem Dokument genannter Umstand oder eine darin enthaltene Stellungnahme, Schätzung oder Prognose ändert oder unzutreffend wird.

Diese Ausarbeitung kann Handelsideen enthalten, im Rahmen derer die Commerzbank mit Kunden oder anderen Geschäftspartnern in solchen Finanzinstrumenten handeln darf. Die hier genannten Kurse (mit Ausnahme der als historisch gekennzeichneten) sind nur Indikationen und stellen keine festen Notierungen in Bezug auf Volumen oder Kurs dar. Die in der Vergangenheit gezeigte Kursentwicklung von Finanzinstrumenten erlaubt keine verlässliche Aussage über deren zukünftigen Verlauf. Eine Gewähr für den zukünftigen Kurs, Wert oder Ertrag eines in diesem Dokument genannten Finanzinstruments oder dessen Emittenten kann daher nicht übernommen werden. Es besteht die Möglichkeit, dass Prognosen oder Kursziele für die in diesem Dokument genannten Unternehmen bzw. Wertpapiere aufgrund verschiedener Risikofaktoren nicht erreicht werden. Hierzu zählen in unbegrenztem Maße Marktvolatilität, Branchenvolatilität, Unternehmensentscheidungen, Nichtverfügbarkeit vollständiger und akkurater Informationen und/oder die Tatsache, dass sich die von der Commerzbank oder anderen Quellen getroffenen und diesem Dokument zugrunde liegenden Annahmen als nicht zutreffend erweisen.

Die Commerzbank und/oder ihre verbundenen Unternehmen dürfen als Market Maker in den(m) Instrument(en) oder den entsprechenden Derivaten handeln, die in unseren Research-Studien genannt sind. Mitarbeiter der Commerzbank oder ihrer verbundenen Unternehmen dürfen unseren Kunden und Geschäftseinheiten gegenüber mündlich oder schriftlich Kommentare abgeben, die von den in dieser Studie geäußerten Meinungen abweichen. Die Commerzbank darf Investmentbanking-Dienstleistungen für in dieser Studie genannte Emittenten ausführen oder anbieten.

Weder die Commerzbank noch ihre Geschäftsleitungsorgane, leitenden Angestellten oder Mitarbeiter übernehmen die Haftung für Schäden, die ggf. aus der Verwendung dieses Dokuments, seines Inhalts oder in sonstiger Weise entstehen.

Die Aufnahme von Hyperlinks zu den Websites von Organisationen, die in diesem Dokument erwähnt werden, impliziert keineswegs eine Zustimmung, Empfehlung oder Billigung der Informationen der Websites bzw. der von dort aus zugänglichen Informationen durch die Commerzbank. Die Commerzbank übernimmt keine Verantwortung für den Inhalt dieser Websites oder von dort aus zugänglichen Informationen oder für eventuelle Folgen aus der Verwendung dieser Inhalte oder Informationen.

Dieses Dokument ist nur zur Verwendung durch den Empfänger bestimmt. Es darf weder in Auszügen noch als Ganzes ohne vorherige schriftliche Genehmigung der Commerzbank auf irgendeine Weise verändert, vervielfältigt, verbreitet, veröffentlicht oder an andere Personen weitergegeben werden. Die Art und Weise, wie dieses Produkt vertrieben wird, kann in bestimmten Ländern, einschließlich der USA, weiteren gesetzlichen Beschränkungen unterliegen. Personen, in deren Besitz dieses Dokument gelangt, sind verpflichtet, sich diesbezüglich zu informieren und solche Einschränkungen zu beachten.

Mit Annahme dieses Dokuments stimmt der Empfänger der Verbindlichkeit der vorstehenden Bestimmungen zu.

Zusätzliche Informationen für Kunden in folgenden Ländern:

Deutschland: Die Commerzbank AG ist im Handelsregister beim Amtsgericht Frankfurt unter der Nummer HRB 32000 eingetragen. Die Commerzbank AG unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Graurheindorfer Straße 108, 53117 Bonn, Marie-Curie-Straße 24-28, 60439 Frankfurt am Main und der Europäischen Zentralbank, Sonnemannstraße 20, 60314 Frankfurt am Main, Deutschland.

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

USA: Die Commerz Markets LLC („Commerz Markets“) hat die Verantwortung für die Verteilung dieses Dokuments in den USA unter Einhaltung der gültigen Bestimmungen übernommen. Wertpapiertransaktionen durch US-Bürger müssen über die Commerz Markets, Swaptransaktionen über die Commerzbank AG abgewickelt werden. Nach geltendem US-amerikanischen Recht können Informationen, die Commerz Markets-Kunden betreffen, an andere Unternehmen innerhalb des Commerzbank-Konzerns weitergegeben werden. Sofern dieses Dokument zur Verteilung in den USA freigegeben wurde, ist es ausschließlich für „US Institutional Investors“ und „Major Institutional Investors“ gerichtet, wie in Rule 15a-6 unter dem Securities Exchange Act von 1934 beschrieben. Commerz Markets ist Mitglied der FINRA und SIPC. Die Commerzbank AG ist bei der CFTC vorläufig als Swaphändler registriert.

Kanada: Die Inhalte dieses Dokuments sind nicht als Prospekt, Anzeige, öffentliche Emission oder Angebot bzw. Aufforderung zum Kauf oder Verkauf der beschriebenen Wertpapiere in Kanada oder einer kanadischen Provinz bzw. einem kanadischen Territorium beabsichtigt. Angebote oder Verkäufe der beschriebenen Wertpapiere erfolgen in Kanada ausschließlich im Rahmen einer Ausnahme von der Prospektpflicht und nur über einen nach den geltenden Wertpapiergesetzen ordnungsgemäß registrierten Händler oder alternativ im Rahmen einer Ausnahme von der Registrierungspflicht für Händler in der kanadischen Provinz bzw. dem kanadischen Territorium, in dem das Angebot abgegeben bzw. der Verkauf durchgeführt wird. Die Inhalte dieses Dokuments sind keinesfalls als Anlageberatung in einer kanadischen Provinz bzw. einem kanadischen Territorium zu betrachten und nicht auf die Bedürfnisse des Empfängers zugeschnitten. In Kanada sind die Inhalte dieses Dokuments ausschließlich für Permitted Clients (gemäß National Instrument 31-103) bestimmt, mit denen Commerz Markets LLC im Rahmen der Ausnahmen für internationale Händler Geschäfte treibt. Soweit die Inhalte dieses Dokuments sich auf Wertpapiere eines Emittenten beziehen, der nach den Gesetzen Kanadas oder einer kanadischen Provinz bzw. eines kanadischen Territoriums gegründet wurde, dürfen Geschäfte in solchen Wertpapieren nicht durch Commerz Markets LLC getätigt werden. Keine Wertpapieraufsicht oder ähnliche Aufsichtsbehörde in Kanada hat dieses Material, die Inhalte dieses Dokuments oder die beschriebenen Wertpapiere geprüft oder genehmigt; gegenteilige Behauptungen zu erheben, ist strafbar.

Europäischer Wirtschaftsraum: Soweit das vorliegende Dokument durch eine außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraumes ansässige Rechtsperson erstellt wurde, erfolgte eine Neuauflage für die Verbreitung im Europäischen Wirtschaftsraum durch die Commerzbank AG, Filiale London.

Singapur: Dieses Dokument wird in Singapur von der Commerzbank AG, Filiale Singapur, zur Verfügung gestellt. Es darf dort nur von institutionellen Investoren laut Definition in Section 4A des Securities and Futures Act, Chapter 289, von Singapur („SFA“) gemäß Section 274 des SFA entgegengenommen werden.

Hongkong: Dieses Dokument wird in Hongkong von der Commerzbank AG, Filiale Hongkong, zur Verfügung gestellt und darf dort nur von „professionellen Anlegern“ im Sinne von Schedule 1 der Securities and Futures Ordinance (Cap.571) von Hongkong und etwaigen hierin getroffenen Regelungen entgegengenommen werden.

Japan: Dieses Dokument und seine Verteilung stellen keine „Aufforderung“ gemäß dem Financial Instrument Exchange Act (FIEA) dar und sind nicht als solche auszulegen. Dieses Dokument darf in Japan ausschließlich an „professionelle Anleger“ gemäß Section 2(31) des FIEA und Section 23 der Cabinet Ordinance Regarding Definition of Section 2 of the FIEA durch die Commerzbank AG, Tokyo Branch, verteilt werden. Die Commerzbank AG, Tokyo Branch, war jedoch nicht an der Erstellung dieses Dokuments beteiligt. Nicht alle Finanz- oder anderen Instrumente, auf die in diesem Dokument Bezug genommen wird, sind in Japan verfügbar. Anfragen bezüglich der Verfügbarkeit dieser Instrumente richten Sie bitte an die Abteilung Corporates & Markets der Commerzbank AG oder an die Commerzbank AG, Tokyo Branch. (Commerzbank AG, Tokyo Branch) Eintragungsinstitut: Director of Kanto Local Finance Bureau (Tokin) Nr. 641 / Mitgliedsverband: Japanese Bankers Association.

Australien: Die Commerzbank AG hat keine australische Lizenz für Finanzdienstleistungen. Dieses Dokument wird in Australien an Großkunden unter einer Ausnahmeregelung zur australischen Finanzdienstleistungslizenz von der Commerzbank gemäß Class Order 04/1313 verteilt. Die Commerzbank AG wird durch die BaFin nach deutschem Recht geregelt, das vom australischen Recht abweicht.