centum CAPITAL

Branchenreport 2014

M&A in der Transportlogistik

Der weltweite Güterverkehr wächst weiter. Die gute Marktentwicklung zieht Investoren an und belebt Fusionen und Übernahmen. Das treibt die Kaufpreise auf Rekordniveau.

Die Logistik wächst weiter

Der weltweit wachsende Güterverkehr zieht nach wie vor Investoren an und belebt das M&A-Geschehen: 2014 waren vor allem Logistik und Straßengüterverkehr attraktiv - nachdem 2013 noch der Personenverkehr im Fokus der Käufer stand. EU-weit verzeichneten diese beiden Sektoren 21 M&A-Deals mit einem Volumen von 50 Millionen $ oder mehr – nach nur zehn im Jahr zuvor. Das ergibt eine PwC-Auswertung zu den M&A-Aktivitäten 2014 für den Bereich Transport und Logistik. Die Gründe hierfür liegen auf der Hand: Wachstum in neuen Märkten, eine bessere regionale Abdeckung, aber auch das Eintreten in Wachstumsfeldern wie dem Online-Handel und die Automatisierung von Logistikprozessen sind Triebfedern für Logistiker, die Konsolidierung der immer noch stark fragmentierten Branche voranzutreiben. Dieser Trend ist auch weltweit zu beobachten: So waren 2014 insgesamt 82 Deals den Sektoren Logistics und Trucking zuzuordnen, 2013 waren es nur 51.

Nach Angaben des Bundesverkehrsministeriums wächst das Transportaufkommen im Straßengüterverkehr bis zum Jahre 2025 um 55% und in der Verkehrsleistung sogar um 84%.

Transaktionen nehmen zu

Der Konzentrationsprozess in der Logistik nimmt weiter zu. Getrieben durch strategische Käufer, aber auch durch Finanzinvestoren, werden mehr M&A-Transaktionen gezählt. Das Volumen an Transaktionen in der Logistik (größer 20 Mill. Euro Unternehmenswert) lag in den letzten zehn Jahren im Schnitt bei 12 Mrd. Euro, bzw. 50 Transaktionen pro Jahr. Mit Beginn der Krise 2008/09 hatten viele Logistikunternehmen ihre M&A-Bemühungen reduziert und den Fokus stärker auf den Verkauf von problematischen (Teil-) Geschäften

gelegt. Seit Anfang 2010 ist eine Wiederbelebung des M&A-Geschäftes in der Logistik messbar: Gegenüber dem Vorjahr haben sich die Transaktionsvolumina nahezu verdreifacht. Logistik-Transaktionen waren in der Vergangenheit durch Erweiterungs- und Marktkonsolidierungsbestrebungen der strategischen Käufer geprägt.
Dennoch ist die Marktstruktur, trotz der hohen M&A-Aktivität, gerade im Kontraktlogistikmarkt weiterhin sehr fragmentiert: die größten fünf Anbieter erzielen hier gerade einmal 12% Marktanteil. Im Bereich Forwarding sind es rund 25%. Es ist daher grundsätzlich davon auszugehen, dass die Konsolidierung in der Branche auch in Zukunft weiter voranschreiten wird.

Beispiele mittelständischer Transaktionen:

Unternehmen	Transaktion
ITG GmbH Internationale Spedition + Logistik: Die ITG verfügt über rund 1.000 Mitarbeiter in 14 Niederlassungen und acht Logistikzentren und bietet neben speditionellen Dienstleistungen im Landtransport, der Luft- und Seefracht sowie der Zollabwicklung auch umfassende Kontraktlogistik-Dienstleistungen an.	Die Kajo Neukirchen GmbH hat über Ihre Tochtergesellschaft **LGI Logistics Group** mit der **Deutschen Post DHL** die Übernahme von deren Tochter ITG GmbH Internationale Spedition + Logistik vereinbart. 2012 erzielte die ITG 151 Mio. EUR Umsatz.
Spedition Kunze: Kunze mit allen Tochterunternehmen beschäftigt an den Standorten Bielefeld, Dresden und Karlsruhe (Karlsdorf) rund 470 Mitarbeiter. Die Schwestergesellschaft S+L Spedition ist auf Seefracht und Projektspedition ausgerichtet.	Zum 01.01.2013 übernimmt die **Hellmann Worldwide Logistics** die Spedition Kunze mit allen Tochterunternehmen einschließlich der S+L Spedition. Der letzte Umsatz der Kunze Gruppe lag insgesamt bei ca. 82 Mio. EUR.
Spedition Sprenger: Zu der 1988 gegründeten Spedition gehören die Sprenger GmbH und die Sprenger International GmbH, welche allein für die Abwicklung der internationalen Transporte zuständig ist.	Die **Gebrüder Weiss** übernimmt zum 01.01.2013 die **Spedition Sprenger** in der Nähe von Tuttlingen. Damit stärkt GW seine Präsenz in Baden-Württemberg. Der Sprenger Standort wird in das GW-Netz integriert, ebenso werden alle ca. 85 Mitarbeiter übernommen.
Mackprang Logistik: Die drei Mackprang-Firmen Süderelbe GmbH, Unisped Logistik GmbH und CM Eurologistik GmbH haben sich auf die Kontraktlogistik spezialisiert und verfügen über rund 110.000 qm Logistikflächen in Hamburg und Duisburg.	Die auf Industrie- und Fertigungslogistik spezialisierte Logistikgruppe **Trans Service Team** (TST) übernimmt zum Oktober 2012 die drei Gesellschaften der Hamburger Mackprang und wird damit den Gesamtumsatz in 2013 auf rund 190 Mio. Euro erhöhen.
Van Belt International: Die Van Belt International GmbH mit Sitz in Esslingen ist vor allem in Osteuropa und Zentralasien im Projektgeschäft sehr erfolgreich.	Die internationale Spedition **Schmalz+Schön** Eastcargo GmbH übernimmt zum 01.09.2012 die Van Belt International. Beide Unternehmen sind seit über 20 Jahren im Bereich Projektabwicklung sowie Teil- und Komplettladungsverkehr tätig.
Wilhelm Diehl Internationale Spedition: Mit rund 350 Mitarbeitern an sieben Standorten und einer Lagerfläche von 40.000 qm ist Diehl ein fokussierter Transport- und Logistikpartner. Diehl ist Mitglied der System Alliance und erwirtschaftet ca. 70 Mill. EUR Umsatz.	**Gebrüder Weiss** übernimmt die Spedition Wilhelm Diehl GmbH & Co. bis Mitte 2012. Das baden-württembergische Unternehmen wird als hundertprozentige Tochtergesellschaft in das Netzwerk von Gebrüder Weiss (Region West) integriert.
Haase Transport: Das mittelständische Transportunternehmen ist auf den Transport von Hausgeräten fokussiert. Der Fuhrpark erfüllt mit seinem hochwertigen Jumbo-Equipment hohe Ansprüche und wird komplett übernommen.	Der Fashionlogistik-Spezialist **Meyer & Meyer** hat zum 1. Januar 2012 die Haase Transport GmbH von der Haase Logistik Gruppe übernommen.. Damit ergänzt der Käufer seine Aktivitäten um den attraktiven Bereich des Transports von Hausgeräten.
LGI Logistics Group International: Als Tochterunternehmen der Willi Betz Gruppe hat sich die LGI in den vergangenen 16 Jahren zu einem der zehn erfolgreichsten industriellen Kontraktlogistik-Anbieter Deutschlands entwickelt.	Die **Kajo Neukirchen GmbH** und die M Cap Finance übernehmen im Januar 2012 die LGI Logistics Group International von der Willi Betz Gruppe. Diese will sich mit dem Verkauf verstärkt auf das Kerngeschäft der Speditions- und Transportdienstleistungen konzentrieren und noch stärker die Osteuropa-Aktivitäten vorantreiben.
SBT Sievert Benthack Transporte: Das Unternehmen ist Spezialist für ganzheitliche Logistik-Konzepte. Die Gruppe verfügt über ca. 250 LKW, 310 Auflieger und 450 Intermodal-Container.	Die **Sievert Handel Transporte GmbH** (Lengerich) baut ihre Präsenz in Norddeutschland aus und übernimmt zum 01.11.2011 die kompletten Anteile an der SBT Sievert Benthack Transporte GmbH. In der Summe erzielt die Gruppe an 23 Standorten ca. 90 Mill. EUR Umsatz.

Gerade in Deutschland ist der Markt stark zersplittert. Kleine Mittelständler müssen sich nicht nur der zunehmenden Konkurrenz erwehren, sondern auch neuen Herausforderungen stellen. Deshalb geraten die Kleinen als Übernahmekandidaten ins Visier von weltweit agierenden Konzernen. So kann eine Mittelständler attraktive Verträge im Bereich der Kontraktlogistik, seine Landtransportkapazitäten oder schlicht eine neue Region in die Struktur des Konzerns einbringen.

Die wichtigsten Trends der Konsolidierung:

1. Nachfolge

Mittelständler sehen nicht immer die Möglichkeit, den Stab an den Sohn oder die Tochter weiterzureichen. Hier hat sich in den letzten Jahren auch das „Dynastie-Denken“ vieler Unternehmerfamilien verändert: Ein Verkauf wird als echte Handlungsoption zur nachhaltigen Absicherung des Unternehmens, und zur Vermögensdiversifizierung der Gesellschafter, immer häufiger relevant.

2. Kostendegression

Auf der Kostenseite ergeben sich gerade im Transportbereich Kostenvorteile mit steigenden Volumina, im Wesentlichen aufgrund einer besseren Auslastung bzw. in Form von günstigeren Einkaufskonditionen im Forwarding Bereich. Aber auch in der Kontraktlogistik bestehen degressive Kostenverläufe aufgrund von besserer Auslastung und Standardisierung im operativen Bereich oder der effizienteren Flächennutzung sowie durch Standardisierung und Skaleneffekten in den Querschnittsfunktionen.

3. Integrierte Lösungen

Um die eigene Komplexität zu reduzieren verlangen Großkunden nach umfassenden Logistiklösungen entlang der gesamtem Wertschöpfungskette, die durch einige wenige Partner erbracht werden. Ein breites Portfolio von Logistikleistungen aus einer Hand ermöglicht es, weiter in die Wertschöpfungsprozesse der Kunden hineinzuwachsen.

4. Markterweiterung

Der Zugang zu neuen geographischen bzw. sektoralen Märkten ist ein weiterer Treiber für Wachstum und damit auch für M&A-Aktivität in der Logistik. So lassen sich Abhängigkeiten von einzelnen Kunden und Sektoren reduzieren, die Bedürfnisse global tätiger Kunden besser abbilden und das eigene Know-How und die eigenen Systeme besser nutzen. Der geographische Hauptfokus der strategischen Käufer liegt aktuell vor allem auf besonders schnell wachsenden Regionen wie China und Indien. So wächst der Kontraktlogistikmarkt in China seit 2002 mit einer jährlichen Wachstumsrate von 30 %. Der Anteil dieser Transaktionen am gesamtem M&A Volumen ist von 8 % in 2001, auf 25 % in 2008 gestiegen.

Centum Capital GmbH
Palmaille 116, D-22767 Hamburg

Dipl.-Betriebswirt Harm Schnakenberg
Geschäftsführender Gesellschafter
Telefon +49 (0)40 380870 41
E-Mail hs@centumcapital.de
Web www.centumcapital.de

> M&A-Beratung mit Logistik-Kompetenz
> Mitglied im Bundesverband M&A
> Weltweite Präsenz mit 40 Partnerbüros