



**BUNDESAMT
FÜR
GÜTERVERKEHR**



*... aktiv für
den Güterverkehr*

Marktbeobachtung Güterverkehr

Sonderbericht zum Strukturwandel im Güterkraftverkehrsgewerbe



Inhaltsverzeichnis

1.	Einführung	1
2.	Zur Bestimmung des Begriffes „Logistik“	2
3.	Die Marktgröße des Logistiksektors und dessen Relevanz für die Volkswirtschaft	2
4.	Die brancheninterne Strukturanalyse	3
4.1	Transportorientierte Unternehmen	5
4.1.1	Kleine und selbstfahrende Transportunternehmer (Gruppe A 1).....	5
4.1.2	Nischenanbieter (Gruppe A 2)	6
4.1.3	Traditionelle Fuhrunternehmen (Gruppe A 3)	7
4.1.4	Mittelständische Branchenspezialisten (Gruppe A 4)	8
4.2	Speditionsorientierte Unternehmen.....	9
4.2.1	Mittelständische Speditionen (Gruppe B 1)	9
4.2.2	Internationale Logistikkonzerne – „Global Player“ (Gruppe B 2)	11
4.2.3	Transportvermittler (Gruppe B 3)	12
4.2.4	„Neue“ Logistikdienstleister (Gruppe C).....	12
5.	Zusammenfassende Betrachtung	13
6.	Ausblick	14
7.	Literaturverzeichnis	17
8.	Anhang	18



1. Einführung

Die sukzessive Liberalisierung des deutschen und europäischen Transportmarktes in den neunziger Jahren hat die Strukturen im Straßengüterverkehrsgewerbe entscheidend geprägt. Während sich das Frachtpreisniveau nach der Tarifaufhebung noch moderat rückläufig entwickelte, führten der Wegfall der Kontingentierung und der Genehmigungspflicht zum Eintritt einer Vielzahl neuer Marktteilnehmer sowie zu einem Überangebot an Laderaum, was einen weiteren Preisverfall zur Konsequenz hatte. Aus Sicht der verladenden Wirtschaft sind die realen Transportkosten in den letzten Jahren und Jahrzehnten gesunken. Dies trug zu einem verstärkten Wachstum des Straßengüterverkehrs und letztendlich auch zur Verschärfung des internationalen Wettbewerbs bei.

Unabhängig von diesen externen Einflüssen haben die Strukturveränderungen in Industrie und Handel die Nachfrage nach Transportleistungen maßgeblich beeinflusst. So hat sich der Gütertausch zwischen den Volkswirtschaften im Zuge der Globalisierung intensiviert; Absatz- und Beschaffungsmärkte sind in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten zunehmend internationaler geworden. Damit haben sich auch die Konsumgewohnheiten der Verbraucher geändert, die sich heutzutage einer schnell wechselnden und vergleichsweise großen Angebotsvielfalt gegenüber sehen. Fortschritts- und Größendegressionseffekte in Produktion und Logistik als Triebkräfte des weltweiten Wettbewerbs, Konzentrationstendenzen beim produzierenden Gewerbe sowie die Zentralisierung von Distributionszentren in Europa haben insgesamt die Wettbewerbsbedingungen und damit letztlich die Anforderungsprofile an die Transport- und Logistikunternehmen verändert. Die beschriebenen Entwicklungen spiegeln sich nicht zuletzt in der gestiegenen Beförderungsleistung deutscher Lkw, insbesondere im Bereich des grenzüberschreitenden Verkehrs, wider (s. Anlage 1).

Insgesamt ist nach Erkenntnissen der Marktbeobachtung die aktuelle Marktlage als äußerst angespannt zu beurteilen: Hohe Kraftstoffkosten, gestiegene Lohn- und Lohnnebenkosten, die baldige Einführung der Maut sowie die EU-Osterweiterung, von deren Auswirkungen Deutschland aufgrund der geographischen Nähe ganz besonders betroffen ist, sind nur einige von vielen Herausforderungen, denen sich die deutsche Transport- und Logistikwirtschaft stellen muss. In Anbetracht dieses schwierigen Marktumfeldes und der damit einhergehenden, hohen Insolvenzrate erscheint es erstaunlich, dass insgesamt die Zahl der Unternehmen des gewerblichen Güterkraftverkehrs in den letzten Jahren nicht abgenommen hat. Ein Gros der neuen Unternehmen ist der Gruppe der klassischen Frachtführer, mit einem Fuhrpark bis maximal 10 Fahrzeugen, zuzuordnen. Da diese Unternehmer in der Regel nur die reine Transportleistung anbieten können, verdingt sich ein Großteil als Subunternehmer und erhält ein vergleichsweise niedriges Entgelt für die erbrachte Leistung.

Über den reinen Transport hinaus besteht jedoch seitens des produzierenden Gewerbes das weitergehende Bedürfnis nach logistischen Dienstleistungen bis hin zur Gesamtlösung, da diese Aktivitäten zunehmend nicht mehr als Kernkompetenz dieser Unternehmen aufgefasst und somit ausgelagert werden. Diese Entwicklung stellt sowohl Chance als auch Herausforderung für das Transportgewerbe dar, denn oftmals sind die Margen für die Erbringung logistischer Dienstleistungen



weitaus einträglicher als beim reinen Transport. Zum Teil kann auf diesem Wege sogar die Kundenbindung gefestigt werden. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, welche Akteure des deutschen Straßentransportgewerbes in welchem Umfang den gehobenen Ansprüchen der Produzenten gerecht werden können und wo die Entwicklung des „Logistikstandorts Deutschland“ insgesamt hinsteuert. Zur Analyse dieser Thematik erscheint es zweckdienlich, sich mit den aktuellen Strukturen des Gewerbes auseinander zu setzen. Hierzu wird im Folgenden eine gruppenweise Einteilung der Marktteilnehmer in Abhängigkeit von ihrem Tätigkeitsschwerpunkt und den von ihnen angebotenen logistischen Dienstleistungen vorgenommen. In einem weiteren Schritt soll aufgezeigt werden, wie sich die einzelnen Gruppen aktuell auf dem Markt behaupten können, welche Faktoren zu dieser Marktstellung geführt haben und welche Entwicklungstendenzen sich für die Zukunft abzeichnen. Dieser Analyse vorangestellt sei eine Definition des inflationär und häufig missverständlich genutzten Begriffes „Logistik“ sowie der Versuch, die tatsächliche Größe des deutschen Transport- und Logistikmarktes in monetären Werten auszudrücken, um die überragende Bedeutung dieses Sektors für die deutsche Volkswirtschaft hervorzuheben.

2. Zur Bestimmung des Begriffes „Logistik“

Traditionell fasst man unter dem Begriff Logistik im *engeren Sinne* alle produktionsexternen Aktivitäten des Transports, des Umordnens und Umschlagens, der Kommissionierung und der Lagerung zusammen.

Zeitgemäßer erscheint jedoch die *erweiterte Definition* (Koordinationslogistik) des Terminus, welche zusätzlich zur engeren Begriffsbestimmung alle hiermit verbundenen Auftragsabwicklungs- und Dispositionsaktivitäten sowie alle unternehmensübergreifenden Planungs-, Steuerungs- und Dispositionsaufgaben, welche in konkretem Zusammenhang mit dem Versorgungskettenmanagement (Supply Chain Management) stehen, der Logistik zuordnet. Ferner werden die Kontroll- und Reduktionsaktivitäten der Kapitalkosten und sonstiger Ausgaben für die Beständehaltung in der Versorgungskette mit berücksichtigt. Im weiteren Verlauf des Berichts bezieht sich der Begriff Logistik immer auf die erweiterte Definition, sofern im Text nichts anderes erwähnt wird.¹

3. Die Marktgröße des Logistiksektors und dessen Relevanz für die Volkswirtschaft

Als Einführung in die Thematik und zur besseren Orientierung wird im Folgenden ein kurzer Überblick über die Marktgröße des Logistiksektors in Deutschland gegeben:

Schätzungen der Studie „Die Top 100 der Logistik 2003“² zufolge ließ sich das Marktvolumen des deutschen Logistikmarktes im Jahre 2001 auf ca. EUR 150 Mrd. beziffern, wobei rund EUR 63 Mrd. auf den nationalen Gütertransport entfielen. Dem Straßentransport kam dabei mit einer Größenordnung von rund EUR 52 Mrd., von der ungefähr EUR 48 Mrd. auf die Transportleistungen deutscher Fahrzeuge zurückgingen, die entscheidende Bedeutung zu. Dabei sei zu erwähnen, dass

¹ Vgl. Definition Klaus (2003).

² Vgl. Klaus (2003).

sowohl die Leistungen des gewerblichen Güterverkehrs als auch die des Werkverkehrs (derzeit 42.168 Unternehmen, Stand November 2002) mit eingeschlossen wurden.

Richtet man sich nach diesen Werten, so trug der Logistiksektor damit mit ca. 7,2 % zum Bruttoinlandsprodukt des Jahres 2001 bei. 2,3 % des Bruttoninlandsproduktes sind allein auf Fahrleistungen deutscher Lkw zurückzuführen.

Bezieht man zusätzlich die in 2001 getätigten Aufwendungen für Lagerwirtschaft und Umschlagsaktivitäten ein, welche sich auf hochgerechnet EUR 38,1 Mrd. belaufen, ergibt sich für den Bereich der traditionellen Logistik im engeren Sinne des Verständnisses eine Größenordnung von EUR 101,1 Mrd. Ferner wurden die Kosten für Auftragsabwicklung, Logistikplanung und administrative Tätigkeiten sowie Kosten für die Beständehaltung mit jeweils EUR 8,1 Mrd., EUR 7,8 Mrd. bzw. EUR 32,4 Mrd. angegeben.³ In Anlage 2 wird die Verteilung der Aufwendungen für Logistikdienstleistungen noch einmal veranschaulicht.

4. Die brancheninterne Strukturanalyse

Der deutsche Transport- und Logistikmarkt ist überwiegend klein- und mittelständisch geprägt. Mit rund 57.000 Unternehmen, die laut der aktuellen Unternehmensstatistik des Bundesamtes (Stand: November 2002) gewerblichen Güterkraftverkehr betreiben, weist er eine hohe Zersplitterung auf. Die Marktteilnehmer stellen sich dem Wettbewerb mit z.T. sehr unterschiedlichen Geschäftsmodellen. Um dennoch zu aussagekräftigen, differenzierten Ergebnissen über die Entwicklungen auf dem betrachteten Markt zu gelangen, werden im folgenden die Unternehmen, die dieselbe oder eine ähnliche Strategie verfolgen, in Gruppen zusammengefasst.

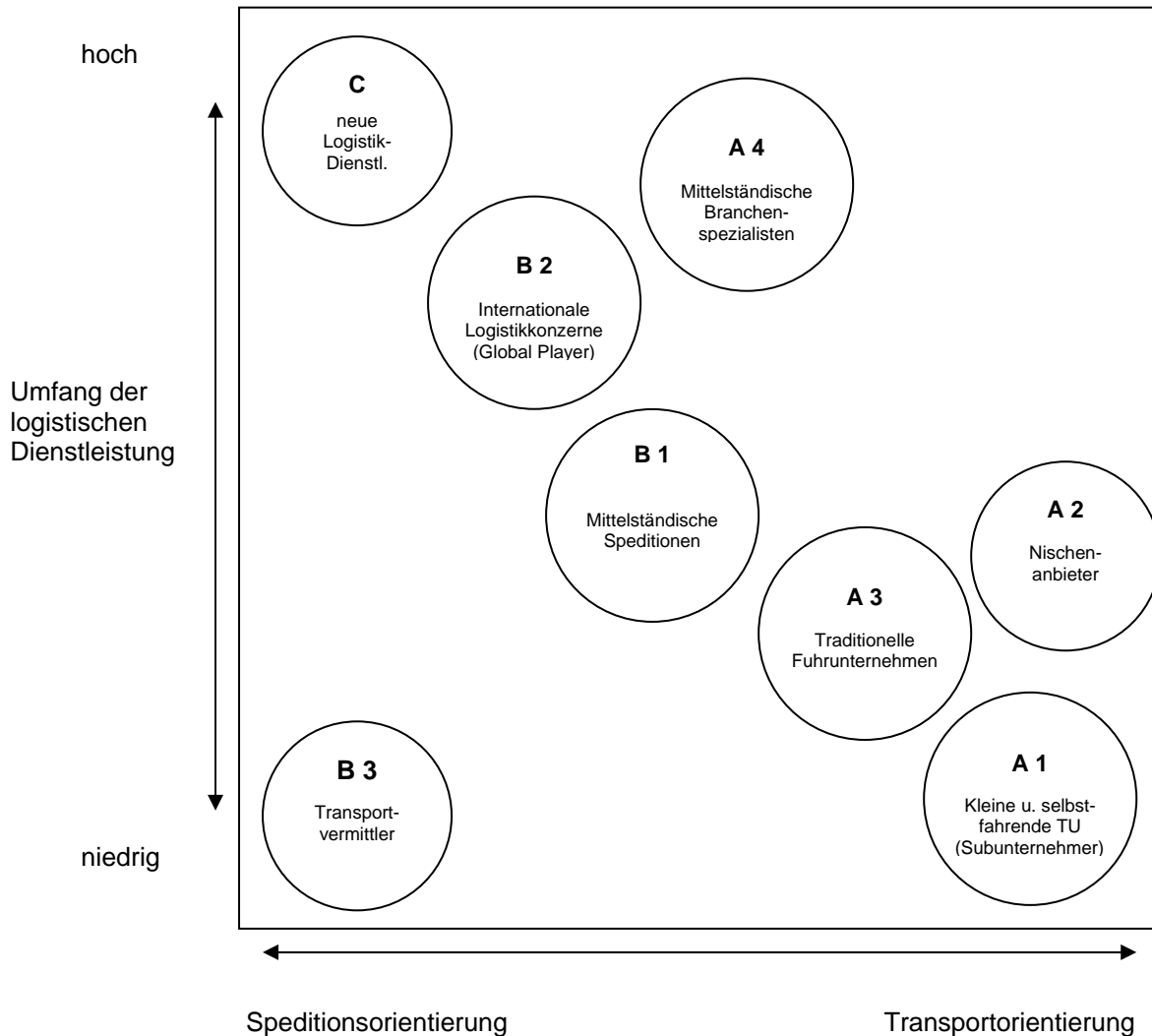
Aus Gründen der Übersichtlichkeit erfolgt die Abgrenzung einzelner Gruppen anhand von zwei Dimensionen. Es wird erstens unterschieden, ob die Ausrichtung der in einer Gruppe zusammengefassten Unternehmen transportorientiert ist, d.h. die selbständige Durchführung des Transports (Selbsteintritt) im Vordergrund der geschäftlichen Tätigkeit steht, oder ob eine Speditionsorientierung vorherrscht, d.h. die Organisation von Transporten im Vordergrund steht. Als zweites Differenzierungsmerkmal dient der Umfang der angebotenen logistischen Dienstleistungen. Zentrale Fragestellung ist in diesem Zusammenhang, inwieweit Unternehmen Mehrwertdienstleistungen anbieten, die über die reine Transportdurchführung hinaus gehen.

Die folgende Abbildung zeigt eine Karte, in der die z.Zt. auf dem Transport- und Logistikmarkt erkennbaren Gruppen anhand der beschriebenen Dimensionen positioniert wurden.⁴

³ Vgl. Klaus (2003), Quelle originär Davis 2002.

⁴ Aufgrund der Vielzahl unterschiedlicher Unternehmen auf dem betrachteten Markt soll an dieser Stelle nicht ausgeschlossen werden, dass die getroffenen Unterscheidungen Spielraum für abgrenzungstechnische Diskussionen lassen und Übergänge zwischen einzelnen Gruppen mitunter fließend sind.

Abbildung 1: Gruppen auf dem deutschen Transport- und Logistikmarkt



Quelle: Bundesamt für Güterverkehr

Die Karte ist wie folgt zu interpretieren: Um so weiter rechts eine Gruppe in der Karte positioniert ist, um so höher ist typischerweise der Anteil des Selbsteintritts der Unternehmen, die in der entsprechenden Gruppe zusammengefasst sind. Während bspw. die traditionellen Fuhrunternehmen (Gruppe A 3) Beförderungsaufträge überwiegend mit eigenen Fahrzeugen durchführen, greifen bspw. die internationalen Logistikkonzerne (Gruppe B 2) hierfür überwiegend auf externe Unternehmen zurück. Um so höher eine Gruppe in der Karte positioniert ist, um so größer ist der Umfang des logistischen Dienstleistungsangebotes. Während bspw. die kleinen und selbstfahrenden Transportunternehmer (Gruppe A 1) ihr Leistungsangebot auf die reine Transportdurchführung beschränken, bieten die mittelständischen Branchenspezialisten (Gruppe A 4) z.T. umfangreiche, komplexe logistische Dienstleistungen, wie z.B. Auftragsabwicklung, Kundenservice etc. an. Im Allgemeinen wächst dabei das Angebot an Mehrwertdienstleistungen mit der Größe der Unternehmen.

Aus der Karte lassen sich zudem typische Phasen beim Übergang vom reinen Transportunternehmen zum Logistikdienstleister ablesen. Viele mittelständische Unternehmen, die heute in den Gruppen A 4 und B 1 zusammengefasst sind, haben ursprünglich mit wenigen Fahrzeugen angefangen (Gruppe A 1) und konnten sich in der Folgezeit vergrößern (Aufstieg in die Gruppe A 3). In weiteren Schritten haben sich einige Unternehmen zu mittleren und großen Speditionen entwickelt (Gruppe B 1 bzw. B 2), die sich zum Teil auf bestimmte Branchen spezialisiert haben (Gruppe A 4) und zunehmend auf externe Anbieter zur Durchführung der Beförderungen zurückgreifen. Im Allgemeinen entwickelte sich das Wachstum der Unternehmen parallel zu dem Wachstum der auftraggebenden Verlager. Die skizzierte Entwicklung begann dabei oftmals schon zu Zeiten der Tarife. Aus Gründen, die im Folgenden näher beschrieben werden, erscheint eine derartige Entwicklung heutzutage kaum noch möglich zu sein.

Im Rahmen der folgenden Analyse werden die in der Karte dargestellten Gruppen genauer beschrieben.

4.1 Transportorientierte Unternehmen

4.1.1 *Kleine und selbstfahrende Transportunternehmer (Gruppe A 1)*

In Deutschland gehört der Gruppe der kleinen und selbstfahrenden Transportunternehmer der mit Abstand größte Teil der rund 57.000 Unternehmen an, die laut der aktuellen Unternehmensstatistik des Bundesamtes gewerblichen Güterkraftverkehrs betreiben. Annähernd 57 % der Unternehmen haben nicht mehr als 3 Lastkraftfahrzeuge und dürften überwiegend als Frachtführer für größere Transportunternehmen, Speditionen und Kurier-, Express-, Paket-Dienste (KEP-Dienste) im Einsatz sein. Im allgemeinen Sprachgebrauch werden diese Unternehmen daher auch als „Subunternehmen“ bezeichnet. Rund 29 % der Unternehmen weisen einen Fahrzeugbestand von 4-10 Fahrzeugen auf. Hiervon dürfte ebenfalls ein größerer Anteil den Subunternehmern zuzuordnen sein. Etwa 16 % aller Unternehmen verfügen über nicht mehr als einen Beschäftigten und dürften damit in die Kategorie der selbstfahrenden Transportunternehmer fallen. Insgesamt ist davon auszugehen, dass etwa 75 bis 80 % der Unternehmen mit einer Fuhrparkgröße von bis zu zehn Fahrzeugen, d.h. zwischen 36.600 und 39.000 Unternehmen, als Subunternehmer bzw. selbstfahrende Transportunternehmer ausschließlich die reine Transportleistung anbieten (s. Anlage 3).

Aufgrund der hohen Anzahl von Unternehmen mit einem nahezu identischen Leistungsangebot (Transport von A nach B), ist die Wettbewerbsintensität dieser Unternehmen entsprechend hoch. Die einzelnen Unternehmen sind aus Sicht der Auftraggeber im Allgemeinen beliebig austauschbar, sofern sie aufgrund der vorliegenden Erfahrungen die geforderte Mindestqualität der Leistungserbringung (Pünktlichkeit, Transportschäden) gewährleisten. Nach Erkenntnissen der Marktbeobachtung hat das einzelne Unternehmen aufgrund seiner schwachen Verhandlungsposition im Allgemeinen keine Möglichkeit, Einfluss auf die Höhe der Beförderungsentgelte zu nehmen; es kann lediglich entscheiden, ob es den angebotenen Preis akzeptiert oder auf den Auftrag verzichtet.

Die Unternehmen dieser Gruppe konkurrieren damit einzig über den Preis und verfolgen daher das Ziel der eigenen Kostenminimierung.

Der hohe Wettbewerbsdruck spiegelt sich in der geringen Rentabilität der Unternehmen wider. Zahlreiche Unternehmen versuchen, durch die Reduzierung ihres Fuhrparks die drohende Insolvenz zu verhindern. So lässt sich der Unternehmensstatistik des Bundesamtes entnehmen, dass die Anzahl der Unternehmen mit einer Fuhrparkgröße von 4 bis 10 Fahrzeugen im Zeitraum von 1999 bis 2002 deutlich zugunsten der Unternehmen mit nur einem Fahrzeug zurück gegangen ist (s. Anlage 4). Trotz entsprechender Bemühungen stellte im Jahr 2003 rund jedes fünfzigste Transportunternehmen einen Insolvenzantrag. Dennoch scheinen die niedrigen Renditen und die hohe Anzahl der Insolvenzen im Güterkraftverkehrsgewerbe potentielle neue Unternehmen zur Zeit noch nicht vom Markteintritt abzuschrecken. So haben die vergleichsweise niedrigen Markteintrittsbarrieren, die in der Erfüllung der drei subjektiven Berufszugangsvoraussetzungen⁵ bestehen, in der Vergangenheit immer wieder neue Markteintritte gefördert. Der Bestand an Unternehmen des gewerblichen Güterkraftverkehrs ist damit in den vergangenen Jahren nahezu unverändert geblieben und eine Entspannung auf dem Markt bisher nicht eingetreten.

Aufgrund der geringen Rentabilität sind die Unternehmen dieser Gruppe nach Erkenntnissen der Marktbeobachtung im Allgemeinen nicht in der Lage, zu investieren, um ihr Geschäftsfeld in Bereiche mit einer höheren Wertschöpfung auszuweiten. Notwendige Kredite sind vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Lage der Unternehmen kaum oder nur sehr teuer zu erhalten. Nicht zuletzt wegen ihrer geringen Größe können die Transportunternehmen dieser Gruppe daher in aller Regel nicht im vergleichsweise einträglicheren Direktkundengeschäft Fuß fassen und müssen sich im Allgemeinen mit einem Dasein als Subunternehmen abfinden, dessen Wohlergehen von den auftraggebenden Speditionen abhängt. Einige Unternehmer versuchen daher, in rentablere Nischen vorzudringen.

4.1.2 Nischenanbieter (Gruppe A 2)

Einige Anbieter reiner Transportleistungen haben ihren Fuhrpark auf einzelne Marktsegmente, z.B. Großraum- und Schwerguttransporte oder Automobiltransporte, spezialisiert. Das zum Einsatz gebrachte vergleichsweise teurere Spezialequipment wird bei der Gestaltung der Beförderungsentgelte meist honoriert. Die wirtschaftliche Situation dieser Unternehmen hängt damit jedoch auch von der konjunkturellen Lage der Branche ab, in der das Unternehmen tätig ist. Nach Erkenntnissen der Marktbeobachtung versuchen Unternehmen, insbesondere aus der Gruppe A 1, zunehmend in rentablere Nischen vorzudringen. Dies dürfte auch dort zu einem erhöhten Wettbewerbsdruck führen. Da die Nachfrage in den Nischen per definitionem vergleichsweise gering ist, sind negative Auswirkungen auf die Erträge einiger etablierter Nischenanbieter zukünftig wahrscheinlich.

⁵ Hierbei handelt es sich um Nachweise der fachlichen Eignung, der persönlichen Zuverlässigkeit und der finanziellen Leistungsfähigkeit.

4.1.3 Traditionelle Fuhrunternehmen (Gruppe A 3)

Im Gegensatz zu den kleinen und selbstfahrenden Transportunternehmern verfügen die Unternehmen in dieser Gruppe regelmäßig über Direktkunden, die regional ansässig sind und zu denen meist langjährige Geschäftsbeziehungen bestehen. Der Großteil der Beförderungen erfolgt im Selbsteintritt, der insbesondere von vielen kleineren Kunden aus dem mittelständischen produzierenden Gewerbe gefordert wird. Spitzenaufkommen werden an Subunternehmer vergeben. Die traditionellen Fuhrunternehmen dürften vorrangig eine Fuhrparkgröße von 11 bis 50 Fahrzeugen aufweisen.

Vielfach unterhalten die Unternehmen eine oder mehrere (kleinere) Lagerhallen, die in vielen Fällen als Puffer- oder Umschlaglager dienen, um das Kerngeschäft – die Transportdurchführung – reibungslos zu gestalten. Die Lagerhaltung wird jedoch regelmäßig nicht strategisch und oft ohne professionelle Aufbereitung betrieben.

Unternehmen, die ihre Kostenseite streng im Griff haben und über attraktive Direktkunden verfügen, erzielen nach Erkenntnissen der Marktbeobachtung noch vergleichsweise gute Erträge. Diese sind im Allgemeinen jedoch nicht ausreichend, um die hohen Investitionen tätigen zu können, die notwendig wären, um in die Gruppe der größeren Netzanbieter vorzudringen. Aufgrund der oft jahrzehntelangen Betätigung der meisten kleinen und mittleren Fuhrunternehmen im Bereich Transportdienstleistungen, fehlt der Unternehmensführung in vielen Fällen zudem das nötige Wissen, um logistische Dienstleistungen über die einfache Lagerhaltung hinaus zu entwickeln. Als Differenzierungsmerkmal ist die derzeit betriebene Form der Lagerhaltung im Allgemeinen nicht mehr hinreichend. In einigen Regionen existiert nach Erkenntnissen der Marktbeobachtung bereits ein Überangebot an Lagerflächen.

Gegenwärtig zeichnet sich eine Entwicklung ab, wonach die traditionellen kleineren und mittleren Fuhrunternehmen zunehmend durch national und international tätige Speditionen aus dem angestammten Direktkundengeschäft verdrängt und in die Rolle des Subunternehmers gedrängt werden. Dieses hat im Wesentlichen zwei Gründe: Erstens möchten immer mehr Verlager ihre Auftragspakete komplett über einen einzigen Anbieter abwickeln. Das führt dazu, dass Einzelanbieter bei der Auftragsvergabe größerer Beförderungspakete häufig nicht mehr berücksichtigt werden. Teilweise wird diese Entwicklung auch durch Konzentrationsprozesse auf der Kundenseite verursacht, infolge derer die zu vergebenden Auftragspakete anwachsen. Zweitens benötigen die großen Unternehmen zur Auslastung ihrer Netzwerke zunehmend Aufkommen. Daher greifen sie nun verstärkt nach dem Sendungsaufkommen der bislang von den traditionellen Fuhrunternehmen bedienten Direktkunden, welches in der Vergangenheit aufgrund des vergleichsweise geringen Volumens im Allgemeinen nicht so interessant war. Dabei steht weniger die Übernahme einzelner Transportleistungen im Vordergrund, als vielmehr das Bestreben, die logistische Gesamtabwicklung der Auftraggeber zu übernehmen. Die eigentliche Transportabwicklung wird dann regelmäßig

Subunternehmern überlassen. Dabei bedienen sich die großen Speditionen nicht selten derjenigen Unternehmen, die diese Transporte zuvor im Direktkundengeschäft abgewickelt haben.

4.1.4 Mittelständische Branchenspezialisten (Gruppe A 4)

In dieser Gruppe sind jene Unternehmen zusammengefasst, die aus ihrer Branchenkenntnis heraus ihre Transportleistungen auf eine bestimmte Branche spezialisiert und sich kontinuierlich – oft zusammen mit dem Kunden – weiter entwickelt haben. Sie betätigen sich u.a. in der Baulogistik, TK-/Kühllogistik, Möbellogistik oder im Bereich der Automobiltransporte sowie der Mineralöl- und Chemieindustrie. Da die Teilnahmeberechtigung an den Ausschreibungen der Auftraggeber in vielen Fällen an die Vorhaltung einer vorgeschriebenen Mindestfuhrparkgröße gebunden ist, enthält diese Gruppe überwiegend Unternehmen in einer Größenordnung von ca. 50 bis 150 Fahrzeugen. Der Selbsteintritt der Unternehmen ist im Allgemeinen hoch, da meist Spezialfahrzeuge eingesetzt werden oder Spezialwissen des Fahrers erforderlich ist.⁶ Gleichwohl gibt es auch in diesem Bereich Speditionen, die eine vergleichsweise hohe Anzahl an Subunternehmen einsetzen. Durch die oft marktbeherrschende Stellung dieser Speditionen auf dem jeweiligen Teilmarkt einerseits und die Spezialisierung der Subunternehmer auf bestimmte Fahrzeuge andererseits, haben sich nach Erkenntnissen der Marktbeobachtung in vielen Fällen extreme Abhängigkeiten entwickelt, die seitens der Subunternehmer kaum noch zu durchbrechen sind.

Die wachsende Bedeutung von Spezialfahrzeugen zeugt davon, dass sich immer mehr Unternehmen den individuellen Bedürfnissen der Auftraggeber anpassen und findet ihren Niederschlag in der Unternehmensstatistik des Bundesamtes, die für den Zeitraum von 1994 bis 2002 insgesamt einen deutlichen Anstieg des Anteils der Lastkraftfahrzeuge mit Spezialaufbauten ausweist (s. Anlage 5).

Einige Unternehmen weiten ihr Leistungsangebot über die Transportabwicklung hinaus um komplexere Dienstleistungen aus, z.B. Beschaffungslogistik, Vorproduktion, Verpackung, Kundenservice, Auftragsabwicklung etc., die allgemein unter dem Stichwort „Kontraktlogistik“ zusammengefasst werden können und die in diesen Fällen auf die individuellen Kundenbedürfnisse der Branche abgestimmt sind. Die Bereitstellung der notwendigen Infrastruktur zur Erbringung dieser Mehrwertleistungen erfordert hohe Investitionsvorleistungen und entsprechendes Know-how. Investitionen werden daher regelmäßig erst nach Abschluss der Verträge getätigt. Mit der stärkeren Integration der Unternehmen in die Wertschöpfungskette erhöht sich die Abhängigkeit des Auftraggebers und damit die Kundenbindung, was das Unternehmen in eine vergleichsweise bessere Verhandlungsposition versetzt. Dieses ist nicht zuletzt ein Grund dafür, warum Unternehmen bei der Ausgliederung erfolgskritischer Prozesse im Allgemeinen sehr zurückhaltend agieren. Gerade wenn aus Kundensicht sensible Bereiche berührt werden, ist das Vorhandensein einer Vertrauensbasis zwischen Auftraggeber und -nehmer überaus wichtig. Aus diesem Grund haben es etablierte Anbieter

⁶ Aus diesem Grund wurde diese Gruppe noch unter den Abschnitt 4.1 (Transportorientierte Unternehmen) gefasst. Gleichwohl ist der Übergang zu den eher speditonsorientierten Unternehmen (Abschnitt 4.2) fließend.

komplexer logistischer Dienstleistungen, die in der Vergangenheit bereits ihre Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen und eine entsprechende Vertrauensbasis aufbauen konnten, vergleichsweise leichter, entsprechende Dienstleistungsverträge abzuschließen als neue Anbieter.⁷

Mit den höheren Erträgen, die mit dem Einstieg in die Kontraktlogistik zu erzielen sind, steigen jedoch auch die Risiken. Falls die laufenden Kontrakte nicht verlängert werden, muss für die teure Infrastruktur u.U. vor Ablauf der Abschreibungsfristen ein neuer Nutzer gefunden werden. Die Unternehmensberatung Mercer Management Consulting hat in ihrer Studie „Mythen der Kontraktlogistik“ festgestellt, dass die durchschnittliche Vertragslaufzeit in der Kontraktlogistik lediglich vier Jahre beträgt. Der Bieterwettbewerb sei groß und Kundenloyalität sehr gering ausgeprägt. Mit sechs bis achtzehn Monaten dauere die Angebotsphase sehr lange und erfordere hohe Aufwendungen.⁸

4.2 Speditionsorientierte Unternehmen

4.2.1 Mittelständische Speditionen (Gruppe B 1)

Der Gruppe der mittelständischen Speditionen dürfte ein Großteil der 1.259 Unternehmen, die laut der aktuellen Unternehmensstatistik des Bundesamtes im gewerblichen Güterkraftverkehr tätig sind und ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt im Bereich Spedition, Logistik, Lagerei, Frachturnschlag haben, zuzuordnen sein.⁹ Im Gegensatz zu den bereits untersuchten Subunternehmern und traditionellen Fuhrunternehmen zeichnen sich die Unternehmen dieser Gruppe durch eine vergleichsweise hohe Speditionsorientierung aus, d.h. weniger die Transportdurchführung als vielmehr die Transportorganisation und das Angebot zusätzlicher Mehrwertdienstleistungen stehen im Mittelpunkt der Geschäftstätigkeit der hier betrachteten Unternehmen.

Während die vorgenannten Branchenspezialisten Differenzierungsstrategien verfolgen und ihre Tätigkeiten auf bestimmte Branchensegmente konzentrieren, ist das Leistungsangebot der meisten Speditionen dieser Gruppe ähnlich gelagert und besteht überwiegend aus den Standardleistungen Transport und Lagerung. Unternehmen dieser Gruppe sind typischerweise im Bereich der Stückgut- und Teilladungsverkehre tätig. Laut der Studie „Mythen der Kontraktlogistik“ beziehen zwischen 80 und 90 % der Unternehmen nach wie vor diese einfachen Standardleistungen. Hierfür werden im Wesentlichen zwei Gründe genannt: Erstens blieben Risiken besser kontrollierbar, da Know-how im eigenen Hause gehalten werde. Auf diese Weise entstünden keine neuen Abhängigkeiten gegenüber den Kontraktlogistikern. Zweitens könnten die Kunden durch die bewusst leicht austauschbar gehaltenen Ausschreibungen für Einzelleistungen wie Lagerhaltung und Transport die bestehende

⁷ Vgl. hierzu auch Ernst&Young (2002).

⁸ Vgl. Mercer (2004).

⁹ Es gilt zu berücksichtigen, dass die Anzahl der Speditionen in Deutschland jedoch höher liegen dürfte, da Unternehmen, die nicht dem GüKG unterliegen auch nicht verpflichtet sind, Auskünfte für die Unternehmensstatistik zu geben. Sie können jedoch trotzdem als Spedition tätig sein. Das ist z.B. dann der Fall, wenn ein Unternehmen vollständig auf einen eigenen Fuhrpark verzichtet.

Konkurrenzsituation unter den Logistik- und Transportunternehmen optimal nutzen und niedrigere Preise erzielen.¹⁰ Wenngleich seitens des Bundesamtes diese Zahlen nicht bestätigt werden können, so erscheint die Einschätzung plausibel, dass von der verladenden Wirtschaft überwiegend die Standarddienstleistungen nachgefragt werden.

Die Investitionen der in dieser Gruppe zusammengefassten Unternehmen fließen daher insbesondere in moderne Lager (Hard- und Software). Neben den Kerngeschäften Transportorganisation und Lagerung ziehen die mittelständischen Speditionen ihre Stärke aus ihren nationalen und europäischen Netzwerken, die im Vergleich zu denen der Global Player (Gruppe B 2) jedoch wesentlich schwächer entwickelt sind. Mit ihrem Leistungsangebot entsprechen die Speditionen den geänderten Anforderungsprofilen der Verlagerer wesentlich besser als die traditionellen Fuhrunternehmen.

Der Einsatz von Subunternehmen, die für diese Speditionen fahren, ist nach Erkenntnissen der Marktbeobachtung vergleichsweise hoch und nimmt aufgrund der hohen Anzahl der zur Verfügung stehenden Unternehmen weiter zu. So arbeiten die Speditionen im Nahverkehr bei der Zustellung und Abholung der Güter fast ausschließlich mit Subunternehmen zusammen. Im Fernverkehr nimmt die Anzahl der Speditionen mit eigenem Fahrpersonal und Fahrzeugen ebenfalls ab. Im Selbsteintritt werden regelmäßig nur noch die rentablen und schnellen Verkehrsverbindungen bedient. Ansonsten wird vielfach nur noch dort ein eigener Fuhrpark vorgehalten, wo es von den Auftraggebern oder aus Imagegründen erwünscht ist.

Der vergleichsweise hohe Standardisierungsgrad des Leistungsangebotes der mittelständischen Spediteure führt dazu, dass nach Erkenntnissen der Marktbeobachtung auch in dieser Gruppe die Wettbewerbsintensität zwischen den Unternehmen sehr hoch ist. Die Unternehmen konkurrieren hauptsächlich über den Preis und geben den Kostendruck an die von ihnen beauftragten Subunternehmer weiter. Die Versuche zahlreicher Unternehmen, in die Klientel der traditionellen Fuhrunternehmen einzubrechen, um ihre Netzwerke entsprechend auszulasten, sind nicht zuletzt eine Reaktion auf das umkämpfte Wettbewerbsfeld.

Aufgrund des hohen Kapitalbedarfs für den Aufbau und die Pflege großer Netzwerke ist es mittelständischen Unternehmen nur bedingt möglich, mit den europa- bzw. weltweiten Netzwerken der großen internationalen Logistikkonzerne zu konkurrieren. Das Anliegen vieler Kunden, das gesamte Transportspektrum über einen einzigen Anbieter abzuwickeln, macht es den mittelständischen Unternehmen zunehmend schwerer eigenständig größere Auftragspakete zu generieren. Hohe Ausschreibungskosten für große Logistikpakete wirken ebenfalls abschreckend. Einige Unternehmen dieser Gruppe versuchen daher, sich in Kooperationen zusammenzuschließen, auf diese Weise attraktive Netzwerke für den Kunden aufzubauen und ihre Chancen bei Ausschreibungen von logistischen Gesamtpaketen zu erhöhen.

¹⁰ Vgl. Mercer (2004).

4.2.2 Internationale Logistikkonzerne – „Global Player“ (Gruppe B 2)

Die Global Player, unter die hier die großen, oft traditionsreichen Speditionen, Konzernspeditionen und international tätigen KEP-Dienste gefasst werden, zeichnen sich durch ihre großen, engmaschigen europa- bzw. weltweiten Netzwerke aus, deren Aufbau z.T. schon vor Jahrzehnten begonnen hat. Mit ihren Produktivsystemen werden sie den veränderten Anforderungsprofilen großer Konzerne in besonderer Weise gerecht. Als Anbieter eines umfassenden Dienstleistungsangebotes, welches auf den Standardprodukten Transport und Lagerung aufbaut, beherrschen sie den Markt im Bereich Preisbildung und Wachstumsraten. Dennoch besteht auch zwischen diesen Unternehmen ein beträchtlicher Wettbewerbs- und Preisdruck. Letzterer wird nach Erkenntnissen der Marktbeobachtung regelmäßig an die Subunternehmen weiter gegeben, die zum ganz überwiegenden Teil für die Durchführung der Beförderungen eingesetzt werden.

Der Studie „Mythen der Kontraktlogistik“ zufolge erweisen sich die vorhandenen Netze und Logistikzentren als Basis des Logistikgeschäfts und ihre optimale Auslastung als maßgeblich für den Erfolg eines Logistikunternehmens. Am erfolgreichsten seien einerseits große Kurier- und Paketdienste (KEP) mit ihren eigenen großen Netzwerken, andererseits Speditions- und Logistikunternehmen, die sich auf Branchenlösungen spezialisiert haben und dabei ihre Distributionszentren und Transportnetze nutzen.¹¹ Der besondere Vorteil und damit die Stärke der KEP-Dienste und der spezialisierten Logistikunternehmen sei es, dass Kontraktlogistik für sie nur eine Weiterentwicklung ihres bisherigen Angebots sei – und eine Möglichkeit darstelle, ihre weltweiten Produktivsysteme noch effektiver zu nutzen.¹²

Mit der Liberalisierung des Eisenbahnverkehrs in der Deutschland und der EU sowie der schrittweisen Öffnung der nationalen Postmärkte haben sich die Wettbewerbsbedingungen auf dem deutschen und dem europäischen Transport- und Logistikmarkt nachhaltig verändert. Mit der Deutschen Post AG und der DB AG stehen heute zwei ehemalige Staatsunternehmen an der Spitze der größten deutschen Logistikunternehmen. Deutsche Post World Net (DPWN) ist in Europa führend.

Dem Wunsch der Kunden nach integrierten grenzüberschreitenden Logistiklösungen kommen die Unternehmen durch den kontinuierlichen Ausbau ihrer Netzwerke nach. In vielen Fällen wird dies durch Zukauf bestehender mittelständischer Speditionen bewerkstelligt. Diesen Trend spiegelt auch die Studie „European Deal Survey 2002 – Logistics“ von Ernst&Young wider, welche 354 Fusionen und Übernahmen in 2002 im europäischen Raum genauer analysiert:

Zwar haben 2002 die M&A-Transaktionen in Europa um rund 19 % gegenüber dem Vorjahr abgenommen, das hohe Niveau des Boomjahres 2000 wurde jedoch nicht unterschritten. Auffällig ist die hohe Anzahl grenzüberschreitender Transaktionen (51 % aller betrachteten Transaktionen), bei welchen große international agierende Unternehmen, vor allem aus Deutschland (26 Akquisitionen),

¹¹ Der Übergang zu den „Branchenspezialisten“ (Gruppe A 4) ist an dieser Stelle fließend.

¹² Vgl. Mercer (2004).

eine Spitzenreiterposition einnehmen. Die herausragende Stellung Deutschlands als größter europäischer Binnenmarkt und als wichtigstes Transitland wird auch durch die Anzahl der durch In- und Ausländer übernommenen deutschen Unternehmen der Transportwirtschaft verdeutlicht: Mit 72 Unternehmen führt Deutschland vor den Niederlanden (33), Großbritannien (26) und Frankreich (20) die Rangliste der wichtigsten Zielmärkte in Europa an. Eine bedeutende Rolle spielen hierbei die Postunternehmen, auf die 50 der insgesamt 354 Transaktionen des Jahres 2002 entfielen. Am aktivsten war einmal mehr DPWN mit ihren Töchtern, die zusammen neun Übernahmen tätigten. Beim Streben nach internationaler Präsenz kristallisieren sich Unternehmen wie DPWN, Exel, Schenker und TNT Post Groep als europäische Marktführer heraus.

Bezieht man darüber hinaus das Umsatzvolumen der zehn umsatzstärksten deutschen Dienstleister im Transport- und Logistiksektor aus der Studie „Die Top 100 der Logistik“ mit ein, so lässt sich hier ebenfalls ein Trend zur Konzentration beobachten: Während 1999 noch ca. EUR 14,1 Mrd. Umsatz von den Top-10 der deutschen Logistikbranche erwirtschaftet wurden, waren es 2001 rund EUR 18 Mrd. – immerhin 12 % des Gesamtmarktes –, was einem Zugewinn von annähernd 28 % entspricht. Erweitert man den Betrachtungshorizont auf die 100 größten Logistikdienstleister Deutschlands, so ergibt sich für diese Unternehmen ein Gesamtumsatz von ca. EUR 38,5 Mrd. (ohne Kooperationen und Teilkonzernumsätze) in 2001 (Vgl. 1999: EUR 32,9 Mrd.), was einem Anteil von rund 26% des gesamten Marktvolumens entspricht.¹³

Der Aufbau und die Pflege der Netzwerke sowie die Gewährleistung schneller Liefer- und kurzer Durchlaufzeiten bei gleichzeitig niedrigen Lagerbeständen und Kosten erfordern immense Investitionen in Hard- und Software. Nach Erkenntnissen der Marktbeobachtung ist das entsprechende Kapital, abgesehen von den ehemaligen Staatsunternehmen, nur bei wenigen Unternehmen vorhanden; der Aufstieg in diese Liga damit nur einigen Wenigen vorbehalten.

4.2.3 *Transportvermittler (Gruppe B 3)*

Der Vollständigkeit halber seien auch kurz die Transportvermittler erwähnt, die keine eigenen Fahrzeuge besitzen und auch keine weiteren Dienstleistungen anbieten. Sie betreiben die reine Transportvermittlung und profitieren derzeit vom ausreichenden und billigen Laderaumangebot. Diese Gruppe sieht sich jedoch einer zunehmenden Konkurrenz durch die Frachtenbörsen ausgesetzt.

4.2.4 *„Neue“ Logistikdienstleister (Gruppe C)*

Bei diesen stark auf Projektgeschäfte spezialisierten Unternehmen steht nicht der eigentliche Transport sondern die Integration der gesamten Logistikkette des Auftraggebers im Mittelpunkt der

¹³ Verglichen mit anderen Branchen, wie z.B. der Energiewirtschaft, erscheint der Grad der Konzentration verhältnismäßig gering, dies relativiert sich jedoch in Anbetracht der Anzahl der Unternehmen insgesamt auf dem Markt (ca. 57.000 Unternehmen im gewerblichen Güterverkehr).

Geschäftstätigkeit. Speditionelles Know-how wird oftmals extern eingekauft. Wie im Transportbereich haben sich auch hier Anbieter herausgebildet, deren Kernkompetenzen in der oft branchenbezogenen logistischen Dienstleistung liegen. Nur teilweise haben sie sich aus Unternehmen des Transportgewerbes entwickelt und wenn, dann hat diese Entwicklung schon sehr früh begonnen. Neugründungen, charakterisieren diesen Bereich.

In dieser Gruppe finden sich verstärkt auch ausgegliederte Logistiksparten großer Konzerne und des produzierenden Gewerbes, z.B. der Automobilindustrie und des Handels, deren Kernkompetenzen in der Warendistribution liegt. Sie treten zur Systemführerschaft im Bereich der Logistik an. Deswegen sind es gerade diese Branchen, in denen am stärksten mit der RFID-Technologie experimentiert wird. Hier ist auch das Kapital zur Entwicklung neuer Standards im Bereich der Logistik vorhanden.

Nach Einschätzung der Marktbeobachtung ist das Marktvolumen für die komplett unabhängigen Unternehmen bisher eher kritisch zu sehen. Die Bereitschaft vieler Unternehmen der verladenden Wirtschaft zu einer Auslagerung weitreichender logistischer Prozesse scheint bislang noch gering zu sein.¹⁴

5. Zusammenfassende Betrachtung

Ausgehend von der zentralen Aufgabenstellung, die Entwicklung vom reinen Anbieter von Transportleistungen hin zum Logistikdienstleister zu beschreiben, ist zu konstatieren, dass insbesondere die Unternehmen, die heute in den Gruppen B 1, B 2 und A 4 zusammengefasst sind, eine derartige Entwicklung vollzogen haben. Diese Entwicklung hat gleichwohl nicht erst in den vergangenen Jahren begonnen, sondern findet ihren Ausgangspunkt bereits zu Zeiten der Tarifbindung, in denen diese Unternehmen ihre Gewinne kontinuierlich in den Ausbau ihres Unternehmens investiert haben. Wer rechtzeitig in Betriebsgrundstücke, Lagerhallen, Informationstechnologie, Werkstätten und in den Ausbau des Fuhrparks investieren konnte, hat bereits seit der Tarifaufhebung in mehr oder weniger großem Umfang logistische Leistungen erbracht. Oftmals fing das Leistungsangebot mit einfacher Lagerhaltung an und wurde – vielfach zusammen mit dem Auftraggeber – kontinuierlich weiter entwickelt. Neben den seinerzeit namhaften Spediteuren, die im internationalen Verkehr tätig waren, haben sich gerade jene kleineren und mittelgroßen Spediteure im internationalen Verkehr etabliert, denen die Ausweitung des Marktzugangs im nationalen Verkehr durch die Kontingentierung versagt blieb und die daher auf den internationalen Markt ausgewichen sind. Nach der Tariffreigabe dürfte es nur den bereits etablierten Unternehmen gelungen sein, ihr Geschäftsfeld und ihren Wirkungsbereich nachhaltig auszuweiten; gerade den vielen kleinen Unternehmen fehlten vor dem Hintergrund eines umkämpften Wettbewerbsfeldes die nötigen finanziellen Mittel, um in neue Geschäftsfelder vorzudringen. Sie müssen sich daher vielfach mit ihrer Position als Subunternehmen zufrieden geben.

¹⁴ Vgl. hierzu die Ausführungen in den Abschnitten 4.1.4 und 4.2.1.

Zunehmend geprägt wird der Logistikmarkt durch die großen internationalen Logistikkonzerne, die in der Gruppe B 2 zusammengefasst sind. Mit ihren europa- bzw. weltweiten Netzwerken entsprechen sie den Anforderungsprofilen der großen Verlager, die ihre kompletten Auftragspakete nach Möglichkeit bei einem einzigen Anbieter bündeln möchten, in idealer Weise. Sie verfügen außerdem über die nötige Finanzkraft, um notwendige Investitionen in den Ausbau und die Pflege ihrer Netzwerke tätigen zu können. Auch zwischen diesen Unternehmen besteht ein beträchtlicher Wettbewerbs- und Preisdruck. Insbesondere auf dem internationalen Logistikmarkt zeigen sich in den letzten Jahren Konzentrationstendenzen. Um ihre Netze auslasten zu können, versuchen die großen, meist konzerngebundenen Speditionen zunehmend in Geschäftsfelder einzudringen, die bislang traditionell regional tätigen Transportunternehmen vorbehalten waren. Die mittleren Speditionen versuchen z.T. durch Kooperationen ihre Netzwerke auszubauen und damit ein Gegengewicht zu den großen Unternehmen zu bilden. Der Wettbewerbs- und Preisdruck überträgt sich auf die Subunternehmen, die zahlreich vorhanden sind und aufgrund ihrer geringen Größe und Austauschbarkeit keine Möglichkeit haben, sich hiergegen zu wehren.

6. Ausblick

Die EU-Osterweiterung hat auf der Straße zu einem deutlichen Verkehrswachstum zwischen alten und neuen Mitgliedstaaten geführt. Aufgrund vergleichsweise günstigerer Kostenstrukturen partizipieren vor allem Unternehmen aus den neu beigetretenen Ländern am gestiegenen Beförderungsaufkommen auf der Straße. Es zeigt sich bereits, dass die EU-Osterweiterung den Wettbewerbs- und Preisdruck auf dem grenzüberschreitenden Verkehrsmarkt weiter erhöht hat. Auf einzelnen Teilmärkten lassen sich deutliche Rückgänge der Beförderungsentgelte beobachten. Die günstigeren Kostenstrukturen der meisten Unternehmen aus den neuen Mitgliedstaaten könnten eine weitere Verdrängung deutscher Frachtführer bedingen. Dies gilt nicht nur bei den grenzüberschreitenden Verkehren mit Mittel- und Osteuropa, wo das deutsche Transportgewerbe mit einem Anteil von rund 10 % schon seit langem eine untergeordnete Rolle spielt, sondern auch bei den Westeuropaverkehren. Wie sich die vollständige Liberalisierung des Kabotageverkehrs in diesem Kontext auswirken wird, lässt sich derzeit noch nicht abschätzen. Obwohl die Kabotage auf EU-Ebene bislang eine eher untergeordnete Rolle gespielt hat (in 2001 ca. 0,77% der Gesamtbeförderungsleistung der EU)¹⁵, erscheinen die teilweise vorherrschenden Bedenken des Gewerbes nicht vollkommen aus der Luft gegriffen: Zum einen stellt Deutschland aufgrund seiner geographischen Nähe mit seinen hohen Lohn- und Lohnnebenkosten für tschechische oder polnische Transportunternehmen einen attraktiven Zielmarkt dar. Zum anderen können von Kabotagebeförderungen Preissignale ausgehen, die einen zusätzlichen Druck auf das gesamte Entgeltniveau in Deutschland ausüben.

Allen Bedenken zum Trotz erwächst aus der EU-Osterweiterung nicht nur eine neuerliche Bedrohungen für den Logistikstandort Deutschland und das hiesige Transportgewerbe, es ergeben sich ebenfalls Chancen. Deutlich erkennbar sind die verstärkten Aktivitäten der deutschen

¹⁵ Vgl. Eurostat (2003).

Verkehrsunternehmen, die Standortvorteile der einzelnen EU-Beitrittsländer zu nutzen, indem sie dort Niederlassungen gründen oder sich an dort ansässigen Unternehmen beteiligen. Während große, leistungsfähige Speditionen aus den alten EU-Mitgliedstaaten schon in den neunziger Jahren in den mittel- und osteuropäischen Ländern aktiv wurden, versuchen nunmehr auch mittlere Unternehmen, auf den neuen Märkten Fuß zu fassen und sich deren Wachstumspotenzial zu erschließen. Den vielen kleinen Unternehmen bleiben die sich bietenden Chancen im Allgemeinen versagt.

Gemäß einer Studie von Capgemini sind von den Beitrittsländer in den nächsten Jahren dynamische Wachstumsraten zu erwarten, was wiederum internationale Firmen zu Investitionen im europäischen Raum bewegen dürfte. Infolgedessen ist die Ansiedelung von Produktionsstätten und weltweiten Distributionszentren in der gewachsenen EU wahrscheinlich. Wegen seiner geographischen Lage im Herzen der erweiterten Europäischen Union wird Deutschland als Standort von Verteilzentren zunehmend an Bedeutung gewinnen und somit zur Konkurrenz für Belgien und die Niederlande, so die Autoren der Studie.¹⁶ Als aktuelles Beispiel ist das Vorhaben des DPWN-Konzerns, den Flughafen Leipzig/Halle zum europäischen Hauptumschlagplatz der Logistiktochter DHL auszubauen, zu nennen. Die Kapazität des Flughafens aber auch der sonstigen Infrastruktur wurden als Hauptargumente für die Standortwahl angeführt. Der Erhalt und Ausbau der deutschen Verkehrsinfrastruktur sollte daher nicht vernachlässigt werden.

Doch auch die kommende Mauteinführung kann zu einer weiteren Marktberreinigung führen, die vornehmlich die Gruppe der Subunternehmer und selbstfahrenden Transportunternehmer (A 1) treffen dürfte. Aufgrund der ohnehin schon schlechten Verhandlungsposition dieser Marktteilnehmer erscheint es zweifelhaft, ob die durch die Maut verursachten Zusatzkosten vollständig an die Auftraggeber weitergegeben werden können. Da viele dieser Unternehmen ohnehin schon am Existenzminimum operieren, ist ein weiterer Anstieg der Insolvenzen in diesem Marktsegment nicht ausgeschlossen. Sofern die Europäische Kommission der von Deutschland vorgeschlagenen zeitlich begrenzten Mautkompensation von 2,6 Cent pro gezahltem Mautkilometer zustimmen sollte, ist von einer weniger starken Auswirkung auf die wirtschaftliche Situation der kleineren Transportunternehmen auszugehen. Es stellt sich die Frage, inwieweit die aus dem Markt scheidenden Unternehmen wie in der Vergangenheit durch Markteintritte neuer deutscher Unternehmen ersetzt werden, oder ob die Maut zukünftig potentielle neue Marktteilnehmer vom Markteintritt abschrecken wird. Die wegfallenden Transportkapazitäten könnten auch durch Konkurrenzunternehmen aus den neuen EU-Ländern ersetzt werden.

Insgesamt ist zu erwarten, dass die sich derzeit abzeichnenden Konzentrationstendenzen insbesondere bei den international tätigen Unternehmen des Transport- und Logistiksektors weiter zunehmen werden. Gerade ehemalige Staatsunternehmen wie die Deutsche Post World Net konnten ihre dominante Stellung sogar weiter ausbauen und sich nicht zuletzt durch zahlreiche Akquisitionen

¹⁶ Vgl. Capgemini (2004).



als „Global Player“ etablieren. Der in wenigen Jahren bevorstehende Wegfall des Briefmonopols dürfte diese gefestigte Position kaum erschüttern.

Es ist wahrscheinlich, dass vornehmlich große, weltweit agierende Unternehmen des deutschen Logistiksektors von den positiven Wachstumsimpulsen des internationalen Warenaustausches profitieren werden, da diese sowohl über den finanziellen Hintergrund als auch die erforderlichen Netzwerke verfügen, um den Anforderungen der Kunden von morgen gerecht werden zu können.

7. Literaturverzeichnis

Bundesamt für Güterverkehr
Band USTAT 1-9 „Struktur der Unternehmen des gewerblichen Güterkraftverkehrs und des
Werkverkehrs“

Bundesamt für Güterverkehr, Kraftfahrt-Bundesamt
Statistische Mitteilungen, Reihe 8: Kraftverkehr 1995-2003

Capgemini (2004)
EU-enlargement European Distribution Centers on the move?

Ernst&Young (2002)
European Deal Survey 2002 – Logistics

Eurostat (2003)
Statistics in focus, Road freight cabotage 1999-2001

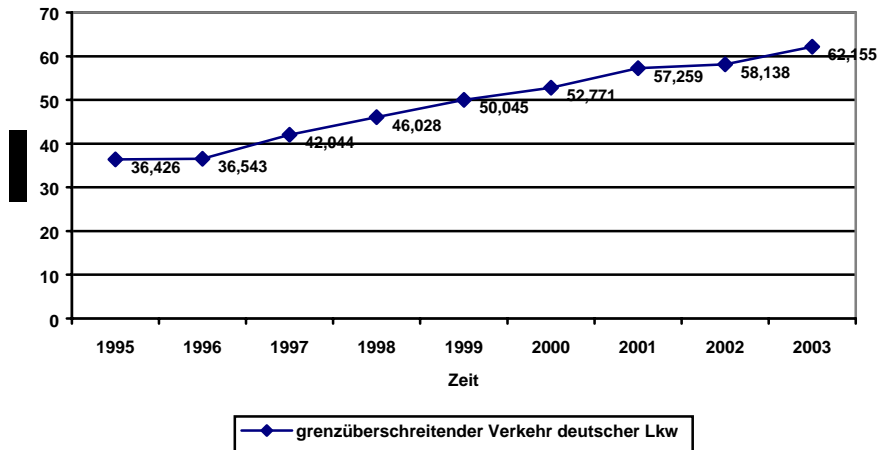
Klaus, Peter (2003)
Die Top 100 der Logistik, 3. Auflage, Hamburg 2003

Mercer Management Consulting (2004)
Presseinformation zur Studie „Mythen der Kontraktlogistik“

Statistisches Bundesamt
zur Gesamtentwicklung des deutschen Außenhandels

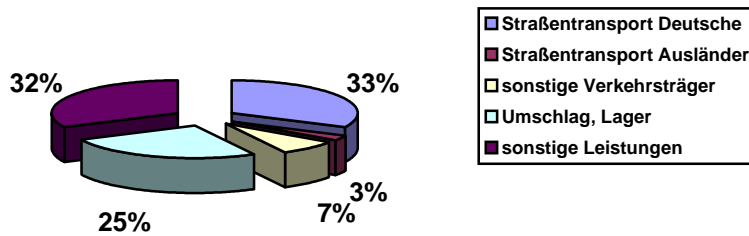


8. Anhang

Anlage 1**Entwicklung der Beförderungsleistung im
grenzüberschreitenden Verkehr mit deutschen Lkw**

Quelle: Bundesamt für Güterverkehr, Kraftfahrt-Bundesamt

Seit Beginn der neunziger Jahre hat die Beförderungsleistung deutscher Lkw, mit Ausnahme von wenigen Jahren, kontinuierlich zugenommen: Im Vergleich zu 1991 steigerte sich das Niveau um rund 48,4 % auf 290,9 Mrd. tkm in 2003. Diese Zuwächse sind u.a. auf die gestiegene Bedeutung des grenzüberschreitenden Güterkraftverkehrs zurückzuführen, welcher gegenüber 1991 Zunahmen um bis zu 71,0 % auf rund 62,2 Mrd. tkm realisieren konnte und somit derzeit 21,4 % zur Gesamtbeförderungsleistung beiträgt (Zum Vergleich: 1991 lag der Anteil noch bei 15,3 %). Dieser Trend spiegelt sich auch beim Export wider: Gegenüber den frühen neunziger Jahren nahmen die Exporte um rund 95,2 % auf ca. EUR 664.455 Mio. zu (Vgl. www.destatis.de).

Anlage 2**Aufwendungen 2001 für logistische
Dienstleistungen in Deutschland**

Quelle: Klaus (2003)

**Anlage 3****Unternehmen des gewerblichen Güterkraftverkehrs nach dem Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit**

	1999		2000		2001		2002	
	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%
Erlaubnispflichtiger Güterverkehr	47.056	83	49.934	84	46.063	82	45.373	80
Freigestellter Güterverkehr	649	1	\	\	\	\	\	\
Spedition, Logistik, Lagerei, Frachtumschlag	943	2	824	1	1.223	2	1.259	2
KEP-Dienste und sonstige Tätigkeiten	7.968	14	8.322	14	9.062	16	10.113	18
Summe	56.617	100	59.301	100	56.500	100	56.954	100

Quelle: Bundesamt für Güterverkehr

**Anlage 4****Unternehmen des gewerblichen Straßengüterverkehrs nach der Zahl der Lastkraftfahrzeuge**

Fahrzeuge	1999		2000		2001		2002	
	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%
1	15.626	28	15.748	27	15.252	27	17.176	30
2 bis 3	15.314	27	16.077	27	15.210	27	15.266	27
4 bis 10	17.822	31	18.467	31	17.918	32	16.316	29
11 bis 50	7.420	13	8.336	14	7.403	13	7.604	13
> 50	434	1	672	1	717	1	592	1
Summe	56.617	100	59.301	100	56.500	100	56.954	100

Quelle: Bundesamt für Güterverkehr

Anlage 5
Im gewerblichen Straßengüterverkehr eingesetzte Lastkraftfahrzeuge nach Fahrzeug- bzw. Aufbauarten
 (ohne Sattelzugmaschinen / gewöhnliche Zugmaschinen / sonstige Kraftfahrzeuge)

	1994		1995		1996		1997		1998	
	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%
Lkw mit Normalaufbau	107.615	58	k.A.	k.A.	97.983	55	68.581	38	92.945	51
Lkw mit Normalaufbau und Kippvorrichtung	24.908	14	k.A.	k.A.	32.016	18	59.126	22	27.918	15
Lkw mit Spezialaufbau	51.692	28	k.A.	k.A.	48.743	27	53.682	30	60.234	33
Summe	184.215	100	k.A.	k.A.	178.742	100	181.389	100	181.097	100

	1999		2000		2001		2002	
	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%
Lkw mit Normalaufbau	120.620	51	132.557	51	128.593	52	119.777	50
Lkw mit Kippvorrichtung	37.583	16	38.016	15	31.767	13	33.693	14
Lkw mit Spezialaufbau	79.019	33	91.546	35	85.560	35	88.439	37
Summe	237.222	100	262.119	100	245.920	100	241.910	100

Anmerkung: Die Erhebungen für die Jahre 1999 bis 2002 sind mit den vorangegangenen Jahrgängen nur mit Einschränkungen vergleichbar. Mit Wirkung vom 1. Juli 1998 war ein neues Güterkraftverkehrsgesetz (GüKG) in Kraft getreten, das den Marktzugang und die Vorschriften für den Straßengüterverkehr mit Auswirkungen auf eben diese Erhebung vollständig neu geregelt hat. Mit der Gesetzesänderung wurde insbesondere der Kreis der dem GüKG unterliegenden Beförderungen und Unternehmen erheblich geändert: Den Bestimmungen des GüKG und damit der Pflicht, für die Unternehmensstatistik Auskünfte zu erteilen, unterlagen im gewerblichen Güterkraftverkehr vor dem 1. Juli 1998 Unternehmen mit Lastkraftfahrzeugen (Fahrzeugeinheiten) mit mehr als 6t zulässigem Gesamtgewicht oder mit mehr als 3,5t Nutzlast. Nach der Neufassung des GüKG trifft dies nun Unternehmen mit Lastkraftfahrzeugen (Fahrzeugeinheiten) mit mehr als 3,5t zulässigem Gesamtgewicht.

Quelle: Bundesamt für Güterverkehr