

Branche im Blick: Transport, Logistik, Touristik

Hoher Konkurrenzdruck durch Internationalisierung / Frühzeitige Umstrukturierung entscheidend

IN DER TRANSPORT- und Logistikbranche herrscht ein massiver Preiskampf, während sich der Markt gleichzeitig stetig vergrößert. Um den Kundenwünschen nach immer mehr Flexibilität, einem höheren Tempo und einem besseren Service nachkommen zu können, müssen die Transportunternehmen innovativ sein und einen exzellenten Kundenservice bieten. Diese Anpassung muss parallel zum digitalen Wandel passieren, der in der Branche zu einem regelrechten Wettrennen geführt hat. Zum einen investieren die Unternehmen in das organische Wachstum und zum anderen in Forschung und Entwicklung.

Im Vergleich zu den beiden Vorjahren brach die Zahl der Unternehmenstransaktionen 2018 um mehr als ein Fünftel ein. Aufgrund einiger Megadeals stieg

das Transaktionsvolumen allerdings in Summe. Große Unternehmensübernahmen dürften im laufenden Jahr aufgrund von wirtschaftlichen und geopolitischen Unsicherheiten – für die die Branche Transport und Logistik besonders anfällig ist – jedoch ausbleiben. Hier schlagen insbesondere der Handelskonflikt zwischen den USA und China sowie der Brexit zu Buche. Im Tourismussektor ist immer noch die Angst vor Terroranschlägen spürbar.

Dealtreiber sind Unternehmen mit industriellem Know-how und relevanten Schlüsseltechnologien. Daneben führen innovative oder gar disruptive Geschäftsmodelle oder solche mit Wachstumspotential zu hohen Kaufpreisen. Um dem höheren Konsolidierungsdruck in der Branche durch die zunehmende Interna-

tionalisierung zu begegnen, ist es wichtig, auch anorganisch zu wachsen. Aus diesem Grund hat der US-Logistiker Lineage Logistics Ende 2018 den britischen Kühllageranbieter Yearley Group übernommen. Neben der Internationalisierung der Supply-Chains, der immer mehr Bedeutung zukommt, können die Amerikaner dadurch auch ihr Logistiknetz erweitern und somit Kundenanforderungen wie die Belieferung am nächsten Tag befriedigen.

Kleine und mittlere Unternehmen können sich nur als Spezialisten durchsetzen. Die Bewertungsmultiples in diesem Segment liegen beim 4- bis 6fachen des EBIT und damit unter dem Durchschnitt im deutschen Mittelstand. <<

Quelle: Mayland

