

„Die Profite liegen im Netz“

Die DVZ befragte Marktbeobachter nach den Perspektiven der Kontraktlogistik in den kommenden zehn Jahren.

Von Robert Kümmerlen

Die Kontraktlogistik gilt nach wie vor als Segment mit guter wirtschaftlicher Entwicklung und Ertragskraft. So hat eine Marktanalyse von Transportintelligenz im vergangenen Jahr eine Zunahme des globalen Marktes von 10 Prozent festgestellt. Und auch für die Zukunft rechnen viele Branchenkenner mit zweistelligen Wachstumsraten.

„Der Kontraktlogistikmarkt wird in den nächsten zehn Jahren weiter wachsen.“ Davon ist Dr. Norbert Schmidt von der Fraunhofer Arbeitsgruppe für Technologien der Logistik-Dienstleistungswirtschaft ATL, Nürnberg, überzeugt. Dies werde mit einer höheren Wachstumsrate vor allem bei den großen Marktteilnehmern geschehen als beim Rest des gesamten Logistikmarktes. Allerdings räumt er auch ein, dass dieses Wachstum sehr stark von der konjunkturellen Gesamtentwicklung abhängt. Ein Einbruch im produzierenden Gewerbe würde auch im Kontraktlogistikmarkt negative Spuren hinterlassen. „Und nach den normalen Konjunkturzyklen kann man davon ausgehen, dass dies in den nächsten drei bis fünf Jahren wieder der Fall sein wird“, prognostiziert Schmidt.

● Forts. s. rechts →



»Logistik wird konsequenter an den strategischen Prozessen ausgerichtet«

André Manuguerra, Huettemann

nur mit einem gesicherten Netzzugang profitabel. „Daher kauft Kühne & Nagel heute in Europa wieder Netzbaustein um Netzbaustein auf.“ Und außerdem profitierten Logistikdienstleister nur selten von langfristigen Verträgen.

Eine andere Einschätzung geht davon aus, dass die zunehmende Atomisierung der Sendungen auch zu mehr Outsourcing von Teilleistungen führen werde. Diese Ansicht vertritt André Manuguerra, Geschäftsführer Huettemann Logistik GmbH. „Der wachsende Bedarf an Kontraktlogistikdienstleistungen wird vor allem durch die Industrie, aber auch aus dem Kon-

● Konjunkturschwankungen und Marktvereinigungen werden die Logistikbranche auch künftig kennzeichnen. Es werde mit dem nächsten Konjunkturzyklus auch wieder eine Konsolidierung geben, lautet die Einschätzung von Schmidt. „Interessant ist vor allem, dass der Reifegrad der osteuropäischen Märkte und der dort vorhandenen Logistikstrukturen in den nächsten zehn Jahren einen neuen Markt auch für Kontraktlogistiker schaffen wird.“

Die Marktbeobachter von Transportintelligenz sehen gute Chancen auch über europäische Grenzen hinaus. So werde sich der Markt im Mittleren Osten schnell entwickeln, denn die Region wird in den kommenden Jahren zu einer bedeutenden Transportdrehscheibe. Es siedeln sich große Bauprojekte an, die Ökonomie wird enorme Summen investieren. Hinzu kommt den Analysten zufolge eine zunehmende Konsumentennachfrage.

sumgüterbereich erzeugt.“ Hierbei sei damit zu rechnen, dass sich die logistischen Leistungen noch konsequenter an den strategischen Prozessen ausrichten werden.

Lukrative Geschäftsmodelle für Dienstleister könnten sich im Bereich der High End-Kontraktlogistik ergeben. Hier sind allerdings oft auch Investitionen notwendig, weswegen Dienstleister über die Vertragslaufzeit eine gewisse Sicherheit der Amortisation erwarten. „Die Margen werden vor allem bei sehr individuell zu bedienenden Marktsegmenten besser als Durchschnitt sein“, sagt Schmidt vom Fraunhofer ATL. Dazu gehörten



»Margen werden bei individuell zu bedienenden Marktsegmenten besser sein«

Dr. Norbert Schmidt, Fraunhofer

beispielsweise der Gesundheitsbereich oder das Direktmarketing.

Darüber hinaus könnte das Thema Transport mehr Gewicht bekommen und häufiger Bestandteil von Kontraktlogistikverträgen werden. Damit rechnet John Eke, Partner der Exxent Management Team AG, München. „Mit der Bildung von Routen und Korridoren entwickeln Verlagerer und deren strategische Logistikdienst-

leister zusammen ein neues Linien- und Korridorkonzept für die globale Wertschöpfungskette.“ Außerdem, vermutet Eke, werde das Thema Verpackung als ehemals produktionsgekoppelte Wertschöpfung stärker

in den logistischen Hauptprozess integriert.

Für mittelgroße Unternehmen sieht der Marktbeobachter sehr gute Chancen, die Stellung im Wettbewerb mit den großen Dienstleistern zu verbessern. „Der logistische Mittelstand rückt immer mehr in die führende Rolle des Lead Logistic Providers“, sagt Eke. „Große Netzwerker müssen sich weiter hinten einreihen.“ Denn die Lösungsfähigkeit und individuelle Flexibilität ist die Stärke des Mittelstands. DVZ 26.2.2008



Robert Kümmerlen, Redaktionsleiter Logistik

● Regionen verbinden. Deutsche Logistiker profitieren vom Wachstum in Mittel- und Osteuropa, Deutschland wird nachhaltig die Plattform für Westeuropa sein. Diese Einschätzung äußert Marco Demuth, Logistik- und Speditionsexperte bei der Unternehmensberatung Oliver Wyman in Frankfurt. Denn die Kontraktlogistiker folgen ihren Kunden. „Die neuen Produktionsstätten der westlichen Traditionsindustrien und die großen Handelsketten werden ihre Stützpunkte entlang der alten Seidenstraße eröffnen.“

Dort schlagen dann auch die Kontraktlogistiker ihre Zelte auf. Dabei werden in den nächsten Jahren die Unternehmen erfolgreich sein, die auf eigene Netze für Luftfracht, Landtransport oder Schienenverkehre zurückgreifen können. Die Aufgabe wird sein, China, Ost- und Westeuropa logistisch zu verbinden. An den Drehkreuzen entsteht Demuth zufolge Nachfrage nach Mehrwertdienstleistungen.

● Standardleistung dominiert. Immer wieder wird der anhaltende Trend zum Outsourcing in Industrie und Handel als Treiber der Kontraktlogistik gesehen. Bei Oliver Wyman ist man anderer Ansicht. „Outsourcing ist kein primärer Treiber für das Wachstum in der Kontraktlogistik“, sagt Alexander Neuhaus, Netzwerkexperte bei der Beratungsfirma. „Nach wie vor werden meistens Standarddienstleistungen an Logistiker vergeben.“ Spezifische Mehrwertleistungen seien eher die Seltenheit. „Die Profite liegen im Netz“, sagt Neuhaus. Das weltweite Kontraktlogistikgeschäft ist somit

● Forts. s. oben ↖