

Gemeinschaftsveranstaltung in Münster mit dem VVWL zu Logistik und Mittelstand:

## Gute Gründe für Optimismus

### Trotz des Umbruchs der Verkehrsmärkte hat der Mittelstand in der Logistik Zukunft

Berlin/Münster 13. Oktober – „Die Verkehrsmärkte sind im Umbruch, welche Zukunft der Mittelstand darin findet, ist eine strategische Kernfrage der Transport- und Logistikwirtschaft. Dabei interessiert uns vor allem, welche strategischen Chancen der Mittelstand in unserer Branche langfristig hat“, sagte **Hermann Grewer**, Vorsitzender des Verbandes für das Verkehrsgewerbe Westfalen Lippe e.V., bei einer Gemeinschaftsveranstaltung der Fachvereinigung Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung im VVWL mit dem Deutschen Verkehrsforum in Münster. „Selbst wenn die tatsächlichen Effekte der Lkw-Maut sicherlich die in 5 Jahren vorfindbaren Anbieter- und Marktstrukturen maßgeblich mitbestimmen werden, gibt es auch andere wesentliche markt- und nachfragestrukturelle Effekte, die von großer Bedeutung sind.“

Eine Antwort, so **Thomas Hailer**, Geschäftsführer des Deutschen Verkehrsforums, gebe auf diese Frage die aktuelle Studie „Strategische Handlungsoptionen für den Mittelstand im deutschen Logistikmarkt“, zu der mehr als 50 Verlager und über 100 mittelständische Logistikunternehmen in persönlichen und schriftlichen Interviews befragt wurden. Zwei bemerkenswerte Ergebnisse der Untersuchung, die von der renommierten Unternehmensberatung Elmar Hertzog & Partner Management Consultants im Auftrag des Deutschen Verkehrsforums erstellt wurde, sollten den mittelständischen Unternehmen trotz des äußerst schwierigen Marktumfeldes Mut und Antrieb für die Zukunft geben, sagte Hailer weiter. Die mittelständischen Transportunternehmen hätten ihre Dienstleistungsangebote in den vergangenen 15 Jahren beständig ausgeweitet und ihr Geschäftsvolumen z. T. erheblich gesteigert und mehr als 75 Prozent des Logistikgeschäfts der im Rahmen dieser Studie befragten Verlager würden vom Mittelstand abgewickelt.

Die Studie zeige nicht nur Trends auf, sie biete auch konkrete strategische Handlungsoptionen an, betonte **Dr. Knut Heymann** von Hertzog & Partner bei der Präsentation der Studie. Ein Lösungsansatz, der dem Mittelstand helfen könne, die durchaus bestehenden Geschäfts- und Kostennachteile gegenüber den Logistikkonzernen zu überwinden, bestehe in der Empfehlung einer Ausgliederung der Stückgutaktivitäten in ein Gemeinschaftsunternehmen – die so genannte „Mittelstands AG“. Knapp 60 Prozent der befragten Logistikunternehmen hätten Interesse an einer solchen gemeinsamen Produktionsgesellschaft bekundet. Dieses Ergebnis bestärke die Hoffnung, dass sich die Chancen des Mittelstandes am dynamischen Logistikmarkt durch neue Kooperationsgemeinschaften verbessern. Insgesamt lasse sich aus der Studie ein durchaus optimistischer Ausblick für den deutschen Mittelstand ableiten.

Zum Thema „Verkehrsmärkte im Umbruch – wo liegt die Zukunft für den Mittelstand?“ umrissen Fachleute unterschiedlicher Gebiete des Verkehrssektors die Herausforderungen, vor denen der deutsche Mittelstand im Verkehrsgewerbe angesichts der bevorstehenden LKW-Maut und weiterer struktureller Wandlungen auf den Verkehrs- und Logistik-Märkten steht. Fazit: Es wird von der Initiative der Unternehmen abhängen, welche Zukunftsperspektiven sich für das mittelständische Verkehrsgewerbe noch eröffnen, wie sie in den einzelnen Teilmärkten agieren können und welche Perspektiven sie dadurch haben. Bei der Podiumsdiskussion unter Leitung von **Dr. Christoph Kösters**, Hauptgeschäftsführer

im VVWL, machte Dr. Heymann dem Mittelstand Mut. Seine Studie belege anhand des Stückgutmarktes, dass der Mittelstand auch zukünftig eine wesentliche Rolle im deutschen Logistikmarkt einnehme. Es gebe gar nicht genug Logistikkonzerne, um diese Volumina abzufahren. Für den Mittelstand stelle sich daher nicht die Überlebensfrage sondern die Frage, wie man sich richtig am Markt positionieren müsse. Als Grenze des Wachstums von Netzwerken hob er insbesondere die optimalen Betriebsgrößen der Terminals hervor.

**Dr. Michael Bargl**, Geschäftsführer IDS Logistik GmbH, sah die Anzahl der Netzwerke in Zukunft als rückläufig an. Die zentralen Herausforderungen seien derzeit die Gewährleistung der Netzwerksicherheit und die Wahrung der Kostenführerschaft. Bei Letzterem machten die Elemente Administration und inzwischen mehr als 50 Prozent der Kostengrößen aus. Die in der Studie aufgekommene Idee einer „Mittelstands AG“ als Alternative zu den bestehenden institutionellen Netzwerkformen sieht Dr. Bargl kurzfristig als nicht umsetzbar an, sie sei allenfalls als Ergebnis eines Langfrist-Prozesses denkbar.

Wesentlich positiver schätzte **Udo Schneider**, Spedition Schäfer/SIS Interlogistik Partner CargoLine, die Lage ein. Selbst wenn es tatsächlich in bestimmten Bereichen Kostenvorteile bei Konzern-Netzwerken geben sollte, so ständen dem gegenüber sich auszahlende Vorteile mittelständischer Partner durch ihre besondere Flexibilität, Motivation und Leistungsbereitschaft sowie ihre besondere regionale und Kundennähe. Schneider sieht die Chancen in der engeren Zusammenarbeit der Mittelstandsunternehmen untereinander. Um auch in Zukunft die Position Kostenführerschaft im Teil- und Wagenladungsmarkt zu halten, gelte es auch eine intensivere Kooperation der Mittelständler im Teil- und Wagenladungsmarkt zu erreichen.

Aus der Analyse des Stückgutmarktes für die Teil- und Wagenladungsverkehre zogen die Referenten interessante Schlussfolgerungen. **Dries Crama**, Unternehmer aus den Niederlanden und Mitglied des Vorstandes Transport en Logistiek Nederland, bemerkte dazu, die in Deutschland zu beobachtende Entwicklung gelte natürlich auch für die Niederlande, zumal das niederländische Verkehrsgewerbe alleine schon wegen der Größe der Niederlande international, insb. auf dem deutschen Markt tätig sei. Zwar sei inzwischen europaweit das Denken „in großen Einheiten“ zu beobachten. Aber auch weiterhin entscheide die Leistung lokal vor Ort und die persönliche Betreuung des Kunden über den geschäftlichen Erfolg. Hier läge auch in Zukunft die Chance und Daseinsberechtigung des Mittelstandes im Verkehrsmarkt und der Nachteil von „global player“.

Hermann Grewer stellte fest, dass das Beispiel USA belege, dass es auch im Teil- und Wagenladungsmarkt eine Zukunft für mittelständische Transportunternehmen gebe. Die besonderen Leistungsvorteile des Mittelständlers würden ihm auch in Zukunft gute Überlebenschancen einräumen. Eine der gangbaren Strategien liege in der Spezialisierung, die wegen der Fokussierung auf ein bestimmtes Geschäft und bestimmte Kunden jedoch zugegebenermaßen auch Risiken berge. Weiteres Ergebnis der Podiumsdiskussion war, dass angesichts der derzeitigen Herausforderungen (u.a.: Folgen der Lkw-Maut, EU-Osterweiterung in 2004, Konjunktur) der Mittelstand parallel zur Langfriststrategie kurzfristig sein Hauptaugenmerk auf die Marktbehauptung und den Erhalt der Finanzierungsgrundlagen (Stichworte: Kreditlinienpolitik der Banken, Basel II) zu richten haben wird.

**Die Studie und Informationsmaterial zur Veranstaltung kann beim Deutschen Verkehrsforum durch Brief, Fax oder e-mail bestellt werden.**