

Karl Christoph Kaup

**Transaktionserfolg von Mergers & Acquisitions
in der Logistik**

GABLER EDITION WISSENSCHAFT

Karl Christoph Kaup

Transaktionserfolg von Mergers & Acquisitions in der Logistik

Die Konsolidierung aus Sicht
des Kapitalmarktes

Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Dirk Schiereck

GABLER EDITION WISSENSCHAFT

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

Dissertation European Business School Oestrich-Winkel, 2008

D 1540

1. Auflage 2008

Alle Rechte vorbehalten

© Gabler | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2008

Lektorat: Frauke Schindler / Britta Göhrisch-Radmacher

Gabler ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.

www.gabler.de



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: Regine Zimmer, Dipl.-Designerin, Frankfurt/Main

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in Germany

ISBN 978-3-8349-1390-6

Geleitwort

In der europäischen Post- und Logistikbranche gab es vom Jahr 2000 bis zum ersten Halbjahr 2007 nach Angaben des ZEW pro Halbjahr 20 M&A-Transaktionen. Besonders auffällig waren Transaktionen in Milliardenhöhe bei der Deutschen Post AG und der Deutschen Bahn AG. Während die Konsolidierungswelle bis zur Jahresmitte 2008 etwas abgeebbt zu sein schien, berichtete im Juli die Financial Times, Fedex, der zweitgrößte Paketzusteller der USA, befinde sich in Gesprächen über einen Kauf von TNT. Der mit der zunehmenden Globalisierung einhergehende Aufbau global agierender Logistikkonzerne scheint also an neuer Dynamik zu gewinnen.

Auch vor diesem Hintergrund erscheint kaum eine Branche so gut geeignet, die Wertgenerierung durch Unternehmenszusammenschlüsse im internationalen Kontext und unter wechselnden Wettbewerbsbedingungen zu untersuchen, wie die Logistikindustrie. Das Wettbewerbsumfeld für die Logistikkonzerne ist nicht nur spannend, weil es in direkter Konsequenz der Globalisierung den Welthandel spiegelt. Das Wettbewerbsumfeld war für die Logistiker durch die Bedienung internationaler Märkte seitens ihrer Kunden auch immer grenzüberschreitend. Dies gilt umso mehr unter Beachtung der Verschiebungen in der Wertschöpfungskette bei der produzierenden Industrie mit massiven Auslagerungen und Outsourcing von Transport- und Logistikleistungen. Unter solchen Konstellationen erscheinen internationale M&A-Transaktionen besonders attraktiv und sollten eigentlich zu positiven Reaktionen an den Kapitalmärkten führen. Aber passiert das auch? Untersuchungen zum Erfolg internationaler, transkontinentaler M&A-Transaktionen sind bis heute rar, der Kenntnisstand insbesondere zum Erfolg von Akquisitionen in der Logistikbranche ist noch begrenzter und die Übertragbarkeit der Evidenz zu den Erfahrungen aus anderen Branchen ist mehr als fraglich. Eine Analyse der Erfolgsdeterminanten von M&A in der Logistikbranche in Europa ist mir bis dato nicht bekannt.

Die vorliegende Arbeit nimmt sich dieser bedeutenden Forschungslücke mit viel Liebe zum Detail und höchster Sorgfalt an. Ihr primäres Ziel war es, anhand von Marktdaten den Erfolg von internationalen M&A-Transaktionen in der Logistikindustrie zu ermitteln und wesentliche Determinanten dieses Erfolgs zu bestimmen. So wird ein objektiver Kenntnisstand erreicht, auf dessen Basis sich fundierte Handlungsempfehlungen für die

Industriepraxis ableiten lassen. Zudem finden sich damit auch für wirtschaftspolitische Entscheidungsträger wichtige Informationen zum Verständnis und zur Bewertung des sich weiter fortsetzenden Konzentrationsprozesses.

Herr Kaup kann die selbst gesetzten Ziele in seiner Dissertationsschrift bestens erfüllen. Die Arbeit enthält viele hoch interessante Resultate und ist so geschrieben, dass es den Lesern große Freude machen wird, sie Seite für Seite bis zum Ende zu studieren. Ich wünsche der Arbeit eine weite Verbreitung.

Professor Dr. Dirk Schiereck

Vorwort

Die Phase meiner Promotion war eine herausfordernde und spannende Zeit. Ohne eine große Anzahl an Wegbegleitern, Freunden und Kollegen wäre diese Zeit für mich nicht so prägend und interessant gewesen.

An erster Stelle möchte ich meinem Doktorvater Herrn Professor Dr. Dirk Schiereck danken. Von den ersten Diskussionen über ein mögliches Dissertationsthema bis zum Abschluss der Arbeit hat er sich als äußerst pragmatischer und konstruktiver Diskussionspartner und Ratgeber erwiesen. Durch seine intensive und kontinuierliche Betreuung sah ich während der gesamten Zeit das Ziel stets vor Augen und konnte dieses mit viel Freude erreichen.

Für die Übernahme des Zweitgutachtens möchte ich mich ganz herzlich bei Frau Professor Dr. Inga-Lena Darkow bedanken. Insbesondere bei Logistik-Themen war sie ein zuverlässiger Ideen- und Ratgeber.

Meinen Promotionsmitstreitern in Köln und Frankfurt habe ich es zu verdanken, dass auch lange Arbeitstage nicht ganz so langsam vergingen und viel Abwechslung und spannende Gespräche hervorbrachten. Auch auf meine guten Freunde war stets Verlass, wenn ich Ablenkung vom Schreibtisch brauchte.

Mein ganz besonderer Dank gilt allerdings drei Personen. Zum einen meiner Frau Eva, die mich nicht nur während der Promotionszeit stets bestärkt und mir damit die Ausdauer zur zügigen Vollendung gegeben hat, sondern auch ansonsten für alle beruflichen Aktivitäten vollstes Verständnis zeigt und diese unterstützt. Zum anderen und nicht zuletzt möchte ich meinen Eltern danken. Sie haben jahrelang die exzellenten Rahmenbedingungen geschaffen, die mir meinen bisherigen Werdegang überhaupt erst ermöglichten. Ihnen möchte ich diese Arbeit widmen.

Christoph Kaup

Inhaltsübersicht

Inhaltsübersicht	IX
Inhaltsverzeichnis	XI
Tabellenverzeichnis	XVII
Abbildungsverzeichnis	XXI
Abkürzungsverzeichnis	XXIII
1 Einleitung.....	1
2 Begriffsdefinitionen und Grundlagen zu M&A und Logistik	5
3 Ereignisstudien zur Messung des Transaktionserfolgs	43
4 Beschreibung von Datensample und Erfolgsdeterminanten	71
5 Empirische Ergebnisse zum Transaktionserfolg.....	107
6 Der Akquisitionserfolg der Deutschen Post AG	175
7 Schlussbemerkung und kritischer Ausblick	247
Anhang	255
Literaturverzeichnis.....	269

2.2.4	Zielerreichung – Ergebnisse bisheriger M&A-Ereignisstudien	36
2.2.4.1	Regional fokussierte Ereignisstudien	36
2.2.4.2	Branchenspezifische Ereignisstudien	39
3	Ereignisstudien zur Messung des Transaktionserfolgs	43
3.1	Modell der Ereignisstudie im Überblick	43
3.2	Methodik zur Messung des Transaktionserfolgs.....	45
3.2.1	Schätzmodelle zur Berechnung der abnormalen Rendite	45
3.2.1.1	Statistische Schätzmodelle	46
3.2.1.2	Ökonomische Schätzmodelle	49
3.2.2	Definition von Marktindizes	51
3.2.3	Bestimmung der Ereignispunkte	53
3.2.4	Festlegung der Schätz- und Ereignisperiode.....	54
3.3	Aggregation der abnormalen Renditen	56
3.4	Statistische Testverfahren	58
3.4.1	Univariate parametrische Testverfahren	58
3.4.1.1	Signifikanztests.....	58
3.4.1.2	Mittelwertdifferenztests.....	62
3.4.2	Univariate nicht parametrische Testverfahren	63
3.4.2.1	Wilcoxon-Vorzeichen-Rangtest	63
3.4.2.2	Wilcoxon-Rangsummentest.....	64
3.4.3	Multivariate Testverfahren.....	65
3.5	Bewertung des Ereignisstudienansatzes.....	67
4	Beschreibung von Datensample und Erfolgsdeterminanten	71
4.1	Selektion der relevanten M&A-Transaktionen	71
4.2	Ableitung der Determinanten des Transaktionserfolgs.....	73
4.2.1	Transaktionsspezifische Determinanten.....	74
4.2.1.1	Geographischer Fokus	74
4.2.1.2	Operativer Fokus	75

4.2.1.3	Börsennotierung des Zielunternehmens	77
4.2.1.4	Art der Transaktion.....	79
4.2.1.5	Art der Bezahlung.....	80
4.2.1.6	Relative Größe der Transaktion.....	82
4.2.1.7	Relative Profitabilität der beteiligten Unternehmen....	83
4.2.2	Unternehmensspezifische Determinanten.....	84
4.2.2.1	Wachstumsfokus.....	84
4.2.2.2	Kapitalmarktbewertung und Managementqualität	85
4.2.2.3	Transaktionserfahrung.....	86
4.2.2.4	Absolute Größe des Unternehmens	88
4.2.2.5	Profitabilität	89
4.2.2.6	Barmittelquote	89
4.2.2.7	Verschuldungsgrad	90
4.2.2.8	Art des Logistikunternehmens.....	91
4.2.3	Determinanten des Transaktionserfolgs im Überblick.....	92
4.3	Voruntersuchung der Stichprobe.....	94
4.3.1	Beschreibung des Datensatzes	94
4.3.1.1	Entwicklung des Transaktionsvolumens	95
4.3.1.2	Regionale Herkunft der Transaktionsunternehmen.....	98
4.3.1.3	Ausprägung Determinanten des Transaktionserfolgs	100
4.3.1.4	Transaktionen börsennotierter vs. nicht-börsennotierter Zielunternehmen	102
4.3.2	Statistische Voruntersuchung des Datensatzes	104
5	Empirische Ergebnisse zum Transaktionserfolg	107
5.1	Ergebnisse der Kapitalmarktreaktion.....	107
5.1.1	Ergebnisse der gesamten Stichprobe.....	107
5.1.2	Ergebnisse einzelner Subsamples	112

5.1.2.1	Geographische Subsamples	112
5.1.2.2	Zeitliche Subsamples	115
5.2	Determinanten der Kapitalmarktreaktion.....	118
5.2.1	Mittelwert- und Mediandifferenztests	119
5.2.1.1	Transaktionsspezifische Determinanten	119
5.2.1.2	Unternehmensspezifische Determinanten	135
5.2.1.3	Zusammenfassender Überblick der dichotomen Analyse	155
5.2.2	Querschnittsregression	158
5.2.2.1	Voruntersuchung der Variablen.....	159
5.2.2.2	Regressionsergebnisse für Käuferunternehmen	161
5.2.2.3	Regressionsergebnisse für Zielunternehmen	165
5.2.2.4	Regressionsergebnisse für Gemeinschafts- unternehmen	168
5.3	Zusammenfassung der empirischen Ergebnisse.....	171
6	Der Akquisitionserfolg der Deutschen Post AG.....	175
6.1	Vorüberlegungen zur Fallstudie	175
6.1.1	Begründung der Durchführung einer Fallstudie	175
6.1.2	Auswahlüberlegung zum Analyseobjekt Deutsche Post AG	178
6.1.3	Struktur der Fallstudie.....	179
6.2	Die Deutsche Post AG im Überblick	180
6.2.1	Profil der Deutschen Post AG	180
6.2.2	Akquisitionsstrategie der Deutschen Post AG	184
6.3	Fallbeispiel Übernahme Airborne Inc.	187
6.3.1	Airborne im Überblick und Gründe für die Zielunternehmensauswahl.....	187
6.3.2	Der zeitliche Ablauf und Details der Übernahme	190
6.3.3	Die Kapitalmarktreaktion auf die M&A-Transaktion.....	192
6.3.3.1	Aktienkursentwicklung.....	192
6.3.3.2	Ergebnisse der Ereignisstudie.....	195

6.3.4	Bewertung der Übernahme anhand einer Performance-Analyse	197
6.3.5	Einfluss der Transaktion auf das Kreditrating	208
6.3.6	Gesamtbeurteilung der Übernahme.....	210
6.4	Fallbeispiel Übernahme Exel plc	212
6.4.1	Exel im Überblick und Gründe für die Zielunternehmensauswahl....	213
6.4.2	Der zeitliche Ablauf und Details der Übernahme	220
6.4.3	Die Kapitalmarktreaktion auf die M&A-Transaktion.....	223
6.4.3.1	Aktienkursentwicklung.....	223
6.4.3.2	Ergebnisse der Ereignisstudie.....	225
6.4.4	Bewertung der Übernahme anhand einer Performance-Analyse	236
6.4.5	Einfluss der Übernahme auf das Kreditrating.....	241
6.4.6	Gesamtbeurteilung der Übernahme.....	242
6.5	Gesamtbewertung des Akquisitionserfolgs der Deutschen Post AG	244
7	Schlussbemerkung und kritischer Ausblick.....	247
7.1	Zusammenfassung der Ergebnisse	247
7.2	Implikationen für die andauernde Konsolidierungsphase in der Logistik	250
7.3	Ausblick	252
Anhang	255
Literaturverzeichnis	269

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Übersicht Top-10-Logistikdienstleister weltweit	12
Tabelle 2:	Übersicht der Ergebnisse regional fokussierter Ereignisstudien	37
Tabelle 3:	Übersicht der Ergebnisse branchenspezifischer Ereignisstudien.....	39
Tabelle 4:	Übersicht der transaktionsspezifischen Determinanten.....	93
Tabelle 5:	Übersicht der unternehmensspezifischen Determinanten.....	94
Tabelle 6:	Übersicht Entwicklung Transaktionen der Stichprobe	95
Tabelle 7:	Übersicht Transaktionswert nach transaktionsspezifischen Determinanten.....	101
Tabelle 8:	Übersicht Ausprägung der Determinanten	102
Tabelle 9:	Vergleich Ausprägung der Erfolgsdeterminanten bei Käufern börsennotierter vs. nicht-börsennotierter Unternehmen	103
Tabelle 10:	Ergebnisse Kolmogorov-Smirnov-Test	105
Tabelle 11:	Ergebnisse der Regressionsanalyse	105
Tabelle 12:	Abnormale Rendite der Zielunternehmen der gesamten Stichprobe	109
Tabelle 13:	Abnormale Rendite der Käuferunternehmen der gesamten Stichprobe	110
Tabelle 14:	Abnormale Rendite der Gemeinschaftsunternehmen der gesamten Stichprobe	111
Tabelle 15:	Abnormale Rendite nach Subsamples des Herkunftslandes des Käuferunternehmens	113
Tabelle 16:	Abnormale Rendite nach Subsamples des Herkunftslandes des Zielunternehmens.....	115
Tabelle 17:	Abnormale Rendite nach Subsamples des Ankündigungszeit- punktes der Transaktion.....	117
Tabelle 18:	Vergleich Transaktionserfolg bei cross-border versus national	120
Tabelle 19:	Vergleich Transaktionserfolg bei cross-continental versus cross-border innerhalb eines Kontinents.....	122
Tabelle 20:	Vergleich Transaktionserfolg bei operativem Fokus versus Diversifikation	125
Tabelle 21:	Vergleich Transaktionserfolg bei Übernahme eines börsen- notierten Zielunternehmens versus eines nicht-börsennotierten Zielunternehmens.....	126

Tabelle 22:	Vergleich Transaktionserfolg bei einem Asset Deal versus einem Share Deal.....	129
Tabelle 23:	Vergleich Transaktionserfolg bei Bezahlung mit einem Anteil Aktien oder komplett mit Aktien versus ohne Aktien (mit Barmitteln)	130
Tabelle 24:	Vergleich Transaktionserfolg bei Bezahlung komplett mit Aktien versus einer Kombination aus Aktien und Barmitteln bzw. ohne Aktien (mit Barmitteln).....	131
Tabelle 25:	Vergleich Transaktionserfolg bei relativ großen versus relativ kleinen Transaktionen.....	133
Tabelle 26:	Vergleich Transaktionserfolg bei relativ profitablen versus unprofitablen Zielunternehmen.....	134
Tabelle 27:	Vergleich Transaktionserfolg bei schnell wachsenden und langsam wachsenden Zielunternehmen.....	136
Tabelle 28:	Vergleich Transaktionserfolg bei Übernahmen von Käuferunternehmen mit hohem versus niedrigem Price-to-Book-Value.....	138
Tabelle 29:	Vergleich Transaktionserfolg bei Übernahmen von Zielunternehmen mit hohem versus niedrigem Price-to-Book-Value.....	139
Tabelle 30:	Vergleich Transaktionserfolg von Transaktionen mit Käufern mit Transaktionserfahrung versus Käufern ohne Transaktionserfahrung....	142
Tabelle 31:	Vergleich Transaktionserfolg der größten versus der kleinsten Käuferunternehmen	144
Tabelle 32:	Vergleich Transaktionserfolg in Abhängigkeit von Profitabilität des Käuferunternehmens.....	145
Tabelle 33:	Vergleich Transaktionserfolg bei Käuferunternehmen mit hoher versus niedriger Barmittelquote.....	147
Tabelle 34:	Vergleich Transaktionserfolg bei M&A-Transaktionen von Käufern mit hoher versus niedriger Fremdkapitalquote	149
Tabelle 35:	Vergleich Transaktionserfolg in Abhängigkeit von Art des Käufer-Logistikunternehmens.....	152
Tabelle 36:	Vergleich Transaktionserfolg in Abhängigkeit von Art des Ziel-Logistikunternehmens.....	153
Tabelle 37:	Korrelationsmatrix der Erfolgsdeterminanten	160
Tabelle 38:	Übersicht Regressionsergebnisse CAAR [-1;1] Käuferunternehmen ...	162
Tabelle 39:	Übersicht Regressionsergebnisse CAAR [-1;1] Zielunternehmen	167

Tabelle 40:	Übersicht Regressionsergebnisse CAAR [-1;1] Gemeinschaftsunternehmen.....	169
Tabelle 41:	Übersicht und Vergleich Geschäftsbericht 1999 und 2006 Deutsche Post AG.....	182
Tabelle 42:	Übersicht wesentliche Akquisitionen Deutsche Post AG im Geschäftsbereich EXPRESS.....	185
Tabelle 43:	Übersicht wesentliche Akquisitionen Deutsche Post AG im Geschäftsbereich LOGISTIK	186
Tabelle 44:	Übersicht CAR von Deutsche Post AG, Airborne Inc. und Gemeinschaftsunternehmen um den Ankündigungstag der M&A- Transaktion	196
Tabelle 45:	Übersicht CAR der Deutschen Post AG um den Durchführungstag der M&A-Transaktion	196
Tabelle 46:	Entwicklung Kernkennzahlen Geschäftsbericht Deutsche Post AG	197
Tabelle 47:	Performancekennzahlen Deutsche Post AG	199
Tabelle 48:	Entwicklung Kernkennzahlen Rechnungslegung Geschäftsbereich EXPRESS Deutsche Post AG.....	200
Tabelle 49:	Performancekennzahlen Geschäftsbereich EXPRESS der Deutschen Post AG	202
Tabelle 50:	Performancekennzahlen Geschäftsbereich EXPRESS der Deutschen Post AG nach Bereinigung um den Median der Performance von Express-Wettbewerbern	203
Tabelle 51:	Kreditrating Deutsche Post AG vor und nach der Akquisition von Airborne	209
Tabelle 52:	Kumulierte abnormale Renditen (CAR) von Deutsche Post AG, Exel plc und dem Gemeinschaftsunternehmen im Zeitablauf um das Ankündigungsdatum 1. September 2005	226
Tabelle 53:	Kumulierte abnormale Renditen (CAR) von Deutsche Post AG, Exel plc und dem Gemeinschaftsunternehmen im Zeitablauf um das Ankündigungsdatum 19. September 2005	227
Tabelle 54:	Kumulierte abnormale Renditen (CAR) von Deutsche Post AG, Exel plc und dem Gemeinschaftsunternehmen im Zeitablauf um das Durchführungsdatum 16. November 2005	228
Tabelle 55:	Übersicht Multiples relevanter Fracht- und Logistik-Transaktionen im Zeitraum 1998 bis 2005.....	231
Tabelle 56:	Entwicklung Kernkennzahlen Rechnungslegung Geschäftsbereich LOGISTIK Deutsche Post AG	237

Tabelle 57:	Performancekennzahlen Geschäftsbereich LOGISTIK Deutsche Post AG	238
Tabelle 58:	Bereinigte Performancekennzahlen Geschäftsbereich LOGISTIK Deutsche Post AG	239
Tabelle 59:	Entwicklung des Ratings Deutsche Post AG vor und nach der Übernahme von Exel	241

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Bestimmung der relevanten Teilbereiche im Rahmen der Definition von Logistik für die vorliegende Arbeit	7
Abbildung 2: Aufteilung TUL-Kosten in den USA.....	10
Abbildung 3: Anteilssplit der relevanten Transportarten in Europa nach Gewicht in 2005	11
Abbildung 4: Konzentrationsgrad Top-5-Wettbewerber in ausgewählten Logistiksegmenten weltweit	13
Abbildung 5: Entwicklung des Transaktionsvolumens von Logistik-M&A	14
Abbildung 6: Übersicht der relevanten Arten von M&A	23
Abbildung 7: Unterteilung des Zeitrahmens in Schätz- und Ereignisperiode	55
Abbildung 8: Graphische Übersicht Entwicklung der Transaktionen der Stichprobe...	97
Abbildung 9: Übersicht Herkunftsländer Käufer- und Zielunternehmen	98
Abbildung 10: Durchschnittliche abnormale Renditen (AAR) für Käufer-, Ziel- und Gemeinschaftsunternehmen	108
Abbildung 11: Kumulierte durchschnittliche abnormale Renditen (CAAR) für Käufer-, Ziel- und Gemeinschaftsunternehmen im Zeitablauf.....	108
Abbildung 12: Entwicklung des Industrial Transportation Total Return Index World .	118
Abbildung 13: Vergleich CAAR des Gemeinschaftsunternehmens bei cross-border und nationalen Transaktionen im Zeitverlauf.....	121
Abbildung 14: Vergleich CAAR von Transaktionen börsennotierter und nicht-börsennotierter Zielunternehmen im Zeitverlauf.....	127
Abbildung 15: Entwicklung der CAAR Käuferunternehmen bei Übernahme langsam versus schnell wachsender Zielunternehmen	137
Abbildung 16: Entwicklung der CAAR der Käuferunternehmen bei Übernahme von Zielunternehmen mit hohem versus niedrigem Price-to-Book-Value	140
Abbildung 17: Übersicht Transaktionserfolg Käuferunternehmen im Ereignisfenster [-1;1]	157
Abbildung 18: Übersicht Transaktionserfolg Zielunternehmen im Ereignisfenster [-1;1]	157
Abbildung 19: Übersicht Transaktionserfolg Gemeinschaftsunternehmen im Ereignisfenster [-1;1]	158

Abbildung 20: Anteilsverhältnisse und -veränderungen am gezeichneten Kapital Deutsche Post AG	181
Abbildung 21: Geographische Umsatzverteilung Deutsche Post AG 1999 und 2006 ..	183
Abbildung 22: Marktanteile 2003 am internationalen Express-Markt	188
Abbildung 23: Marktanteile 2003 am US-amerikanischen KEP-Markt	189
Abbildung 24: Aktienkursentwicklung Deutsche Post AG, Airborne Inc. und Industrial Transportation Index im Jahr der Übernahme	193
Abbildung 25: Kumulierte abnormale Renditen (CAR) von Deutsche Post AG, Airborne Inc. und dem Gemeinschaftsunternehmen im Zeitablauf um das Ankündigungsdatum 24. März 2003	195
Abbildung 26: Marktanteile 2006 am US-amerikanischen KEP-Markt	205
Abbildung 27: Marktanteile Logistik vor dem Kauf von Exel durch die Deutsche Post	215
Abbildung 28: Geographische Umsatzverteilung Frachtmanagement DHL und Exel 2004	216
Abbildung 29: Geographische Umsatzverteilung Kontraktlogistik DHL und Exel	217
Abbildung 30: Umsatzanteile DHL, Exel und Gemeinschaftsunternehmen nach Industriesegmenten in der Kontraktlogistik	218
Abbildung 31: Umsatz- und Ergebnisdiversifikation Deutsche Post AG	219
Abbildung 32: Aktienkursentwicklung Deutsche Post AG, Exel plc und Industrial Transportation Index Europe im Jahr der Übernahme	224
Abbildung 33: Kumulierte abnormale Renditen (CAR) von Deutsche Post, Exel und dem Gemeinschaftsunternehmen im Zeitablauf um das Ankündigungsdatum 1. September 2005	226

Abkürzungsverzeichnis

3PL	Third-Party-Logistics (fremdvergebene Logistikdienstleistung)
4PL	Fourth-Party-Logistics (fremdvergebene Logistikdienstleistung, bei der der Dienstleister selbst keine Assets besitzt)
AAR	Average abnormal return (durchschnittliche tägliche abnormale Rendite)
adj.	adjustiert
AR	abnormale Rendite
BVL	Bundesvereinigung Logistik
CAAR	Cumulative average abnormal return (kumulierte durchschnittliche abnormale Rendite)
CAGR	Compound annual growth rate (durchschnittliche jährliche Wachstumsrate)
CAR	Cumulative abnormal return (kumulierte abnormale Rendite)
CEO	Chief Executive Officer (englischsprachiger Ausdruck, entspricht dem deutschen Vorstandsvorsitzenden)
DPWN	Deutsche Post World Net (Bezeichnung für den Deutsche Post AG Konzern, in dieser Arbeit als gleichbedeutend mit Deutsche Post AG verwendet)
EBIT	Earnings before interest and taxes (Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit)
EBITA	Earnings before interest and taxes and amortization (Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Amortisierungen)
EBITDA	Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization (Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Abschreibungen und Amortisierungen)
EMEA	Europe, Middle-East, Africa
EPS	Earnings per Share (Gewinn pro Aktie)
et al.	et alii (und weitere)
EV	Enterprise Value (Unternehmenswert)
GU	Gemeinschaftsunternehmen

GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
ID	Infrastrukturdienstleister
IPO	Initial Public Offering (Börsengang)
i.V.m.	in Verbindung mit
KEP	Kurier-Express-Paket
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KU	Käuferunternehmen
M&A	Mergers & Acquisitions (Fusionen und Akquisitionen)
N	Anzahl der betrachteten Fälle
NPV	Net Present Value (Nettobarwert)
OLS	Ordinary least square (kleinste Quadrate Regressionsmethode)
P/B	Price-to-book (Marktwert zu Buchwert)
RoE	Return on Equity (Rendite auf das Eigenkapital)
RoI	Return on Investment (Rendite auf die Investition)
TD	Transportdienstleister
TEU	Twenty-Foot-Equivalent-Units (20 Fuß-Container-Einheiten)
tkm	Tonnenkilometer
TRS	Total Return to Shareholder (Gesamtrendite der Aktionäre)
TUL	Transport, Umschlag, Lagerung
VIF	Variance Inflation Factor
ZU	Zielunternehmen

1 Einleitung

1.1 Zielsetzung und Motivation

Die Logistikindustrie erlebt in den letzten Jahren eine besonders starke Zunahme von Fusionen und Akquisitionen (M&A). Insbesondere seit Beginn der 1990er Jahre ist die Entwicklung einer regelrechten Fusionswelle festzustellen. So machen die Logistikdienstleister nicht nur durch eine wachsende Anzahl von M&A-Transaktionen, sondern insbesondere durch eine steigende Transaktionsgröße der M&A auf sich aufmerksam. Beispielsweise gehören die Übernahmen des Flughafenbetreibers BAA durch Ferrovial, die Übernahme des Logistikdienstleisters Exel durch die Deutsche Post, die Übernahme von Patrick durch Toll Holdings sowie die Übernahme von P&O durch AP Moeller Maersk zu den größten Multimilliarden-Dollar-Transaktionen der Jahre 2005 und 2006. Aber auch eine Vielzahl kleinerer Transaktionen, die wenig Schlagzeilen machen, tragen zu der Fusionswelle bei. Eine Abschwächung dieser Entwicklung ist nicht zu erkennen.¹

Diese Entwicklung in der Logistik lässt sich mit strukturellen Entwicklungen begründen. So erfordert die Globalisierung des Welthandels mit der einhergehenden verstärkten Arbeitsteilung ein globales Logistiknetz. Die Liberalisierung von Transport- und Postmärkten lässt die Unternehmen in neue Märkte expandieren, und eine weiterhin steigende Konzentration auf die Kernkompetenzen von Unternehmen lässt den Markt ausgegliederter Logistikdienstleistungen weiter wachsen. Gleichzeitig weitet sich der funktionale Umfang der nachgefragten Leistungen weiter aus, so dass die Logistikdienstleister ein umfassenderes Leistungsangebot aufweisen können müssen. Diese geographische und funktionale Erweiterung des Leistungsangebots wird häufig durch M&A erreicht.² Trotz der bereits erlebten Konsolidierung ist der Logistikmarkt weiterhin stark fragmentiert und in den jeweiligen Logistikuntersegmenten haben die größten Anbieter weiterhin einen relativ kleinen Marktanteil.³ Da die bestehende Größe der kleinen Logistikdienstleister bei den heute gefragten ganzheitlichen Logistikkonzepten häufig weiterhin zu klein ist, müs-

¹ Vgl. z.B. PricewaterhouseCoopers (2008), S. 6, die auch für 2007 ein neues Rekordjahr gemessen an der Anzahl der angekündigten Logistik-M&A über 50 Mio. USD berichten.

² Vgl. Jung/Hornbostel (2006), S. 20; Manners-Bell (2003a), S. 41-43.

³ So haben beispielsweise die fünf größten Kontraktlogistikanbieter im Jahr 2005 einen Marktanteil von nur 12% (siehe Kapitel 2.1.3).

sen die Unternehmen durch M&A wachsen oder werden häufig durch größere Unternehmen übernommen.⁴

Obwohl einige große Logistikdienstleister, wie die Deutsche Post, die Phase großer M&A-Transaktionen beendet haben und sich auf die Konsolidierung der übernommenen Unternehmen fokussieren, ist eine Abkehr von den vorgestellten Trends nicht abzusehen. Deswegen ist auch weiterhin mit einem Fortschreiten der Konsolidierung zu rechnen. Auch die Anzahl der großen M&A-Transaktionen wird weiter zunehmen.⁵

Bei Beobachtung dieser Entwicklung stellt sich die Frage, wie die Konsolidierung in der Logistik aus finanzwirtschaftlicher und allgemeiner betriebswirtschaftlicher Sicht zu bewerten ist. Insbesondere der Erfolg aus Sicht der Aktionäre der jeweils involvierten Unternehmen ist dabei von Bedeutung. Die empirische Forschung zum Erfolg von M&A in der Logistik aus Sicht der Aktionäre ist jedoch rar. Es existieren aus den 1990er Jahren zwei Studien zum Transaktionserfolg von Fluglinien,⁶ keine jedoch zu Logistik-M&A im Allgemeinen. Dies ist umso erstaunlicher, da bereits eine Vielzahl von Ereignisstudien⁷ den Erfolg von M&A in anderen Industrien oder mit Fokus auf einzelne Regionen untersucht hat. Die Studien kommen häufig zu dem Ergebnis, dass aus Sicht der Aktionäre des Käuferunternehmens die M&A-Transaktionen nicht erfolgreich sind.⁸ Zudem wurde in neueren Studien festgestellt, dass individuelle Rahmenbedingungen der Industrien den Erfolg von M&A maßgeblich beeinflussen können.⁹ Aktionäre des Käuferunternehmens müssten folglich einer solchen Konsolidierungswelle kritisch gegenüberstehen, falls es nicht zu logistikspezifischen Erfolgen kommt.

Ziel der Arbeit soll also eine detaillierte Untersuchung des Transaktionserfolgs von M&A in der Logistik sein. Dabei soll zum einen die Frage beantwortet werden, wie der Erfolg der M&A-Transaktionen aus Sicht der Aktionäre des Ziel- und Käuferunternehmens so-

⁴ Vgl. Brockhaus (2006), S. 35.

⁵ Siehe zum Ende der Phase großer Unternehmensübernahmen bei der Deutschen Post AG z.B. Hülsbömer (2006), S. 54.

⁶ Siehe Singal (1996) und Slovin et al. (1991).

⁷ Die Methodik der Ereignisstudie ist die am häufigsten verwendete Methodik zur objektiven Messung des Transaktionserfolgs von M&A (vgl. z.B. Fama (1991), S. 1600; Bruner (2002), S. 50).

⁸ Vgl. z.B. Walker (2000) für eine US-Studie und Gerke et al. (1995) für eine deutsche Studie. Beitel/Schiereck (2003) zeigen in ihrer Bestandsaufnahme zur Messung des Transaktionserfolgs bei Banken-M&A, dass in den meisten Fällen die Aktionäre des Käuferunternehmens nicht profitieren können.

⁹ So ermitteln Mentz (2006) und Singal (1996) branchenspezifisch positive Ergebnisse für den Transaktionserfolg.

wie eines hypothetischen Gemeinschaftsunternehmens zu beurteilen ist. Zum anderen soll analysiert werden, ob es gewisse vorab erkennbare Determinanten gibt, die den Erfolg im Speziellen bei Logistik-M&A beeinflussen. Hierzu werden Determinanten herangezogen, die in bisherigen Studien bereits gezeigt haben, dass sie einen Einfluss auf den Transaktionserfolg haben können.

Aufbauend auf den Erkenntnissen soll im Rahmen einer Fallstudie ein genaues Verständnis der verfolgten Strategie und der Umstände einzelner Transaktionen erlangt werden. Damit sollen die M&A-Transaktionen in einem spezifischen Umfeld erfasst und die verfolgten Strategien bewertet werden.¹⁰ Hierzu werden neben den kapitalmarktorientierten Analysen zusätzlich Rechnungslegungsdaten untersucht. Dadurch kann eine mittelfristige Verifizierung des erwarteten Erfolgs vorgenommen werden.

Insgesamt bietet die Arbeit eine umfassende Analyse des Transaktionserfolgs von M&A in der Logistik und liefert damit einen entscheidenden Beitrag zur Beurteilung der durch M&A getriebenen Konsolidierung in der Logistik.

1.2 Aufbau der Arbeit

Die Arbeit gliedert sich in sieben Kapitel. Im folgenden Kapitel 2 wird zunächst das für diese Arbeit geltende Verständnis von Logistik definiert. Dabei werden vertiefend die Charakteristika von Logistikmärkten, der Status der Konsolidierung und die Gründe für die vorherrschende M&A-Aktivität aufgezeigt. Darauf folgend wird eine definitorische Abgrenzung von M&A gegeben, und zusätzlich werden branchenunabhängige Motive für M&A sowie die für diese Arbeit geltende Zielsetzung von M&A und das sich daraus ergebende Verständnis des Transaktionserfolgs aufgezeigt. Das Kapitel schließt mit einer Untersuchung der Ergebnisse bisheriger kapitalmarktorientierter M&A-Studien ab.

In Kapitel 3 wird die Methodik vorgestellt, entlang derer in Kapitel 5 die Auswertung des Transaktionserfolgs und die Bewertung der Erfolgsdeterminanten durchgeführt wird. Auch die statistischen Testverfahren zur Überprüfung der Allgemeingültigkeit der Ergebnisse werden hier präsentiert.

¹⁰ Vgl. Yin (2003b), S. 2.

Kapitel 4 beschreibt das Datensample und die in der Arbeit verwendeten Erfolgsdeterminanten. Zunächst werden die Kriterien für die Unternehmensauswahl im Sample dargestellt. Daran anschließend werden, basierend auf der bisherigen Literatur zur Erfolgsmessung von M&A, transaktionsspezifische und unternehmensspezifische Determinanten abgeleitet und ihre möglichen Wirkungsrichtungen sowie Relevanz in bisherigen Studien dargestellt. Das Kapitel schließt mit einer deskriptiven und statistischen Voruntersuchung der Stichprobe ab.

Die Ergebnisse der empirischen Analysen werden im fünften Kapitel vorgestellt. Dazu werden sowohl die Resultate der Ankündigungsreaktion für die gesamte Stichprobe, als auch untergliedert nach geographischer Herkunft und Zeitpunkt der Transaktion präsentiert. Im Anschluss werden die in Kapitel 4 identifizierten potenziellen Erfolgsfaktoren bivariat auf ihre Relevanz für Logistik-M&A überprüft. Eine Verifikation dieser findet unter Berücksichtigung der gegenseitigen Abhängigkeiten im Rahmen einer multivariaten Querschnittsregression statt.

Die Fallstudie wird in Kapitel 6 beschrieben. Hier wird anhand des Analyseobjekts Deutsche Post AG der Erfolg einzelner Transaktionen exemplarisch unter Berücksichtigung des Unternehmensumfeldes analysiert. Neben der Untersuchung des Erfolgs der M&A-Transaktionen aus Sicht des Kapitalmarktes wird zusätzlich noch die mittelfristige operative Performance analysiert, um die realen betriebswirtschaftlichen Effekte der Transaktion beurteilen zu können.

Die Arbeit schließt mit einer übergreifenden Diskussion der Erkenntnisse aus der empirischen Analyse des Transaktionserfolgs für die gesamte Stichprobe und der Fallstudie ab. Die Implikationen für Investoren aber auch für Manager werden daraus abgeleitet. Zusätzlich wird noch ein Ausblick auf mögliche weitere Forschungsgebiete im Zusammenhang mit der Kapitalmarktforschung bei Logistik-M&A gegeben.

2 Begriffsdefinitionen und Grundlagen zu M&A und Logistik

Im Rahmen dieses Kapitels werden die zentralen Begriffe der vorliegenden Arbeit definiert und ihre Merkmale beschrieben. Außerdem werden die Motive erläutert, die zu M&A führen. Hierbei wird insbesondere auf die Besonderheiten in der Logistikindustrie eingegangen, um mögliche Erklärungsansätze für die vorherrschende Konsolidierungsphase zu identifizieren. Auch soll die Zielsetzung von M&A in dem für die Arbeit relevanten Kontext klar gestellt werden, um den Transaktionserfolg bestimmen zu können. Das Kapitel schließt mit einer Bewertung der Zielerreichung basierend auf bisherigen empirischen Studien zum Erfolg von M&A ab.

2.1 Logistik

2.1.1 *Definitiorische Abgrenzung*

Der Begriff der Logistik wird von verschiedenen Autoren vielfältig definiert. Die Schwierigkeit besteht darin, das besonders weite Umfeld von Logistik zu greifen und gleichzeitig aber auch konkret genug abzugrenzen.¹¹ Im Rahmen der hier vorliegenden Arbeit soll deshalb die Logistik-Definition der Bundesvereinigung Logistik gelten:¹²

Logistik umfasst „in Unternehmen die ganzheitliche Planung, Steuerung, Koordination, Durchführung und Kontrolle aller unternehmensinternen und unternehmensübergreifenden Güter- und Informationsflüsse.“

Die hier vorgeschlagene Definition von Logistik enthält sowohl Informations- als auch Güterflüsse. Die vorliegende Arbeit konzentriert sich ausschließlich auf die physischen Güterflüsse. Auch der reine Transport von Personen, der in manchen Definitionen ebenfalls zu logistischen Objekten hinzugerechnet wird, soll hier ausgeschlossen sein.¹³

Außerdem sind im Rahmen dieser Definition von Logistik weitere Differenzierungen vorzunehmen. So wird zum einen die operative Durchführung von Logistik unterschieden, die sich schwerpunktmäßig mit dem Transport, dem Umschlag und der Lagerung

¹¹ Vgl. Fortmann/Kallweit (2007), S. 20.

¹² Vgl. BVL (2008).

¹³ Vgl. Fleischmann (2002), S. A1-3.

von Waren auseinandersetzt (TUL-Dienstleistungen). Diese TUL-Dienstleistungen umfassen damit die elementaren Transferfunktionen der Logistik in Raum, Zeit und Ordnung.¹⁴ Zum anderen wird die Koordinationslogistik unterschieden. Hier werden die Kundenbedürfnisse insgesamt in den Vordergrund gestellt und es kommen gegenüber der engen Logistik-Definition noch weitere Aktivitäten, wie z.B. Auftragsabwicklungs- oder Dispositionsaktivitäten (Planung, Steuerung, Kontrolle), hinzu.¹⁵

Unschärf ist die bisherige Definition von Logistik mit den gegebenen Erklärungen noch deshalb, weil sie sowohl die unternehmensinterne industrielle Produktion oder den Verkauf im Handel als auch die durch externe Anbieter angebotene Dienstleistungslogistik beinhaltet. Dieser Faktor ist insbesondere bei der Quantifizierung einzelner Logistikmärkte schwierig zu berücksichtigen. So kann beispielsweise die Kommissionierung von Bauteilen vor der industriellen Montage als Teil der Produktion oder als Teil der Logistik berücksichtigt werden.¹⁶ Für die hier vorliegende Arbeit sind lediglich die unternehmensexternen Logistikdienstleister relevant. Nur hier besteht das Produkt der Unternehmen aus der reinen Logistik und ist damit über die Unternehmen hinweg in etwa vergleichbar.

Um eine Vergleichbarkeit der Logistikdienstleistungen noch weiter zu erhöhen, ist eine möglichst genaue Abgrenzung des im Rahmen dieser Arbeit geltenden Logistikverständnisses vorzunehmen. Abbildung 1 zeigt die Logistikteilbereiche auf, die im Rahmen der Arbeit relevant sind, bzw. die Bereiche auf, die ausgeschlossen sind. Zu den relevanten Teilbereichen zählen alle Anbieter, die einen physischen Transport, Umschlag und eine physische Lagerung von Waren ermöglichen. So sorgen die Kurier/Express/Paket-Dienstleister (KEP-Dienstleister) dafür, dass kleine Warensendungen von Absender bis zum Empfänger in ihrem Netz versendet werden. Fluglinien transportieren ebenfalls mit ihrer Cargo-Flotte bzw. in den sogenannten Bellykapazitäten ihrer Passagierflotte große Mengen physischer Waren von A nach B, wo sie durch die Flughäfen und das dort ansässige Groundhandling umgeschlagen werden.¹⁷ Gleiches gilt für die Reeder als Betreiber

¹⁴ Vgl. Distel (2005), S. 12.

¹⁵ Vgl. Klaus/Kille (2006), S. 31 f.

¹⁶ Vgl. Klaus/Kille (2006), S. 33.

¹⁷ Die Luftfrachtkapazitäten (inkl. Bellykapazitäten) sind von strategischer Bedeutsamkeit, da sie auf Grund des limitierten Platzangebots in Flugzeugen stark beschränkt sind, aber auch auf Grund von begrenzter Anzahl von Start- und Landeslots an Flughäfen verstärkt an Bedeutung gewinnen.

von Schiffsflotten und für die Hafenbetreiber. Analog ist auch die Bestimmung der Relevanz für die weiteren Logistik-Teilbereiche.

Abbildung 1: Bestimmung der relevanten Teilbereiche im Rahmen der Definition von Logistik für die vorliegende Arbeit

Relevante Teilbereiche	<ul style="list-style-type: none"> • Spediteure/Transporteure • Logistikdienstleister (Kontraktlogistiker und Systemlogistiker) • Kurier/Express/Paket • Fluglinien/Luftfracht • Reedereien/Seefracht (inkl. Fähren, wenn nicht nur Personen) • Güterbahnlagen (inkl. Schienennetzbetreiber, da zumeist ein Unternehmen) • Hafen(-betreiber) • Flughafen(-betreiber, inkl. Groundhandling) • Lager(-betreiber, z.B. Public Warehouses, Kühllhäuser, etc.) • Sonst. Speziallogistik (z.B. Sicherheitstransporte oder Helikoptertransporte, aber auch Offshore Supply oder Schlepper)
Ausgeschlossene Teilbereiche	<ul style="list-style-type: none"> • Kreuzfahrtunternehmen • Busunternehmen • Personenzüge • Pipelinebetreiber • Autobahnbetreiber • Hersteller von Materialflusstechnik

Ausgeschlossen hingegen sind neben den Transportdienstleistern, die auf den reinen Transport von Passagieren spezialisiert sind (wie z.B. Kreuzfahrtunternehmen oder städtischer Nahverkehr), auch z.B. Pipelinebetreiber. Pipelinebetreiber befördern durch ihr Netz zwar ebenfalls Waren, beispielsweise Gas oder Öl, die Pipelinesysteme sind allerdings ökonomisch und strukturell nicht mit den anderen Logistiknetzen vergleichbar. Die Betreiber der Pipelinesysteme sind zumeist auch Eigentümer der Transportgüter und ihre primäre Wertschöpfung besteht in der Verarbeitung des Transportgutes. Die Logistikleistung ist damit nur ein Nebenprodukt, weshalb Betreiber von Pipelinesystemen ausgeschlossen werden.¹⁸ Auch sind z.B. Autobahnbetreiber Dienstleister, die den Transport von A nach B auf dem Landweg ermöglichen, ausgeschlossen. Sie sind nicht direkt und unmittelbar an Beförderung, Umschlag und Lagerung der Ware beteiligt. Auch ist der Transport über privatisierte Autobahnen nicht zwingend notwendig, um Waren auf der Straße von A nach B zu transportieren. Die Hersteller von Materialflusstechnik sind für die Ar-

¹⁸ Vgl. Proft (1997), S. 906-908.

beit ebenfalls nicht relevant, da auch sie die Ware nicht unmittelbar transportieren, sondern die Assets zum Transport oder Umschlag produzieren.¹⁹

Im Rahmen dieser Arbeit sollen die Begriffe Logistik und Logistikdienstleistung sowie Logistikdienstleister und Logistikunternehmen synonym verwendet werden.

2.1.2 *Charakteristika des weltweiten Logistikmarktes*

Wie bereits durch die Definition von Logistik und die für die Arbeit als relevant erachteten Teilbereiche der Logistik ersichtlich, beinhaltet der Logistikmarkt eine Fülle von verschiedenen Dienstleistungen. Aus diesem Grunde bereitet die Abschätzung der Größe und des Wachstums des globalen Logistikmarktes insgesamt erhebliche Schwierigkeiten und ist kaum möglich. Die Abschätzung einzelner geographischer oder spezialisierter Teilmärkte ist hingegen, insbesondere durch die Präsenz von spezialisierten Dienstleistern, besser möglich. Jedoch besteht auch hier die Problematik der Abgrenzungen zu anderen geographischen und funktionalen Teilmärkten sowie den teilweise unterschiedlichen Erhebungsmethoden.²⁰

Die Größe einzelner geographischer und funktionaler Märkte sowie die wichtigsten Logistikanbieter werden im folgenden Abschnitt vorgestellt. Hierbei wird ein Fokus auf die im Rahmen der Abgrenzung relevanten Teilmärkte gelegt.

In Deutschland wird der Logistikmarkt im Jahr 2004 auf ca. 170 Mrd. EUR Marktvolumen geschätzt. Davon sind etwa 47%, also ca. 80 Mrd. EUR, outsourcet, also an Logistikdienstleister fremdvergeben. Dies stellt ein Wachstum von jährlich 2,1% innerhalb der vorangegangenen drei Jahre dar. Das Wachstum der Logistik in Deutschland entspricht weitgehend dem Wachstum des BIP in diesen Jahren und scheint folglich von diesem abhängig zu sein.²¹ Darkow/Kieffer (2004) zeigen für 2002, dass etwa 60% des Marktvolumens TUL-Dienstleistungen sind, wobei der Outsourcing-Anteil etwa 60% beträgt. Bei unterstellter Gültigkeit dieser Werte für 2004 würde somit der TUL-

¹⁹ So sind z.B. die Hersteller von Sortieranlagen oder von LKW in der Arbeit ausgeschlossen.

²⁰ Vgl. Darkow/Kieffer (2004), S. 30. Insbesondere sind auf Grund unterschiedlicher Definitionen von Logistik die Marktgrößen in Europa und in den USA nicht direkt vergleichbar.

²¹ Vgl. Klaus/Kille (2006), S. 43 f.

Outsourcing-Markt in Deutschland etwa 61 Mrd. EUR groß sein. Der Outsourcing-Kontraktlogistikmarkt wäre nach den Berechnungen gemäß Darkow/Kieffer (2004) in Deutschland in 2004 ca. 18 Mrd. EUR groß.²²

Für ganz Europa wird für 2005 eine Marktgröße von etwa 800 Mrd. EUR geschätzt. Dieser Wert beinhaltet auch den nicht Outsourcing-Anteil der Logistik.²³ Etwa die Hälfte dieses Marktes ist bereits an Logistikdienstleister outgesourct.²⁴ Klaus/Kille (2007) leiten ab, dass basierend auf dem sogenannten Davis Breakdown die Kosten für TUL-Dienstleistungen etwa 552 Mrd. EUR betragen müssten. Diese TUL enthalten dann nur Transport- und Lagerkosten, nicht aber die Auftragsabwicklung, Logistikplanung und Kosten für Bestände.²⁵

Für die USA werden auf der Annual Conference of the Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP) Abschätzungen des Gesamtmarktes veröffentlicht. In 2006 soll eine Gesamtmarktgröße von 1.305 Mrd. USD gelten. Dies ist ein Zuwachs von etwa 130 Mrd. USD im Vergleich zum Vorjahr.²⁶ Abbildung 2 zeigt den Kostensplit für die USA. Hieraus wird ersichtlich, dass der Anteil der relevanten Transport- und Lagerkosten etwa 892 Mrd. USD beträgt.²⁷ Auch bei Anwendung des Davis Breakdown nach Klaus/Kille (2007) würde sich TUL-Markt von etwa 900 Mrd. USD ergeben, so dass die Schätzung eines relevanten Marktes von etwa 900 Mrd. USD recht stabil zu sein scheint. Gemäß Langley (2007) sind etwa 47% der Logistikkosten in den USA bereits outgesourct. Das würde bedeuten, dass der relevante outgesourcte Markt etwa 420 Mrd. USD groß ist.²⁸

22 Vgl. Darkow/Kieffer (2004), S. 32.

23 Vgl. Klaus/Kille (2007), S. 43.

24 Vgl. Klaus/Kille (2007), S. 54.

25 Vgl. Klaus/Kille (2007), S. 53.

26 Vgl. Automotive Logistics (2007).

27 Berücksichtigt werden hierbei 791 Mrd. USD Transportkosten und 101 Mrd. USD Lagerkosten (vgl. Aniel (2007)).

28 Vgl. Langley (2007), S. 13. Bei dieser Abschätzung ist vorausgesetzt, dass die Erhebungsmethoden vergleichbare Ergebnisse liefern.