



We bridge the gap

Logistik & Transport 2026 in der DACH-Region

Warum jetzt der richtige Zeitpunkt für strategische Weichenstellungen ist!

Deutschlands Logistikmarkt (€ 336 Mrd. Umsatz, mehr als 70.000 Unternehmen) durchläuft die tiefgreifendste strukturelle Neuordnung seit zwei Jahrzehnten. Das Marktumfeld ist durch anspruchsvolle gesamtwirtschaftliche und geopolitische Einflussfaktoren geprägt. Hierzu zählen insbesondere anhaltende Energie- und Preissteigerungen, der Ukraine-Konflikt, zunehmende weltweite Spannungen, insbesondere im Nahen Osten, mögliche zusätzliche Belastungen durch Grenzkontrollen innerhalb der EU sowie die ungewisse Zollpolitik der USA. Hinzu kommen langfristige Veränderungen im Bereich der Mobilität, insbesondere der Wandel hin zu alternativen Antriebsarten. Der Verkauf von DB Schenker an DSV für € 14,3 Mrd. markierte 2024 den Auftakt einer neuen Ära – und die Dynamik hat sich seither beschleunigt. Für Unternehmer bietet das aktuelle Umfeld die Möglichkeit, das Lebenswerk strategisch zu sichern. Für Investoren eröffnet die Fragmentierung des Marktes attraktive Buy-and-Build-Chancen.

Markttreiber 2026

Fahrermangel: Deutschland fehlen über 120.000 LKW-Fahrer. 39 % der aktiven Fahrer haben ein Lebensalter 55+, nur 2,6 % unter 25. Jährlich gehen 25.000 in Rente – nur 18.000 kommen nach. Viele Betriebe müssen in Spitzenzeiten bereits Zugmaschinen stilllegen. Wer mit einem starken Partner Fahrerpools bündeln und systematisch rekrutieren kann, sichert nicht nur den Betrieb, sondern stärkt seine Marktposition nachhaltig.

Regulatorik: Die CO₂-Mautdifferenzierung erhöhte die LKW-Maut um durchschnittlich 83 %. Ab 2027 kommt das EU ETS II hinzu (€ 60–380/t CO₂). Die CSRD verpflichtet rund 13.000 deutsche Unternehmen zur Nachhaltigkeitsberichterstattung – mit jährlichen Compliance-Kosten von ca. € 110.000. Unsere Analyse zeigt: Kumuliert kann das die EBITDA-Marge eines typischen Spediteurs um 2–4 Prozentpunkte reduzieren – ein Effekt, der kleine Betriebe existenziell trifft, für kapitalstarke Plattformen aber einen Konsolidierungskatalysator darstellt.

Nearshoring: 56 % der Unternehmen investieren aktiv in die Rückverlagerung von Lieferketten nach Europa.

EU-Initiativen wie der Net-Zero Industry Act und Deutschlands geplante Infrastrukturausgaben im Rahmen des Sondervermögens und zusätzlicher Kreditspielräume von über € 900 Mrd. generieren erhebliche Logistiknachfrage. Spediteure mit starken CEE-DACH-Korridoren werden zu gefragten Partnern für strategische Allianzen.

Bewertungslandschaft: Spielraum nach oben

Die Bewertungsspanne im DACH-Logistikmarkt ist breit – und genau hier liegt die Chance. Wer seinen Betrieb vor einem Verkauf gezielt um margenstarke Dienstleistungen wie Kontraktlogistik, Warehousing oder digitale Mehrwertdienste erweitert, verschiebt sich auf der Skala nach oben.

Geschäftsmodell	EV/EBITDA	Referenz
Straßentransport (Asset-Heavy)	4–7x	Duvenbeck (~6–8x), Ekol (7,6x)
Diversifizierte Spedition	7–9x	DB Schenker → DSV (7,5x)
Kontraktlogistik / 3PL	10–13x	Wincanton → GXO (11,9x)
Pharma / Nische (Asset-Light)	13–16x	Frigo-Trans → UPS (14,5x)

Treiber des Aufschlags: Skalierbarkeit ohne Kapitaleinsatz, höhere Free-Cashflow-Konversion, Flexibilität in Abschwungphasen und langfristige Kundenverträge mit wiederkehrenden Erlösen. Quellen: MarketScreener, Nordic Knowledge Partners, Statista

Buy-and-Build: Die dominante Investmentstrategie

Über 60.000 Unternehmen fragmentieren den Markt, die Top-10 halten weniger als 25 % Marktanteil. Die Multiple-Arbitrage ist erheblich: Eine Plattform wird bei 8–10x bewertet, Add-ons bei nur 4–6x. Die Kombination aus niedrigen Entry-Multiples, operativen Synergien (Fuhrpark-Konsolidierung, gemeinsame Disposition, Einkaufsbündelung) und regulatorisch getriebener Marktreifung schafft ein Umfeld, in dem erfahrene Plattform-Builder innerhalb von 4–5 Jahren signifikante Wertsteigerungen realisieren können.

Aktivste Investoren

Waterland baut mit Duvenbeck (€ 1,1 Mrd. Umsatz, 1.600 LKW) eine Plattform auf und tätigte bereits Add-ons (Schothoort, Sander Spedition). **CVC** übernahm Scan Global Logistics (30+ Add-ons, € 2,4 Mrd. Umsatz, IPO geplant). **Mutares** war 2024 mit 18 Akquisitionen so aktiv wie nie (u.a. inTime, VR Road Logistics, GDL). **DBAG** erzielte mit Solvares ein 2,5x MOIC. Strategisch treiben DACHSER (€ 8 Mrd.), Rhenus (€ 8,2 Mrd.) und Hellmann (€ 3,8 Mrd.) die Konsolidierung zusätzlich voran.

Strategische Partnerschaft: Lebenswerk sichern, Wachstum freisetzen

Ein typisches Logistikunternehmen mit 50–200 LKW steht vor einem Investitionsbedarf von € 10–45 Mio. über fünf Jahre – für Digitalisierung (TMS, ERP: € 1,5–4 Mio.), Flottenumstellung (ein E-LKW kostet 3x so viel wie Diesel) und Compliance (CSRD, ISO: € 300–500k p.a.).

Diese Summen übersteigen die Finanzkraft der meisten Familienunternehmen. Parallel verschärft die Nachfolgeproblematik den Handlungsdruck: 231.000 deutsche Mittelstandsunternehmen suchen Nachfolger. 57 % der Inhaber sind 55+, 42 % haben keinen Nachfolger in der Familie. KfW-Daten zeigen: Eine gesicherte Nachfolge löst einen Investitionsanstieg von 40 % aus – eine ungesicherte führt zum Investitionsstopp und Wertverlust.

Der richtige Partner bringt nicht nur Kapital mit, sondern auch Zugang zu Technologie, Fahrer-pools und regulatorischer Expertise – Ressourcen, die den Betrieb stärker machen, als er allein sein könnte.

Ausblick 2026

Fahrermangel, regulatorische Kostendynamik und technologischer Investitionsdruck schaffen einen selbstverstärkenden Wandel. EZB-Zinssenkungen verbessern die Finanzierungsbedingungen, Nearshoring erhöht die Nachfrage nach europäischen Netzwerken, und Deutschlands Infrastruktur- und Rüstungsausgaben generieren neue Logistikbedarfe. Unternehmer, die eine strategische Partnerschaft oder einen Verkauf in Erwägung ziehen, finden aktuell ein Umfeld vor, das faire Bewertungen und strukturierte Prozesse begünstigt – ein Fenster, das erfahrungsgemäß nicht unbegrenzt offen bleibt.

Ob Sie eine **Nachfolgelösung** suchen oder **strategisch zukaufen** möchten: Lassen Sie uns sprechen. Als ersten Schritt bieten wir Ihnen eine **vertrauliche und kostenlose Unternehmensbewertung** bzw. eine Einschätzung des **aktuellen Marktumfeldes** an.

Herzliche Grüße
Dr. Peter Urbanek