

## PRESSEINFORMATION

### 3. Oliver Wyman-Analyse zu Logistik-Start-ups und globalen Risikokapital-Investitionen

# Asiens Großangriff auf Europas Logistiker

**München, 01. März 2019 – Kapitalstarke Logistik-Start-ups und Ableger von Handelsriesen aus Fernost machen sich bereit für den Sprung nach Europa. Nach einer Analyse von Oliver Wyman wurden im Jahr 2018 weltweit zwölf Milliarden US-Dollar Risikokapital in der Logistikbranche verteilt. Das entspricht mehr als einer Verdreifachung gegenüber dem Vorjahr. Auffällig ist der Druck aus Fernost: Mit 7,1 Milliarden US-Dollar entfielen mehr als die Hälfte der Investitionen auf nur drei Unternehmen: Go-Jek aus Indonesien sowie JD Logistics und Manbang aus China. Mit ihrer Expansionsstrategie und ihrem oft überlegenen technologischen Know-how bedrohen die neuen Anbieter das Geschäft europäischer Spediteure. Um mitzuhalten und bestehende Kunden zu binden, müssen die etablierten Unternehmen ihre Digitalisierungsinitiativen beschleunigen – und ihre vorhandenen Trümpfe richtig ausspielen.**

Alibaba bestätigte im November 2018, dass in Belgien das erste europäische Logistikzentrum eröffnet wird. Die internationale Expansionsstrategie des Online-Riesen verfolgt das Ziel, weltweit Lieferungen innerhalb von 72 Stunden durchzuführen. Trotz aktueller Herausforderungen im Heimatmarkt plant auch JD.com, ein weiterer aufstrebender Online-Händler aus China, eine stufenweise Expansion in Europa; Investitionen in Milliardenhöhe sollen zum Erfolg führen. Diese Entwicklung fordert nicht nur Händler, sondern auch Logistiker heraus, da die Konkurrenz aus China ihre Warensendungen über eigene Transportunternehmen abwickeln wird – und diese auch für Aufträge anderer Unternehmen öffnen will.

Für die angestammten Spediteure sind das brisante Nachrichten – aus zwei Gründen: „Große Logistikvolumina werden für etablierte Logistikanbieter nicht mehr erreichbar, weil die neuen Wettbewerber aus Fernost diese intern abwickeln werden“, sagt Max-Alexander Borreck, Principal und Logistikexperte bei der Strategieberatung Oliver Wyman. „Und sie streben zudem mit modernster Technik danach, etablierten Anbietern Marktanteile abzugagen. Europäische Logistiker müssen sich für diesen neuen Wettbewerb wappnen“, so Borreck.

#### **Milliarden für die Expansion**

Massive Investitionen stützen die Expansion. Eine neue Analyse von Oliver Wyman zeigt, dass die Investitionen in Logistik-Start-ups sowie Spin-offs großer Konzerne rasant zunehmen. In 2018 haben sie sich im Vergleich zum Vorjahr mit zwölf Milliarden US-Dollar mehr als verdreifacht. Mit 7,1 Milliarden US-Dollar entfiel mehr als die Hälfte des Risikokapitals auf drei asiatische Unternehmen: JD.com stärkte sich mit 2,5 Milliarden US-Dollar. Go-Jek, eine indonesische Online-Plattform für Kurierdienste, konnte 2,7 Milliarden US-Dollar einsammeln, unter anderem vom chinesischen Internet-Konzern Tencent. Die chinesische Manbang Group, eine digitale Frachtbörse, erhielt 1,9 Milliarden US-Dollar Kapital – zu den Gebern zählen der japanische Technologiekonzern Softbank und der US-Internetriese Google. „Die jungen Unternehmen erreichen damit rasant eine finanzielle Ausstattung auf dem Niveau etablierter Player“, sagt Joris D’Inca, Partner bei Oliver Wyman und Co-Autor der Analyse.

Acht asiatische Vertreter, sechs US-Firmen und ein brasilianisches Start-up finden sich in der Top-15-Liste jener Unternehmen, die mit mindestens 100 Millionen US-Dollar in 2018 finanziert wurden. Europäische Unternehmen sind nicht vertreten. In der DACH-Region sind die Investitionen in Logistik-Start-ups im Jahr 2018 auf 73 Millionen US-Dollar angewachsen, im Vorjahr waren es noch 58 Millionen. Jedoch ist das Wachstum in 2018 stark durch die Finanzierungsrunde eines einzelnen, Schweizer Start-ups getrieben. Investitionen in deutsche Start-ups sind gegenüber 2017 gesunken – von rund 45 auf 32 Millionen US-Dollar. Die Zahl der aktiven Start-ups stieg im gleichen Zeitraum von

rund 60 auf rund 70. Insgesamt kommt Europa auf Investitionen von gerade einmal 200 Millionen US-Dollar.

### **Asiatische Wachstums-Champions werden ihre Stärken ausspielen**

Die Angreifer aus Fernost haben eine Reihe von Vorteilen gegenüber den klassischen Spediteuren, so D'Incà: „Sie sind als digitale Unternehmen gegründet worden und spielen diese Stärke von Tag eins an auch aus. Zudem verfügen sie über Zugang zum chinesischen Import- und Exportmarkt und zu schnell wachsenden, chinesischen Technologie- und Konsumgüterunternehmen.“

Etablierte Logistiker haben den digitalen Wettbewerb inzwischen mit hohem Ressourcenaufwand aufgenommen. Im Mittelpunkt stehen bisher die Digitalisierung der Kundenschnittstelle durch Online- und App-Lösungen sowie die Automation operativer Prozesse, beispielsweise mittels Robotern. In weiteren Feldern der Digitalisierung, wie dem Einsatz von „Big Data“-Analytics zur Optimierung von Netz- und Lieferantensteuerung oder der Automation administrativer Prozesse mittels Robotic Process Automation (RPA), arbeiten führende Logistiker an Prototypen. „Viele Initiativen werden von Logistikern in Eigenregie angetrieben“, sagt Borreck. „Dabei können Partnerschaften mit externen Technologielieferanten – darunter durchaus auch Start-ups – sinnvoll sein, um die Digitalisierung im Kerngeschäft zu erhöhen und im Wettbewerb mit neuen Angreifern zu bestehen.“

Die Digitalisierungs-Experten von Oliver Wyman skizzieren ein mögliches Zielbild für etablierte Logistiker. „Die schnelle Digitalisierung und Besetzung der Kundenschnittstelle durch die Logistiker ist absolut der richtige Weg“, sagt Thilo Grunwald-Heinrich, Berater bei Oliver Wyman. Wichtig ist aber, dass die Digitalisierung damit nicht endet, sondern auf sämtliche Prozesse im Unternehmen erweitert wird. Und das braucht, laut Grunwald-Heinrich, externe Partner: „Logistiker müssen Technologie-Kompetenz für Kernprozesse und die Gesamtarchitektur aufbauen. Für viele zukünftig wichtige Aktivitäten wie Payment, Daten-Visualisierung oder Tracking gibt es externe Lösungen, die mittels moderner Schnittstellentechnologie eingebunden werden können.“

Die komplette 3. Oliver Wyman-Analyse zu Logistik-Start-ups und globalen Risikokapital-Investitionen steht auf Anfrage zur Verfügung.

### **Pressekontakt**

Maike Wiehmeier  
Communications Manager DACH  
Oliver Wyman  
Tel. +49 89 939 49 464  
Mobil +49 175 2905074  
[maike.wiehmeier@oliverwyman.com](mailto:maike.wiehmeier@oliverwyman.com)

### **ÜBER OLIVER WYMAN**

Oliver Wyman ist eine international führende Strategieberatung mit weltweit über 5.000 Mitarbeitern in mehr als 50 Büros in rund 30 Ländern. Wir verbinden ausgeprägte Branchenexpertise mit hoher Methodenkompetenz bei Digitalisierung, Strategieentwicklung, Risikomanagement, Operations und Transformation. Wir schaffen einen Mehrwert für den Kunden, der seine Investitionen um ein Vielfaches übertrifft. Wir sind eine hundertprozentige Tochter von Marsh & McLennan Companies (NYSE: MMC). Unsere Finanzstärke ist die Basis für Stabilität, Wachstum und Innovationskraft. Weitere Informationen finden Sie unter [www.oliverwyman.de](http://www.oliverwyman.de). Folgen Sie Oliver Wyman auf Twitter @OliverWyman.