

P R E S S E I N F O R M A T I O N

Oliver Wyman-Analyse zur Digitalisierung im Speditionsgeschäft **Logistik-Weltmeister werden von Start-ups herausgefordert**

Steigende Investitionen in Logistik-Start-ups in den USA und Asien – Branchenprimus Schweiz gerät unter Druck

Zürich, 3. Januar 2017 – Die Logistikbranche steht vor weit reichenden Veränderungen durch die Digitalisierung des kompletten Speditionsgeschäfts. Ausgerechnet die global führenden Schweizer Unternehmen gehen die Aufgabenstellungen der digitalen Transformation eher zögerlich an. Zu dieser Einschätzung kommt die Managementberatung Oliver Wyman in einer internationalen Marktanalyse: Um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, sollten die etablierten Logistikdienstleister weitaus stärker als bisher die Zusammenarbeit mit innovativen Start-ups ihrer Branche suchen.

Sie heissen Flexport, UShip, Uber Freight oder Freighthub und sind dabei, die Logistiklandschaft zu revolutionieren. Wurden in den vergangenen Jahren Milliardenbeträge hauptsächlich in Start-ups aus dem Umfeld der Personenmobilität, wie Uber, BlaBlaCar oder Flixbus investiert, steht nun der Logistiksektor auf dem Plan der Investoren. Auch wenn die Newcomer vielen Logistikern heute überhaupt noch nicht bekannt sind, verändern sie die Branche bereits mit erheblichen finanziellen Mitteln. Der Analyse der Managementberatung Oliver Wyman zufolge beliefen sich allein die öffentlich bekannten Finanzierungsrunden von Logistik-Start-ups in den letzten zehn Jahren auf fast elf Milliarden Euro. Im Schnitt wird alle fünf Tage ein neues Logistik-Start-up gegründet.

Joris D'Incà, Partner und Logistikexperte bei Oliver Wyman: „Innovative Start-ups sind dabei, das klassische Speditionsgeschäft komplett zu digitalisieren. Sie fragmentieren die bisherigen Supply Chains und revolutionieren durch die Kombination einer bisher nicht gekannten Menge an Daten die Effizienz und Transparenz des Transportgeschäfts. Wenn die etablierten Anbieter nicht rechtzeitig auf die digitalen Geschäftsmodelle reagieren, können die agilen Start-ups schon bald zu einer realistischen Gefahr werden.“

Nachholbedarf in der Schweiz

Als Standort global führender Unternehmen wie Kühne + Nagel und Panalpina nimmt die Schweiz weltweit eine der Spitzenpositionen in der Logistik ein. Der Gesamtumsatz der Branche in der Schweiz liegt bei gut 40 Milliarden Schweizer Franken pro Jahr. Ob die Schweiz Branchenprimus bleibt, hänge auch davon ab, „wie es den Logistikern gelingt, ihr Geschäft zu digitalisieren“, sagt Max-Alexander Borreck, Principal bei Oliver Wyman: „Viele Logistiker tun sich schwer, mit dem Tempo der Digitalisierung Schritt zu halten. Start-ups hingegen sind flexibel und müssen nicht auf gewachsene Strukturen Rücksicht nehmen. Und sie beherrschen dieselben Big-Data-Ansätze wie die Start-ups aus der Personenmobilität, für die Uber das bekannteste Beispiel ist. Mit dieser Agilität und diesem Wissen können die innovativen Newcomer zu Schrittmachern der Branche werden.“

Das Problem für die Schweiz: Die Finanzierung innovativer Transport- und Logistik-Start-ups findet bis dato vor allem in den USA und in Asien statt. In beiden grossen Märkten werden jeweils etwa 45 Prozent der globalen Investitionen in Logistik-Start-ups getätigt. Europa kommt lediglich auf fünf Prozent. Eine wesentliche Rolle spielen dabei Venture-Capital-Unternehmen aus dem Silicon Valley, wie Kleiner Perkins Caufield & Byers oder Andreessen Horowitz. Diese Firmen haben die Veränderungspotenziale der digitalen Transformation für die Logistik erkannt und investieren verstärkt in diesem Bereich. Allein 2016 haben die führenden amerikanischen Venture-Capital-Firmen mehr als 250 Millionen Euro für Logistik-Start-ups ausgegeben.

In der Schweiz erfolgt das Umdenken langsam. Seit 2016 engagiert sich Branchenführer Kühne + Nagel etwa bei dem Start-up-Bootcamp Smart Transportation & Energy. Ziel der Kooperation ist es, das Kerngeschäft von Kühne + Nagel mit jungen Unternehmen in Kontakt zu bringen und Innovationsimpulse zu sammeln. Insbesondere bei der Investition und Wachstumsförderung lokaler Start-ups bleibt die Schweizer Logistikwirtschaft aber zögerlich. Oliver Wyman-Principal Borreck: „Im deutschsprachigen Raum gibt es mehr als 40 interessante Start-ups im Logistikumfeld. Der Austausch mit Schweizer Logistikunternehmen findet bisher wenn überhaupt nur sehr zögerlich statt. Das kann langfristig zu einem Wettbewerbsnachteil für den Standort Schweiz werden.“

Wie die Zusammenarbeit mit Start-ups gelingt

Aus der Sicht der Managementberater ist es mit einer reinen Kapitalbeteiligung an Start-ups meist nicht getan. „Eine wesentliche Grundvoraussetzung für die erfolgreiche Investition in Start-ups ist die Bereitschaft, das eigene Kerngeschäft radikal zu hinterfragen und zu digitalisieren. Die Start-ups sind gewissermaßen die Katalysatoren dafür“, sagt Joris D’Inca. Die Unternehmens-Organisationen müssten mithilfe schlanker Strukturen in Sachen Entscheidungsprozessen und Verantwortungsregelungen deutlich agiler werden. Gleichzeitig sei die Entwicklung von Big-Data- und Analyse-Kompetenzen zu beschleunigen. Für den gesamten Prozess der digitalen Transformation müsse eine Roadmap mit klaren Vorgaben und Zeitabläufen angelegt werden. Die Partner in den Start-ups könnten dabei als Ideenlieferanten für Lösungen und Talent-Pools mitwirken und Tempo machen auf dem Weg zur digitalen Logistik.

Pressekontakt

Maike Wiehmeier
Senior Communications Associate DACH
Oliver Wyman
Tel. +41 44 55 33 746
maike.wiehmeier@oliverwyman.com

ÜBER OLIVER WYMAN

Oliver Wyman ist eine international führende Managementberatung mit weltweit 4.000 Mitarbeitern in mehr als 50 Büros in 26 Ländern. Das Unternehmen verbindet ausgeprägte Branchenspezialisierung mit hoher Methodenkompetenz bei Strategieentwicklung, Prozessdesign, Risikomanagement und Organisationsberatung. Gemeinsam mit Kunden entwirft und realisiert Oliver Wyman nachhaltige Wachstumsstrategien. Wir unterstützen Unternehmen dabei, ihre Geschäftsmodelle, Prozesse, IT, Risikostrukturen und Organisationen zu verbessern, Abläufe zu beschleunigen und Marktchancen optimal zu nutzen. Oliver Wyman ist eine hundertprozentige Tochter von Marsh & McLennan Companies (NYSE: MMC). Weitere Informationen finden Sie unter www.oliverwyman.ch. Folgen Sie Oliver Wyman auf Twitter @OliverWyman.