

Gefangen im Auf und Ab der Indizes

Im Straßengüterverkehr gibt es zahlreiche **Kennziffern**. Sie bilden in der Regel aber das Marktgeschehen nur unvollständig und in Teilsegmenten ab und liefern daher nur Indizes für die künftige Geschäfts- und Preisentwicklung. Ein Überblick.

Von Raphael Preindl und Wolfgang Stölzle

Bei Preisverhandlungen zum Jahreswechsel kommen bei Verladern und Logistikdienstleistern oft folgende Fragen auf: Worauf stützen sich die Preiserwartungen? Wo stehen die Preise? Wie werden sich die Preise künftig entwickeln? Einfache Antworten lassen sich nicht finden.

Denn Preise reflektieren nicht nur die Kostenniveaus, sondern richten sich auch nach verschiedenen marktbezogenen Einflussgrößen: Während etwa bei Kontrakten die Preise meist längerfristig festgeschrieben sind, ist der Spotmarkt traditionell von kurzfristigen, teilweise großen Preisschwankungen gekennzeichnet. Dem margenschwachen Transportmarkt ist mit seiner Vielzahl von Marktsegmenten eine beachtliche Intransparenz und damit einhergehend eine gewisse Unsicherheit zu attestieren, die sich auf Preisverhandlungen durchschlägt.

Indizes sollen diese Intransparenz reduzieren, indem sie die relativen Entwicklungen über einen bestimmten Zeithorizont messen. Mittlerweile hat sich ein regelrechter Markt für diese Zusammenstellungen entwickelt, so dass Entscheider zunächst für sie relevante Indizes auswählen müssen.

Unterschiedliche Ansätze

Transportmarkt-Indizes können in Preis-,

Mengen- und Geschäftsklimaindizes unterteilt werden und differieren in ihrer Methodik, dem Inhalt und den Einsatzmöglichkeiten teilweise erheblich.

Das liegt auch an der heterogenen Zusammensetzung der Anbieter. Hier treffen Indizes von öffentlichen Institutionen auf solche von privaten Akteuren ganz unterschiedlicher Provenienz. Während etwa das Timocom-Marktbarometer oder auch der Pamyra/DVZ-Stückgut-Preisindex jeweils auf Daten von damit verbundenen Transportplattformen zugreifen, nehmen öffentliche Akteure meist breit angelegte Erhebungen vor. Dies gilt etwa für den Astag-Straßentransport-Kostenindex (Schweiz) oder den DSLV-Kostenindex.

Nicht nur die Methodik zur Erhebung der Datengrundlage (etwa Einzel- oder konsolidierte Daten) gilt als Unterscheidungsmerkmal. Weitere Dimensionen können die Verwendung von Daten sowohl der Verlager als auch der Logistikdienstleister, die Publikationsfrequenz oder auch die Nutzung realer Transportdaten sein. Diese Heterogenität der Indizes schränkt die Vergleichbarkeit der Ergebnisse beträchtlich ein.

Die Nutzenstiftung für den Anwender fällt dann vergleichsweise bescheiden aus, wenn wenige Daten in geringer Frequenz und ohne Spezifikation via Befragung für einzelne Marktsegmente erhoben, nicht bereinigt sowie nur als Gesamtindex ausgewertet und veröffentlicht werden. Es stellt sich demnach aus Anwendersicht die prinzipielle Frage, welcher Index welchen Nutzen zu stiften vermag.

Anwender im Fokus

Der Mehrwert hängt davon ab, ob und wie Anwender die Indizes in ihre Entscheidungen einbeziehen. Dabei sind unterschiedliche Anwendergruppen zu berücksichtigen:

Während Mengenindizes wie das Timocom-Barometer insbesondere von Logistikdienstleistern geschätzt werden, finden Geschäftsklima-Indizes wie der Logistik-Indikator der BVL oder das SCI-Logistikbarometer bei einem breiteren Fachpublikum Anklang. Erstere beeinflussen meist kurzfristige Entscheidungen im Tagesgeschäft, während Letztere Einblicke in eher mittel- bis langfristige Marktentwicklungen geben. Demnach zählen auch Verbände und Berater zur potenziellen Zielgruppe dieses Indexsegments. Andere Indizes wie beispielsweise der Transport Market Monitor können zur Marktanalyse oder auch als Benchmarking-Instrument eingesetzt werden. Dies spricht insbesondere Logistikdienstleister und Verlager an. Im Hinblick auf Preisverhandlungen können die meisten Indizes zumindest als qualitative Unterstützungswerkzeuge hinzugezogen werden. Geht es darüber hinaus um die Indizierung von Transportverträgen, ist die Einsatzfähigkeit vieler Indizes erheblich beschränkt.

Schwierige Schlussfolgerungen

Doch welche Schlussfolgerungen sind aus den verschiedenen Indizes zu ziehen? Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten erhoffen sich Entscheider Orientierungshilfe für die Entwicklung des Marktes. Angesichts der unterschiedlichen Konzepte in Hinblick auf den Messgegenstand (Mengen, Kosten, Preise, subjektive Erwartungen), die Art der Messung (zum Beispiel Panel, Datenbanken, Stichproben, Befragungen) oder die Erhebungsfrequenz überrascht es nicht, dass die Indizes auch aktuell zu teilweise erheblich differierenden Aussagen kommen.

Dies zeigt ein kleiner Ausschnitt einer Gegenüberstellung verschiedener aktueller Indexausgaben aus der zweiten Jahreshälfte 2019: So weisen beispielsweise der Astag-Straßentransport-Kostenindex, der DSLV-Kostenindex für Stückgut und der BGL-Kostenentwicklungsrechner einen Kostenanstieg aus - was aus wirtschaftlichen Erwägungen zu einem Anstieg der Marktpreise führen müsste. Einige preisbasierte Indizes dokumentieren zumindest im Zwölfmonatsvergleich einen Preisanstieg. Und selbst hier gibt es je nach Ausrichtung Unterschiede: So hat das auf den Spotmarkt ausgerichtete Timocom-Frachtenbarometer zuletzt einen Abwärtstrend festgestellt, während der auf Kontrakte fokussierte Transporeon Transport Market Monitor eine Aufwärtsentwicklung konstatiert.

Das SCI-Logistikbarometer sowie der Logistik-Indikator

der BVL stellen indessen eine Abkühlung der Konjunktur fest, Letzterer sowohl bei der Geschäftslage, den -erwartungen als auch dem -klima. Das deutet auf einen zunehmenden Preisdruck hin.

Was bringt 2020?

Ein fundierter und gesicherter Ausblick auf die Preisentwicklung im Jahr 2020 ist damit im Straßengüterverkehr unmöglich. Dies stiftet beim Anwender eher Verunsicherung als Mehrwert, sucht er doch bei den Indizes eine belastbare Entscheidungsunterstützung.

Solange kein Index mit einem solchen Anspruch auf dem Markt ist, bleibt lediglich der Rückgriff auf persönliche Einschätzungen zur Marktentwicklung. Dies ist für das erste Quartal 2020 sehr anspruchsvoll: Einerseits zeichnet sich konjunkturell in einzelnen Branchen (zum Beispiel Automotive, Anlagen- und Maschinenbau) in Deutschland ein recht düsteres Bild ab, aber selbst dieses gilt nicht durchgängig: Zum Beispiel fahren Automobilwerke, in denen SUVs gebaut werden, Sonderschichten, während Werke für klassische Limousinen und Kombis zum Teil Kurzarbeit ausgerufen haben. Der Konsumgüterbereich gilt ebenso wie die Health-Care-Branche als weitgehend robust.

Für Logistikdienstleister bedeutet dies, dass sie ihre Markt- und Preiserwartungen an den Branchen ihrer Kunden auszurichten haben. Generell dürfte dies insbesondere für transportintensive Anbieter gelten, die sich ihre Aufträge auf dem Spotmarkt holen. Demgegenüber sind Dienstleister mit einem Kontraktlogistik-Schwerpunkt auch in den etwas „angeschlagenen“ Branchen angesichts der länger laufenden Verträge offenbar nicht so sehr vom Preisdruck betroffen.

Das i-Tüpfelchen fehlt noch

Insgesamt bleibt festzustellen, dass etablierte Indizes in ihrer konzeptionellen und methodischen Zusammensetzung oftmals nur

Thesencheck Stückgut

Richtig oder falsch? Ja oder nein? Die DVZ hat **Bernd Schäfer** acht Thesen zum Stückgutgeschäft vorgelegt. Der Stückgutexperte ist seit gut zwei Jahren Vorsitzender der Geschäftsführung der Streck Transportgesellschaft, dem mittelständischen Platzhirsch in der Schwarzwaldregion. Das Stückgutgeschäft bleibt seiner Einschätzung nach ein großer Markt und lohnt sich unverändert.

1 DIE UNSICHERE WELTPOLITISCHE LAGE WIRD SICH IM BISHER STABILEN NATIONALEN STÜCKGUTGESCHÄFT NIEDERSCHLAGEN.

Bisher nein, denn trotz der vielen weltpolitischen Unsicherheiten haben wir eine überaus vernünftige Auslastung im Stückgutgeschäft. Die künftige Entwicklung lässt sich aber schwer vorhersagen.

2 DIE KONZENTRATION SCHREITET VORAN - UND DER SPEDITIONELLE MITTELSTAND HAT IMMER MEHR NUR NOCH IN NISCHEN PLATZ.

Ein ganz klares Nein - denn der speditionelle Mittelstand hatte in der Vergangenheit seine Berechtigung und wird auch in Zukunft ein zentraler Bestandteil der europäischen Transportlandschaft sein. Er ist aufgrund seiner schlankeren Strukturen und kürzeren Entscheidungswege näher an seinen Kunden und seinen Mitarbeitern und kann daher flexibler auf sich ändernde Marktgegebenheiten reagieren. Ein weiterer Vorteil ist, dass wir uns perfekt auf die Bedürfnisse der Kunden aus unserem regional begrenzten Einzugsgebiet einstellen können. Unsere Partner gehören in ihren Regionen zu den Marktführern. Die Probleme, die Speditionskonzerne oft mit einem „Cultural Gap“ zwischen unterschiedlichen Regionen und Ländern haben, gibt es bei uns nicht. Und dennoch können wir - da wir mit fest definierten Spielregeln über Netzwerke mit Partnern in ganz Deutschland und Europa verbunden sind - den gleichen Service wie die „Großen“ bieten.

3 STÜCKGUT LOHNT SICH NICHT MEHR - EINE ANGEMESSENE GEWINNMARGE IST UTOPIE.

Falsch. Wir sind nicht unzufrieden, aber aus Tradition sprechen wir bei Streck Transport nicht über Ergebnisse.

4 DER IMMER KLEINTEILIGERE ONLINEHANDEL IST DAS ENDE DER TRADITIONELLEN STÜCKGUTSPEDITION.

Nein, denn aus der Vergangenheit zeigt sich, dass bei jedem aufkommenden Trend irgendwann Normalität einkehrt: So hat der Onlinehandel inzwischen nicht mehr die Wachstumsraten, die er schon hatte. Wir sind daher davon überzeugt, dass es auch künftig einen großen Markt für unser Kerngeschäft Stückgut geben wird.

5 DIE VERTEILERSPEDITEURE GEWINNEN ENORM AN BEDEUTUNG.

Die Verteilerspediteure hatten immer schon eine große Bedeutung. Allerdings ist auch schon immer eine gesunde Balance zwischen Ein- und Ausgangsmengen maßgeblich für ein stabiles und wirtschaftliches Netzwerk.

6 DAS STÜCKGUTGESCHÄFT BRAUCHT NEUE, FLEXIBLERE PREISMODELLE.

Nein, wir haben alle Instrumente, müssen nur unsere bestehenden Produkte den Marktgegebenheiten entsprechend anpassen und differenziert berechnen. Auf Basis eines Standardproduktes müssen die unterschiedlichen Mehrleistungen wie Laufzeit- und Uhrzeitprodukte, Fixtermine, Sperrigkeiten sowie Zusatzleistungen wie beispielsweise Palettentausch, Gefahrgutzuschläge und Avisierung von Privatkunden etc. entsprechen bewertet und den Kunden angeboten werden. Diese transparenten Preismodelle bieten unseren Kunden die Möglichkeit, nur für die Leistungen zu bezahlen, die gewünscht und gebucht werden.

7 DIGITALE PLATTFORMEN WERDEN DIE STÜCKGUTSPEDITEURE ZU REINEN TRANSPORTDIENSTLEISTERN DEGRADIEREN.

Falsch. Im Stückgutmarkt braucht jede digitale Plattform auch eine solide „analoge“ Basis, auf der sie aufbauen kann. Damit meinen wir Speditionsterminals mit Umschlagflächen und vor allem Mitarbeiter, die diese bedienen.

8 DIE EMPFÄNGERRAMPE MACHT VERLÄSSLICHE ROUTENPLÄNE UNMÖGLICH.

Nein. Zwar gibt es Empfängerstrukturen, die schwieriger zu bedienen sind, aber heute ist der staatliche Investitionsrückstand bei der Infrastruktur, der Staus, Brückensperrungen oder Parkplatzmangel für LKW zur Folge hat, das bei weitem größere Problem. (1a)

eingeschränkte Aussagekraft entfalten. Die ausgewerteten Daten sind oft veraltet, die Frequenz der Datenerhebung ist zu niedrig, die verschiedenen Segmente des Transportmarktes werden allenfalls in Teilen differenziert, und bei Prognosen zur künftigen Entwicklung herrscht Fehlanzeige - abgesehen von der Abfrage von Erwartungshaltungen.

In Zeiten der Digitalisierung benötigt der Transportmarkt Services, die automatisiert mit Daten gespeist, methodisch belastbar ausgewertet und segmentspezifisch aufbereitet werden. Zudem wird von den Anwendern verstärkt eine prognostische Funktion von Indizes erwartet. Wöchentliche Erhebungen auf Basis tatsächlicher Transportdaten in Verbindung mit einer differenzierten Betrachtung einzelner Marktsegmente wie Kep oder FTL/LTL sowie Stückgut, jeweils unterschieden in Spot- und Kontraktmarkt, vermögen einen deutlichen Mehrwert zu stiften. Eine quantitativ unterlegte Prognose von Transportpreisen für einzelne Marktsegmente auf Basis einer solchen Verarbeitung vermag aus Sicht der Anwender das „i-Tüpfelchen“ zu bilden. (1a/wes)

Raphael Preindl ist wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Institut für Supply Chain Management der Universität St. Gallen (HSG), das von **Prof. Wolfgang Stölzle** als Geschäftsführender Direktor geleitet wird. Beide Autoren engagieren sich zudem im HSG-Spin-off Logistics Advisory Experts GmbH.

Indexcheck Straßengüterverkehr

Indizes und ihre Anwendungsmöglichkeiten

Index	Messgröße	Erscheinungsweise	Reale Transportdaten	Preisgespräche	Benchmark/Controlling	Marktanalyse
WKO Transportkostenindex	Kosten	monatlich	x	✓	✓	x
Astag Straßentransportindex	Kosten	jährlich	x	✓	✓	x
Erzeugerpreisindex Destatis	Preis	monatlich	✓	✓	✓	x
DSLW-Kostenindex für Stückgut	Kosten	halbjährlich	✓	✓	✓	x
Kostenentwicklungsrechner BGL	Kosten	monatlich	x	✓	✓	x
SCI Logistikbarometer	Geschäftslage	monatlich	✓	x	x	✓
Timocom-Transportbarometer	Mengen/Kapazität	tagesaktuell/wöchentlich	✓	✓	✓	✓
Logistikindikator BVL	Geschäftslage	quartalsweise	✓	x	x	✓
Verkehrsrundschau-Index	Preis	quartalsweise	✓	✓	x	✓
Transport Market Monitor	Preis/Kapazität	monatlich	✓	✓	✓	✓
Pamyra/DVZ-Stückgut-Preisindex	Preis	monatlich	✓	✓	✓	x

Stand: 2.01.2020 Quelle: Logistics Advisory Experts GmbH; Prof. Dr. Wolfgang Stölzle, Raphael Preindl