

Schwerpunkt Transport, Logistik und Touristik: Die Coronakrise hinterlässt tiefe Spuren und bringt das Geschäft in Teilbereichen zum Erliegen

— **Die Coronakrise teilt** den Sektor Transport, Logistik und Touristik in zwei Bereiche: Während die Nachfrage im Transport- und Logistikwesen wenigstens in Teilen stabil war, verzeichnete der Tourismussektor fast einen kompletten Einbruch. Logistiker spürten die Krise im Gütertransport, wo etwa Automobilzulieferer geringere Volumina bewegten. Dagegen gab es bei Lieferungen an den Handel sowie an Endkonsumenten eine hohe Nachfrage. Nach wie vor kämpfen einige Logistiker mit Störungen im internationalen Warenverkehr.

Im Tourismuswesen sind Luftverkehr und Kreuzfahrten immer noch auf einen Bruchteil ihrer früheren Aktivitäten heruntergefahren, entlang der gesamten Wertschöpfungskette leiden Hotels und Reiseunternehmen, aber auch Flugzeug-Leasing-Unternehmen sowie Schiff- und Flugzeugbauer unter einem Einbruch.

Das schlägt sich auf die Bewertungen durch: Die Multiples für Touristikunternehmen werden den Experten zufolge deutlich stärker fallen als die für Transport- und Logistikfirmen. Im Transportwesen wiederum erzielen Dienstleister mit reinem Fokus auf Waren- und Gütertransport niedrigere Bewertungen als solche, die auch Lagerung, Kontraktlogistik oder Vormontagedienste anbieten.

Der Corona-Schock hat die Deal-Aktivität in der Branche drastisch zurückgehen lassen. Marktbeobachter erwarten, dass erste Unternehmen gegen Jahresende Chancen auf günstige Zukäufe ausloten könnten. Auch Marktaustritte und Konsolidierungen dürften für Aktivität sorgen.

Zu höheren Bewertungen führt bei Deals in der Tourismusbranche eine Fokussierung auf Individual- oder Themenreisen. Im Transport- und Logistikbereich sorgen Geschäftstätigkeiten

im Bereich Luft- und Seeverkehr, eine internationale Aufstellung und belastbare Kundenbeziehungen für höhere Bewertungen. Logistiker mit Fokus auf Nahrungsmittel, Pharma oder Healthcare könnten für strategische Investoren interessant sein, um unabhängiger von zyklischen Bereichen zu werden. Auch Private-Equity-Häuser sind Beobachtern zufolge wieder besser für Deals ansprechbar als in der ersten Krisenphase. Allerdings zögerten viele Verkäufer derzeit. Ausnahmen bilden Nachfolgeregelungen und Distressed-Deals.

Zumindest im Transport- und Logistikwesen könnte die Coronakrise mittelfristig auch einen positiven Impuls für die Deal-Tätigkeit bringen, wenn Unternehmen Produktionskapazitäten zurück nach Deutschland verlagern.

Quellen: DZ Bank, Mayerhöfer & Co, Mayland, SBCF & Cie., Sonntag Corporate Finance