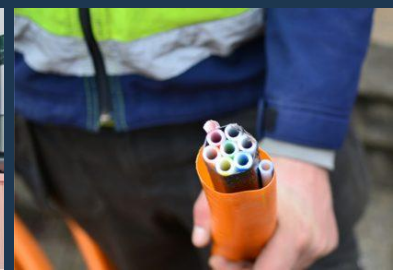


Logistik: Mittelständische Dienstleister im Fokus internationaler Käufer.

Aktuelle Transaktionen, Käuferlandschaft und Bewertung.
Ein Marktüberblick von Zerbach & Company · Juli 2026



MARKTUMFELD · LOGISTIKWIRTSCHAFT DEUTSCHLAND

Drittgrößter Wirtschaftsbereich – Wachstum kehrt 2026 zurück

335

Mrd. € Wirtschaftsleistung Logistik 2024¹

338

Mrd. € erwartet für 2025 (+0,8 bis +1,1 %)¹

347

Mrd. € erwartet für 2026 (+2,1 bis +3,2 %)¹

3,35

Mio. Beschäftigte 2024 (–1,8 % ggü.
Vorjahr)¹

25 %

Anteil Deutschlands am europäischen
Logistikmarkt¹

Nr. 3

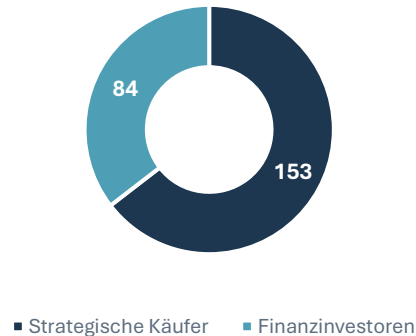
größter Wirtschaftsbereich – nach Handel
und Automobil¹

¹ Quelle: Top100-Studie der Logistik (Hochschule Heilbronn / DVV) und Herbstprognose der Logistikweisen, über die BVL, Okt. 2025. 2025/2026 = Prognosewerte.

Strategen dominieren: rund zwei Drittel aller Käufer

Von 2024 bis Mitte 2026 wechselten in der DACH-Region rund 240 Logistikdienstleister den Eigentümer, anders als in anderen Branchen ganz überwiegend an strategische Käufer.

Transaktionen nach Käufertyp (2024–2026)



Aktive Käufer & Plattformen

FINANZINVESTOREN UND KAPITALGESTÜTZTE PLATTFORMEN

AUCTUS / Oxalis · GREENPEAK / VITAIRA · Castik / Customs Support · Orlando Capital · JLL Partners · SüdBG · Constellation Cold Logistics

STRATEGISCHE KONSOLIDIERER (KONZERNE & MITTELSTAND)

DSV · Kühne+Nagel · Dachser · Geis · Duvenbeck · Raben · NTG Nordic · AD Ports · Nippon Express · Cosco

KÄUFERTYPEN · WER KAUFTE MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN?

Drei Käufergruppen: drei unterschiedliche Logiken

Wer als Käufer in Frage kommt, prägt Kaufpreis, Prozess und die Zukunft des Unternehmens. In der Regel ist es empfehlenswert, mehrere Gruppen parallel anzusprechen.

STRATEGISCHE KÄUFER

Unternehmen aus derselben oder einer angrenzenden Branche: vom regionalen Wettbewerber bis zum internationalen Konzern.

Motiv: Marktanteile, neue Regionen, Kompetenzen und vor allem Fachkräfte.

Erwerben meist 100 % und integrieren den Betrieb. Für Synergien werden oft attraktive Preise gezahlt.

Beispiele: DSV, Kühne+Nagel, Dachser, Geis.

FINANZINVESTOREN (PRIVATE EQUITY)

Beteiligungsgesellschaften, die mit Kapital institutioneller Anleger Unternehmen erwerben und weiterentwickeln.

Typisch ist „Buy-and-Build“: Mehrere Betriebe werden zu einer größeren Gruppe zusammengeschlossen.

Inhaber können häufig rückbeteiligt bleiben und am Wertzuwachs teilhaben. Der Weiterverkauf erfolgt meist nach 4 – 7 Jahren.

Beispiele: AUCTUS, GREENPEAK, Castik, Orlando.

NACHFOLGE- & SONDERFORMEN

Family Offices: Vermögen von Unternehmerfamilien, meist mit langfristigem Horizont ohne festen Weiterverkaufstermin.

MBO / MBI: Verkauf an das eigene bzw. ein externes Management, oft mit Bankfinanzierung.

Auch Mitarbeiter- oder Stiftungsmodelle sind möglich.

Fokus: Kontinuität und Erhalt der Selbstständigkeit.

AUSGEWÄHLTE TRANSAKTIONEN · 2026

Von der Fachspedition bis zum internationalen Netzwerk

Fokus auf Dienstleister, keine Produzenten.

Datum	Zielunternehmen	Geschäftsmodell	Käufer	Typ
06/26	Schäfflein AG	Kontraktlogistik, Transport, Lagerung	FM Logistic Group	Strategischer Investor
06/26	Pfaff International	Logistik- und Speditionsunternehmen	Bertling Group	Strategischer Investor
06/26	KEIMELMAYR Spedition (AT)	Spedition	Lagermax Logistics Austria	Strategischer Investor
06/26	Trovino (AT)	Zollabfertigung & Logistikdienste	Customs Support / Castik	Finanzinvestor
06/26	Life Couriers / LLG Holding	Zeitkritische Transportlösungen	JLL Partners	Finanzinvestor
06/26	T World Service	Zeitkritische Transportlösungen	Sovereign Gruppe / SüdBG	Finanzinvestor
05/26	MBS Logistics	Luft-, See-, Straßen- & Schienenfracht	AD Ports Group	Strategischer Investor
05/26	Trans Europa Express (CH)	Dienstleister für den Bahnsektor	Orlando Capital	Finanzinvestor
05/26	Gartner (Nutzfahrzeugsparte, AT)	Schwertransporte	Hödlmayr International	Strategischer Investor
05/26	Rostock-Trans	Schwer- und Komplextransporte	Bracchi / Argos	Finanzinvestor
05/26	NAVIS AG	Speditions- & Logistikdienstleistungen	De Well Group	Strategischer Investor
04/26	Frigo-Log	Kühl- und Tiefkühllogistik	DSS Logistics	Strategischer Investor
03/26	LSL-Lohmöller	Sammelgut- und Systemlogistik	Kühne+Nagel	Strategischer Investor
03/26	inTime Group	Zeitkritische Transporte, Sonderfahrten	Tawin Holdings Group	Finanzinvestor
01/26	Konrad Zippel Spediteur	Frachtspedition	Cosco-Gruppe	Strategischer Investor

Quelle: Z&C-Transaktionsdatenbank 2026. Auswahl illustrativ.

AUSGEWÄHLTE TRANSAKTIONEN · 2025

Spezialisierung zahlt sich aus: Pharma-, Kühl- und Chemielogistik

Fokus auf Dienstleister, keine Produzenten.

Datum	Zielunternehmen	Geschäftsmodell	Käufer	Typ
12/25	Hüffermann-Gruppe	Kran- und Schwerlastlogistik	Hagedorn Unternehmensgr.	Strategischer Investor
12/25	Spedition Wohler	Kühlhaus- & temperaturgeführte Logistik	Constellation Cold Log.	Finanzinvestor
12/25	Klump + Müller	Logistik- und Transportdienstleistungen	Koehler Logistics	Strategischer Investor
11/25	Wiener Lokalbahnen Cargo (AT)	Intermodale Bahnlogistik	CER Cargo Group	Strategischer Investor
10/25	Oxalis Logistics Group	Tank- und Chemielogistik (Plattform)	AUCTUS Capital	Finanzinvestor
10/25	Quivo (LOGSTA / ANCLA)	E-Commerce-Fulfillment	Gulf Warehousing (GWC)	Strategischer Investor
10/25	NextPharma Logistics	Pharmalogistik	Cencora	Strategischer Investor
10/25	Raben Air & Sea (DE)	Luft- und Seefracht	LEMAN Group	Strategischer Investor
10/25	Christian Cavegn (CH)	Lebensmitteltransporte	STEF Suisse	Strategischer Investor
09/25	VITAIRA Holding	Pharmalogistik	GREENPEAK Partners	Finanzinvestor
09/25	Overseas Logistic Services	Überseeelogistik	Fr. Meyer's Sohn	Strategischer Investor
09/25	Kombi Fracht	Spedition	L.I.T. Gruppe	Strategischer Investor
07/25	FRERICHS Int. Spedition	Transport von Mineralölprodukten	Oxalis / AUCTUS	Finanzinvestor
01/25	ITC Logistic	Logistiklösungen, weltweite Seefracht	NTG Nordic Transport	Strategischer Investor
01/25	Hanse Service Fachspedition	Pharma- und Lebensmittelspedition	Logwin	Strategischer Investor

Quelle: Z&C-Transaktionsdatenbank 2025. Auswahl illustrativ.

AUSGEWÄHLTE TRANSAKTIONEN · 2024

Das Jahr der großen Netzwerke und Serienkäufer

Fokus auf Dienstleister, keine Produzenten.

Datum	Zielunternehmen	Geschäftsmodell	Käufer	Typ
12/24	Gras Spedition	Logistikunternehmen (Landverkehr)	Geis Gruppe	Strategischer Investor
12/24	KRÜGER Int. Spedition	Spedition	Geis Gruppe	Strategischer Investor
11/24	Sieber Transport (CH)	Logistikdienstleistungen	Raben Group	Strategischer Investor
11/24	Sander Logistics Gruppe	Logistikdienstleister, Beförderung	Duvenbeck	Strategischer Investor
11/24	Seabridge Transport	Logistikdienstleister	Savino Del Bene	Strategischer Investor
11/24	René Wuthrich (CH)	Transport von Kraftstoffen	EEII	Finanzinvestor
10/24	Moving Forward International	Internationale Pharmatransporte	PHSE / NB Aurora	Finanzinvestor
10/24	ExpoTrans	Fachspedition (Messelogistik)	REBER Logistik	Strategischer Investor
09/24	Schenker AG	Landverkehr, Luft- und Seefracht	DSV	Strategischer Investor
09/24	Simon Hegele	Kontraktlogistik (Healthcare, Technik)	Nippon Express	Strategischer Investor
09/24	Frigo-Trans / B.P.L.	Temperaturgeführte Pharmed Logistik	UPS	Strategischer Investor
08/24	SCHMALZ+SCHÖN	Straßentransport und Logistik	NTG Nordic Transport	Strategischer Investor
07/24	Gartner KG (AT)	Transportunternehmen	Schwarz-Gruppe	Strategischer Investor
05/24	CargoBeamer	Intermodaler Schienengüterverkehr	Family Office	Finanzinvestor
04/24	Brunner Gruppe	Lebensmittellogistik	Dachser	Strategischer Investor

Quelle: Z&C-Transaktionsdatenbank 2024. Auswahl illustrativ.

Internationale Käufer entdecken den deutschen Mittelstand

Zwei Muster prägen den Logistikmarkt: ausländische Konzerne sichern sich über deutsche Mittelständler Marktzugang, während europäische Netzwerke systematisch Speditionen zukaufen.

AUSLÄNDISCHE KONZERNE ALS KÄUFER

Marktzugang über etablierte deutsche Netzwerke.

AD Ports Group ← MBS Logistics · Cosco ← Konrad Zippel · FM Logistic ← Schäfflein · Nippon Express ← Simon Hegele · UPS ← Frigo-Trans · Savino Del Bene ← Seabridge.

EUROPÄISCHE KONSOLIDIERER

Netzwerke kaufen systematisch Speditionen zu.

Geis (Gras, KRÜGER) · Duvenbeck (Sander, Haslbeck) · Dachser (Brummer) · Raben (Sieber) · NTG Nordic (SCHMALZ+SCHÖN, ITC) · Kühne+Nagel (LSL-Lohmöller).

SERIENKÄUFER · ZUKÄUFE 2024–2026 (AUSWAHL)

Käufer	Zukauf (Ziel)	Jahr
Geis Gruppe	Gras Spedition	2024
Geis Gruppe	KRÜGER Spedition	2024
Duvenbeck	Sander Logistics	2024
Duvenbeck	Erich Haslbeck	2024
NTG Nordic	SCHMALZ+SCHÖN	2024
NTG Nordic	ITC Logistic	2025
AUCTUS	Oxalis (Plattform)	2025
Kühne+Nagel	LSL-Lohmöller	2026

BEWERTUNG · SO ENTSTEHT DER KAUFPREIS

Ertragskraft mal Faktor: so wird ein Unternehmen bewertet

Der Unternehmenswert wird meist als Vielfaches („Multiple“) der Ertragskraft ermittelt. Zur ersten Einordnung dient eine Peer Group börsennotierter Vergleichsunternehmen.

In drei Schritten zum Kaufpreis

1. Basis ist meist das EBITDA, der Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen. Es misst die operative Ertragskraft, unabhängig von Finanzierung und Investitionszyklus.
2. $\text{EBITDA} \times \text{branchenüblicher Faktor („Multiple“)} = \text{Unternehmenswert (Enterprise Value)}$. Die Höhe des Faktors richtet sich nach Branche, Größe, Wachstum und Risiko.
3. Vom Unternehmenswert werden Finanzschulden abgezogen und Kassenbestände addiert. Das Ergebnis ist der Kaufpreis für die Anteile (Equity Value).

Rechenbeispiel (illustrativ, Faktor bereits nach Abschlag): 3 Mio. € EBITDA $\times$ Faktor 6,0 = 18 Mio. € Unternehmenswert; abzüglich 4 Mio. € Nettoverschuldung = 14 Mio. € Kaufpreis.

Werttreiber, die den Faktor erhöhen: wiederkehrende Serviceerlöse · Auftragsbestand & Rahmenverträge · Inhaberunabhängigkeit · Fachkräftebasis · sauberes Reporting.

PEER GROUP LOGISTIK (FORWARD)

Peer (Vergleichsunternehmen)	Land	EV/Umsatz	EV/EBITDA
DSV		1,66x	13,81x
Expeditors Intl.		1,91x	18,05x
GXO Logistics		0,78x	11,43x
ID Logistics		0,89x	5,65x
Kuehne + Nagel		1,17x	12,39x
Logwin		0,38x	4,89x
Durchschnitt		1,13x	11,04x

Wichtig: Bei nicht börsennotierten Unternehmen ist auf diese Multiplikatoren ein Abschlag von rund 25 % zu berücksichtigen (Größe, Abhängigkeiten, eingeschränkte Handelbarkeit).

Bei Speditionen ist EV/EBITDA die maßgebliche Kennzahl: Bruttoumsätze enthalten durchgereichte Frachtkosten, daher ist EV/Umsatz nur eingeschränkt vergleichbar.

ERFOLGSSTORY · VERKAUF · 2026

MBS Logistics → AD Ports Group



Die seit knapp 40 Jahren am Markt etablierte MBS Logistics („MBS“) mit Sitz in Deutschland beschäftigt über 450 Mitarbeiter in 26 Büros weltweit. MBS ist ein global integrierter Speditions- und Logistikdienstleister mit Kerngeschäft im Freight Forwarding in Deutschland und Mitteleuropa und einem etablierten Netzwerk in China, Vietnam und den USA. Das Leistungsportfolio umfasst Luft-, See-, Straßen- und Schienentransporte, ergänzt um Kontraktlogistik, Projektlogistik sowie Zoll- und Compliance-Dienstleistungen.

Zerbach & Company begleitete die Gesellschafter von MBS bei der erfolgreichen Umsetzung des Verkaufs an die AD Ports Group (ADX: ADPORTS), Abu Dhabi, vollzogen über deren europäische Logistik-Sparte Noatum Logistics.

MANDANT

Eigentümer der MBS Logistics GmbH

CLOSING

Mai 2026

ART DES MANDATS

Unternehmensverkauf

KÄUFER

AD Ports Group

BRANCHE

Logistik

WEBSITE

www.mbslogistics.com



KONTAKT

Sprechen Sie uns an.
Ein Gespräch mit uns bleibt
vertraulich.

Zerbach & Company Corporate Finance GmbH

Gut Maarhausen · Eiler Straße 3Y · 51107 Köln

+49 221 98515 240

office@zerbach-company.de

www.zerbach-company.de

