

# Pressemitteilung

---

## Sammelgutaufkommen in Rekordhöhe

### Stückgutnetze: Umsatzplus und Kapazitätsengpässe im B2B- und B2C-Geschäft

**Berlin, 26. April 2021** Die Netzwerke deutscher Sammelgutspeditionen werden derzeit von einem Sendungs-Tsunami überrollt. Nach einem insgesamt konstanten Mengenverlauf in den Jahren 2019 und 2020 stieg das Sendungsvolumen im März und April 2021 im Vergleich zu den Vorjahresmonaten um bis zu 20 Prozent, in Einzelfällen sogar noch darüber. Dadurch stoßen die Systemlogistiker und ihre Stückgutnetze immer mehr an ihre Kapazitätsgrenzen. Unter Pandemiebedingungen und steigenden Organisationsanforderungen ist die Aufrechterhaltung der hohen Qualitätszusagen gegenüber Versendern und Empfängern derzeit eine extreme Herausforderung für die Speditionsnetze.

Leistungszusagen, insbesondere Anforderungen an die Pünktlichkeit, können aufgrund des hohen Sendungsvolumens derzeit nur noch mit regelmäßigen Sonderschichten und Samstagsarbeit in den Stückgutdepots erfüllt werden. Zusätzlich muss die Organisation des Personaleinsatzes an die sich ständig ändernden gesetzlichen Corona-Schutzmaßnahmen angepasst werden. Personal- und Prozesskosten steigen deshalb bereits wieder stärker als die Umsätze. „Der globale Trend der Lieferkettenengpässe setzt sich damit auch bei den nationalen Verkehren der Systemlogistik fort“, so DSLV-Hauptgeschäftsführer Frank Huster. „Die grundsätzlich äußerst erfreuliche Entwicklung wachsender Sendungszahlen kann unter den momentanen Bedingungen auch zur Achillesferse der Stückgutnetze werden.“

Während im ersten Pandemiejahr 2020 die Sendungszahlen mit 119 Millionen Stückgütern (also Sendungsgrößen von 30 bis 2.500 Kg) noch auf dem ohnehin bereits hohen Vorjahresniveau blieben, ist bei anhaltendem Wachstum für das Jahr 2021 mit bis zu 130 Millionen Sendungen zu rechnen. Die Ursachen für diesen sprunghaften Anstieg sind vielfältig: zum einen gibt es bei Industrie und Handel immer noch Nachholbedarf aus dem vergangenen Jahr. Dabei wurden Beschaffungswege angepasst und viele Zulieferer produzieren auf Vorrat, um in Krisensituationen flexibler auf die Industrieanfrage reagieren zu können. Darüber hinaus entwickelt sich das Exportvolumen wieder und auch das Konsumverhalten ebbt nicht

#### Pressekontakt:

Maximilian Pretzel  
Referent Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Telefon: +49 (0) 30 40 50 228-12  
Telefax: +49 (0) 30 40 50 228-88  
E-Mail: MPretzel@dslv.spediteure.de

[www.dslv.org](http://www.dslv.org)  
[twitter.com/DSLVL\\_Berlin](https://twitter.com/DSLVL_Berlin)

ab, wodurch der Online-Handel weiter beschleunigt wird. Deshalb wächst für Systemlogistiker neben dem B2B-Markt jetzt auch der B2C-Markt. 17 Prozent des speditionellen Sammelgutgeschäfts entfallen inzwischen auf den viel kleinteiligeren Privatkundenanteil. Sowohl dessen Integration in die industrialisierten Abläufe des klassischen Stückgutgeschäfts als auch der alternative Aufbau einer parallelen Produktionsstrecke für B2C-Sendungen ist äußerst anspruchsvoll und kostenintensiv für die Netzbetreiber.

### **Über den DSLVL**

Als Spitzen- und Bundesverband repräsentiert der DSLVL durch 16 regionale Landesverbände die verkehrsträgerübergreifenden Interessen der 3.000 führenden deutschen Speditions- und Logistikbetriebe, die mit insgesamt 604.000 Beschäftigten und einem jährlichen Branchenumsatz in Höhe von 113 Milliarden Euro wesentlicher Teil der drittgrößten Branche Deutschlands sind (Stand: Juli 2020). Die Mitgliederstruktur des DSLVL reicht von global agierenden Logistikkonzernen, 4PL- und 3PL-Providern über größere, inhabergeführte Speditionshäuser (KMU) mit eigenen LKW-Flotten sowie Befrachter von Binnenschiffen und Eisenbahnen bis hin zu See-, Luftfracht-, Zoll- und Lagerspezialisten. Der DSLVL ist politisches Sprachrohr sowie zentraler Ansprechpartner für die Bundesregierung, für die Institutionen von Bundestag und Bundesrat sowie für alle relevanten Bundesministerien und -behörden im Gesetzgebungs- und Gesetzumsetzungsprozess, soweit die Logistik und die Güterbeförderung betroffen sind.