



Gebrüder Weiss GmbH - Wettbe- werbsanalyse

Markt- und Wettbewerbsanalyse

Autor: Christos Kapodistrias
Kategorie: Industry Research
Kunde: Gebrüder Weiss GmbH
Datum: 06.02.2026
Version: 1.0
Klassifikation: **CUSTOMER OPEN ANALYSIS**

Inhaltsverzeichnis

Gebrüder Weiss GmbH - Wettbewerbsanalyse	3
Executive Summary / Zusammenfassung	3
1. Marktübersicht: Europäischer Logistikmarkt	3
1.1 Marktgröße und Wachstum	3
1.2 Marktsegmentierung	3
1.3 Markttrends 2025-2026	4
2. Hauptkonkurrenten - Übersicht	4
2.1 Wettbewerber-Vergleichstabelle	4
3. Detaillierte Wettbewerber-Profile	5
3.1 DSV (inkl. DB Schenker)	5
3.2 DHL Group	5
3.3 Kühne+Nagel	6
3.4 Dachser	6
3.5 Weitere relevante Wettbewerber	7
4. Differenzierung Gebrüder Weiss	7
4.1 Wettbewerbsvorteile GW	7
4.2 Wettbewerbsnachteile GW	7
4.3 SWOT-Analyse Gebrüder Weiss	8
5. Wettbewerb nach Geschäftsbereich	8
5.1 Landverkehr Europa	8
5.2 Air & Sea	8
5.3 Kontraktlogistik / Warehousing	9
6. Digitalisierungs-Wettbewerbsvergleich	9
6.1 Digitale Reifegrad-Matrix	9
6.2 Bewertung	9
7. Strategische Implikationen für A1	10
7.1 Wettbewerbspositionierung für A1-Angebot	10
7.2 Differenzierung im Wettbewerb durch A1	10
Quellen	10

Gebrüder Weiss GmbH - Wettbewerbsanalyse

Research-Task: GW-R4 Stand: Februar 2026 Status: Abgeschlossen

Executive Summary / Zusammenfassung

Der europäische Logistikmarkt befindet sich in einer Phase massiver Konsolidierung. Das dominierende Ereignis 2025 war die Übernahme von DB Schenker durch DSV für 14,3 Mrd. EUR, wodurch DSV zum weltweit größten 3PL-Anbieter aufstieg (kombinierter Umsatz über 41 Mrd. EUR). Der Gesamtmarkt für Fracht und Logistik in Europa wird auf ca. 1.476 Mrd. USD (2025) geschätzt und soll bis 2030 auf 1.737 Mrd. USD wachsen (CAGR 3,3 %). In diesem Umfeld positioniert sich Gebrüder Weiss als mittelgroßer, aber hochprofitabler Spezialist mit 2,71 Mrd. EUR Umsatz, 60 % Eigenkapitalquote und über 550 Jahren Unternehmensgeschichte. Die Differenzierung erfolgt über Familienkontinuität, regionale Expertise (Südosteuropa, Schwarzmeerregion), Kundennähe (myGW) und Nachhaltigkeitsinitiativen. Gegenüber den Branchenriesen ist GW deutlich kleiner, kompensiert dies aber durch Agilität, Spezialisierung und langfristige strategische Ausrichtung.

1. Marktübersicht: Europäischer Logistikmarkt

1.1 Marktgröße und Wachstum

Kennzahl	Wert
Marktvolumen Europa 2025	ca. 1.476 Mrd. USD
Prognose 2030	ca. 1.737 Mrd. USD
CAGR 2025-2030	3,3 %
Marktstruktur	Stark fragmentiert, aber zunehmende Konsolidierung an der Spitze

1.2 Marktsegmentierung

Segment	Beschreibung	Relevanz für GW
Straßengüterverkehr (FTL/LTL)	Größtes Segment in Europa, Stückgut und Komplettladungen	Kerngeschäft GW (Landverkehr: 1,52 Mrd. EUR)
Luftfracht	Premium-Segment, stark schwankend	Wachstumstreiber GW (Air & Sea: +21 %)
Seefracht	Volumensegment, Container- und Projektladungen	Teil des Air & Sea-Bereichs
Kontraktlogistik	Lagerung, Kommissionierung, Value-Added Services	GW betreibt 620.000 m ² Lagerfläche
KEP (Kurier, Express, Paket)	Wachstumssegment durch E-Commerce	GW via DPD-Beteiligung

1.3 Markttrends 2025-2026

Trend	Auswirkung
Mega-Konsolidierung (DSV + Schenker)	Erhöht den Wettbewerbsdruck; mittelgroße Spediteure unter Anpassungsdruck
Digitalisierung / Plattformisierung	Kunden erwarten Echtzeit-Transparenz; digitale Champions gewinnen Marktanteile
Nachhaltigkeit / ESG	Regulatorischer Druck (EU Green Deal); Kunden fordern CO2-neutrale Logistik
Nearshoring / Reshoring	Europäische Produktionsverlagerungen schaffen neue Logistikbedarfe
Arbeitskräftemangel	Fahrermangel in Europa treibt Automatisierung und Digitalisierung
E-Commerce-Wachstum	Weiterhin zweistelliges Wachstum; Paket- und Last-Mile-Segment expandiert

2. Hauptkonkurrenten - Übersicht

2.1 Wettbewerber-Vergleichstabelle

Unternehmen	Hauptsitz	Umsatz 2024	Mitarbeiter	Standorte/Länder	Eigentümerstruktur
DSV (inkl. Schenker)	Hedehusene, DK	ca. 41,6 Mrd. EUR (kombiniert)	ca. 160.000	90+ Länder	Börsennotiert (OMX)
DHL Group	Bonn, DE	84,2 Mrd. EUR	ca. 602.000	220+ Länder	Börsennotiert (DAX)
Kühne+Nagel	Schindellegi, CH	ca. 24 Mrd. CHF	ca. 85.000	100 Länder, 1.300 Standorte	Börsennotiert (SIX)
Dachser	Kempen, DE	8,03 Mrd. EUR	ca. 37.300	433 Standorte	Familienunternehmen
CEVA Logistics	Marseille, FR	ca. 17 Mrd. EUR	ca. 110.000	170+ Länder	CMA CGM (Eigentümer)
Geodis	Levallois-Perret, FR	ca. 11 Mrd. EUR	ca. 49.000	170 Länder	SNCF (Eigentümer)
Gebrüder Weiss	Lauterach, AT	2,71 Mrd. EUR	ca. 8.700	34 Länder, 180 Standorte	Familienunternehmen

3. Detaillierte Wettbewerber-Profile

3.1 DSV (inkl. DB Schenker)

Attribut	Details
Übernahme-Abschluss	30. April 2025 (14,3 Mrd. EUR)
Kombinierter Umsatz	ca. 41,6 Mrd. EUR
Mitarbeiter	ca. 160.000
Luftfracht-Volumen	2,4 Mio. Tonnen (Nr. 1 weltweit)
Lagerfläche	17,7 Mio. m ²
Synergien (geschätzt)	1,4 Mrd. USD p.a. bis 2028
EBIT-Prognose	19,5-21,5 Mrd. DKK
Digitalisierung	Umfassende IT-Integration beider Plattformen
Relevanz für GW	Größter Wettbewerber in Europa; Integration könnte temporäre Kundenabwanderung ermöglichen

Strategische Einschätzung: Die Mega-Fusion DSV/Schenker schafft einen dominanten Marktführer, bringt aber auch Integrationsrisiken. Erfahrungsgemäß verlieren fusionierte Logistiker in den ersten 12-24 Monaten Kunden aufgrund von IT-Integrationsproblemen, Serviceunterbrechungen und Schlüsselpersonal-Abgängen. Dies ist eine Chance für GW.

3.2 DHL Group

Attribut	Details
Umsatz 2024	84,2 Mrd. EUR (+3 %)
Mitarbeiter	ca. 602.000
Länder	220+
Strategie 2030	„Accelerate sustainable growth“ mit vier Bottom Lines
Programm „Fit for Growth“	Strukturelle Kostenreduktion > 1 Mrd. EUR
Europäischer Umsatzanteil	55 % des Konzernumsatzes
Stärken	Globale Präsenz, Markenbekanntheit, Skaleneffekte, Postnetzwerk
Schwächen ggü. GW	Weniger agil, bürokratischer, weniger Kundennähe in Nischen

3.3 Kühne+Nagel

Attribut	Details
Umsatz 2024	ca. 24 Mrd. CHF
Mitarbeiter	ca. 85.000
Standorte	ca. 1.300 in fast 100 Ländern
Strategie „Roadmap 2026“	Kuehne+Nagel Experience, Digital Ecosystem, Living ESG, Market Potential
Cloud-Migration	Kern-TMS (Sea & Air) 2024 in die Cloud migriert (120 TB Daten)
Digitale Innovation	Max Visibility (Echtzeit-Tracking ohne Barcodes), AI-gestützte Entscheidungen
Stärken	Digitale Vorreiterrolle, See-/Luftfracht-Expertise, starke Markenpositionierung
Schwächen ggü. GW	Weniger stark im europäischen Stückgutverkehr, weniger Osteuropa-Expertise

3.4 Dachser

Attribut	Details
Umsatz 2024	8,03 Mrd. EUR (+13 %)
Mitarbeiter	ca. 37.300
Standorte	433 weltweit
Investitionen 2024	ca. 490 Mio. EUR (Rekord)
Akquisitionen	Fercam Italia, Frigoscandia, Brummer
Digitalisierung	Kundenportal-Redesign, „intuitiv wie ein iPhone“
Stärken	Europäisches Stückgutnetzwerk, Familienunternehmen, starke IT
Schwächen ggü. GW	Weniger Präsenz in Südosteuropa, weniger Air & Sea-Expertise

Direktvergleich Dachser vs. GW: Dachser ist der relevanteste Vergleichskonkurrent - ebenfalls ein Familienunternehmen in der Logistik, aber dreimal so groß. Dachser investiert aggressiv durch Akquisitionen (490 Mio. EUR 2024), während GW organisch wächst. Bemerkenswert: Alessandro Cacciola (neuer GW-Vorstand Air & Sea) startete seine Karriere bei Dachser.

3.5 Weitere relevante Wettbewerber

Unternehmen	Umsatz (ca.)	Relevanz für GW
Raben Group	2,5 Mrd. EUR	Direkter Konkurrent in Osteuropa
Hellmann Worldwide Logistics	3,8 Mrd. EUR	Mittelgroßer Universalanbieter
LKW Walter	2,6 Mrd. EUR	Stark im europäischen Straßengüterverkehr
Rhenus Group	7,5 Mrd. EUR	Breit aufgestellter Logistiker
Hegemann Group	1,5 Mrd. EUR	Wachsender CEE-Spezialist

4. Differenzierung Gebrüder Weiss

4.1 Wettbewerbsvorteile GW

Vorteil	Beschreibung
Ältestes Logistikunternehmen der Welt	550+ Jahre Geschichte; einzigartiges Heritage und Vertrauenskapital
Familienunternehmen	100 % Familienbesitz = Langfristorientierung, keine Quartalsberichterstattung
Finanzielle Stabilität	60 % Eigenkapitalquote = krisenresistent, kein Fremdkapitaldruck
Südosteuropa-Expertise	Tiefes Netzwerk in CEE und der Schwarzmeerregion seit den 1990ern
Kundennähe	myGW mit 25.000 Usern; persönlicher Service statt Massenlogistik
Nachhaltigkeitsvorreiter	GreenLine E-Flotte, HVO100, Windenergie, interner CO2-Preis 90 EUR
Mitarbeiterkontinuität	Vorstandsmitglieder mit 30-35 Jahren Betriebszugehörigkeit
Moderate Größe	Groß genug für Skaleneffekte, klein genug für Flexibilität

4.2 Wettbewerbsnachteile GW

Nachteil	Beschreibung
Relative Größe	2,71 Mrd. EUR vs. DSV/Schenker (41,6 Mrd.) oder DHL (84,2 Mrd.)
Globale Reichweite	34 Länder vs. DHL (220+) oder DSV (90+)
Skaleneffekte	Begrenzte Einkaufsmacht gegenüber Großkonzernen
Markenbekanntheit	Außerhalb Europas weniger bekannt als DHL, Kühne+Nagel
Technologiebudget	Absolut kleiner als bei Großkonzernen (Kühne+Nagel migrierte 120 TB in die Cloud)
Akquisitionskraft	Organisches Wachstum statt Mega-Akquisitionen

4.3 SWOT-Analyse Gebrüder Weiss

SWOT	Details
Stärken	Familienbesitz, finanzielle Stabilität (60 % EK-Quote), CEE-Netzwerk, 550+ Jahre Tradition, Digitalisierung (myGW), Nachhaltigkeit
Schwächen	Geringere globale Reichweite, kleineres IT-Budget, weniger Markenbekanntheit global, begrenzte Akquisitionsfähigkeit
Chancen	DSV/Schenker-Integrationsrisiken = Kundenabwanderung, wachsender CEE-Markt, Nearshoring-Trend stärkt europäische Logistik, ESG-Anforderungen bevorzugen Vorreiter
Risiken	Weitere Branchenkonsolidierung, Fachkräftemangel, konjunkturelle Abschwächung, regulatorischer Druck (EU Green Deal), technologischer Rückstand gegenüber Digital-Leadern

5. Wettbewerb nach Geschäftsbereich

5.1 Landverkehr Europa

Wettbewerber	Stärke	Position ggü. GW
DSV/Schenker	Größtes Netzwerk nach Fusion	Deutlich größer
DHL Freight	Starke europäische Präsenz	Deutlich größer
Dachser	Führendes Stückgutnetzwerk	3x größer, Hauptkonkurrent
LKW Walter	Stark im FTL-Segment	Vergleichbar im Umsatz
Raben Group	Starker CEE-Fokus	Vergleichbar, direkte Konkurrenz in CEE

5.2 Air & Sea

Wettbewerber	Stärke	Position ggü. GW
DSV/Schenker	Nr. 1 weltweit nach Fusion	Vielfach größer
Kühne+Nagel	Globaler Leader Air & Sea	Vielfach größer
DHL Global Forwarding	Nr. 2 weltweit	Vielfach größer
Hellmann	Mittelgroßer Anbieter	Vergleichbar

5.3 Kontraktlogistik / Warehousing

Wettbewerber	Stärke	Position ggü. GW
DHL Supply Chain	Globaler Leader	Vielfach größer
CEVA Logistics	Starke Kontraktlogistik	Deutlich größer
Geodis	Fokus auf europäische Kontraktlogistik	Deutlich größer
Dachser	Wachsendes Logistik-Segment	Vergleichbar bis größer

6. Digitalisierungs-Wettbewerbsvergleich

6.1 Digitale Reifegrad-Matrix

Unternehmen	Kundenportal	Cloud-Migration	AI/ML	IoT/Automation	Bewertung
Kühne+Nagel	myKN (umfassend)	Cloud-Migration TMS abgeschlossen (120 TB)	Max Visibility, AI-Entscheidungen	Predictive Tracking ohne Barcodes	Vorreiter
DHL	myDHL+	Umfassende Cloud-Strategie	DHL Resilience360, AI-Routing	umfangreiche IoT-Sensorik	Vorreiter
DSV/Schenker	In Integration	Noch in Integration	Data Analytics	Automatisierte Lager	Im Umbruch
Dachser	Kundenportal (Redesign)	Cloud-Elemente	Analytics	Steigende Automatisierung	Fortgeschritten
Gebrüder Weiss	myGW (25.000 User)	Hybrid (Cloud + Warehouse On-Prem Wolfurt)	Analytics, Pricing	AutoStore, Hochregallager	Fortgeschritten

6.2 Bewertung

Gebrüder Weiss liegt im digitalen Reifegrad auf einem guten Niveau, das mit Dachser vergleichbar ist. Kühne+Nagel und DHL sind als Vorreiter einzustufen, insbesondere bei der Cloud-Migration und AI-Anwendungen. Die DSV/Schenker-Integration bietet GW eine Chance, Kunden anzuziehen, die durch IT-Integrationsprobleme verunsichert sind.

7. Strategische Implikationen für A1

7.1 Wettbewerbspositionierung für A1-Angebot

Faktor	Implikation für A1
GW als Familienunternehmen	A1 als österreichischer Partner mit Langfristorientierung positionieren
Digitaler Aufholbedarf	GW hat solide Basis (myGW), aber noch Potenzial bei Cloud, AI, IoT
180 Standorte / 34 Länder	WAN/SD-WAN-Bedarf für internationale Vernetzung
Wettbewerb digitalisiert schnell	GW braucht Technologiepartner, um nicht zurückzufallen
Familienbesitz = Langfristigkeit	Mehrjährige Partnerschaften möglich (kein CFO-getriebener Anbieterwechsel)
Neues IT-Zentrum Wolfurt	Idealer Zeitpunkt für Infrastruktur-Partnerschaft

7.2 Differenzierung im Wettbewerb durch A1

A1-Lösung	Wettbewerbsvorteil für GW
SD-WAN / Netzwerk	Schnellere, sicherere Vernetzung als bei fusionierenden Wettbewerbern
IoT-Plattform	Smart Warehouse als Differenzierung gegenüber Dachser, Raben
Cloud-Hosting (AT)	Datenresidenz Österreich = Vertrauensvorteil gegenüber US-Cloud-Anbietern
AI/Analytics	Predictive Logistics als Wettbewerbsvorteil gegenüber mittelgroßen Speditionen
5G-Warehouse	Technologieführerschaft in der Lagerautomatisierung

Quellen

- Mordor Intelligence: Europe Freight and Logistics Market (mordorintelligence.com)
- DSV Investor Relations: Schenker-Akquisition (dsv.com/en/about-dsv/press/news)
- DHL Group Annual Report 2024 (group.dhl.com)
- Kühne+Nagel Annual Report 2024 (2024-annual-report.kuehne-nagel.com)
- Dachser Pressemitteilung 2024 Zahlen (dachser.com)
- Trans.info: DSV Schenker EU-Genehmigung
- Impakter: Top 5 Freight Forwarders 2026
- GlobeNewsWire: European Road Freight Transport Market Report 2025
- Red Stag Fulfillment: DHL Market Share 2026
- Gebrüder Weiss Bilanz 2024 (gw-world.com)