Hermes Gruppe
Rekordergebnis in 2017 erwirtschaftet

Mittwoch, 11.04.2018

Die Hermes Gruppe ist im Geschäftsjahr 2017 erneut zweistellig gewachsen und konnte vor allem in den wichtigsten europäischen Märkten profitable Zugewinne verzeichnen. So steigerte der in Hamburg ansässige Handels- und Logistikdienstleister seinen Umsatz im Geschäftsjahr 2017 währungskursbereinigt um mehr als 12% auf 3,13 Mrd. Euro. Ausschlaggebend dafür ist die positive Entwicklung der Hermes Paket- und Zwei-Mann-Handling-Gesellschaften im In- und Ausland, auf die über 85% der Umsätze entfallen. Sie transportierten 2017 die Rekordmenge von 766 Mio. Sendungen in Europa (+15% im Vergleich zum Vorjahr). Infolge dessen konnte Hermes seine Position als Nr. 2 in den größten europäischen KEP-Märkten ausbauen und behauptete sich als Marktführer im Zwei-Mann-Handling in Deutschland und Frankreich. Parallel stieg die Zahl der Hermes Mitarbeiter im Geschäftsjahr 2017 weltweit auf rund 15.300 (+8,2%) an. Dies teilt das Unternehmen in einer Pressemeldung zur Bilanz 2017 mit.

Mit maßgeblichen Investitionen in Höhe von mehr als 130 Mio. Euro in moderne Infrastruktur, kundennahe Services und Digitalisierung hat sich die Hermes Gruppe im Geschäftsjahr 2017 zukunftsgerichtet aufgestellt und ihre Marktposition ausgebaut. Bis zum Jahr 2020 plant das zur Otto Group gehörende Unternehmen zusätzliche Investments von rund 500 Mio. Euro über sämtliche Geschäftseinheiten.

„Wir freuen uns sehr über das bisher erfolgreichste Geschäftsjahr unserer Firmengeschichte, das wir erneut mit einem zweistelligen Wachstum beschließen“, erklärt Carole Walker, seit November 2017 CEO von Hermes Europe. „Das Ergebnis zeigt, dass wir mit unserem klaren Fokus auf kundennahe und flexible Services, Internationalisierung und Digitalisierung richtigliegen und den Wünschen unserer Kunden in bester Weise entsprechen. Unser Hauptaugenmerk für 2018 liegt jetzt auf dem Ausbau unseres grenzüberschreitenden Paketgeschäfts, das wir über umfangreiche Investments sowie die Gründung einer eigenständigen Geschäftseinheit Hermes International fokussiert vorantreiben.“ 2017 wurden erstmals auch die französische Hermes France Group sowie der Same-Day-Delivery-Spezialist Liefery im Geschäftsergebnis von Hermes konsolidiert. Sie trugen im Zuge des weiterhin florierenden, grenzüberschreitenden Onlinehandels mit jeweils landesspezifischen Serviceangeboten maßgeblich zur positiven Geschäftsentwicklung bei.

Wachstum im Kerngeschäft: Starkes Plus in der europaweiten Distribution

Vor allem im Kerngeschäft, der Zustellung von Sendungen und Waren in Europa, legte die Hermes Gruppe 2017 deutlich zu. Die Hermes Paketgesellschaften in Deutschland, UK, Frankreich, Österreich, Italien und Russland konnten erneut klar am anhaltenden Boom im E-Commerce partizipieren und transportierten über 766 Mio. Pakete an Endkunden in ganz Europa – 15% mehr als 2016. Rund 80% dieses Volumens gehen dabei auf Auftraggeber und Händler im Drittkundengeschäft außerhalb der Otto Group zurück, was einem Plus von rund 17% entspricht. Voraussetzung dafür waren signifikante Investments in Services und Infrastruktur. Im Paketgeschäft konnte Hermes demnach seine führende Marktposition in Deutschland, UK und Frankreich weiter ausbauen. Im Großstücksegment in Deutschland (Hermes Einrichtungs Service) bzw. Frankreich (Girard Agediss) bleibt Hermes Marktführer; im

deutschen Markt hält Hermes hier einen Marktanteil von über 70%.

Deutschland: Investitionen in Kundennähe, Infrastruktur und Nachhaltigkeit

Hermes Germany bleibt auf deutlichem Wachstumskurs und rüstet sich mit moderner Infrastruktur für das Wachstum der nächsten Jahre. Allein 2017 wurden im Rahmen eines 300 Mio. Euro schweren Investitionsprogramms vier hochmoderne Logistik-Center in Betrieb genommen, u.a. in Berlin und Bad Rappenau. Bis 2020 folgen fünf weitere Neubauten in Ballungsräumen wie Hamburg, Köln und Leipzig-Halle. Parallel dazu erhört Hermes die Anzahl der PaketShops mittelfristig um 30% auf dann 20.000 Annahmestellen. Geplant sind in diesem Zusammenhang auch bundesweite Kooperationen mit dem Einzelhandel. Paketempfänger profitieren bei Hermes ab Mai von einer verbesserten WunschZustellung. Die Bindung an die Kundennummer entfällt, dadurch wird insbesondere das kurzfristige Umleiten von Paketen, z.B. an einen PaketShop oder einen Nachbarn, deutlich vereinfacht. Weitere Services, darunter eine digitale Benachrichtigungskarte und weitere Push-Services, werden folgen. Zudem führt Hermes noch in 2018 kürzere Lieferzeitfenster ein, die die Ankunft des Pakets auf bis zu 30 bis 60 Minuten genau prognostizieren. Möglich macht dies eine neue, voll digitalisierte Tourenplanung, die Hermes bundesweit einführt. Fahrten werden damit noch präziser und effizienter, der CO2-Ausstoß pro Paket wird weiter gesenkt.

Unter dem Projektnamen „Urban Blue“ treibt Hermes in Deutschland bundesweit ein ehrgeiziges Programm zur Reduzierung von Emissionen und Verkehr voran. Kern ist eine im Mai 2017 beschlossene strategische Kooperation mit Mercedes-Benz Vans. In diesem Rahmen gehen bis 2020 zunächst 1.500 elektrische Zustellfahrzeuge in Betrieb. Erste Vorserienfahrzeuge starten in den kommenden Wochen u.a. in Hamburg. Ergänzt wird die Partnerschaft mit Mercedes-Benz Vans um zahlreiche weitere Kooperationen und Projekte, die ausdrücklich auch Cargobikes, E-Scooter und andere alternative Zustellmethoden mitdenken. Auch für bundesweite Errichtung notwendiger Ladeinfrastrukturen wird Hermes punktuell auf Partnerschaften setzen.

Innovative City-Logistik-Lösungen stehen auch im Fokus des Same-Day-Delivery-Spezialisten Liefery, an dem Hermes seit März 2017 die Mehrheit hält. So testet Liefery derzeit in Hamburg gemeinsam mit der Daimler-Tochter Smart die Paketzustellung in Kofferräume. Weitere Städte könnten folgen. Ebenfalls in Metropolregionen, darunter in Hamburg und Berlin, konnte Liefery zudem die Zusammenarbeit mit dem Kochboxen-Versender Hellofresh deutlich intensivieren und somit die Position als etablierter Player im Food-Delivery-Markt festigen.

Um das Paketgeschäft in Deutschland trotz der Wettbewerbssituation und des hohen Investitionsdrucks weiterhin erfolgreich entwickeln zu können, hat Hermes bereits Preiserhöhungen um durchschnittlich 4,5% angekündigt. Die Mehreinnahmen werden großteils in Lohnkosten investiert, insbesondere in die verbesserte Entlohnung der Zusteller. Das mit SGS TÜV-Saar betriebene Audit- und Zertifizierungsprogramm wird derzeit ausgebaut und um weitere Prüfpunkte ergänzt.

Großbritannien: Zweitgrößter Paketmarkt weiter auf dem Vormarsch

Die in den vergangenen sechs Jahren jeweils zuverlässig im zweistelligen Bereich gewachsene Paketsparte von Hermes in UK hat auch 2017 ein signifikantes Wachstum über dem Markt verzeichnet. Klare Mengenzuwächse konnten vor allem im Bereich Next Day Delivery (+22%), bei der PaketShop-Belieferung (+25%) und beim Ausbau des internationalen Paketgeschäfts (+15%) generiert werden. Als ein Vorreiter der Branche erprobte das Unternehmen erstmals innovative und digitale Services, darunter auch Tracking-Applikationen für die Smart Speaker Amazon Echo und Google Home. Angesichts der positiven Entwicklung hat Hermes im August 2017 zudem einen hochmodernen Hub-Standort in Rugby (Mittelengland) eröffnet, der nach wie vor als größter Logistikstandort in UK sowie zweitgrößter in Europa gilt. Die Zustellung an sieben Werktagen pro Woche und der Ausbau des nationalen PaketShop-

Netzwerkes auf rund 4.500 Annahmestellen belegen zudem die hohe Serviceorientierung von Hermes in Großbritannien.

Frankreich: Gelungener Auftakt unter dem Dach der Hermes Gruppe

Die Hermes France Group, das jüngste Mitglied der Hermes Gruppe (vormals 3SI/ Otto Group), vollzog 2017 mit einem zweistelligen Umsatz- und Mengenplus einen überaus erfolgreichen Auftakt und profilierte sich als ein wesentliches Standbein der positiven Geschäftsentwicklung in den Märkten Frankreich, Belgien und Spanien. Die Zahl der PaketShops in diesen Ländern wuchs auf rund 7.500 Annahmestellen (+700 im Vergleich zu 2016). In der Hauptstadt Paris können die Kunden erstmals eine Zustellung ab PaketShop per Botenfahrrad beauftragen (Startup-Kooperation mit „tous facteurs“). Das Angebot soll nun auf weitere Teile Frankreichs übertragen werden. Aufgrund der zunehmenden Markenbekanntheit realisierte Mondial Relay v.a. im Privatkundensegment ein Mengenplus in Höhe von mehr als 30%. Zur Hermes France Group gehört auch der expandierende 2-Mann-Handling-Spezialist Girard Agediss, das französische Pendant zum deutschen Hermes Einrichtungs Service (HES). In Paris bot das Unternehmen erstmals eine taggleiche Zustellung von Möbeln innerhalb eines Zeitfensters von nur zwei Stunden an, was auf der Kundenseite positiv konnotiert wurde.

Ausblick 2018: Globales Wachstum und Investment in Services

Im Geschäftsjahr 2018 liegt der Fokus der Hermes Gruppe auf der Herstellung einer noch höheren Kundennähe v.a. in den aufstrebenden internationalen Märkten, die über drei strategische Säulen realisiert wird. Fortgesetzte Investitionen in Digitalisierung und Innovation (1), signifikantes internationales Wachstum (2) sowie die Flexibilisierung der sog. letzten Meile (3) sollen dazu beitragen, das globale Serviceportfolio der Hermes Gruppe weiterhin auszubauen. Mit dieser Zielsetzung hat das Unternehmen im März die eigenständige Geschäftseinheit Hermes International gegründet. Sie bündelt sämtliche internationale Geschäftstätigkeiten innerhalb der Gruppe. Zu Hermes International gehört unter anderem das Start-up BorderGuru, das sich verstärkt den E-Commerce-Märkten in Asien und den USA widmet und u.a. den globalen Handelsriesen Alibaba und den US-Retailer Revolve zu seinen Kunden zählt. Zusätzlich soll das internationale PaketShop-Netzwerk und damit das Serviceangebot der Gruppe sukzessive erweitert werden.

Carole Walker kommentiert: „Wir blicken positiv auf das Geschäftsjahr 2018, das für uns klar unter dem Vorzeichen fortgesetzten internationalen Wachstums steht und signifikante Investments in Services und Infrastruktur in zentralen nationalen Märkten vorsieht. Um weiter erfolgreich expandieren zu können, setzen wir auf Partnerschaften und Kooperationen in den von uns bedienten Märkten und werden auch im weiteren Handels- und Wettbewerbsumfeld stets neue und attraktive Geschäftspotentiale suchen und nutzen.“

Rekordergebnis in 2017 erwirtschaftet