Warehouse Automation

Q2 2026

Industry Update



LSJ. Advisory

Strukturelles Wachstum

Warehouse Automation ist 2026 wieder klar in einer **strukturellen Wachstumsphase**

Marktgröße

Globales Marktvolumen erreicht bis **2030** rund **USD 45 Mrd.** (Europa ~22 %, Deutschland Top-3-Markt)

Strukturwandel

Verschiebung von **Hardware** zu software-definierten **End-to-End-Systemen**

Konsolidierung

M&A als zentraler Hebel für **technologische Integration** und **Plattformskalierung**

Der Warehouse-Automation-Markt umfasst alle technischen Systeme, Softwarelösungen und Dienstleistungen, die dazu dienen, physische Warenbewegungen und operative Entscheidungen innerhalb von Lager-, Distributions- und Fulfillment-Standorten ganz oder teilweise ohne manuelle Eingriffe auszuführen, zu steuern und zu optimieren.

Der Markt beginnt dort, wo manuelle Lagerprozesse durch mechanisierte, robotische oder softwarebasierte Systeme ersetzt oder ergänzt werden, und endet an den Schnittstellen zu Transportlogistik, Produktion und Handel. Er ist klar vom klassischen Transportmarkt abzugrenzen und bildet den Kern der Intralogistik.

Inhaltlich gliedert sich der Markt in vier miteinander verbundene Ebenen:

1) Die mechanische Automatisierung aus Förder-, Sortier-, Lager- und Handhabungssystemen, die den physischen Materialfluss im Lager sicherstellen.
2) Mobile und stationäre Robotik, insbesondere autonome mobile Roboter (Autonomous Mobile Robots – „*AMRs*“), fahrerlose Transportsysteme (Automated Guided Vehicles – „*AGVs*“) sowie stationäre Robotik für flexible und skalierbare Warenbewegungen.
3) Sensorik- und Vision-Ebene mit Kamera-, Identifikations-, Inspektions- und Navigationssystemen zur Echtzeit-Transparenz, Lokalisierung und Qualitätskontrolle.
4) Die digitale Steuerungs- und Softwareebene aus Warehouse-Management-, Control- und Execution-Systemen sowie Analyse- und Cloudlösungen zur Orchestrierung und kontinuierlichen Optimierung aller Komponenten.

Der Warehouse-Automation-Markt ist weniger Produktmarkt, sondern mehr ein System- und Integrationsmarkt. Der wirtschaftliche Wert entsteht nicht aus einzelnen Komponenten, sondern aus der Fähigkeit, heterogene Hardware- und Softwareelemente zu einem funktionierenden Gesamtsystem zu verbinden. Anbieter agieren daher entweder als Komponentenhersteller, Softwareanbieter, Systemintegratoren oder als integrierte Lösungsanbieter entlang der gesamten Wertschöpfung.

Die größte Wachstumsdynamik liegt in Nordamerika, das als Leit- und Skalierungsmarkt für Warehouse Automation gilt. Europa folgt mit Deutschland, den Niederlanden und dem Vereinigten Königreich als Kernländern. In Asien treiben China sowie Japan und Südkorea die Entwicklung (skalierte Warehouse-Automation im E-Commerce/3PL), während Süd- und Südostasien sowie Südamerika, Afrika und Australien im Vergleich weiterhin kleinere, selektiv wachsende Märkte darstellen.

Der Markt funktioniert weitestgehend zweigeteilt: Die Projekte werden meist von regionalen Anbietern vor Ort umgesetzt, während die zugrunde liegende Technologie und Software häufig von wenigen internationalen Marktführern stammt.

Der Markt ist dabei kein homogener Wachstumsmarkt, sondern selektiv: Skalierbarkeit, Software-Tiefe und Integrationsfähigkeit entscheiden zunehmend darüber, welche Anbieter überproportional wachsen. Hardware bleibt Eintrittsvoraussetzung, während Orchestrierungssoftware, Datenintegration und Umsetzungsfähigkeit den wirtschaftlichen Wert bestimmen.

Quelle(n): Interact Analysis, AlsterResearch, LSJ Advisory Insights

Markttrends

Full-Spectrum Automation

Nicht nur Picking/Outbound (Kommissionierung und Versandabwicklung), sondern der gesamte Materialfluss von Wareneingang/Depal (Anlieferung und Entpalettierung) bis Sortierung, Lagerung, Retouren und Versand wird automatisiert. Dies reduziert Engpässe und ermöglicht konsistente KPIs entlang der Lieferkette. Projekte werden zunehmend so konzipiert, dass Inbound-Prozesse ebenso automatisierbar sind wie klassische Outbound-Abläufe.

Robotics & AMRs

Roboter, etwa stationäre Systeme sowie Depalettier- und Palettierroboter, werden zunehmend zum Standard. Besonders AMRs übernehmen Transport- und Kommissionieraufgaben und erhöhen Durchsatz sowie Verfügbarkeit. Moderne Systeme arbeiten auch in komplexen Lagern mit vielen unterschiedlichen Artikeln und navigieren flexibel, statt festen Routen zu folgen.

Software-First & Software-Defined Warehouse

Früher wurden Lager vor allem über einzelne Maschinen gesteuert. Heute übernimmt eine zentrale Software die Koordination von Robotern, Fördertechnik und IT-Systemen in Echtzeit. Sie unterstützt operative Entscheidungen wie die Priorisierung von Aufträgen oder die Routenführung und macht Automatisierungssysteme leichter erweiterbar. Damit wird Software zum entscheidenden Hebel für Skalierung, Integration und stabile Prozesse.

KI-gestützte Automatisierung

Künstliche Intelligenz/ Machine Learning versucht Lagerprozesse schneller und zuverlässiger zu gestalten, indem sie Aufträge priorisiert, Waren optimal platziert und Transportwege effizienter plant. Auch wenn der genaue Impact derzeit noch nicht vollständig greifbar ist, laufen erste Tests für den breiteren Einsatz in der Praxis und letztlich zur Prüfung der Potentiale zur Gewinnung von Zeit, Effizienz – und Wert.

Modularität und skalierbare Automatisierung

Moderne automatische Lagersysteme werden zunehmend modular aufgebaut. Dazu gehören Systeme, bei denen kleine Warenbehälter automatisch auf Schienen durch das Lager bewegt werden, sowie Cube-Storage-Lösungen, bei denen Produkte platzsparend in einem kompakten „Würfel-Lager“ gestapelt und von Robotern entnommen werden. Dies ermöglicht ein schrittweises Wachstum ohne große Anfangsinvestitionen und erlauben eine schnelle Anpassung an saisonale Nachfragespitzen.

RaaS

Robotics-as-a-Service (RaaS) macht Automatisierung in Teilen einfacher finanzierbar und belastet Cashflows weniger: Unternehmen müssen Roboter und Software nicht mehr vollständig kaufen, sondern können sie wie einen Service nutzen. Wartung, Überwachung und Support sind oft direkt enthalten. Dadurch sinken die Einstiegshürden, Projekte lassen sich schneller starten und Unternehmen können Automatisierung Schritt für Schritt einführen, statt sofort große Investitionen tätigen zu müssen.

Entscheidend ist weniger die einzelne Technologie als die Fähigkeit, komplexe Systeme stabil zu verwalten und zu skalieren. Der Bottleneck im Markt verlagert sich zunehmend von der Nachfrageseite auf die Angebots- und Umsetzungsebene: Engineering-Kapazitäten, Software-Integration und Roll-out-Fähigkeit begrenzen die Marktdurchdringung stärker als die grundsätzliche Investitionsbereitschaft der Kunden.

Strategisches Differenzierungsmerkmal haben bereits diejenigen Warehouse-Systemlandschaften dargestellt, die über adaptive Systemlandschaften mit kontinuierlicher Selbstoptimierung verfügen, beispielsweise Walmart. Für 2026ff bedeutet dies, dass Automatisierung künftig weniger als Projekt, sondern als dauerhaft evolvierendes Betriebssystem verstanden wird.

Quelle(n): Kardex, Hy-tek Intralogistics, Interact Analysis, LSJ Advisory Insights

Wettbewerbspositionierung

Der Markt befindet sich vor dem Hintergrund makroökonomischer Volatilität in einer Phase intensiveren Wettbewerbs. Steigende Zinsen, konjunkturelle Unsicherheit und zurückhaltende Investitions-entscheidungen haben seit 2023 zu einer temporären Abschwächung der Nachfrage geführt. Großprojekte wurden z.T. verschoben, modulare Ausbaustufen gewinnen an Bedeutung, und Investitionen unterliegen strengeren Rentabilitätsanforderungen. Die Volatilität wirkt dabei als selektiver Wettbewerbsfaktor: Kapitalstarke Anbieter mit breiter Projektpipeline können Schwankungen besser abfedern, während kleinere oder stark spezialisierte Marktteilnehmer stärker exponiert sind.

Parallel dazu beeinflussen politisch-regulatorische Rahmenbedingungen die Wettbewerbspositionen innerhalb der Branche. Förderprogramme für Digitalisierung, Automatisierung und resilientere Lieferketten wirken investitionsstützend, insbesondere in Europa. Gleichzeitig erhöhen regulatorische Anforderungen in den Bereichen Arbeitssicherheit, Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und IT-Sicherheit die Komplexität von Projekten. Diese regulatorische Verdichtung begünstigt Anbieter mit standardisierten Prozessen, internationaler Erfahrung und ausreichenden Ressourcen zur Compliance-Umsetzung. Der Wettbewerb verlagert sich damit zusätzlich von reiner Technologiekompetenz hin zu organisatorischer und regulatorischer Leistungsfähigkeit.

Der Wettbewerb im Intralogistikmarkt konzentriert sich auf drei zentrale Faktoren: integrierte Gesamtsysteme statt einzelner Produkte, Widerstandsfähigkeit gegenüber wirtschaftlichen Schwankungen und der professionelle Umgang mit steigenden regulatorischen Anforderungen. Diese Entwicklungen begünstigen größere, integrierte Anbieter, fördern Kooperationen und stärken Geschäftsmodelle mit hohem Software- und Serviceanteil. Der Markt befindet sich damit weniger in einem kurzfristigen Auf- und Abschwung, sondern in einer strukturellen Reifephase, in der Skalierung, Plattformfähigkeit und Anpassungsfähigkeit über die Wettbewerbsposition entscheiden.

"Im Markt für Lagerautomatisierungslösungen erwartet die KION Group für 2026 einen deutlichen Anstieg des Auftragseingangs gegenüber dem Vorjahr. Haupttreiber dieses Wachstums sind der anhaltende Trend zur Automatisierung, umfangreiche Automatisierungsprojekte, die steigende Nachfrage nach mobiler Automatisierung sowie die Wertsteigerung aufgrund höherer Projektkosten."

Rob Smith, CEO– Kion Group (26. Februar 2026)

"During the year we returned to year-over-year growth while integrating our new capabilities and operationalizing our productivity efforts. The result was increased customer value and market-beating financial performance. Rockwell is well positioned for sustained market-leading growth and profitability as we build on this success for fiscal 2026 and beyond. "

Blake Moret, Vorstandsvorsitzender und CEO – Rockwell Automation (10. Februar 2026)

"Wir haben dank höherer Margen ein kontinuierliches Wachstum mit einer Rentabilität erzielt, die unsere Erwartungen übertroffen hat. Wir gehen davon aus, dass wir auch in Zukunft ein solides Wachstum verzeichnen werden, das durch steigende Installationen und eine wachsende Rentabilität gestützt wird."

Izzy Martins, Finanzvorstand – Symbotic (04. Februar 2026)

Quelle(n): CapIQ, Mergermarket, Annual Reports, Unternehmensinformationen



Der Intralogistikmarkt in Europa präsentiert sich als hoch kompetitiver, strukturell fragmentierter, zugleich aber konsolidierungsgetriebener Markt. Die Wettbewerbslandschaft ist geprägt von einer recht klaren funktionalen Arbeitsteilung zwischen breit aufgestellten Lösungsanbietern, modularen Systemintegratoren und spezialisierten Nischenakteuren. Diese Marktstruktur ist kein Übergangsphänomen, sondern das Ergebnis eines langfristigen technologischen und nachfrageseitigen Wandels der Branche.

Im Zentrum des Wettbewerbs steht nicht mehr die einzelne Hardwarekomponente, sondern die Fähigkeit zur Integration komplexer Gesamtsysteme. Kunden erwarten skalierbare, softwaregestützte Lösungen, die mechanische Automatisierung, Robotik und Steuerungssysteme nahtlos verbinden. Dadurch verschiebt sich der Wettbewerb von produktbasierten hin zu system- und datengetriebenen Leistungsversprechen. Anbieter mit starker Software- und Integrationskompetenz verfügen strukturell über Wettbewerbsvorteile, da sie höhere Wechselkosten erzeugen und langfristige Kundenbindungen etablieren können.

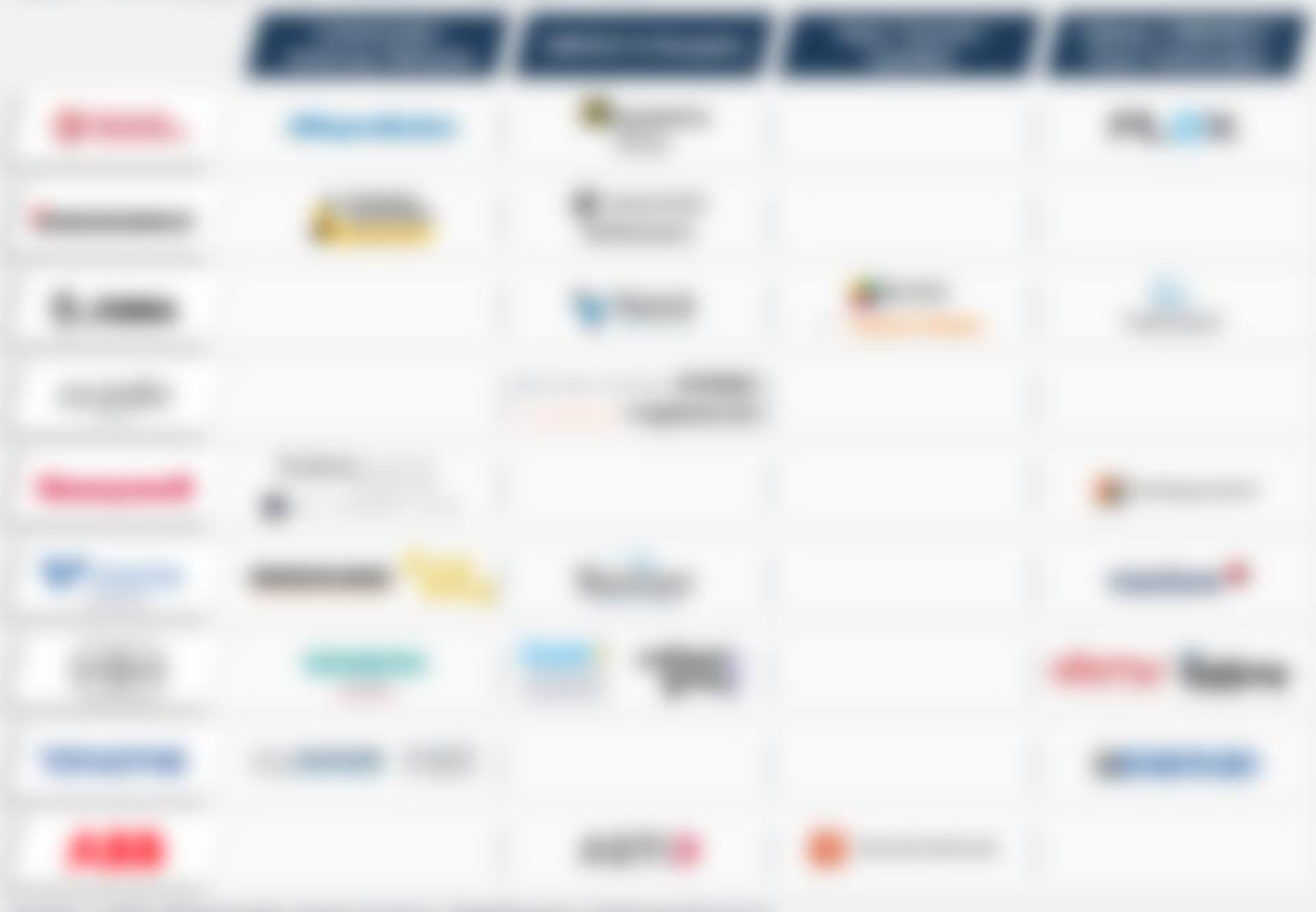
Der Markt weist dabei ausgeprägte Skaleneffekte und Wechselkosten auf. Anbieter mit tiefer Software-Integration und breiter Systemverantwortung sind strukturell in der Lage, überproportional zu wachsen (Körber, Daifuku), während spezialisierte Einzeltechnologien stärkerem Margen- und Konsolidierungsdruck unterliegen.

Quelle(n): CapIQ, Beating Wall Street, Northcoast Research, LSJ Insights

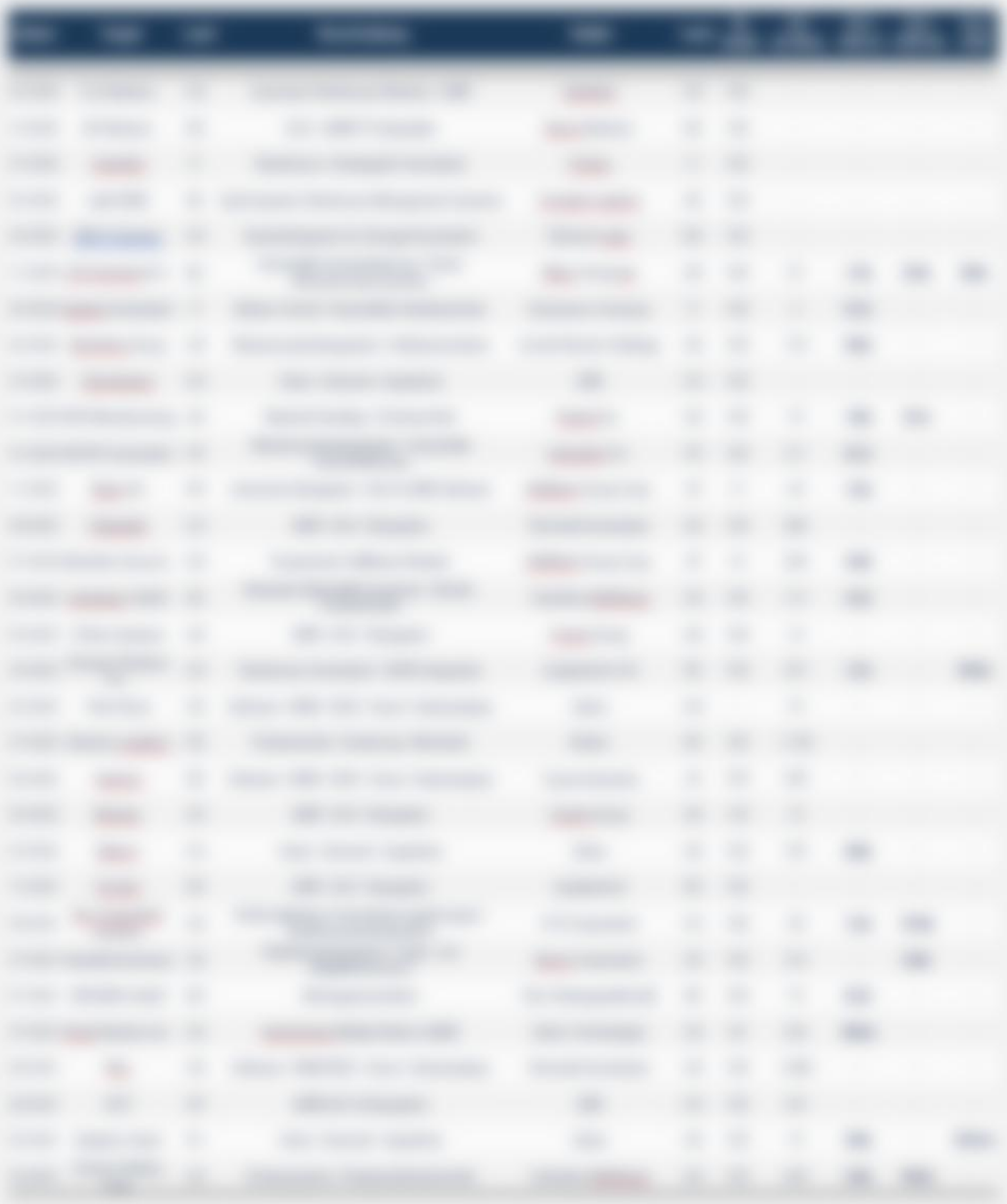


Warehouse- und Factory-Automation-Anbieter sind technologie- und softwaregetrieben, wachsen stark und erzielen hohe Bewertungsmultiples **(EV/EBITDA 17,5x)**. **Material-Handling-Anbieter** sind hardware- und volumenorientiert u.a. mit nachhaltigen Serviceumsätzen, aber auch zyklischer und damit moderater bewertet **(EV/EBITDA 7,0x).**

Quelle(n): CapIQ, Mergermarket
zum 07.05.2026

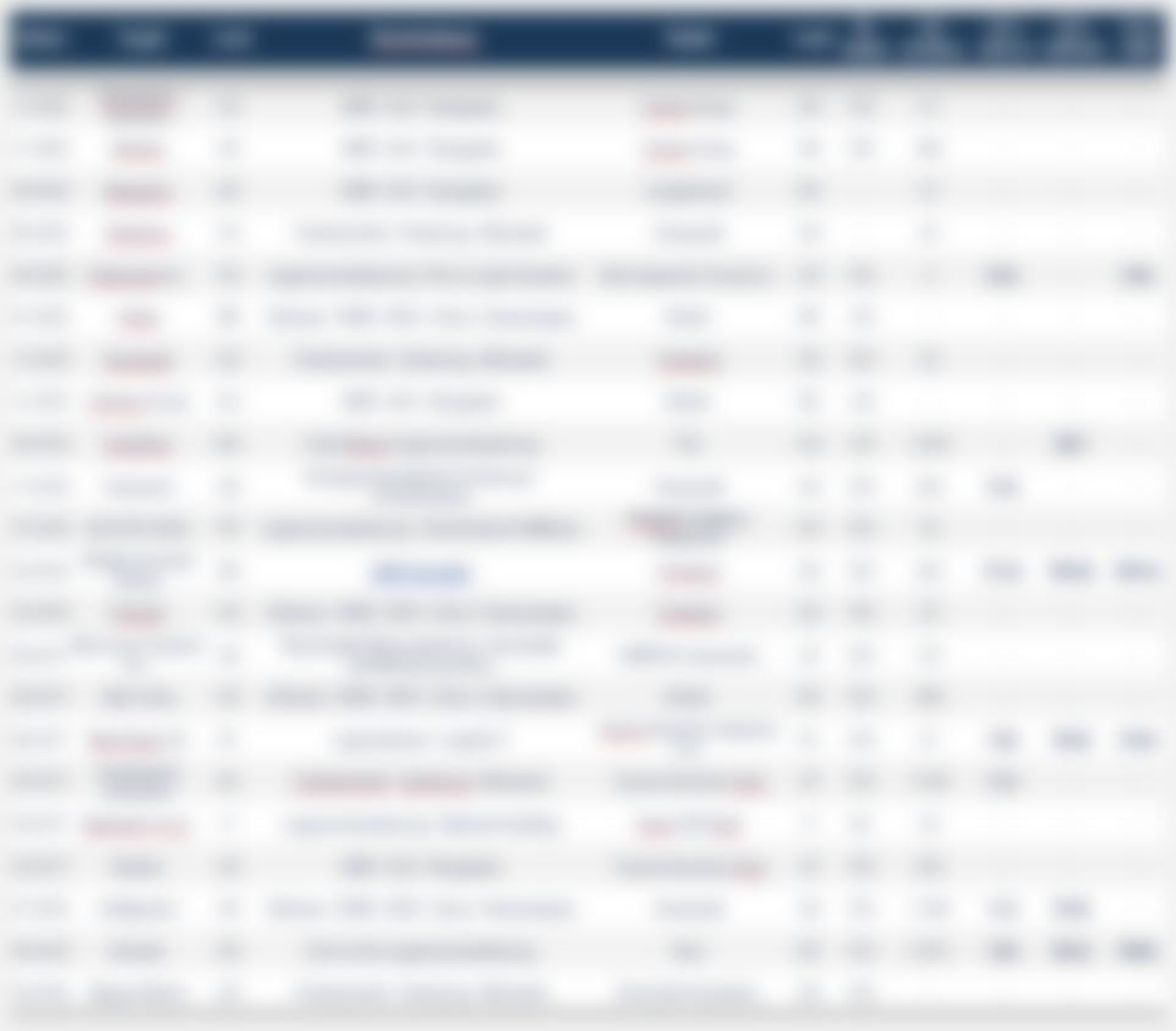


Relevante M&A Transaktionen (1/2)



Quelle(n): CapIQ, Mergermarket

Relevante M&A Transaktionen (2/2)



Der Markt für Warehouse Automation konsolidiert sich – und nicht jeder wird Teil der Gewinnergruppe sein.

Technologische Dynamik, Software-Integration, KI, Robotik und steigende Kundenanforderungen erhöhen die Komplexität massiv. Viele mittelständische Anbieter stehen vor der gleichen strategischen Frage: Reicht die eigene Kapital- und Innovationskraft noch aus, um Schritt zu halten – oder wird man vom Systemintegrator zum austauschbaren Komponentenlieferanten?

Wir sehen aktuell eine klare Spreizung: Einige wenige Plattformanbieter bauen konsequent Systemtiefe, Softwarekompetenz und internationale Skalierung auf. Andere kämpfen mit Projektvolatilität, Margendruck und steigenden Investitionsanforderungen. Genau hier wird M&A zum strategischen Wendepunkt – nicht als „Exit“, sondern als unternehmerische Entscheidung zur Sicherung von Wachstum, Nachfolge und langfristiger Wettbewerbsfähigkeit.

Quelle(n): CapIQ, Mergermarket

LSJ Advisory Deal Team & Referenzen



Tobias Ramminger
Managing Partner

+49 (0) 151 10365634
tobias.ramminger@lsj-advisory.com



Franziska von Luckner
Director

+49 (0) 160 6830708
franziska.luckner@lsj-advisory.com



Leo Gombert
Analyst

+49 (0) 151 74300409
leo.gombert@lsj-advisory.com

HDAO CONTROLS
on the sale to private investors
Industrial Automation

gebhardt
on the acquisition of
AKDY
Industrial Automation

gebhardt
on the acquisition of
SysCon
Industrial Automation

gebhardt
on the investment in
AROTEC
Industrial Automation

gebhardt
on the acquisition of
else{}
Industrial Automation

deevio
on the sale to
wenglor
Industrial Tech

LSJ. Advisory ist eine Advisory-Boutique im Herzen von Frankfurt am Main und bietet maßgeschneiderte M&A und Corporate Finance Beratungsleistungen.

Als Berater aus Leidenschaft übernehmen wir Verantwortung und verstehen uns als verlässliche und starke Persönlichkeit an der Seite unserer Kunden. Mittelstandsaffin, dynamisch und kundennah sind wir der ideale Partner für Unternehmen, Unternehmer, und Finanzinvestoren. Wir begleiten unsere Kunden umfänglich bei ihren Vorhaben rund um Unternehmensverkäufe, -Käufe und -Beteiligungen.

Unsere Berater sind mit 20 Jahren Branchenerfahrung Experten auf ihrem Gebiet. Wir haben Gesellschafter bei Unternehmensnachfolgen begleitet, Private Equity im Rahmen von Buy-and-Build Stories erfolgreich unterstützt sowie Unternehmen bei Carve-outs oder als Käufer beraten.

Wir legen großen Wert auf Sektor-Kompetenz und fokussieren uns auf die Bereiche Business Services, IT Services sowie Industrial Tech und Automation.

LSJ Advisory GmbH

Bockenheimer Anlage 35
60322 Frankfurt am Main

www.lsj-advisory.com