

DVZ

Deutsche Verkehrs-Zeitung

Wasserstoff wird logischer Partner der Elektromobilität im Straßengüterverkehr, erwartet der Jülicher Forscher Prof. Detlef Stolten.

IM FOKUS SEITEN 6/7



MUSTER

WWW.DVZ.DE

Trump bellt, aber er beißt noch nicht

Präsident droht mit Zöllen
- Wirtschaft ist besorgt

AUSSENHANDEL Am ersten Tag seiner zweiten Amtszeit hat US-Präsident Donald Trump am Montag den Nachbarländern Kanada und Mexiko gedroht, per 1. Februar Zölle in Höhe von 25 Prozent zu erheben. Gegenüber China und der EU hielt er sich zurück. Die hiesige Exportwirtschaft ist trotzdem in Habachtstellung.

So verweist Carsten Bente, Senior Consultant Global Trade Management beim Zolldienstleister AEB, gegenüber der DVZ darauf, dass Trumps Attacken nicht zuletzt auf das Freihandelsabkommen United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) abzielten. Und dieses sei auch für viele deutsche Unternehmen relevant, die jenseits des Atlantiks produzieren.

Zusätzliche Zölle würden sich denn auch zwangsläufig auf das Produktionssystem und die Lieferketten auswirken, sagte die Präsidentin des Verbands der Automobilindustrie, Hildegard Müller, am Dienstag in Berlin. Protektionismus würde die Produktion letztlich überall verteuern.

Der Logistikexperte und USA-Kenner Prof. (i.R.) Peter Klaus befürchtet negative Auswirkungen einer anderen Ankündigung Trumps. Dieser will mittels Verhängung des Kriegsrechts an der US-mexikanischen Grenze die Einwanderung reduzieren. Dadurch könnten auch hierzulande entsprechende politische Strömungen aufwind bekommen. Das wäre Klaus zufolge gerade für die hiesige Transportwirtschaft keine gute Entwicklung, denn die sei stark auf Fahrer aus Nicht-EU-Ländern angewiesen.

Derweil hat Trumps Forderung, den Panamakanal an die USA abzutreten, offenbar schon Wirkung gezeigt. Beamte des panamaischen Rechnungshofs haben öffentlichkeitswirksam eine Untersuchung gegen den Hafen- und Terminalbetreiber Panama Ports Company (PPC) eingeleitet, der zwei Häfen am Ein- und Ausgang des Kanals betreibt. PPC ist ein Tochterunternehmen von Hutchison Ports aus Hongkong. Trump behauptet, die Wasserstraße werde zum Nachteil der USA „von China betrieben“. (cs, ol, rok, sr)

MEINUNG SEITE 2

In der Kasse fehlen 2 Milliarden Euro

Einnahmen blieben 2024 hinter den Erwartungen zurück

MAUT

Von
Susanne
Landwehr

Der Bund hat 2024 deutlich weniger Maut eingenommen als geplant. Das unterstreicht Gerhard Schulz, der scheidende Vorstandsvorsitzende des Mautbetreibers Toll Collect, im Interview mit der DVZ. Als Grund nennt er vor allem die schwache Konjunktur. Zwar sind die Einnahmen insgesamt deutlich gestiegen, weil seit Ende 2023 ein CO₂-Aufschlag und seit Juli 2024 auch Maut für Lkw ab 3,5 Tonnen erhoben wird. Doch blieben die Einnahmen mit 13 statt der geplanten gut 15 Milliarden Euro hinter den Erwartungen zurück.

Von den im Bundeshaushalt 2024 vorgesehenen Mitteln sollten rund 7,8 Milliarden Euro in Planung, Bau, Erhaltung und Betrieb der Bundesfernstraßen fließen. Der Rest war für „Maßnahmen für Mobilität“ vorgesehen, besonders für die Schiene sehr zum Ärger der Straßengüterverkehrsunternehmen.

„Ich kann persönlich die Kritik des Güterverkehrsgewerbes verstehen, auch jene daran, dass kurz nach der Einführung der CO₂-Maut das Förderprogramm für klimafreundliche Lkw ausgelaufen ist“, sagte Schulz mit Blick auf die Verwendung der Mauteinnahmen.

Er hält es für sinnvoll, dass die Einnahmen entsprechend dem Nutzerprinzip grundsätzlich in dem Infrastrukturbereich verwendet werden, für deren Nutzung die Gebühr erhoben wird. Auch um die Einführung einer Pkw-Maut komme die Politik „sachlich und fachlich nicht herum“. Schließlich gehe es um die Frage, wie der Staat langfristig, dauerhaft und sicher die Verkehrsinfrastruktur finanziere.

Für das Jahr 2025 veranschlagte die Ampelregierung im Bundeshaushalt abermals Mauteinnahmen in Höhe von 15,25 Milliarden Euro. Um das zu erreichen, ist es laut Bundesverband Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung (BGL) aber noch ein weiter Weg. Die Verkehrsprognose 2040 rechne mit einem Wachstum der Verkehrsleistung im kommenden Jahr von 1,4 Prozent. Entsprechend würden die Mauteinnahmen nur um rund 0,2 auf dann etwa 13,2 Milliarden Euro steigen. Von der künftigen Bundesregierung fordert der BGL, die Wirtschaft wieder anzukurbeln - mit einer echten Bürokratiebremse, mit Reinvestitionen der Mautmilliarden in den Straßengüterverkehr und mit einer Stärkung der Wettbewerbsbedingungen der deutschen Wirtschaft.

NAHAUFNAHME SEITE 3

Schweiz bleibt für EU ein besonderer Partner

VERKEHRSABKOMMEN Die Schweiz verpflichtet sich grundsätzlich, neues EU-Recht künftig „dynamisch“ zu übernehmen. Etliche Vorschriften im Verkehr bleiben davon allerdings ausgenommen. SEITE 5

Spedition Heinrich Hoppe wächst mittels Zukäufen

MITTELSTAND Der Logistikdienstleister aus Oyten bei Bremen hat sich in den vergangenen Jahren stark gewandelt und zugleich expandiert. Wie das gelang, erzählt Firmenchef Martin Delion. SEITE 8

Carrier legen erneut starke Zahlen vor

SCHIFFFAHRT Die ersten vorläufigen Geschäftszahlen verschiedener Containerreedereien legen deutliche Zugewinne nahe. Die Aussichten für das laufende Jahr trüben sich indes aktuell ein. SEITE 9

Nachts und samstags bleibt der Brenner dicht

ALPENTRANSIT Obwohl Transportunternehmen durch neue österreichische Verkehrsbeschränkungen ihre Verträge brechen müssen, verweigert das Nachbarland den Kompromiss. SEITE 10

Ralf Többe rückt bei Schenker auf

SPEDITION Der Landverkehrschef des DB-Schenker-Clusters Deutschland/Schweiz, Ralf Többe (Foto), wird zum 1. April zum CEO des Clusters befördert. Er wird in dieser Funktion Roland Dressler ablösen, der seinen Vertrag nicht verlängert hat, bestätigt Schenker entsprechende Marktinformationen. Dressler hatte die Funktion seit April 2022 inne. In seiner neuen Position wird Többe direkt an Europa-Chef Helmut Schweighofer berichten. Landverkehrsverantwortlicher des Clusters wird er bleiben.

Dagegen trennen sich die Wege von Schenker und Jakob Wegge-Larsen. Der bisherige CFO der Schenker AG verlässt das Unternehmen und wechselt in gleicher Funktion zum Hersteller von Windkraftanlagen Vestas. (la)



ILLUSTRATION: CARSTEN LÜDEMANN; FORSCHUNGSZENTRIUM JÜLICH/SASCHA KREKLAU; DB SCHENKER

We make every day life easier

PostNord Deutschland
Die beste Verbindung in die Nordics

postnord

PostNord Deutschland
Skandinavienallee 5
23570 Lübeck
+49 4502 3008-0



„Day One“

Strafzölle Fehlanzeige - Fortsetzung folgt

Trump spart sich sein Lieblingsinstrument noch auf - CEOs sollten Folgen verstehen



Von Claudius Semmann

Kriege, Feuer, Handelskonflikte, Cyberangriffe, Extremwetter, Naturkatastrophen, Umweltverschmutzung - überall auf der Welt lauern Gefahren, für jeden persönlich, für Unternehmen, für Staaten, aber auch für das Leben auf der Erde insgesamt. Wie die Welt in wenigen Wochen aussehen wird? Schon das wagt kaum noch jemand vorherzusagen. Ein Grund dafür: Donald Trumps zweite Amtszeit macht die Supermacht USA äußerst unberechenbar.

Eine der spannendsten Fragen an Trumps erstem Tag als neuer US-Präsident war: Wird er tatsächlich sofort Importzölle auf alle

Zölle schaden auch der US-Wirtschaft. Aber Trump kann bekanntlich sehr zerstörerisch sein.

Waren aus Mexiko und Kanada sowie zusätzliche Zölle auf chinesische Güter verhängen? Dies werde eine seiner ersten Anordnungen sein, hatte Trump Ende November mitgeteilt. Doch am „Day One“ blieb es vorerst bei vagen Ankündigungen. Typisch Trump.

Daran wird sich die Welt jetzt wieder gewöhnen müssen: Der neue US-Präsident ist immer für eine Überraschung gut, und er liebt es, Zölle als Erpressungsmittel zu nutzen. So wird Trump sie hin und wieder einsetzen, ohne sie letztlich einzuführen. Im Jahr 2018 kündigte die Trump-Administration Zölle auf die Einfuhr von Autos und Autoteilen aus der EU an, die sie aber nie umsetzte,

und drängte gleichzeitig die europäischen Nato-Mitgliedstaaten dazu, die Verteidigungsausgaben zu erhöhen.

Allerdings hat Trump in seiner ersten Amtszeit gezeigt, dass er nicht nur drohen, sondern auch ernst machen kann. Zwar wird ihm bewusst sein: Verhängt er tatsächlich Strafzölle, wird das immer auch der US-Wirtschaft schaden. Aber der neue Chef im Weißen Haus kann bekanntlich sehr zerstörerisch sein.

Nicht nur er selbst, sondern auch der Rest der Welt ist auf seine zweite Amtszeit besser vorbereitet. Natürlich machen sich Ökonomen und Unternehmen Sorgen über mögliche Strafzölle, gerade in der Exportnation Deutschland. Und das ist gut so. Denn wer sich sorgt, ist wachsam und bereitet sich im besten Fall auf verschiedene Szenarien vor. So hat auch die EU-Kommission bereits Gegenmaßnahmen als Reaktion auf mögliche US-Zölle in der Schublade. Ein Streit mit Europas wichtigstem Partner sollte trotzdem möglichst gar nicht erst entstehen.

Und für CEOs gilt: Wer die Auswirkungen auf Branchen, Lieferketten, Kunden und Investitionen versteht, ist im Ernstfall besser gerüstet. So ist es wichtig zu wissen, wie anfällig Zulieferer der ersten, zweiten und dritten Ebene für mögliche Zölle und Vergeltungsmaßnahmen sind. Unternehmen können auch mögliche Nachfrageverschiebungen im Voraus abschätzen, die Kosten für neue Lieferwege bewerten und die Auswirkungen von Zöllen auf Wettbewerber analysieren. Allerdings: Trumps Maßnahmen können immer auch nur temporär sein. Strategieanpassungen sollten daher möglichst späteren Änderungen ebenfalls standhalten. Ansonsten gilt: Immer schön flexibel bleiben!

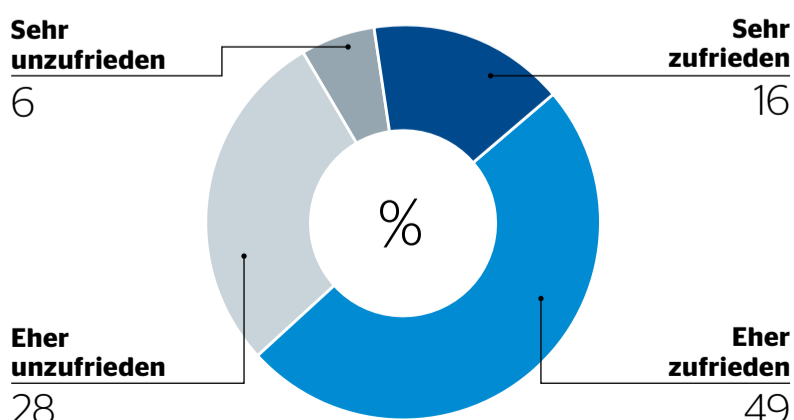
BERICHT SEITE 1

Ihre Meinung zum Kommentar semmann@dvz.de

Umfrage

Logistiker sind meist recht zufrieden mit ihrer Bezahlung

Sie arbeiten in der Transport- und Logistikbranche: Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Gehalt?*



* nicht repräsentative Umfrage der DVZ im Januar 2025 auf der Social-Media-Plattform LinkedIn; 470 Teilnehmer; Werte gerundet / Grafik: DVZ

Verkehrswende

Ist Wasserstoff auf der Straße sinnvoll?

Der Technologiewettlauf hierzulande scheint entschieden. Die Zulassungen von Elektro-Lkw übersteigen jene von wasserstoffbetriebenen um ein Vielfaches. Die DVZ-Redaktion ist jedoch geteilter Meinung, wie sich Transportunternehmer aufstellen sollten.



Von Frederic Witt

PRO Wasserstoff ist als Energieträger auf der Straße schon alleine deshalb sinnvoll, weil es keine vernünftige Alternative dazu gibt, im Straßengüterverkehr auf Elektromobilität zu setzen. Denn eine kürzere Kette zwischen Energieproduktion und Energieverwendung gibt es nicht. Sonne und Wind erzeugen sauberen, kostengünstigen Strom, der sich fast direkt für die Fahrt mit Pkw und Lkw nutzen lässt.

Es gibt nur eine große Herausforderung: Von diesem Idealszenario sind wir noch weit entfernt. Erst kürzlich wurde deutlich, wie groß das Problem ist, dass sich grüner Strom noch nicht gut speichern lässt. Wenn PV-Anlagen und Windräder nicht genug Energie erzeugen (Stichwort: Dunkelflaute), brauchen wir Alternativen. Weder ist das deutsche Stromnetz dafür gerüstet, Strom in ganz großem Stil von den Offshore-Windparks im Norden nach Süden durchzuliefern, noch erlauben die regionalen Mittelspannungsnetze einen einfachen, flächendeckenden Aufbau

privater Ladeinfrastruktur für schwere Lkw.

Das leichteste chemische Element lässt sich hervorragend speichern, kann Sonnen- und Windenergie einfangen, wenn sie im Überfluss entsteht. Außerdem haben sich Brennstoffzellenfahrzeuge inzwischen in vielen Anwendungsbereichen bewährt. Reichweiten von bis zu 400 Kilometern, die angesichts der gesetzlichen Ruhezeiten ausreichend wären, sind zuverlässig möglich, und die

Es geht nicht um ein Entweder-oder, sondern um den langfristig sinnvollsten Technologiemix.

Vollbetankung ist mit durchschnittlich knapp 15 Minuten gut dreimal so schnell wie beim Elektro-Lkw.

Wasserstoff ist ein idealer Langzeitspeicher für Strom und damit eine sehr gute Ergänzung zu den derzeit noch in der Entwicklung befindlichen Batteriegroßspeichern. Experten schätzen, dass Windkraft und Sonnenenergie für rund 130 Prozent des Strombedarfs ausgebaut werden müssen, da es wetterbedingt (siehe oben) immer

wieder Schwankungen gibt. Bei Maximallast kommt es dann aber zu Überproduktion, bei der heute häufig Windkraftanlagen vom Netz genommen werden müssen. Diese überschüssige Energie kann künftig direkt in Wasserstoff umgewandelt und genutzt werden. Es geht nicht um ein Entweder-oder, sondern um den langfristig sinnvollsten Technologiemix.

Schließlich darf ein weiterer Aspekt nicht vergessen werden: die Sicherheit. Die Fokussierung auf einen Energieträger birgt sowohl für ein Wirtschaftssystem als auch für das einzelne Unternehmen Risiken. Ein Angriff auf die Infrastruktur kann in den nächsten Jahren leider nicht ausgeschlossen werden.

Natürlich ist der Aufbau von Doppelstrukturen aufwendig und nicht für jeden Unternehmer machbar. Wie bei vielen anderen Aufgaben sollte auch hier der Dialog mit anderen Akteuren in der Lieferkette gesucht werden. Es muss Kooperationen mit Dienstleistern, Kunden oder Wettbewerbern geben. Sie gemeinsam den Herausforderungen der Transformation zu stellen, Risiken verteilen und sich nicht auf eine Technologie zu beschränken - das ist das Erfolgsmodell der Zukunft.

Ihre Meinung zum Kommentar witt@dvz.de



Von Robert Kümmerlen

KONTRA Grüner Wasserstoff wird sich im Straßengüterverkehr nicht als dominierende Lösung durchsetzen. Die Produktion des Energieträgers in großem Maßstab erfordert zunächst einen massiven Ausbau der erneuerbaren Energien - und zwar weltweit. Das dauert lange und kostet viel Geld. Selbst wenn der Ausbau stattfinden sollte, wird sich mit dem Energieträger nur ein Teil des Bedarfs decken lassen.

Die Schätzungen für den Stromverbrauch im Jahr 2035 liegen zwischen 780 und 1.580 Terawattstunden. Der Anteil von grünem Wasserstoff am Gesamtenergiebedarf in der EU wird nachzeitigem Stand voraussichtlich zwischen 3 und 11 Prozent liegen. Es lässt sich zwar nicht vorhersagen, wie viel Strom durch Wasserstoff in Deutschland im Jahr 2035 erzeugt und importiert wird. Doch eins ist sicher: Grüner Wasserstoff bleibt ein knappes Gut. Daher muss man Wasserstoff als Energieträger sehr gezielt einsetzen. Der Straßengüterverkehr gehört nicht zu den

bevorzugten Einsatzgebieten, weil es energetisch und wirtschaftlich effizientere Lösungen gibt. Grüner Wasserstoff sollte zuallererst den energieintensiven Industrien zur Verfügung stehen.

Daraus entstehen Nutzungskonflikte. Der Energieträger wird vor allem in der chemischen Industrie, im Luft- und Schiffsverkehr sowie in der Stahlproduktion benötigt. Es gibt primäre industrielle Anwendungen, die nicht elektrifiziert werden können, wie beispielsweise die

Wasserstoff ist zu kostbar, um ihn in Fahrzeugen zu verbrennen. Es braucht klare Prioritäten.

Düngemittel- oder Ammoniakherstellung. Hier ist grüner Wasserstoff alternativlos, wenn man Klimaneutralität anstrebt. Bereits in diesen Bereichen übersteigt der Bedarf in Deutschland bei weitem die global absehbare Produktionskapazität bis 2035. Wasserstoff ist zu kostbar, um ihn in Fahrzeugen zu verbrennen.

Im Lkw-Fernverkehr scheint Wasserstoff eine wirtschaftliche Option zu sein. Brennstoffzellen-Lkw erlauben aufgrund der hohen

Energiedichte von Wasserstoff große Reichweiten und kurze Tankzeiten. Doch diese Vorteile verlieren zunehmend an Bedeutung, da die Batterie- und Ladetechnologie enorme Fortschritte macht. Mit leistungsfähigen Ladeinfrastrukturen sind batterieelektrische Lkw (BE-Lkw) auch für Fernstrecken geeignet. Zudem weisen sie einen deutlich besseren Wirkungsgrad auf: Brennstoffzellen-Lkw benötigen etwa doppelt so viel Energie für dieselbe Strecke. Grund dafür ist die Physik, die sich bei aller Begeisterung für Wasserstoff nicht umgehen lässt. Sowohl aus technologischer als auch aus wirtschaftlicher Sicht stellen BE-Lkw daher die effizienteste Lösung für den Straßengüterverkehr dar.

Es ist notwendig, eine globale Wasserstoffwirtschaft aufzubauen. Dazu gehört der Bau von Infrastruktur und Transportmitteln wie Pipelines und Schiffen sowie Speichern - auch dies wird immense Investitionen und Zeit verschlingen. Lediglich 5 Prozent des weltweiten Wasserstoffs werden überhaupt gehandelt. Ohne internationale Kooperationen werden weder Deutschland noch Europa in der Lage sein, den Bedarf auch nur ansatzweise zu decken.

IM FOKUS SEITEN 6/7

Ihre Meinung zum Kommentar kuemmerlen@dvz.de

Gerhard Schulz

Gerhard Schulz (58) ist seit März 2019 Vorstandsvorsitzender von Toll Collect. Ende Februar 2025 endet seine Amtszeit. Der Jurist war seit 1995 in unterschiedlichen Positionen im Bundesverkehrsministerium tätig – als Referatsleiter und später Leiter der Abteilung Grundsatzangelegenheiten als beamteter Staatssekretär. Als Verantwortlicher für die Einführung der Infrastrukturabgabe erhielt er den Spitznamen Mister Maut.



FOTO: TOLL COLLECT

„Eine Pkw-Maut ist sachlich richtig“

Der scheidende Chef von Toll Collect, **Gerhard Schulz**, spricht über Finanzierungsquellen für die Verkehrsinfrastruktur, eine Maut auf Landesstraßen und Datennutzung. **Von Susanne Landwehr**

DVZ: Herr Schulz, Sie sind seit März 2019 Geschäftsführer von Toll Collect und scheiden Ende Februar aus. Welche Bilanz ziehen Sie?

Gerhard Schulz: Wir haben viel geschafft. Toll Collect hat sich vom Privatunternehmen zum leistungsstarken, modernen Technologiedienstleister des Bundes entwickelt. Ursprünglich hatte Toll Collect den Auftrag, ausschließlich das Mautsystem zu betreiben und weiterzuentwickeln. Heute sind wir neben unserem Kerngeschäft Maut auch in weiteren Geschäftsfeldern unterwegs. Die Grundlage dafür sind oft Mautdaten, deren Nutzung zur intelligenten Steuerung des Verkehrs beitragen kann. Wir haben an der Unternehmenskultur gearbeitet – mit einem Wertekompass als Fundament. Die agile Transformation, die wir umgesetzt haben, ermöglicht schnellere Reaktionen und mehr Flexibilität. Damit ist Toll Collect zukunftsfähig aufgestellt und bereit für weitere Aufgaben.

Wie hat sich Toll Collect wirtschaftlich entwickelt?

Die Übernahme von Toll Collect durch den Bund im Jahr 2018 war strategisch und wirtschaftlich die richtige Entscheidung. Wir unterschreiten deutlich die Kosten, die der Bund bei einer Übernahme durch private Eigentümer erwartet hatte. Unser jährlicher Überschuss beträgt 10 bis 12 Millionen Euro. Sie fließen in unser Eigenkapital und stehen dem Bund zur Verfügung.

Wie hoch waren im vergangenen Jahr die Einnahmen aus der Lkw-Maut?

Sie korrespondieren mit der wirtschaftlichen Entwicklung. Und diese war 2024 deutlich schlechter als von der Bundesregierung erwartet. Die Einnahmen lagen bei rund 13 Milliarden Euro und damit etwa 2 Milliarden unter den im Haushalt eingeplanten 15 Milliarden Euro. Auch in

der Gewichtsklasse zwischen 3,5 und 7,5 Tonnen sind die Einnahmen geringer als erwartet.

Warum?

In diesem Segment war unklar, wie viele der Fahrzeuge zwischen 3,5 und 7,5 Tonnen tatsächlich im Güterverkehr unterwegs sind. Ich denke, die Zahlen hat man überschätzt, und man muss sie nochmal kritisch hinterfragen – auch mit Blick auf die auch schon in der Vergangenheit geführte Debatte, ob die Maut bereits für Fahrzeuge ab 2,5 Tonnen gelten sollte.

Angesichts der Finanzierungslücken wird immer mal wieder die Pkw-Maut ins Gespräch gebracht. Sehen Sie eine Chance auf eine Neuauflage?

Die Nutzerfinanzierung wird nach meiner persönlichen Einschätzung langfristig auch im Pkw-Bereich eine Rolle spielen. Seit der Einführung der

Lkw-Maut im Jahr 2005 haben wir immerhin fast 100 Milliarden Euro für den Bund eingenommen. Sachlich und fachlich kommt man um das Thema nicht herum. Es geht um die große Frage, wie der Staat langfristig, dauerhaft und sicher die Verkehrsinfrastruktur finanziert – und zwar unabhängig von der Jährlichkeit des Haushalts. Dazu könnte die Pkw-Maut, auch im Rahmen eines Infrastrukturfinanzierungsfonds, einen Beitrag leisten. Gleichzeitig könnte sie weitere Anreize zur CO₂-Einsparung setzen, um die Klimaziele zu erreichen.

Bundesländer wie Baden-Württemberg möchten eine Maut auf Landesstraßen. Was halten Sie davon?

Die Verkehrsministerkonferenz hat sich bereits 2013 für eine Maut auf allen Landesstraßen zur Finanzierung der Verkehrsinfrastruktur ausgesprochen. Der Bund hat nach dem Grundgesetz auch die Kompetenz, eine Maut auf Straßen der Länder und Kommunen zu beschließen. Toll Collect wäre in der Lage, das umzusetzen.

Im Rahmen der Verhandlungen über den Bundeshaushalt 2025 kam die Forderung, dass Gelder von Toll Collect direkt an die Autobahn GmbH überwiesen werden oder die Gesellschaften gar zusammengelegt werden sollten. Wäre das sinnvoll?

Das war eine Scheindebatte. Durch eine Zusammenlegung der Gesellschaften bekäme die Autobahn GmbH des Bundes keine eigenen Einnahmen. Wenn sie Einnahmen direkt aus der Lkw-Maut erhalten soll, ist eine Änderung des Bundesfernstraßenmautgesetzes nötig.

Die Transportunternehmen ärgern sich, dass sie jährlich viele Milliarden Euro Lkw-Maut zahlen, aber nur die Hälfte der Mittel in die Straßenverkehrsinfrastruktur fließt.

Ich kann persönlich die Kritik des Güterverkehrsgewerbes verstehen, auch jene daran, dass kurz nach der Einführung der CO₂-Maut das Förderprogramm für klimafreundliche Lkw ausgelaufen ist. Die Lkw-Maut ist eine Gebühr, keine Steuer. Die Einnahmen sollten daher entsprechend dem Nutzerprinzip grundsätzlich in dem Infrastrukturbereich verwendet werden, für deren Nutzung die Gebühr erhoben wird.

Erreicht der Staat mit der CO₂-Maut das, was er sich vorgenommen hat – nämlich die nachhaltige Transformation der Flotten?

Die ökologische Lenkungswirkung der Lkw-Maut hat sich von Anfang an gezeigt. Die Differenzierung der Mautsätze nach Infrastruktur und Luftschadstoffen ist extrem erfolgreich. 2018 fuhren 73 Prozent der Lkw mit Euro-6-Motoren, heute sind es 94 Prozent. Damit ist in Deutschland die umweltfreundlichste Fahrzeugflotte Europas unterwegs. Seit der Einführung der CO₂-Maut im Dezember 2023 ist auch der Anteil der E-Lkw bereits leicht gestiegen. Der größte Effekt zur CO₂-Einsparung im Verkehr liegt im schweren Güterverkehr, der zu 80 Prozent auf der Straße stattfindet.

Sie sagten anfangs, Toll Collect arbeite jetzt auch mit Mautdaten. Was heißt das?

Bei der Erhebung der Lkw-Maut entstehen jeden Tag sehr viele Daten. Toll Collect kann diese Daten im Auftrag des Bundes datenschutzkonform für Zwecke des Verkehrsmanagements aufbereiten. Ab dem 1. Januar 2026 fließen bei uns alle Daten zusammen, die von Toll Collect und die von den EETS-Anbietern, die privatwirtschaftlich Maut erheben. Der Bund hat dann einen Überblick über den gesamten mautpflichtigen Straßengüterverkehr in Deutschland – nicht nur auf Auto-

ANZEIGE



bahnen und Bundesstraßen, sondern auf allen Straßen.

Können Sie die Daten nutzen?

Ja und nein. Mautdaten sind geschützt wie keine anderen Daten in Deutschland. Deshalb muss niemand Angst haben, dass beispielsweise für Geschwindigkeitskontrollen Mautdaten verwendet werden. Sie dürfen aber unter Einhaltung strenger Datenschutzvorgaben für das Verkehrsmanagement und eine gezielte Verkehrssteuerung genutzt werden. Wir bieten zum Beispiel ab Mitte dieses Jahres über die Mobiltheke des Bundes Daten zur Auslastung von Lkw-Parkplätzen an Autobahnen an. So fließt der Nutzen aus der Analyse der Mautdaten an die Branche zurück und kommt den Lkw-Fahrern zugute. Uns ist wichtig, dass die ohnehin anfallenden Daten nicht in einem Datenfriedhof landen.

Lassen sich mit Mautdaten Kabotagefahrten kontrollieren?

Es gibt eine bis zum Jahresende 2025 begrenzte datenschutzkonforme Öffnung des Bundesfernstraßenmautgesetzes zu diesem Zweck ausschließlich für das BALM. Ab 2026 wird diese Übergangslösung nicht mehr benötigt, weil dann alle grenzüberschreitend eingesetzten Fahrzeuge mit der nächsten Version des intelligenten Fahrten-schreibers ausgestattet sein müssen.

Denken Sie derzeit über eine Änderung Ihrer Unternehmensstrategie nach?

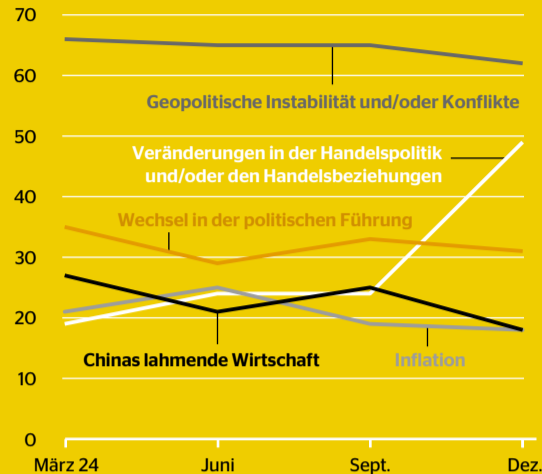
Wir haben sie in den vergangenen drei Jahren neu ausgerichtet und arbeiten an der Umsetzung. Neben der Nutzung der Mautdaten unterstützen wir das BALM bei der Digitalisierung der Kontrolldienste. Heute gibt es zwei Flotten, eine für die Maut- und eine für die Straßenkontrolle. Künftig soll es nur noch ein Fahrzeug für alle Verkehrskontrollen des BALM geben. Ein anderes Beispiel ist das elektronische Frachtinformationssystem eFTI, bei dessen Einführung wir den Bund unterstützen. Ab 2027 muss jeder EU-Mitgliedsstaat die Frachtinformationen im Straßengüterverkehr digital annehmen können. Außerdem sind wir seit einem Jahr Vertragsmanager für das Deutschlandnetz, mit dem der Bund ein flächendeckendes Schnell-ladenetz für Elektro-Pkw schafft.

Mit dem FDP-geführten Ministerium gab es Uneinigkeit über Ihre Vertragsverlängerung. Können Sie sich in einer neuen politischen Konstellation vorstellen, wieder ins Bundesverkehrsministerium zu gehen oder bei Toll Collect weiterzumachen?

Wir werden nach den Bundestagswahlen sehen, wie es weitergeht. Ich stelle mich auch gern neuen Herausforderungen.

Das Interview führten Susanne Landwehr und Lutz Lauenroth.

Handelspolitik bereitet Sorgen
Größte potenzielle Risiken für das Wachstum der Weltwirtschaft in den nächsten 12 Monaten, in Prozent der Befragten*



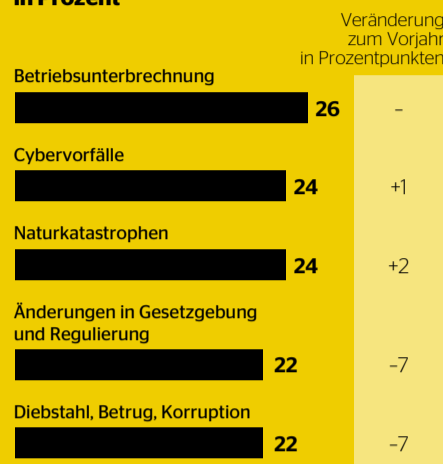
* Basis: 912 Führungskräfte aus 86 Ländern; 27.11. bis 6.12.2024 / Quelle: McKinsey/Economic Conditions Outlook; Grafik: DVZ

Cyberangriffe für Unternehmen mit Abstand größte Gefahr
Anteil der Befragten, die folgende Geschäftsrisiken 2025 als besonders relevant einschätzen, in Prozent



* Basis: 3.778 Risikomanagement-Experten aus 106 Ländern; Oktober bis November 2024 / Quelle: Allianz Commercial; Grafik: DVZ

Auch Logistiker fürchten Cyberattacken
Anteil der Befragten im Sektor Transport und Logistik, die folgende Risiken 2025 als besonders relevant einschätzen*, in Prozent



* Basis: 94 Risikomanagement-Experten; Quelle: Allianz Commercial; Grafik: DVZ

DVZ plus

Daten helfen, die Marktlage sowie Entwicklungen richtig zu deuten. Im Onlinebereich „DVZ plus“ finden Sie gebündelt wichtige, grafikgetriebene Übersichten. Dazu zählen neben den Markt-, Trend- und Vergleichschecks auch die Bilanzchecks wichtiger Logistikunternehmen aus dem In- und Ausland, vom Mittelständler bis zum Konzern. Wenn Sie wissen möchten, wer bei den Playern das Sagen hat, hilft ein Blick in die Organigramme.

www.dvz.de/dvz-plus

Risikomanagement

GEFAHREN VON ALLEN SEITEN

Nicht nur geopolitische Spannungen, sondern auch Cyberangriffe, Lieferkettenstörungen und die Folgen des Klimawandels bedrohen die Wirtschaft

Seit dem Wahlsieg von Donald Trump im November hat der Risikofaktor Handelspolitik schlagartig wieder an Bedeutung gewonnen. Deutlich wird dies zum Beispiel in der globalen vierteljährlichen Führungskräfte-Umfrage der Unternehmensberatung McKinsey. Der Anteil der Befragten, die Veränderungen in der Handelspolitik oder in den Handelsbeziehungen als Hauptrisiko für die Weltwirtschaft nennen, hat sich zwischen September und Dezember mehr als verdoppelt (siehe Grafik oben). Zwei Tage vor Beginn der Umfrage hatte Trump angekündigt, nach seinem Amtsantritt neue Zölle auf Einfuhren aus Kanada, China und Mexiko zu erheben.

Nur wenig älter ist die globale Firmenumfrage des Versicherers Allianz Commercial zu den größten Geschäftsrisiken. Demnach stehen für 2025 zum vierten Mal in Folge Cyberbedrohungen ganz oben. In 20 Ländern sind sie das Top-Risiko, unter anderem in Deutschland und den USA. Auf Rang 2 landen Betriebsunterbrechungen, in der Regel eine Folge von Konflikten, Katastrophen oder Cyberangriffen. Aber auch geopolitische Konflikte und Protektionismus bleiben auf dem Radar, was sich in den Top-10-Platzierungen der Faktoren Gesetzesänderungen (Platz 4) und politische Risiken (9) widerspiegelt. Der Klimawandel (5) erreicht seine höchste Platzierung seit Beginn der Studie.

In der Umfrage für den „Global Risks Report“ des Weltwirtschaftsforums werden staatlich geführte bewaffnete Konflikte als das dringlichste unmittelbare globale Risiko für 2025 identifiziert, wobei fast ein Viertel der Befragten sie als die größte Sorge einstufen. Fehl- und Desinformationen bleiben das zweite Jahr in Folge das größte kurzfristige Risiko. Zu den weiteren Risiken auf zweijährlicher Sicht gehören Extremwetterereignisse, gesellschaftliche Polarisierung und Cybergefahren. Umweltrisiken dominieren die längerfristige Perspektive. Die Sicht auf zehn Jahre wird auch durch technologische Risiken im Zusammenhang mit Fehl- und Desinformationen sowie negativen Folgen von KI-Technologien getrübt. (cs)

Geopolitik an erster Stelle

Experteneinschätzungen zu den größten globalen Risiken 2025*, in Prozent



* Basis: Mehr als 900 Experten aus Wissenschaft, Wirtschaft, Politik, internationalen Organisationen und Zivilgesellschaft; September bis Oktober 2024. ** z. B. Meeresspiegelanstieg, Freisetzung von Kohlenstoff durch tauenden Permafrost; Quelle: World Economic Forum/Global Risks Report; Grafik: DVZ

Umweltrisiken dominieren auf lange Sicht

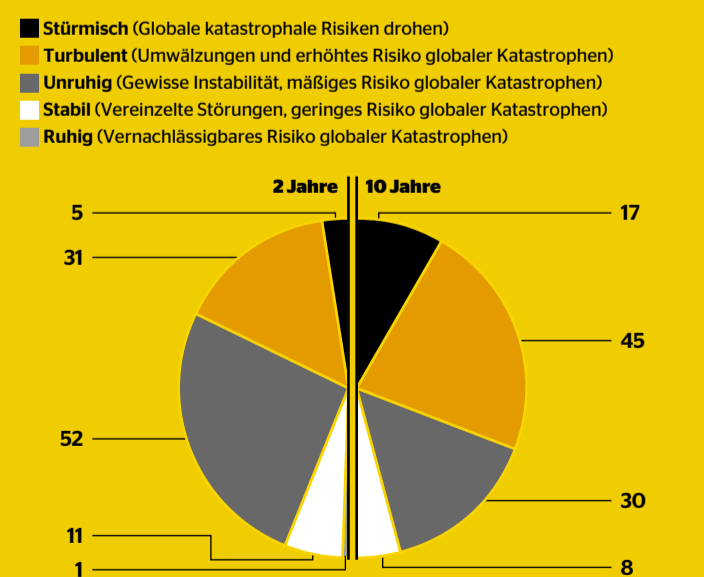
Experteneinschätzungen zu den größten globalen Risiken in den nächsten 2 bzw. 10 Jahren



* Basis: Mehr als 900 Experten aus Wissenschaft, Wirtschaft, Politik, internationalen Organisationen und Zivilgesellschaft; September bis Oktober 2024. ** z. B. Anstieg des Meeresspiegels durch kollabierende Eisschichten, Freisetzung von Kohlenstoff durch tauenden Permafrost; Quelle: World Economic Forum/Global Risks Report; Grafik: DVZ

Eher pessimistischer Ausblick

„Welche der Aussagen charakterisiert am besten Ihren kurz- und langfristigen Ausblick auf die Welt?“, Antworten in Prozent



* Basis: Mehr als 900 Experten aus Wissenschaft, Wirtschaft, Politik, internationalen Organisationen und Zivilgesellschaft; Sept. bis Okt. 2024; Quelle: World Economic Forum/Global Risks Report; Grafik: DVZ

Schweiz behält viele Vorrechte

Bern und Brüssel regeln **Verkehrsbeziehungen** neu / Luftverkehrskabotage wird erlaubt

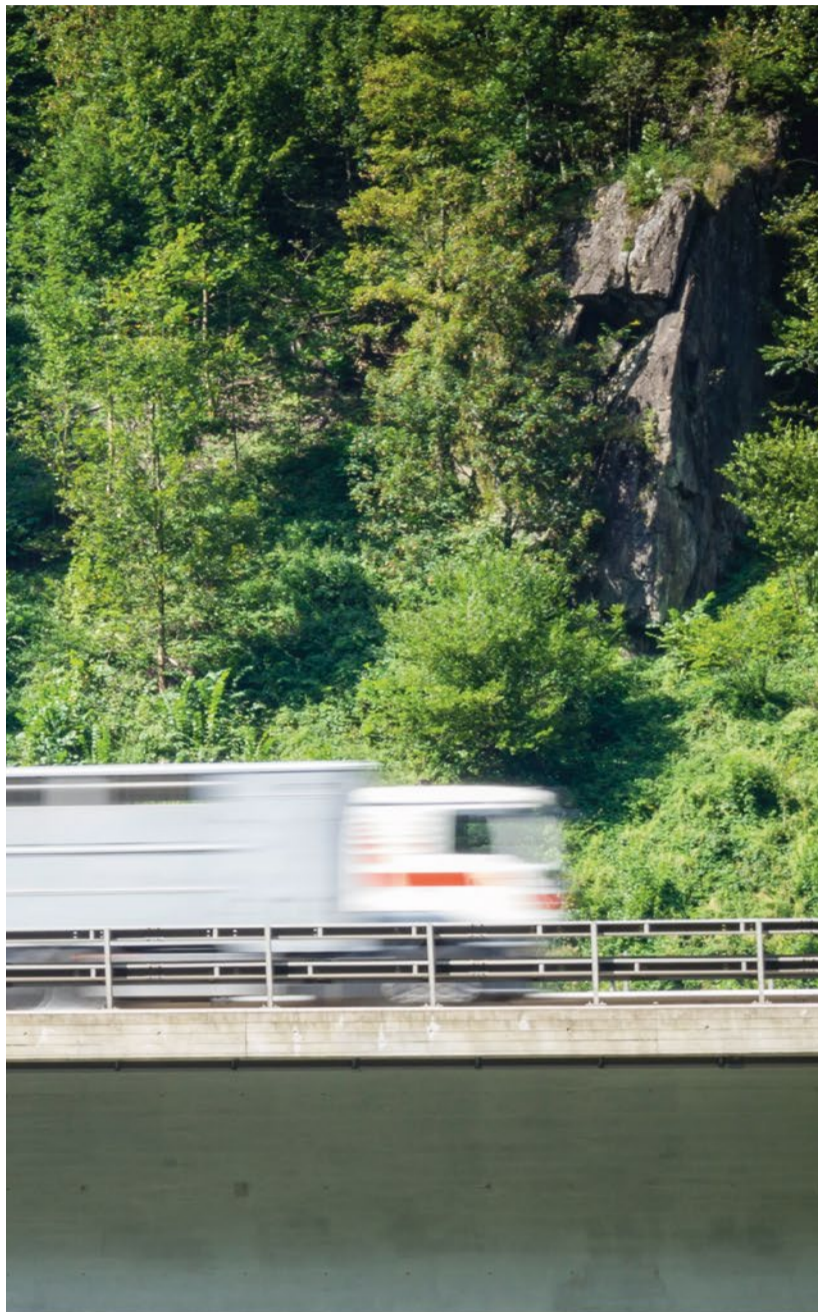
Von Frank Hütten

Es bleibt dabei: Lkw mit einem Gesamtgewicht über 40 Tonnen sind in der Schweiz nicht zulässig und internationale Transportunternehmen dürfen in dem Alpenstaat keine Kabotageverkehre anbieten. Auch andere Regeln aus dem bestehenden Landverkehrsabkommen zwischen der EU und der Schweiz akzeptiert die EU-Kommission weiterhin, obwohl sie von EU-Vorschriften abweichen. Kurz vor Weihnachten haben sich beide Seiten darauf geeinigt, wie sie ihre bilateralen Abkommen über wirtschaftliche Beziehungen weiterentwickeln wollen.

Als Gegenleistung für den Zugang ihrer Unternehmen zum EU-Binnenmarkt verpflichtet sich die Schweiz grundsätzlich, ihr Recht „dynamisch“ an neue EU-Vorschriften anzupassen. Allerdings gibt es spezifische Ausnahmen, zum Beispiel im Landverkehrsabkommen. Die Einigung nach rund acht Monaten Verhandlungen eröffnet die Chance, „unsere Beziehungen fit für die Zukunft zu machen, damit sie auch in diesen schwierigen Zeiten Schritt halten und beide Seiten ihr Potenzial voll ausschöpfen können“, sagte der auf Kommissionsseite Hauptverantwortliche, EU-Handelskommissar Maros Sefcovic. „Wie bei allen Verhandlungen galt es, das richtige Gleichgewicht zu finden - indem wir die Interessen der Europäischen Union wahren und gleichzeitig die Anliegen der Schweiz aufmerksam anhören.“

Eigene Mautpolitik weiter möglich
Verteidigt hat die Schweiz zum Beispiel das Nacht- und Sonntagsfahrverbot für Lkw und ihr Lkw-Mautsystem, die leistungsabhängige Schwerverkehrsabgabe (LSVA) mit „höchstmöglichen Abgabesätzen“. Diese ist für Bern ein entscheidendes Instrument, das in der Verfassung verankerte Ziel einer Verkehrsverlagerung von der Straße auf die Schiene zu erreichen. Die Einnahmen sind wichtig für die Finanzierung der Bahninfrastruktur. Nach Angaben der Regierung (Bundesrat) setzte die Schweiz durch, dass sie die LSVA weiterentwickeln kann, „ohne dass dazu das Landverkehrsabkommen angepasst werden muss“.

Zudem wird in dem Abkommen bekräftigt, dass die Schweiz die Straßenkapazität durch die Alpen nicht



Kabotageverkehre und Lkw über 40 Tonnen sind in der Schweiz auch weiterhin nicht zugelassen.

ausbauen wird. Weiter angeglichen werden sollen allerdings zum Beispiel technische Normen sowie Zulassungs- und Sozialvorschriften.

Beim Bahnverkehr wurde laut Bundesrat vereinbart, dass die Zusammenarbeit mit der EU-Eisenbahnagentur ERA zunächst vorübergehend weitergeführt wird und „in Zukunft vertieft werden kann, ohne dass die ERA für den Bahnverkehr in der Schweiz zuständig wird“. Die Kooperation soll vor allem eine einfachere Zulassung von Rollmaterial im grenzüberschreitenden Verkehr ermöglichen.

Schweiz muss Beihilfen überprüfen
Zugesagt hat die Schweiz eine „kontrollierte“ Öffnung ihres Marktes für Personenzugverkehr. Der Taktfahrplan der Eidgenossen bleibt allerdings geschützt. Das bedeutet laut Bundesrat, dass ausländische Bahnunternehmen internationale Verbindungen in der Schweiz nur anbieten können, wenn für den Schweizer Streckenteil Fahrmöglichkeiten außerhalb der gesicherten Trassen für den nationalen Taktverkehr der Personenzüge und für den Güterverkehr zur Verfügung stehen. Die EU-Staaten dürfen im Gegenzug aus denselben Gründen ihren Unternehmen in ihren Netzen Vorrang einräumen.

Viel diskutiert wurde in den Verhandlungen über die Kontrolle staatlicher Subventionen. Ein mit der EU vergleichbares System gibt es in der Schweiz bisher nur für den Luftverkehr. Nun müssen in dem Alpenland innerhalb von sechs Jahren Überwachungsbehörden für die Beihilfenkontrolle im Strommarkt und im Landverkehr aufgebaut werden. „Im Landverkehr bestehen keine Beihilfen, die nicht mit dem EU-Beihilfenrecht vereinbar sind“, teilte der Bundesrat allerdings mit.

Neuerungen gibt es beim Luftverkehrsabkommen. Dieses regelt den gegenseitigen Marktzugang für die Airlines. Künftig gewähren sich EU und Schweiz auch Kabotagerechte (die sogenannte 8. und 9. Luftverkehrsfreiheit). Das heißt, eine Schweizer Airline darf auch Flüge innerhalb von EU-Staaten anbieten, etwa von Frankfurt nach Hamburg. Im Gegenzug dürfen EU-Airlines auch Inlandsflüge in der Schweiz ins Programm nehmen.

Die ausgehandelten Abkommen müssen von den Gesetzgebern beider Seiten nun geprüft, unterzeichnet und ratifiziert werden.



Trennung von Netz und Betrieb nötig

BAHN Die Monopolkommission fordert, Netz und Betrieb der Deutschen Bahn zu trennen. Die integrierte Struktur berge ein „Diskriminierungspotenzial gegenüber Wettbewerbern“ auf der Schiene, schreibt sie in ihren wettbewerbspolitischen Empfehlungen zur Bundestagswahl. Der Bund als Eigentümer der DB könne seine Interessen mit Blick auf die Infrastruktur kaum durchsetzen, da die DB InfraGo über Beherrschungsverträge mit dem Mutterkonzern verbunden sei.

Die Kommission moniert zudem, dass die Finanzierung der Schieneninfrastruktur unterschiedlichen, nicht aufeinander abgestimmten Regelungen unterliege. Die Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung biete nicht genügend Anreize, um die Effizienz und Qualität zu verbessern.

Wichtig sei zudem, dass nicht der Aufsichtsrat der DB InfraGo, sondern der Gesetzgeber die Gemeinwohlziele der Infrastruktursparte der Deutschen Bahn mit Hilfe eines Bundesgesetzes festlegt. „In der derzeitigen Form kann keine klare Orientierung auf das Gemeinwohl gewährleistet werden“, kritisiert die Kommission. Zum einen seien die Gemeinwohlziele zu unbestimmt und Zielkonflikte, insbesondere zwischen Auslastung und Pünktlichkeit, blieben ungelöst. Zum anderen habe der Bund keinen unmittelbaren Einfluss auf die Einhaltung der Gemeinwohlziele. (sl)

Vorschläge für flexiblere CO₂-Normen

KLIMASCHUTZ Die EU hat nach Ansicht des Freiburger Centrums für Europäische Politik (CEP) politischen Spielraum, ihre CO₂-Flottengrenzwertregulierung für schwere Nutzfahrzeuge, Vans und Pkw so zu reformieren, dass EU-Automobilhersteller ihren globalen Wettbewerbsvorteil beim Bau von Verbrennungsmotoren verteidigen können. „In der EU begrenzt der künftige EU-Emissionshandel ETS 2 wirksam die CO₂-Emissionen und garantiert das Erreichen der EU-Klimaziele im Straßenverkehr. Daher ist es für den Klimaschutz unschädlich, wenn die EU im Rahmen der CO₂-Flottengrenzwerte mehr Flexibilität ermöglicht“, sagt CEP-Ökonom Martin Mener, Mitautor einer Studie zum Thema. Sie wurde vom Kfz-Herstellerverband ACEA in Auftrag gegeben.

Zu den vorgeschlagenen Optionen gehören eine Verschiebung oder Verringerung der Zielmarken, eine Beschränkung des Geltungsbereichs in einer Übergangsphase und die zeitliche Übertragbarkeit von CO₂-Gut- und Lastschriften. Weitere Vorschläge betreffen laxere CO₂-Grenzwerte, wenn mehr alternative Treibstoffe auf dem Markt sind oder die nötige Tank- und Ladeinfrastruktur für Elektro- und Wasserstofffahrzeuge fehlt. Zudem geht es um die langfristige Zulassung von mit alternativen Treibstoffen betriebenen Motoren. (fh)

Infraplan verspricht mehr Transparenz

BMDV konkretisiert, wie es die DB InfraGo steuern will / Experten fehlt die Finanzierung

Von Susanne Landwehr

Das Bundesverkehrsministerium hat neun Steuerungskennzahlen für die DB InfraGo benannt. Damit will der Bund die verkehrspolitischen Ziele für die gemeinwohlorientierte Infrastrukturentwicklung „operationalisieren“, wie es in einer „aktuellen Arbeitsfassung zum Infraplan“ vom Dezember 2024 heißt. Zu dem Zeitpunkt sollte der Infraplan bereits vorliegen. Doch mit dem Bruch der Ampelkoalition Anfang November liegt das Projekt auf Eis, bis eine neue Bundesregierung steht.

„Der Infraplan kann erst fertiggestellt werden, wenn die Bundesfinanzierung feststeht“, heißt es in dem knapp 60 Seiten langen Dokument.

Der Bundeshaushalt 2025 wird allerdings erst im Spätsommer erwartet.

Die Steuerungskennzahlen wurden aus 200 potenziellen Kennzahlen entwickelt und in vier Blöcke geteilt. Zum Neu- und Ausbau gehören die Inbetriebnahme neuer Gleise (1), die Umsetzung kleiner und mittlerer Maßnahmen (2), der Ausbau von Serviceeinrichtungen (3) und die Elektrifizierung von Bahnstrecken (4). Beim Bestandsnetz sind im Entwurf des Infraplans die Generalsanierung der Hochleistungskorridore (5), bei der Anlagenverfügbarkeit infrastrukturebedingte Verspätungen (6) und die Lärmsanierung von Bahnstrecken (7) genannt. Die Zahl der Langsamfahrstellen hat sich laut Infraplan-Arbeitsfassung zwischen 2021 und 2023 von 61 auf 282 erhöht. Zwei

weitere Kennzahlen sind zukunftsfähige Bahnhöfe (8) und bei der Digitalisierung der Ausrüstungsgrad der ETCS-Streckenkilometer (9).

Geplant ist, dass der Infraplan für die Steuerungskennzahlen jährliche Ziele für die jeweils folgenden fünf Jahre definiert. Als verkehrspolitische und gemeinwohlorientierte Ziele nennt der Infraplan unter anderem Kapazität sowie Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit.

282

Langsamfahrstellen gab es 2023 im deutschen Schienennetz.

Quelle: Aktuelle Arbeitsfassung Infraplan

Was Wasserstoff für den Güterverkehr sinnvoll macht

Das **Energiesystem der Zukunft** steht noch nicht. Für das gasförmige Element zeichnet sich dennoch zumindest im Straßen

Von Tobias Loew

Die Energiewende darf für kleine und mittelständische Transportunternehmen nicht zur Überlebensfrage werden, warnt Prof. Detlef Stolten, Leiter des Instituts für Jülicher Systemanalyse. „Spätestens ab 2029 wird der Transport mit Diesel-Lkw nach unserer Projektion aufgrund der steigenden Energiekosten nicht mehr wirtschaftlich sein“, erklärt der Inhaber des Lehrstuhls für Brennstoffzellen am Institut für Maschinenwesen der RWTH Aachen.

Bereits ab 2027 greifen die Bestimmungen der Emissionshandelsrichtlinie der EU mit der Einführung des zweiten Emissionshandelssystems (EHS II/ETS 2); Projektionen zufolge wird der Tankstellenpreis dann zum Jahreswechsel um bis zu 40 Cent pro Liter ansteigen. In den Folgejahren erhöhen sich die Kosten für den CO₂-Ausstoß weiter.

„Neben Elektro-Lkw werden selbst Brennstoffzellenfahrzeuge nach unseren Berechnungen ab 2029 günstiger zu betreiben sein als Verbrenner-Lkw mit fossilen Kraftstoffen“, unterstreicht Stolten. Angesichts dieser Vorhersage müssten sich Straßengüterverkehrsunternehmen dringend mit ihrer künftigen Antriebsstrategie befassen und die Voraussetzungen schaffen, um die Energiewende zu bewältigen.

Dabei Sorge der Technologiewandel für eine Herausforderung, die für die Unternehmer kaum zu bewältigen sei. „Noch immer ist unklar, wie sich das Energiesystem in Deutschland weiterentwickeln wird und auf welche Energieträger die Bundesrepublik künftig setzt“, verdeutlicht der Analytiker. Unternehmen benötigten eine langfristig verlässliche Energiepolitik für ihre Investitionsentscheidungen. „Wir können heute aber nicht vorhersagen, ob Strom der hauptsächliche Energieträger der Zukunft sein wird oder ob auch Wasserstoff eine wichtige Rolle spielen wird“, benennt er das Dilemma.

In jedem Fall müssten sich Transporteure darauf einstellen, ihr Geschäft mit anderen Fahrzeugen oder zumindest anderen Energieträgern als Diesel zu betreiben, weil fossile Kraftstoffe schon bald zu teuer würden und auch pflanzliche oder synthetische Alternativen Mehrkosten verursachen; das erhöhe die Komplexität der Betriebsführung erheblich. Hinzu komme, dass für einen Technologiewandel hohe Startinvestitionen erforderlich werden, die gerade kleine Unternehmen aufgrund ihrer wirtschaftlichen Struktur kaum aufbringen könnten. „Auch mittelfristig wird die Herstellung von Elektro-Lkw um 20 bis 30 Prozent teurer sein als die von Verbrennern“, schätzt Stolten. Ähnliches gelte für Brennstoffzellenfahrzeuge. Zu hoch seien die reinen Technologiekosten. Zudem müssten die Betriebe weitere Mittel für die Anschaffung privater Ladeinfrastruktur einrechnen, sofern diese sich überhaupt realisieren lasse. Die Kapazität des Mittelspannungsnetzes, das für den Betrieb von Ladesäulen benötigt werde, unterscheide sich von Region zu Region beträchtlich und sei in der Summe stark begrenzt.

Zusammenarbeit als Ausweg

Für den Jülicher Systemanalytiker ist deshalb klar, dass es neue Ideen braucht, um die Unternehmen aus der Kosten- und Komplexitätsfalle zu befreien. „Aus meiner Sicht sollten sich insbesondere die kleinen Transportunternehmen zusammenschließen und zusammenarbeiten, wenn sie die Energietransfor-

mation ihrer Flotte sichern wollen“, rät der Energieforscher. Als erfolgreiches Beispiel für eine solche Struktur nennt er den Weinbau, der durch regionale Genossenschaften die Voraussetzungen dafür geschaffen habe, dass auch kleinste Betriebe weiter wettbewerbsfähig blieben. „Technisches Wissen wird künftig über die Wirtschaftlichkeit des Straßengüterverkehrs entscheiden“, betont Stolten und fügt hinzu: „Deshalb sollten sich lokale Transportunternehmen beispielsweise auf Kreisebene zusammenschließen und einen Energieingenieur beschäftigen, der Einsatz- und Bezugsmöglichkeiten sowie die benötigte Infrastruktur bewerten kann“, so der Vorschlag des Forschers. Dann könne es ihnen gelingen, im Wettbewerb mit Großflotten zu bestehen.

Planungs- und Einkaufsprozesse profitierten von der genossenschaftlichen Struktur erheblich. Der Aufbau von Infrastruktur erfordere ein strafes Projektmanagement und regionale Lobbyarbeit. „Viele der wichtigen Weichenstellungen erfolgen dafür auf der

Ebene der Landkreise“, betont der Wissenschaftler. Für kleine Unternehmen sei es nahezu unerschwinglich, solche Aufgaben an externe Berater abzugeben. „Eine Genossenschaft kann solches Fachpersonal stattdessen kostengünstiger selbst beschäftigen“, verdeutlicht Stolten. „Ein Energieingenieur, der sich mit allen wichtigen Akteuren vor Ort verbindet, lernt außerdem bei jedem Projekt hinzu und kann Planungsprozesse immer effizienter gestalten“, benennt er weitere Chancen. „Wichtig sei auch, dass die Genossenschaft Einkaufsvorteile erzielen könne. Durch die Abnahme höherer Stückzahlen würden insbesondere Brennstoffzellen-Lkw deutlich eher erschwinglich.“

Als Alternative zu batterieelektrischen Lkw werden die Fahrzeuge, die Wasserstoff in Strom umwandeln, aus seiner Sicht eine wichtige Rolle auf den Fernstrecken im dekarbonisierten Straßengüterverkehr spielen. „Sicher erreichen Elektro-Lkw isoliert betrachtet eine höhere Effizienz, allein der Aufbau von Ladeinfrastruktur ist aber so zeitaufwendig und teuer, dass sie selbst mittelfristig nicht die einzige klimafreundliche Alternative zum Diesel bleiben dürften“, betont Stolten. Denn der Wissenschaftler erwartet, dass sich die Bundesrepublik Deutschland für Strom und Wasserstoff als Energieträger der Zukunft entscheidet: „Unsere Analysen zeigen, dass insbesondere die volkswirtschaftlichen Kosten für Anschaffung und Betrieb einer alternativen Energieversorgung dann erheblich geringer ausfallen“, erklärt er.

Dabei seien es eine Reihe von Faktoren, die dafür sprächen: „Erstens ist ein Energiesystem mit nur einem Energieträger zu störanfällig und unsicher im Hinblick auf Sabotage oder hybride Kriegsführung. Zweitens kann Deutschland zwar genügend Strom erzeugen, ihn aber kaum speichern oder mit den aktuellen Stromnetzen aus dem Norden bis in den Süden durchleiten. Und drittens fallen für ein rein strombasiertes Energiesystem deutlich höhere Infrastrukturkosten an“, begründet der Jülicher Forscher.

Dabei verfüge die Bundesrepublik grundsätzlich über das Potenzial, genügend Strom für den eigenen Bedarf aus regenerativen Quellen zu erzeugen. Windkraftwerke im Norden und Photovoltaikanlagen im Süden des Landes

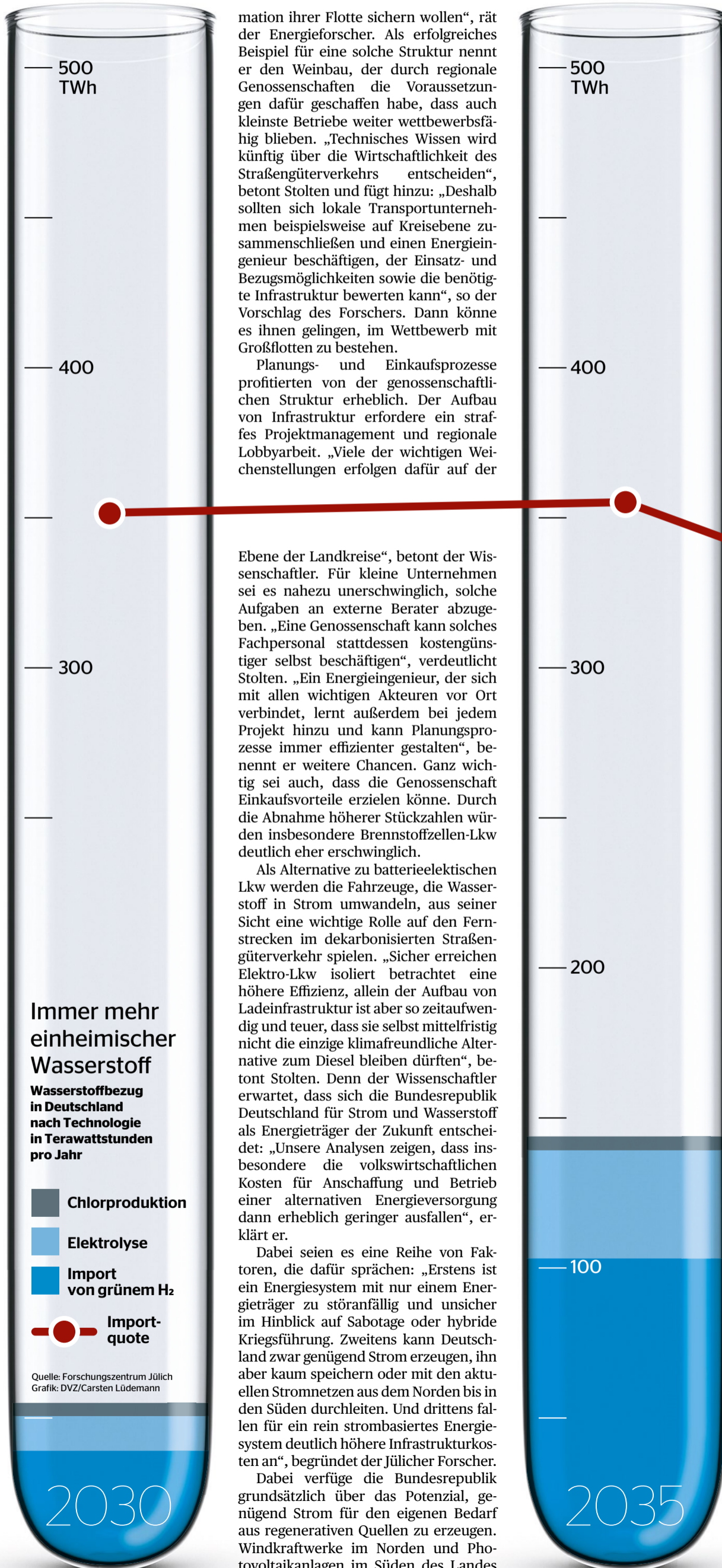
kämen zwar auf die benötigte Leistung; Strom stehe aber weder rund um die Uhr zur Verfügung noch könne er in hinreichender Menge gespeichert werden. „Aus physikalischer Sicht ist es unausweichlich, Wasserstoff als Energiespeicher zu verwenden“, betont der Hochschullehrer. Batteriespeicher, die deutlich über wenige Tage hinaus reichen, seien auch mittelfristig zu teuer und könnten nicht mit ausreichender Kapazität bereitgestellt werden. „Dagegen lässt sich eine dezentrale Energieversorgung mit Elektrolyseuren an den Netzknoten vergleichsweise einfach realisieren“, berichtet Stolten. Dort könne Wasserstoff hergestellt werden, der sich bei Bedarf über Wasserstoffkraftwerke wieder in elektrische Energie verwandeln lasse.

„Natürlich ist es nicht effizient, Strom durch Verbrennen von Wasserstoff zu erzeugen“, verdeutlicht der Wissenschaftler. Schließlich könnten offene Wasserstoffkraftwerke das Gas nur mit einem Wirkungsgrad von rund 30 Prozent rückverstromen. „Aber bevor wir Strom überhaupt nicht speichern können, verlieren Effizienzüberlegungen an Bedeutung“, zeigt er eine ungewöhnliche Perspektive auf; eine Rückverstromung sei ohnehin nur für wenige kurze Phasen im Jahr erforderlich.

der-lich. „Fossile Energieträger lassen sich hervorragend lagern und verfügen über eine sehr hohe Energiedichte - diese beiden Vorteile verlieren wir mit alternativen Energieträgern“, erklärt der Wissenschaftler. In einem flexiblen Energiesystem der Zukunft könne es deshalb nicht allein um Effizienz gehen, „jedenfalls nicht, wenn wir auch die Kosten der Energiebereitstellung berücksichtigen“, so Stolten weiter.

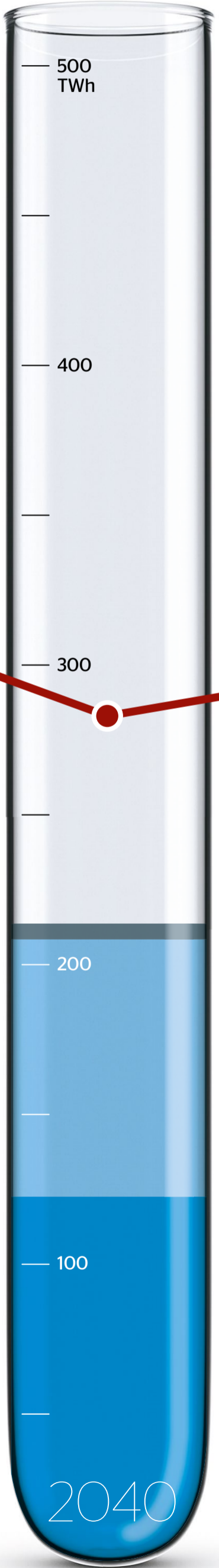
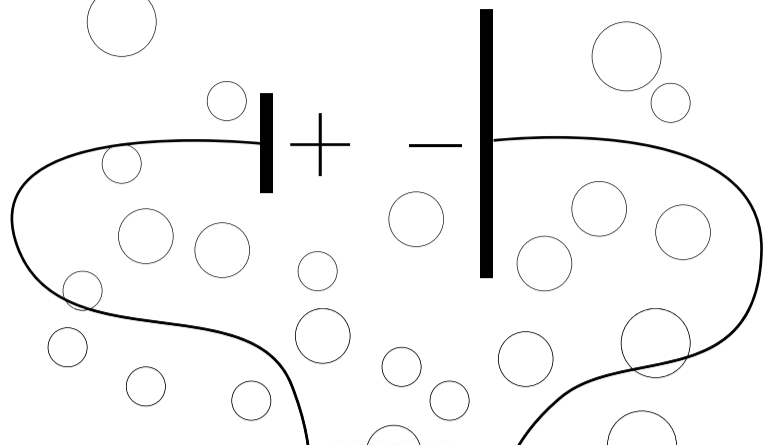
Wasserstoff als zweiter Energieträger
Dennoch bleibe der Effizienzgedanke ein Schlüssel zu bezahlbaren erneuerbaren Energien. Deshalb plädiert er für Wasserstoff als zweiten Energieträger der Zukunft im deutschen Versorgungssystem. Einmal elektrolysiert, könne dieser beispielsweise bedenkenlos als Brennstoff für Transportprozesse verwendet werden, so die Überlegung: „Brennstoffzellenfahrzeuge werden künftig in etwa den doppelten Wirkungsgrad heutiger Verbrenner-Lkw erreichen.“ Zudem sei es erheblich leichter, ein flächendeckendes Transportnetz für das Gas herzustellen, als das Stromnetz dafür zu ertüchtigen, Energie jederzeit dort bereitzustellen, wo sie benötigt werde. „Wir verfügen bereits über ein zu rund 80 Prozent flächendeckendes Pipelinetz in Deutschland, das wir aktuell für Erdgas verwenden, aber für den Wasserstofftransport umwidmen können“, berichtet der Systemanalytiker.

Das sei auch erforderlich, weil grüner Wasserstoff selbst für eine strombasierte Energieversorgung als Reserveenergieträger benötigt werde, der die Energieversorgung bei Dunkelflauten im Winter sichere, während denen zu wenig Strom aus Sonnenlicht und Windenergie erzeugt wird. „Auch die heutigen Erdgaspeicher werden dann zur Lagerung von Wasserstoff umgewidmet; in Deutschland verfügen wir mit Salzkavernen in Niedersachsen über das größte Speicherpotenzial Europas“, erklärt Stolten. Allerdings reiche selbst deren Kapazität in einem rein strombasierten Energiesystem nur zur Überbrückung einer rund zweiwöchigen Dunkelflaute aus, wenn die gesamte deutsche Industrie



Auf dem Weg zur Klimaneutralität versechsfacht sich der Wasserstoffbedarf in Deutschland zwischen 2030 und 2045. Rund 40 Prozent der benötigten Menge entstehen dann hierzulande, während der Großteil des gasförmigen Elements importiert werden dürfte.

transport eine tragende Rolle ab.



Biomasse für ihre Energieversorgung verwenden. „In den Wetterdaten der vergangenen 30 Jahre finden sich aber bis zu dreiwöchige Episoden“, berichtet er.

Demzufolge geht der Jülicher Systemanalytiker davon aus, dass Wasserstoff für ein besseres Risikomanagement stärker in die Energieversorgung eingebunden werde. „Andernfalls besteht die Gefahr, dass alles stillsteht, wenn der Strom ausfällt, sogar der Güterverkehr“, benennt der Metallurgen das Problem. Es sei außerdem sicher, dass Wasserstoff als Brennstoff für Hochtemperaturprozesse ab 800 Grad in der Chemie- und Stahlindustrie dringend benötigt werde. „Unsere Simulation zeigt, dass wir selbst für ein hybrides Energiesystem rund 40 Prozent des benötigten Wasserstoffs zu wirtschaftlichen Bedingungen hierzulande herstellen können“, unterstreicht der Brennstoffzellenforscher.

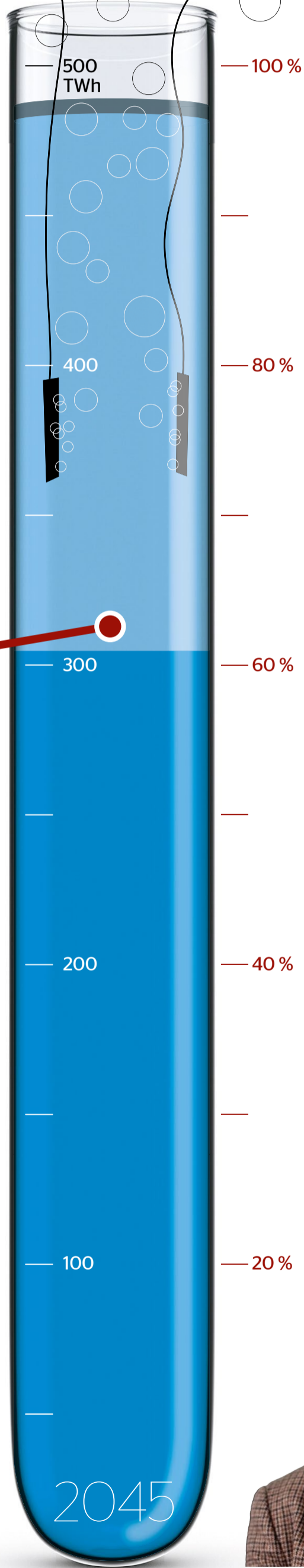
Für den Import der Restmenge gebe es mehrere Szenarien, wo Energiemärkte entstehen und unter welchen Bedingungen der Wasserstoff nach Deutschland transportiert werden könne: innerhalb Europas als Binnenmarkt, der über bestehende Pipelines bedient werden kann, in Nordafrika, das über eine marokkanische Pipeline mit Europa verbunden ist, und auf der arabischen Halbinsel. Insgesamt steht nach Berechnungen des Jülicher Instituts weit mehr grüner Wasserstoff als benötigt zur Verfügung. „Allein Saudi-Arabien könnte mühelos mehr als das Zehn-

fache des deutschen Bedarfs erzeugen“, betont Stolten.

Dort lasse sich Wasserstoff zu Niedrigstpreisen von rund 2 Cent pro Kilowattstunde herstellen; deshalb sei auch ein Import nach Deutschland für Preise zwischen 4 und 8 Cent realistisch. Für die Transportbranche habe sein Institut errechnet, dass Wasserstoff bereits ab Brennstoffpreisen von 22 Cent je Kilowattstunde wirtschaftlicher sein werde als Diesel. Dafür werde allerdings eine erhebliche Infrastruktur benötigt, deren Aufbau Zeit koste: Der Wasserstoff müsse gekühlt, verflüssigt und auf Schiffe verladen werden, die den gekühlten Transport ermöglichen, in Deutschland wieder erwärmt und dem Pipelinenetz zugeführt werden. „Je nach Einkaufsmenge und Entfernung des Exportlandes werden zwischen 60 und 100 Schiffe benötigt“, so Stolten. Der Konzern Kawasaki Heavy Industries arbeite an der gesamten Lieferkette und habe das erste auf den Wasserstofftransport ausgelegte, integrierte Tankschiff für 2030 angekündigt.

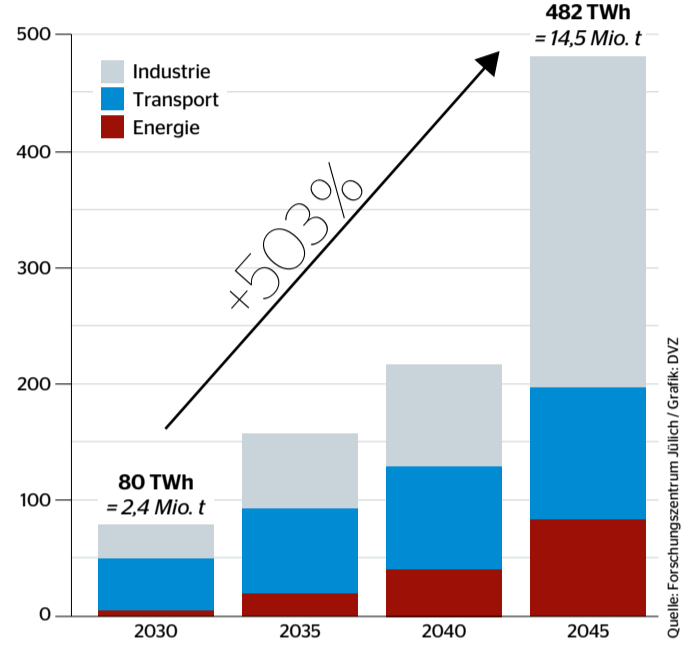
Trotz solcher technischen Herausforderungen ist Stolten sicher, dass ein Weg nicht mehr eingeschlagen werden könne: der Wiedereinstieg in die Atomenergie samt Aufbau neuer Kraftwerke. Um mit erneuerbaren Energien konkurrieren zu können, müssten die Investitionskosten für Kernenergie 6.600 Euro pro Kilowatt installierter Leistung unterschreiten. Angesichts der Kosten für die gesamte erforderliche Technikette erwarte er aber selbst bei einem Drittel geringeren Investitionskosten einen Maximalanteil von 10 Prozent der Atomkraft an der Stromerzeugung. Dabei seien die Entsorgungskosten des Nuklearmaterials noch nicht einmal berücksichtigt. „Ob es dafür überhaupt eine gesellschaftliche Akzeptanz gibt, wäre erst noch zu klären, besonders hinsichtlich der Endlagerung“, gibt er zu bedenken.

Mitarbeit: Frederic Witt
MEINUNG SEITE 2



Wasserstoff wird zur tragenden Säule

Wasserstoffverbrauch in Deutschland nach Sektoren pro Jahr in Terawattstunden (TWh)



Nachgefragt

Hat die Brennstoffzelle eine Zukunft auf der Straße?

Beat Hirschi, Chief Executive Officer, Hyundai Hydrogen Mobility

Welche Rolle können Lkw mit Brennstoffzelle im Straßen-güterverkehr der Zukunft spielen?

Das hängt davon ab, wie sich die großen europäischen Nutzfahrzeughersteller verhalten: Werden sie die Technologie anbieten oder nicht? Elektrische Energie ist jedenfalls ein Produkt, das sich nicht gut speichern lässt. Unsere Fahrzeuge haben sich bewährt und auch die Infrastruktur funktioniert. Für einen flächendeckenden Einsatz in Deutschland fehlen allerdings noch Tankstellen, während die Wasserstoffversorgung in der Schweiz schon funktioniert. Solange die Nachfrage nach Wasserstoff noch so gering ist, wird allerdings zu wenig in neue Tankstellen investiert.

Hyundai ist momentan der einzige Anbieter, der Brennstoffzellenfahrzeuge für den europäischen Markt in Serie produziert. Wie viele Lkw können Sie mittelfristig liefern?

Unsere Muttergesellschaft in Korea investiert Milliarden in die Technologie und die Produktion, wir glauben an das Konzept. In der Serienproduktion können binnen Jahresfrist über 2.000 Lkw gebaut und verschifft werden, drei Jahre später könnten es auch 5.000 bis 10.000 werden. Aber wir werden in Europa im Nutzfahrzeugmarkt nie eine überragende Rolle spielen; es passt nicht zur konservativen Unternehmensphilosophie, durch hohe Nachlässe einen Markt zu kaufen.

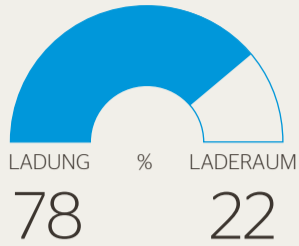
Auch bei Brennstoffzellenfahrzeugen sind wichtige Zukunftsfragen noch nicht allgemein verbindlich geklärt, zum Beispiel ob der Brennstoff gasförmig oder flüssig verwendet werden soll. Mit welcher Entwicklung rechnen Sie?

Alles andere als gasförmigen Wasserstoff einzusetzen, ist aus unserer Sicht unsinnig. Unsere 40-Tonnen-Brennstoffzellen-Lkw verfügen damit über eine Reichweite von 400 Kilometern und lassen sich an Tankstellen mit 350 bar Druck in 15 Minuten wieder vollständig aufladen. Diese Voraussetzungen benötigen wir für den wirtschaftlichen Einsatz im Fernverkehr. Die Gesamtkosten für Infrastruktur und Energie stehen bei Verwendung von flüssigem Wasserstoff in der Logistik weder heute noch morgen in einem sinnvollen Verhältnis zu möglichen Mehrkilometern.

Die großen europäischen OEMs sprechen derzeit nicht über die logistischen Prozesse am Ladepunkt, die Verfügbarkeit der Energie und die Mehrfläche an den Park- und Ladestationen. Bereits heute fehlen Tausende Stellplätze, auch ohne die geplante Fläche für die Elektrifizierung. (loe)



Transportbarometer



Weiter hoher Ladungsanteil

Auch in der zweiten vollen Januarwoche herrschen eindeutige Verhältnisse am Spotmarkt im Straßengüterverkehr auf der Frachtenbörse Timocom: Europaweit (78 zu 22 Prozent) wie innerhalb Deutschlands (79:21) kommen nahezu vier Ladungsangebote auf einen freien Lkw. Deutlich höher als zuletzt zeigt sich der Anteil der angebotenen Frachten auf den nach Deutschland ausgehenden Relationen in Frankreich und Italien. Dort registrieren die Anwender je zwei Ladungsangeboten nur ein Fahrzeug. Den höchsten Frachtanteil verzeichnet der Straßen-Spotmarkt aus den benachbarten Königreichen Belgien und Niederlande in Richtung Bundesrepublik. (loe)

Anteil der Angebote von Ladung und Laderaum nach Ländern in Prozent

Transporte von Deutschland	Transporte nach Deutschland
41	59
31	69
8	92
25	75
39	61
79	21
19	81
27	73
58	42
23	77
40	60
48	52
33	67
54	46

Die Werte basieren auf den bei TIMOCOM eingestellten Ladungs- und Laderaumangeboten.



Martin Delion führt das Familienunternehmen in vierter Generation. Lkw sind nur noch ein Standbein. Zuletzt hat er mit der Übernahme von V. Alexander Transport Systems das Luft- und Seefrachtgeschäft ausgebaut.

Flucht nach vorn

Martin Delion hat die Spedition **Heinrich Hoppe** auf Wachstum getrimmt. Dazu musste er zunächst einen Schlusstrich ziehen.

Von Sebastian Reimann

Hundertjähriges Bestehen feiert die Spedition Heinrich Hoppe im kommenden März - die letzten sieben Jahre waren dabei besonders turbulent. Denn das Familienunternehmen aus Oyten bei Bremen musste nach mehr als neun Jahrzehnten im Nachbarort Achim einen kompletten Neustart wagen. Dieser hat sich ausgezahlt. Der Logistikdienstleister ist heute mehr als zehnmals so groß wie 2017, als Martin Delion als Vertreter der vierten Generation in die Geschäftsführung eintrat.

25 Mitarbeiter, 2,7 Millionen Euro Umsatz, 12.000 Quadratmeter Lagerfläche am Firmensitz in Achim und weitere kleinere Flächen verteilt auf fünf weitere Standorte - das war Heinrich Hoppe vor acht Jahren. Martin Delion und seine Mutter Elke Delion wollten gern expandieren und eine gut 40.000 Quadratmeter große Fläche hinzukaufen. Das Problem: Ein Mitbewerber

hatte ebenfalls ein Auge darauf geworfen. Aber nicht irgendeiner, sondern ein ausgesprochen großer: Amazon - mit mehreren Hunderttausend Mitarbeitern weltweit und Hunderten Milliarden Euro Umsatz. Wer den Kürzeren zog, kann man sich denken. „Wir haben uns dann schweren Herzens entschieden, unsere Zelte in Achim abzubrechen und nach Oyten umzuziehen“, sagt Martin Delion.

Der heute 37-jährige verkaufte die Flächen auf der einen Seite der Autobahn A1 und wechselte auf die andere. Er investierte rund 10 Millionen Euro und 2020 bezog Heinrich Hoppe eine neue Anlage in Oyten. Zunächst habe man fast 50 Prozent Leerstand auf der 20.000 Quadratmeter großen Fläche gehabt, erinnert er sich. Entsprechend groß war sein Muffensausen. Und dann kam auch noch Corona - aber damit zu seiner großen Überraschung ein Schub. Denn die Kunden brauchten plötzlich reichlich Lagerkapazität, um die entstandenen Lieferkettenstörungen abzufuffern.

Spedition Heinrich Hoppe

Der Logistikanbieter beherbergt heute mehrere Unternehmen unter seinem Holdingdach. Wichtigste Kundenbranchen sind Lebensmittel und Tiernahrung, Ersatzteile sowie die Faser-Industrie. Heinrich Hoppe hat in Summe 75.000 Quadratmeter Lagerfläche an fünf Standorten in Oyten, am Bremer Kreuz und in Achim. Heinrich Hoppe selbst erwirtschaftet 40 Prozent seiner Erlöse in der Seefracht, 30 Prozent im Lagergeschäft und weitere 30 Prozent in der Lkw-Spedition, die in Summe 40 eigene Lkw hat. V. Alexander Transport Systems wiederum erwirtschaftet 70 Prozent des Umsatzes in der Seefracht und 30 Prozent in der Luftfracht. Insgesamt kommt die Gruppe auf 6.500 TEU im Seefrachtimport und 4.900 TEU im Export. Die Luftfracht, die zu 99 Prozent exportgetrieben ist, steht für 600 Sendungen pro Jahr. 2023 kam das Unternehmen auf eine EBIT-Marge von 7,5 Prozent.

„Wir sind damals schweren Herzens von Achim nach Oyten gezogen.“

Martin Delion, geschäftsführender Gesellschafter Heinrich Hoppe

Zuvor hatte Delion ein Portfolio des Unternehmens über viele Jahrzehnte aufgebaut, das sich nicht nur im Landverkehr, sondern auch in Richtung Seefracht diversifizierte. Das Geschäft kam von seiner vorrangigen Tätigkeit bei Terratrans. 2022 wagte er sich zudem an seine erste Firmenübernahme heran. Heinrich Hoppe kaufte die Achimer Transport Management GmbH und sicherte sich so 20 Fahrzeuge und 45 Fahrer. Anfang 2024 folgte der zweite Zukauf. Die Oytener übernahmen V. Alexander Transport Systems aus Bremen.

Das Unternehmen gehörte zur US-amerikanischen V.-Alexander-Gruppe. Mit dem Deal wechselten etwa 20 Mitarbeiter und ein Umsatz von rund 15 Millionen Euro zur Hoppe Spedition. Außerdem bekam diese so nennenswerte Exportvolumina in der Seefracht und vor allem ein Luftfracht-Set-up hinzu.

Durch die Expansionsschritte hat Heinrich Hoppe seit 2017 den Umsatz mehrmals von Jahr zu Jahr verdoppelt. „Auch in diesem Jahr haben wir noch einmal um rund ein Viertel zugelegt, obwohl wir eigentlich eher die Strukturen nachziehen wollten“, sagt Delion, in dessen Firmengruppe nun fast 150 Mitarbeiter rund 45 Millionen Euro Umsatz erwirtschaften.

Die Flucht nach vorn hat sich also ausgezahlt. Delion ist trotzdem klar, dass eine Akquisitionspause überfällig ist und sich Hoppe auf organisches Wachstum konzentrieren muss. Dazu hat Delion im vergangenen Jahr den Verkauf deutlich gestärkt und erfahrene Vertriebsmitarbeiter eingestellt. „Das war überfällig, denn auch meine Arbeitszeit ist nicht unendlich“, betont er.

Außer in Manpower investiert der Unternehmer auch in Equipment. So wurden zehn verbereitbare Megatailer angeschafft. Dies sei vor allem eine Ergänzung zum Containertrucking aus den Seehäfen ins Hinterland. „Mit den neuen Einheiten möchten wir mehr Rückware aus dem Inland in Richtung Häfen akquirieren“, sagt Delion. Es dürfte nicht der letzte Vorstoß sein, denn mit den neuen Mitarbeitern und Kapazitäten „kann ich nun guten Gewissens sagen, dass wir weiterhin wachsen wollen“, betont der Firmeninhaber.

ANZEIGE

2. DVZ-Konferenz FUTURE COMMERCE

Sell everywhere,
deliver anywhere

30.01.2025

in Kooperation mit

mit Unterstützung von:

JETZT
ANMELDEN!

Veranstalter:

Deutsche Verkehrs-Zeitung

Erneutes Boomjahr für Carrier

Erste Zahlen legen ein **starkes Abschneiden in 2024** nahe. Die Aussichten trüben sich ein.



Die „OOCL Piraeus“ im Hafen von Piräus. Der griechische Containerhafen gehört mehrheitlich der OOCL-Muttergesellschaft Cosco.

Von Oliver Link

Die Containerreederei OOCL aus Hongkong und ihre Muttergesellschaft, der Carrier Cosco Shipping, starten gemäß ihrer vorläufigen Geschäftsberichte erwartungsgemäß mit starken Zahlen in die Berichtssaison des zurückliegenden Geschäftsjahres. Hintergrund der starken Performance ist die über das Jahr hinweg zu beobachtende starke Nachfrage bei vergleichsweise hohen Frachtraten.

OOCL steigerte den Umsatz im Vergleich zu 2023 um mehr als 30 Prozent auf rund 9 Milliarden US-Dollar. Cosco weist keine Umsatzzahlen aus. Der Carrier verzeichnet ein EBIT, das gegenüber 2023 um mehr als 90 Prozent auf 9,5 Milliarden Dollar gestiegen ist; der Gewinn des Staatsunternehmens legte um 95 Prozent auf 7,5 Milliarden Dollar zu.

Fingerzeig für folgende Bilanzen

Die starken Zahlen dürften die Richtung vorgeben für die in den kommenden Wochen anstehenden Jahresberichte der maßgeblichen Top-Carrier. Unterstützt wird diese

Annahme durch die vorab in den Monatsberichten der drei taiwanischen Carrier Yang Ming, Wan Hai und Evergreen ablesbare Erlösentwicklung. Yang Ming steigerte den Umsatz 2024 gegenüber dem Vorjahr um 58,4 Prozent; Wan Hai legte um 61,5 Prozent und Evergreen um 67,5 Prozent zu.

Dass sich die in ersten veröffentlichten Jahresberichten abzeichnende starke Ergebnisentwicklung auch im laufenden Jahr auf hohem Niveau fortsetzen wird, ist unsicher. Die Branche verdankt die gute Ertragslage der vergangenen Monate maßgeblich den im Zuge der Krise im Roten Meer vorgenommenen Umrountungen um das Kap der Guten Hoffnung. Die im Schnitt 10 bis 14 Tage längere Fahrzeit erzeugt im Vergleich zu der bis zum Ausbruch der Krise Ende 2023 gewählte Route durch den Suezkanal bis zum heutigen Tag gewaltige Mengen zusätzlicher Verkehrsleistung. Allein auf der Fernost-Route zwischen China und Europa setzen die Carrier zusätzliche Stellplatzkapazität von knapp 1,8 Millionen TEU ein, um die Frequenzen ihrer Dienste konstant zu halten, errechnete Alphaliner. So

geriet 2024, das viele Analysten vor der Krise im Roten Meer als schwarzes Jahr der Schifffahrt bezeichnen, zum fünften Boomjahr in Folge.

Mit dem Waffenstillstand zwischen Israel und der Hamas wird allerdings die Frage lauter, wann die Carrier wieder den Suezkanal befahren werden. Noch sieht es nicht danach aus, dass dies in Bälde pas-

1,8

Millionen TEU mehr als vor der Krise im Roten Meer setzen Carrier auf dem Fernost-Trade im Zuge der Umrountungen ein.

Quelle: Alphaliner

sieren wird, da die Lage nicht nur in Gaza unsicher bleibt, sondern die gesamte Region instabil ist. Zudem dürften die Carrier allein schon deshalb zurückhaltend mit der Wiederaufnahme der Suezkanal-Verkehre sein, weil damit die bislang künstlich verknappte, massive Überkapazität an Transportraum mit einem Schlag

die Frachtraten unter Druck bringen würde.

Doch bereits jetzt, obwohl die Route um das Kap der Guten Hoffnung herum noch Bestand hat, dreht sich die Stimmung im Markt. Hintergrund ist die abgewendete Streikgefahr in den Häfen der Ost- und Golfküste der USA. Dies zeigt sich am unmittelbarsten an den Kapitalmärkten: Allein die drei größten börsennotierten Carrier verloren an Marktkapitalisierung von rund 7,6 Milliarden Euro.

Am stärksten betroffen ist die deutsche Linienreederei Hapag-Lloyd mit einem um 3,2 Milliarden Euro geringeren Börsenwert, gefolgt von Maersk, das bezüglich seiner mit Stimmrechten versehenen A-Aktie 2,7 Milliarden Euro an Börsenwert einbüßt, und Evergreen (minus 1,7 Milliarden Euro).

In der Realwirtschaft zeigt sich der Stimmungsumschwung aktuell an der Entwicklung des Shanghai Containerized Freight Index (SCFI): Zuletzt sank der global wichtigste Frachtraten-Referenzwert um gleich 7 Prozent; in der Woche davor war er bereits um 8,6 Prozent in die Tiefe gegangen.

Kritik an Einzelwagenförderung

Der VPI erhofft sich von einer neuen Bundesregierung mehr „Wumms“ für die Schiene

VPI-SYMPOSIUM „Die Infrastruktur ist das allüberlagernde, dominante Thema in der Schienengüterverkehrspolitik.“ Mit diesen Worten beschrieb Malte Lawrenz, Vorsitzender des Verbandes der Güterwagenhalter in Deutschland (VPI), auf dem Symposium seines Verbandes vergangene Woche in Hamburg die zentrale Herausforderung für die Branche.

Ein Meilenstein

Die Sanierung der 41 Korridore in Deutschland bezeichnete der VPI-Vorsitzende „als dringend notwendig“. Im Rückblick auf die aktuelle Regierung äußerte er neben Kritik auch lobende Worte: „Ein Meilen-

stein war der Paradigmenwechsel, dass die Einnahmen aus der Lkw-Maut mittlerweile auch in Schienenprojekte fließen können.“

Mit Blick auf die kommende Bundesregierung verband Lawrenz die Hoffnung, dass im künftigen Bundesverkehrsministerium (BMDV) der eingeschlagene Weg fortgesetzt wird, allerdings mit etwas „mehr Wumms“. „Doppelwumms wäre schön“, sagte Lawrenz. So kommt eine vom BMDV in Auftrag gegebene Studie zu dem Ergebnis, dass die Verkehrsleistung auf der Schiene bis 2040 um 35 Prozent wächst. „Wenn wir das erreichen wollen, brauchen wir Geld, und zwar eine Menge Geld“, so seine Einschätzung.

Eine zwiespältige Bilanz zog Ludolf Kerkeling, Vorstand der Haveländischen Eisenbahn (HVLE), bezogen auf die Einzelwagenförderung. „Wir haben Fördermittel in siebenstelliger Höhe bekommen“, sagte Kerkeling. Damit seien positive

”

Wir brauchen Geld, und zwar eine Menge Geld.

Malte Lawrenz, Vorsitzender des Verbandes der Güterwagenhalter (VPI)

Ergebniseffekte verbunden, weshalb es kurzfristig eine „tolle Sache“ für die HVLE sei. „Mittel- und langfristig ist es weder für die HVLE noch für die Branche insgesamt gut, was da momentan passiert“, so Kerkelings Einschätzung. Die Förderrichtlinie 2, unter anderem für Direktverkehre, sieht er sehr skeptisch. Darunter würden Züge bestehend aus bis zu 15 Wagen fallen. „Wenn ich vor der Förderung einen Zug mit 16 Wagen gefahren bin, fahre ich den jetzt mit 15, erhalte die Förderung und bin noch wirtschaftlicher als vorher schon“, so Kerkeling. Es gäbe einen Anreiz im System, die Einheiten kleiner zu machen. Dadurch würden Kapazitäten vernichtet. (cd)

ANZEIGE

OBC
its best.
Save our contact

OBC • Air-Charter • Flex

SAMEDAYLOGISTICS
The Experts in Emergency Logistics

+49 (0)6107 5051-25

helpnow@samedaylogistics.de

ADQ will Aramex kaufen

KEP Der Staatsfonds von Abu Dhabi, ADQ, hat in der vergangenen Woche ein Angebot für den Erwerb von 100 Prozent der Aktien von Aramex abgegeben. Das berichtet „Arab News“, eine englischsprachige Zeitung in Saudi-Arabien. Demnach stammt das Angebot, das an Bedingungen geknüpft ist, von der Q Logistics Holding, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft von ADQ. Aramex ist ein multinationales emiratisches Logistik-, Kurier- und Paketzustellunternehmen mit Sitz in Dubai, Vereinigte Arabische Emirate, und bietet eine breite Palette an Logistikdienstleistungen, einschließlich Expressverkehren, Luftfracht und Zollversand. 2023 erzielte Aramex einen Umsatz von 5,69 Milliarden Dirham (1,5 Milliarden Euro). (fw)

Polens Häfen mit Rekorden

SEE Die Ostsee-Hubs Gdansk, Gdynia und Szczecin-Świnoujście haben im vergangenen Jahr ihre bislang besten finanziellen und operativen Ergebnisse erzielt. Der Containerumschlag aller Häfen betrug 2024 gut 3,2 Millionen TEU, das sind 9 Prozent mehr als im Vorjahr und ein Rekordwert. Den größten Anteil daran hat das Baltic Hub-Terminal in Gdansk mit 2,2 Millionen Einheiten. Das Finanzergebnis der größten staatlichen Hafenverwaltungen verbesserte sich dem Infrastrukturministerium zufolge um 26 Prozent. Der Nettogewinn betrug 551,7 Millionen Zloty (129 Millionen Euro). Für dieses Jahr sind im polnischen Haushalt mehr als 2 Milliarden Zloty (467 Millionen Euro) für Investitionen in die maritime Infrastruktur veranschlagt. (alb)

Dachser kauft in Finnland

SPEDITION Dachser hat per 15. Januar sämtliche Anteile des bisherigen Joint Ventures Dachser Finland Oy erworben. Bisher hielten Dachser und die ACE Logistics Group je 50 Prozent an dem 2013 gegründeten Gemeinschaftsunternehmen im Landverkehr. Als Folge wird die finnische Tochter organisatorisch komplett in das nordische Landverkehrsnetz integriert, teilt Dachser mit. Dies betrifft zwei finnische Standorte und 30 Beschäftigte.

Mit der estnischen ACE Logistics arbeitet Dachser seit vielen Jahren in den baltischen Staaten zusammen. ACE werde sowohl für das Baltikum als auch für die Ukraine weiterhin Dachser-Partner im europäischen Landverkehr bleiben. (la)

ANZEIGE



FLY IT? QUICK IT.
LUFTFRACHT WELTWEIT

www.quick-cargo-service.com
0800-89 89 899

Fiege X Log ist endgültig Geschichte

GALERIA-LOGISTIK Der Logistikdienstleister Fiege und die Warenhauskette Galeria stellen ihre Zusammenarbeit auf neue Beine. Künftig steuert Fiege die gesamte Logistik aus dem Zentrallager in Unna. Die bisherigen Joint-Venture-Strukturen werden in eine 3PL-Konstruktion überführt. Fiege übernimmt zudem die Transporte in die Galeria-Filialen.

2020 hatte das 50:50-Joint-Venture Fiege X Log die Logistik des fusionierten Konzerns Galeria Karstadt Kaufhof übernommen. Zugleich endete die langjährige Partnerschaft zwischen DHL und Karstadt. Zu den übernommenen Standorten zählten vor allem die großen Logistikzentren in Essen und Unna, aber auch Regionallager.

Fiege und Galeria hatten Großes vor. Die enge Verzahnung von Onlinegeschäft und stationärem Handel war eines der Kernziele. Doch der Start war schwer. Fiege X Log hatte im April 2020 offiziell den operativen Betrieb aufgenommen, mitten im Corona-Lockdown also. Und Galeria Karstadt Kaufhof geriet immer wieder in Schieflage. In der Folge wurde das Logistiknetz gestrafft, Filialen wurden geschlossen.

Schließlich wurde auch die Anlage in Essen aufgrund des deutlich reduzierten Volumens zum 30. Juni 2024 geschlossen, Hunderte Stellen fielen weg. Das Lager in Unna wurde dagegen zum zentralen Standort für Galeria um- und ausgebaut. Darüber hinaus wurde das Transportnetz konsolidiert. (cs)

Nachfahrverbot bleibt

Österreich verweigert den Brenner-Kompromiss / Neue Beschränkung **auch in Südtirol**

Von Frank Hütten und Tobias Loew

Der Straßengüterverkehr zwischen Deutschland und Italien wird weiterhin durch eine lange Wochenendpause eingeschränkt. An 22 Wochenenden in 2025 dauert sie durch die neuen Samstagsfahrverbote für Lkw zwischen 7 und 15 Uhr nun 46 Stunden. Um Staus auf der italienischen Seite und die Überlastung der Raststätte am Brennerpass zu vermeiden, hat sich auch Südtirol für den Streckenabschnitt ab Sterzing bis zur Landesgrenze der Regelung des österreichischen Verkehrsministeriums (BMK) angeschlossen.

Vertreter der Transportwirtschaft hatten vorgeschlagen, das Nachfahrverbot in Tirol für die Dauer der Samstagsfahrverbote zumindest freitags aufzuheben. „Eine Aussetzung des Nachfahrverbots wäre nur durch eine Änderung der Straßenverkehrsordnung möglich“, teilt das BMK der DVZ dazu auf Anfrage mit und fügt hinzu: „Dies ist nicht geplant.“ Denn die Maßnahmen erfolgten stets zur Gewährleistung der Verkehrssicherheit und seien unverzichtbar.

Für den Europaabgeordneten Markus Ferber (CSU) bleibt diese Haltung unverstänlich. „Leidtragende der aktuellen Situation sind die Lkw-Fahrer“, betont der Verkehrspolitiker. Mit den Samstagsverboten bleiben Fahrern nach Ablauf des Nachfahrverbots nur zwei Stunden Zeit, um den 112 Kilometer langen Brennerkorridor zu passieren. „Sie stranden an der Autobahn und müssen das Wochenende im Lkw verbringen“, schimpft Stephan Doppelhammer, Geschäftsführer des Landesverbands Bayerischer Transport- und Logistikunternehmen (LBT). Faktisch entfälle damit im Alpentransit neben dem Samstag auch der Freitag für die Transportwirtschaft und ihre Kunden.

„Der gesamte Italien-Verkehr konzentriert sich inzwischen auf die Mitte der Woche von Dienstag bis Donnerstag“, berichtet der LBT-



Der Brennerkorridor (im Bild die Europabrücke) sorgt weiter für Ärger im Alpentransit.

Chef. Transportunternehmen könnten durch die kurzfristig verhängten Samstagsfahrverbote ihre Touren nicht rechtzeitig beenden und verletzten dadurch ihre Verträge. „Die ersten ziehen sich schon aus dem Italiengeschäft zurück“, beobachtet Doppelhammer.

„Ich bin schon seit geraumer Zeit der Ansicht, dass die Einschränkungen auf Tiroler Gebiet gegen europäisches Recht verstoßen“, bezieht der EP-Abgeordnete Ferber Position. Zumindest in den Samstagsfahrverböten erkennt die EU-Kommission aber keine Verstöße. Obwohl die

Fahrverbote samstags in Richtung Deutschland einen kürzeren Streckenabschnitt betreffen als in Richtung Italien, seien sie nicht diskriminierend, „weil jeder Transport in eine Richtung auch eine Rückfahrt

46

Stunden am Stück dürfen Lkw nicht im Brennerkorridor fahren.

Quelle: Verordnung 409/2024 des österreichischen Verkehrsministeriums

in eine andere Richtung notwendig macht und Straßengütertransporteure jeder Nationalität und aus jedem Registrierungsland in beiden Richtungen fahren können“, erklärt ein Sprecher der EU-Kommission gegenüber der DVZ.

EU-Kommission „praxisfern“

„Das zeigt, wie praxisfern und theoretisch sich die EU mit den dringenden Anliegen der deutschen Transportwirtschaft beschäftigt“, stellt Sabine Lehmann fest, Geschäftsführerin des Landesverbands der Bayerischen Spediteure (LBS). Wer aus Südtirol mit Anschlussladungen nach Frankreich oder in den Wiener Raum unterwegs sei, müsse den Brennerkorridor eben nicht mehr passieren und sei somit im Vorteil. „Jeder, der mit Transport und Logistik zu tun hat, weiß um unpaarige Verkehre“, erbot sie sich.

Die Fahrverbote seien dennoch gerechtfertigt, erwidert der Kommissionssprecher, weil sie sich auf Tage mit erhöhtem Verkehrsaufkommen konzentrierten und aufgrund des Streckenzustands notwendig seien. Für Bayerns Verkehrsminister Christian Bernreiter ist der Fall dagegen klar: „Österreich darf die Verkehrsprobleme am Brenner nicht einfach auf seine Nachbarn abwälzen. Die einseitigen Verkehrsbeschränkungen für den Güterverkehr, die Blockabfertigung, das Nachfahrverbot – all das hat in der Europäischen Union keinen Platz und muss ein Ende haben.“

Zumindest für das Nachfahrverbot räumt das auch der Sprecher der EU-Kommission ein. Die Kommission habe bereits in ihrer Stellungnahme zur Klage Italiens gegen Österreich vor dem Europäischen Gerichtshof erklärt, „dass das Nachfahrverbot den freien Warenverkehr behindere“. Diese Klarstellung lobt CSU-Mann Ferber. „Es wäre ein starkes Zeichen, wenn die Bundesregierung diesem Beispiel folgen würde“, sagt er. Der Bundesverkehrsminister müsse persönlich auf seine österreichische Amtskollegin einwirken.

Geschäftsverbindungen

U2 CONSULTING
Spezialist für M&A im Bereich
Spedition / Transport / Logistik
Firmenverkäufe, Nachfolgeregelungen, Firmenübernahmen
gerne unverbindliche und 100% vertrauliche behandelte Terminabsprachen
– selbstverständlich auch nach Feierabend oder am Wochenende – unter:
U2-Consulting Udo Gemein
udo.gemein@u2-consulting.de | +49 2642 402602 | +49 178 5837741 | www.u2-consulting.de

GRÜRMANN
Strategische Verkäufe und Übernahmen
im Transport und Logistikgewerbe
Grürmann Consultants oHG | Info@gruermann.com | +49 / 271 / 38 78 78 - 0
Satt ist gut. Saatgut ist besser.
brot-fuer-die-welt.de/saatgut
Mitglied der oc Alliance
Weniger ist leer.
Brot für die Welt
Wird für die Menschen

Immobilien

Isolierte Lagerhalle in Bitburg zu vermieten!

- Massive Bauweise mit vorgelagerter Rampe
- 3.000 qm / Lagerhöhe 3 m – 4,5 m
- 2 Hallentore
- Gute Infrastruktur / Autobahnanbindung
- Sprinkler- und Rauchmeldeanlage
- Videoüberwachung

Kontakt: Rüdiger Fross | Tel. 0171/6531170

ANZEIGE



DVZ Nutzerlizenzen:
Teilen Sie Ihr Wissen!
Jederzeit und an jedem Ort

Jetzt Nutzerlizenzen **2 Monate kostenlos** und ohne Verpflichtung testen!

Digitale Fachmedien:
Wissensvorsprung per E-Paper für alle Mitarbeiter.

www.dvz.de/nutzerlizenz-digital

DVZ
Deutsche Verkehrs-Zeitung



Die richtigen Talente finden

Die Suche nach qualifizierten Fachkräften erfordert neue Wege im Recruiting-Prozess. Logistikdienstleister Fiege setzt auf ein Mitarbeiterempfehlungsprogramm und einen Bewerberpool.



Das Mitarbeiterempfehlungsprogramm von Clever Connect kommt derzeit bei etwa 300 großen Unternehmen zum Einsatz, darunter Fiege.

Von Claudia Behrend

Vor vier Jahren entschied sich der Speditions- und Logistikdienstleister Fiege, im Recruiting neue Wege zu beschreiten - unter anderem mit einem Mitarbeiterempfehlungsprogramm der Talent Acquisition Platform Clever Connect. Grundlage dafür sei die Zufriedenheit der Mitarbeiter, erläutert Ricarda Kaiser, Head of Recruiting und Employer Branding bei Fiege.

Eine Belohnung könne jedoch einen zusätzlichen Anreiz schaffen, um Freunden und Bekannten eine offene Stelle zu empfehlen. Pro Einstellung sei das im Vergleich zu anderen Maßnahmen relativ kostengünstig: „Bei uns liegt die Belohnung für eine erfolgreiche Mitarbeiterempfehlung je nach Stelle in der Regel zwischen 250 und 500 Euro“, sagt Kaiser.

„Ein zentraler Aspekt dabei ist, alle Mitarbeitenden gezielt einzuladen und einzubinden“, unterstreicht Carl Hoffmann, COO bei Clever Connect. Dabei muss die Ansprache im Onboarding zielgruppenspezifisch erfolgen. Während sich beispielsweise Büroangestellte gut über das Intranet oder Desktop-Tools erreichen ließen, erfordere der Blue-Collar-Bereich (körperliche oder handwerkliche Arbeit) Ansätze wie die Einbindung von Führungskräften und die Nutzung von Printmedien und Apps.

Anreize setzen

Zusätzlich sei internes Change-Management entscheidend: Mitarbeiter sollten über den Nutzen von Empfehlungen informiert und ermutigt werden, diese aktiv zu nutzen. „Oft gibt es Hemmschwellen, etwa die Sorge, jemand Ungeeigneten zu empfehlen“, berichtet Hoffmann. Ein klarer Kommunikationsansatz helfe, diese Unsicherheiten abzubauen.

„Gamification war ebenfalls ein wichtiger Punkt, der intern zwar etwas Aufwand verur-

sacht hat, etwa bei der Verwaltung der Belohnungssysteme, aber den Kolleginnen und Kollegen viel Spaß gemacht hat“, berichtet Kaiser. „Wir erhielten durchweg positives Feedback, weil es sie motivierte, offene Jobs zu erkunden und passende Freunde sowie Bekannte auch außerhalb ihres Bereichs vorzuschlagen.“ Über ein Punktesystem konnte man Preise wie Tankgutscheine und Apple AirPods gewinnen - wobei für größere Prämien auch mehr Aktivitäten wie das Teilen von freien Stellen, LinkedIn-Posts und direkte Empfehlungen erforderlich waren. Diese wurden transparent erfasst und belohnt.

Zuvor hatte es nur sporadisch Empfehlungen gegeben. „Es war deutlich zu merken, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nun aktiv nachdachten, wen sie empfehlen könnten, und dies auch über WhatsApp teilen.“ Insgesamt konnte das Grevener Familienunternehmen auf diese Weise in den vergangenen Jahren schon mehr als 50 neue Mitarbeiter gewinnen.



Carl Hoffmann, COO bei Clever Connect

Die größte Herausforderung sei die interne Kommunikation des neuen Benefit-Programms gewesen. Dafür wurden etwa Kommunikationspläne erstellt, es gab Schulungen für HR-Teams, und Plakate wurden aufgehängt. Zudem wurden Infos über Mails, Bildschirmschoner und das Intranet verteilt, Führungskräfte informierten in wöchentlichen Meetings.

Ganz wichtig dabei: Eine Empfehlung ist noch keine Einstellungsgarantie. Die Personen durchlaufen trotzdem das normale Bewerbungsverfahren und die Entscheidung liegt dann auch bei der Führungskraft, beim Bereich und beim Unternehmen. „Häufiger befürchten kleine Firmen, dass bei Partnerunternehmen abgeworben wird“, weiß Hoffmann. „Deshalb sollte man die Mitarbeiter ganz transparent über die Spielregeln informieren.“

Ein Vorteil sei die im Vergleich zu anderen Recruiting-Kanälen sehr gute Bewerbungsqualität, berichtet Hoffmann. Man überlege natürlich, wer aus dem Bekanntenkreis zur Unter-

nehmenskultur passe - und umgekehrt. „Die soziale Ähnlichkeit passt oft gut zusammen“, stellt Kaiser fest.

Allerdings funktioniert das Mitarbeiterempfehlungsprogramm bei den Bürojobs noch besser als im Blue-Collar-Bereich. „Im operativen Bereich gehen die Kolleginnen und Kollegen überwiegend noch klassisch ins Personalbüro und sagen: ‚Ich habe hier einen Freund, der uns weiterhelfen könnte.‘ Grundsätzlich läuft es aber in beiden Bereichen“, sagt Kaiser.

Talentpool aufbauen

Parallel dazu wurde ein Talentpool aufgebaut. Während einer besonders recruitingintensiven Phase hatte Fiege viele offene Stellen und zahlreiche Gespräche. Für manch großartigen Kandidaten war in dem Moment allerdings keine passende Position verfügbar. „Diese wollten wir nicht verlieren, da bereits viel Arbeit in den Auswahlprozess geflossen war“, erläutert Kaiser.

Das Bewerbermanagementsystem von Fiege bot damals jedoch noch keine Möglichkeit,

Talentpools zu erstellen und zu verwalten. „Daher haben wir uns entschieden, ein entsprechendes Tool einzuführen, mit dem wir nach und nach strukturierte Talentpools aufgebaut haben - sowohl für externe als auch für interne Talente“, erklärt Kaiser.

Um Kandidaten später schnell wiederzufinden, werden ihre Skills mit Schlagworten versehen. Zusätzlich werden Active Sourcing und Plattformen wie LinkedIn eingesetzt. Auf diese Weise entstand ein effektives Netzwerk mit rund 1.500 Profilen, das aktiv als Suchkanal dient.

„Es schafft eine positive Candidate Experience, wenn man absagt, aber den Kontakt hält und signalisiert: Vielleicht passt es bald“, unterstreicht Hoffmann. Das sei eine

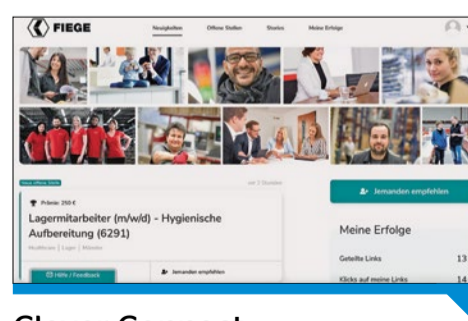
Win-Win-Situation - sowohl für den Kandidaten als auch für das Unternehmen, da aufwendige Neurekrutierungen vermieden und Recruiting-Zyklen optimiert werden können: „In guten Zeiten füllt man den Talentpool, und in schwierigen Phasen greift man auf diesen ‚Vorrat‘ zurück.“

Der Talentpool ermöglicht darüber hinaus, aktuelle Informationen zielgruppenspezifisch zu teilen, beispielsweise Stellen-Newsletter und Themen. „So erhöhen wir am Ende auch unsere Bekanntheit“, sagt Kaiser.

Das Tool wird aber auch intern genutzt: So wurden Profile erstellt, die neben den aktuellen Aufgaben auch die zukünftigen Ziele und Wünsche der Mitarbeiter widerspiegeln. Diese Daten sind für Führungskräfte und Personalverantwortliche zugänglich, um die interne Mobilität und Entwicklung zu unterstützen. Das Ganze sei ein fortlaufender Veränderungsvorgang. „Wir möchten die interne Talententwicklung fördern, was nicht immer ganz einfach ist“, sagt Kaiser. „Daher kommunizieren wir regelmäßig, um Erwartungen zu managen und die Vorteile zu vermitteln. Es ist ein Prozess, aber es entwickelt sich gut.“ (ab)



Ricarda Kaiser, Head of Recruiting und Employer Branding bei Fiege



Clever Connect

Der Anbieter von Cloud-basierten Recruiting-Lösungen wurde 2010 in Paris gegründet. 2022 ist das Unternehmen mit der Talent Relationship Platform Talentry aus München fusioniert. Neben CRM (Candidate Relationship Management) bietet Clever Connect weitere Lösungen wie zeitversetzte Video-Interviews und Talentkampagnen an.



In Politik und im Verbandsgeschäft versiert: Andreas Schlüter ist neuer Vertreter für die Seehäfen in Berlin.

Dolmetscher zwischen Seehäfen und Politik

Andreas Schlüter will sich in Berlin für die Hafenwirtschaft starkmachen. Wichtig ist ihm die Finanzierung von Infrastruktur.

Von **Susanne Landwehr**

Bundestag, Verbandsarbeit, Autobahn GmbH - Andreas Schlüter (Jahrgang 1985) bringt einen umfangreichen Erfahrungsschatz für seinen neuen Job mit. Seit Juli 2024 ist er hauptamtlicher Repräsentant für den Zentralverband der deutschen Seehafenbetriebe (ZDS) in Berlin und macht einen sichtlich zufriedenen Eindruck. „Es war kein ‚Weg von‘, sondern ein ‚Hin zu‘“, schildert er seine Überlegungen, von seinem letzten Arbeitgeber, der Autobahn GmbH des Bundes, zu den Seehäfen zu wechseln.

Schlüter war schon in viele Themen involviert. Bei der SPD-Bundestagsabgeordneten Dagmar Ziegler, für die er von 2013 bis 2017 arbeitete, schrieb er am Elbe-Gesamtkonzept mit und kümmerte sich um Themen wie den Bau der A24 und der A14 sowie um den Bundesverkehrswegeplan 2030. Beim Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA) lernte er zwei Jahre lang das Verbandsgeschäft, bei der Autobahn GmbH war er von 2019 bis 2024 im Bereich Grundsatzaufgaben unter anderem für die Taskforce Personalübergang, die betriebliche Mitbestimmung oder für die Fluthilfe im Ahrtal zuständig.

Rund 140 Mitgliedsunternehmen

Heute wendet er sich den zentralen maritimen Themen zu und versteht sich als Dolmetscher zwischen Wirtschaft und Politik. Neben dem Kontakt zur Politik ist er in den ersten Monaten damit beschäftigt, die rund 140 Mitgliedsunternehmen des ZDS zu besuchen.

„Ich möchte in Berlin das Bewusstsein für Seehäfen entwickeln“, beschreibt er seine neue Aufgabe im Gespräch mit der DVZ. Denn die Häfen hätten für Deutschland und Eu-

ropa eine große Bedeutung. Umso mehr hält er es für notwendig, dass sich der Bund in einem größeren Umfang an der Finanzierung der Seehäfen beteiligt. Eigentlich ist es Ländersache, wie er weiß, im Bundeshaushalt sind bisher aber jährlich nur knapp 40 Millionen Euro als Unterstützung vorgesehen.

Der ZDS fordert mit 500 Millionen Euro pro Jahr mehr als das Zehnfache, damit in die Hafeninfrastruktur und die Aufgaben aus der Energiewende investiert werden kann. „Der Bedarf ist noch höher, aber diese Summe ist erst einmal ein Anfang“, so Schlüter. Auffällig



Ich möchte in Berlin das Bewusstsein für Seehäfen entwickeln.

sei die Unausgewogenheit in der staatlichen Förderung für Häfen und Schifffahrt. Er sei noch mit den verbliebenen Ampelpartnern SPD und Grünen, aber auch mit der Union dazu im Austausch.

Hoffnungen setzt er auf ein umfangreiches Papier mit 95 Thesen zur maritimen Wirtschaft der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, das im Wirtschaftsausschuss des Bundestages während einer öffentlichen Anhörung besprochen wurde. „Da wurden alle Themen diskutiert, die für uns wichtig sind, beispielsweise die Energiewende oder Fachkräfte“, stellt Schlüter fest.

Auch die Einfuhrumsatzsteuer steht auf der To-do-Liste des studierten Verwaltungswissenschaftlers. Sie ist ein Dauerbrennerthema. Im Zuge der Corona-Gesetzgebung hat

die Ampelregierung die sogenannte Fristenlösung eingeführt. Damit wird die Fälligkeit der Steuer, die Importeure auf Einführen aus Drittstaaten in die EU entrichten müssen, auf den 26. des zweiten Folgemonats verschoben. Doch das ist nur der halbe Weg hin zur Entlastung der Unternehmen. Der ZDS fordert das sogenannte Verrechnungsmodell. Bei Warenimporten wird die Steuer dann nur noch bei der Umsatzsteuervoranmeldung ausgewiesen und als Vorsteuer in Abzug gebracht.

Sorge um IHATEC

Mit dem Bruch der Ampelkoalition sorgt sich Schlüter um das Förderprogramm für innovative Hafentechnologien IHATEC. Es sei sehr zielgerichtet. Er hofft, dass es aufgrund der vorläufigen Haushaltsführung bis zur Bildung einer neuen Regierung und zur Verabschiedung eines Bundeshaushalts nicht unter die Räder kommt. Das Programm sei für 2025 zwar vorgesehen, die Verpflichtungsermächtigungen für die Jahre 2026 und 2027, also die Versprechen für zukünftige Finanzierungen, fehlten aber. „Das große Problem bei IHATEC ist, dass die höchsten Kosten erst am Ende des Programms anfallen“, sagt Schlüter. Die Mittel müssten also mit der Zeit mehr und nicht weniger werden.

Zusammen mit dem Bundesverband öffentlicher Binnenhäfen (BÖB) arbeite er daran, dass die Förderung weitergehe. Mit dem BÖB, dem Verein für europäische Binnenschifffahrt und Wasserstraßen (VBW) sowie dem Vertreter der Hamburg Hafen Marketing teilt sich Andreas Schlüter am Leipziger Platz in Berlin im „Hafenhaus“, wie er es nennt, ein Büro. Das gemeinsame Vorgehen ist für Schlüter eine gute Synergie und trete der häufig kritisierten Vielstimmigkeit der maritimen Wirtschaft entgegen.

Köpfe

Mercedes-Benz: Neuer Leiter für die Teilelogistik

In der Aftersales-Logistik des Fahrzeugherstellers Mercedes-Benz am zentralen Standort in Germersheim steht ein Führungswechsel an. Zum 31. Januar 2025 übernimmt Christian Seith die Leitung des Global Logistics Centers Germersheim sowie des Bereiches „Weltweite Teilelogistik“ von Standort- und Bereichsleiter Klaus Ziemsky, der in den Ruhestand geht. Seith ist seit 2007 bei Mercedes-Benz und derzeit Leiter des Lieferanten- und Engpassmanagements im Global Logistics Center Germersheim. (ben)



Zwei neue Manager für Nordic Transport Group

Mit sofortiger Wirkung hat Diederik de Vroet bei der dänischen Nordic Transport Group die Verantwortung für den Bereich Sea & Air übernommen. Als Sparten-CEO wird er direkt an Mathias Jensen-Vinstrup, den CEO der NTG-Gruppe berichten. De Vroet nimmt seine Aufgaben aus den NTG-Büros in den Niederlanden und in Dänemark wahr und soll die Expansion des Geschäftsbereichs weiter vorantreiben. Der Manager wechselt aus dem Großhandel. Zuvor war er unter anderem für Kühne + Nagel, Damco sowie DB Schenker tätig. Er bringt Erfahrung in der Entwicklung von Produkt- und Beschaffungskonzepten für den Luft- und Seeverkehr mit.

Auch in der Deutschland-Organisation von NTG tut sich etwas. So wird Michael Krell zum 1. Mai 2025 bei der NTG Germany GmbH die Position des CEOs für die Road & Logistics-Tochtergesellschaften der NTG Nordic Transport Group übernehmen. Auch Krell stößt von außen zu dem Unternehmen. Er war zuletzt bei DB Schenker Head of Field Sales für den Landverkehr in Deutschland und der Schweiz.

Der Manager begann seine Laufbahn bei Panalpina und Spedlog, bevor er zu Dachser wechselte, wo er verschiedene Führungspositionen innehatte. Seit 2011 ist er für DB Schenker tätig. (ben)



MBS-Gruppe holt Chief Information Officer an Bord

Die Kölner MBS-Gruppe hat die Geschäftsführung um die Position des Chief Information Officers erweitert. Ab sofort unterstützt Nico K. Pereira da Silva in dieser Funktion die beiden Co-CEOs Joerg Roehl und Daniel Steckel. Der IT-Spezialist soll Technologien wie künstliche Intelligenz (AI), Internet of Things (IoT) und Cloud-Lösungen in die Unternehmensstrategie integrieren und neue digitale Geschäftsmodelle entwickeln. Der neue CIO war zuletzt bei Riege Software tätig und bringt Erfahrung in der Entwicklung und Einführung von IT-Lösungen für die Logistikbranche mit. (ben)



Impressum

Redaktion

Chefredakteur: Sebastian Reimann (sr)
Stellv. Chefredakteur: Lutz Lauenroth (la)
Mitglied der Chefredaktion: Robert Kümmerlen (rok)
Chef v. Dienst und Leiter Themenhefte: Claudius Semmann (cs)
Artredirektor: Andreas Voltmer
Redaktion: (Tel.: +49 40 237 14 177, redaktion@dvz.de) Lennart Albrecht (alb), Amelie Bauer (ab), Sven Bennühr (ben), Michael Cordes (cd), Oliver Link (ol), Tobias Loew (loe), Frederic Witt (fw)
Berlin: Susanne Landwehr (sl, Tel.: +49 30 20 07 61 63)
Brüssel: Frank Hütten (fh, Tel.: +32 2 647 04 25)

Verlag

DVV Media Group GmbH
Heidenkampsweg 73-79, D-20097 Hamburg
Postfach 10 16 09, D-20010 Hamburg
Tel.: +49 40 237 14-100

Geschäftsführer: Martin Weber
Verlagsleiter: Oliver Detje

Leser- und Abonnentenservice: Tel.: +49 40 237 14-240, leserservice@dvz.de
Erscheinungsweise: 1x wöchentlich am Mittwoch
Bezugsbedingungen: Die Laufzeit des Abonnements gilt zunächst für die Dauer des vereinbarten Zeitraums (Vertragsdauer). Abbestellungen sind nur schriftlich möglich zum Ende des Berechnungszeitraums. Erfolgt die Kündigung nicht rechtzeitig, verlängert sich der Vertrag und kann dann zum Ende des neuen Berechnungszeitraums gekündigt werden. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlages oder infolge höherer Gewalt bestehen keine Ansprüche gegen den Verlag.

Zusätzliche digitale Abonnements: Bezug auf Anfrage, gültig ist die Vertriebspreisliste vom 1. Januar 2025.

Bezugsgebühren: DVZ-Basis-Abonnement: Inland jährlich 688 EUR inkl. Porto, bei Print-Bezug zzgl. 5 EUR Energie- und Papierzuschlag, zzgl. MwSt.; Ausland mit VAT-Nr. jährlich 828 EUR inkl. Porto, ohne VAT-Nr. zzgl. MwSt. Das Basis-Abonnement beinhaltet die jeweiligen Ausgaben gedruckt oder als E-Paper, den Zugang zur Website www.dvz.de (ohne DVZ plus), den Zugang zum Archiv und den täglichen Informationsdienst DVZ Der Tag.
DVZ-plus-Abonnement: Inland jährlich 828 EUR inkl. Porto, bei Print-Bezug zzgl. 5 EUR Energie- und Papierzuschlag, zzgl. MwSt.; Ausland mit VAT-Nr. jährlich 968 EUR inkl. Porto, ohne VAT-Nr. zzgl. MwSt. Das DVZ-plus-Abonnement beinhaltet alle Bestandteile des Basis-Abonnements zzgl. Zugang zu den Mehrwert-Inhalten auf www.dvz.de/dvz-plus.
Einzeltarif: 9,15 EUR inkl. MwSt.

Druck: Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Kassel
Copyright: Vervielfältigungen durch Druck und Schrift sowie auf elektronischem Wege, auch auszugsweise, sind verboten und bedürfen der ausdrücklichen Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Abbildungen übernimmt der Verlag keine Haftung.
Gerichtsstand ist Hamburg.

www.dvz.de

Traueranzeige

Joachim (Jockel) Martens

*14.11.47 †03.12.24

In stiller Trauer nehmen wir Abschied von unserem früheren Geschäftsführer, Kollegen und Freund, der völlig unerwartet von uns gegangen ist.

Sein Wirken und sein Einsatz für die Firma bleiben unvergessen. Unsere herzliche Anteilnahme gilt seiner Familie.

Jockel, Du wirst uns fehlen.

Eurabel International Logistics GmbH