

DVZ

Deutsche Verkehrs-Zeitung

MUSTER

„Maritime Themenfelder müssen viel größer aufgespannt werden“, sagt Nele Dageförde von Transmartech Schleswig-Holstein. Sie will den Wissenstransfer voranbringen.

MENSCHEN SEITE 16



.497

WWW.DVZ.DE

ID Logistics kauft in den USA zu

Dritte Übernahme in drei Monaten: Kane Logistics

KONTRAKTLOGISTIK ID Logistics hat eine Vereinbarung zur kompletten Übernahme von Kane Logistics in den USA unterzeichnet. Der Preis bei Abschluss basiert auf einem Firmenwert von 240 Millionen US-Dollar. Das teilt der französische Kontraktlogistiker mit. Vorbehaltlich der kartellrechtlichen Genehmigung wird laut Kane Logistics mit einem Abschluss Mitte April gerechnet.

Beide Dienstleister haben ein sehr ähnliches Geschäftsmodell. Kane Logistics mit Sitz in Scranton (Pennsylvania) ist ein Spezialist für den Omnichannel-Vertrieb. Die Kunden kommen vor allem aus der Konsumgüterbranche. Kane wurde 2019 von der Private-Equity-Firma Harkness Capital Partners übernommen. Der Dienstleister hat in den vergangenen Jahren verstärkt auf Mehrwertdienste gesetzt. Im Vorjahr kam Kane auf einen Umsatz von 235 Millionen Dollar. Das Unternehmen hat 20 Standorte mit insgesamt 725.000 Quadratmetern.

ID Logistics kommt bisher auf etwa 350 Standorte und 7 Millionen Quadratmeter in 17 Ländern in Europa, Nord- und Südamerika, Asien und Afrika. Vor etwa zwei Jahren hatte der Konzern durch den Kauf des Logistikdienstleisters Jagged Peak sein Geschäft auf die USA ausgedehnt und damit vor allem die Logistikaktivitäten des Kaffeekapselherstellers Nespresso in dem Markt übernommen. Der Zukauf sei nun einer der wichtigsten externen Wachstumsschritte in der Geschichte von ID Logistics, sagt CEO Eric Hémar. Es ist die dritte Übernahme seit November, als der Konzern GVT Transport & Logistics in den Benelux-Ländern für 80 Millionen Euro gekauft hatte. Im Dezember folgte in Frankreich der Zustelldienst Colisweb für 25 Millionen Euro. (cs)

Gewinner und Verlierer des Luftfrachtjahres 2021



Trotz goldener Zeiten auf der Erlösseite haben längst nicht alle Player der **Top 10 der Speditionen und Airlines** des deutschen Marktes die Volumen des Vor-Corona-Jahres 2019 erreicht. Einige sind indes kräftig gewachsen, zeigt die DVZ-Analyse.

IM FOKUS SEITEN 8/9

Chemielogistiker Talke hält Wachstumskurs

BILANZCHECK Auch wenn 2020 nicht alles rund lief: Der Chemielogistiker Talke hat seine Wachstumspläne nicht aus den Augen verloren. Deshalb investiert er in Personal, auch wenn das zunächst auf die Bilanz drückt. **SEITE 4**

Die Logistik bangt um ihre Fachkräfte

PERSONAL Einwanderung aus Drittstaaten, höhere Löhne und Qualifizierung sollen helfen, den eklatanten Fachkräftemangel zu beheben. Am Freitag diskutierten Politik und Unternehmer beim „DVZ Flash - Die digitale Debatte“. **SEITE 6**

Schluss mit der Paketbox für alle

KEP DPD und Hermes werden ihr Joint Venture Parcellock und die IT-Lösung für anbieteroffene Paketlocker noch in diesem Jahr ad acta legen. Warum? Und wie steht es um den Markt der Paketboxen in Deutschland? **SEITEN 2, 11**

Transporeon wächst in die Breite

STRATEGIE Die Plattform für Transportmanagement reagiert mit Zukäufen auf die Wünsche der verladenden Kundschaft nach mehr Transparenz sowie multimodalen Verkehren. **SEITE 12**

Neue Lkw sind Mangelware

FUHRPARK Der Bedarf an zusätzlichen Transportkapazitäten auf der Straße ist groß. Doch die Lieferengpässe der Lkw-Hersteller beeinträchtigen die Geschäfte der Fuhrunternehmen. **SEITEN 2, 14**

Wasserstoff ist nicht gleich Wasserstoff

KRAFTSTOFF Wer sich heute für ein Brennstoffzellen-Konzept entscheidet, sollte genau hinschauen. Der Aggregatzustand des Wasserstoffs bestimmt Reichweite und Tankstellen-Infrastruktur. **SEITE 15**

Amazon drängt in Speditionsmarkt

Branchenbeobachter erwarten, dass sich der Konzern schnell etabliert

ANGEBOTSOFFENSIVE Mit seinem See- und Luftfrachtprodukt „Global Logistics“ schließt Amazon zunehmend die noch verbliebene Lücke in den Lieferketten der Dritthändler auf seinem Marktplatz. Ganz neu ist das Angebot nicht; es bekommt angesichts der gestiegenen Frachtraten und der Kapazitätsknappheit aber gerade hierzulande eine deutlich größere Aufmerksamkeit - nicht zuletzt, nachdem das „Handelsblatt“ vergangene Woche berichtete.

Von der DVZ befragte Marktkenner gehen davon aus, dass sich der E-Commerce-Gigant auch im Spedi-

tionensmarkt breit machen wird, nachdem das Unternehmen schon auf der letzten Meile und im Fulfillment als Akteur etabliert ist. „Amazon Global Logistics wird die Logistikwelt nicht über Nacht verändern, aber es wird sie verändern“, sagt beispielsweise Ewald Kaiser von der Logistikberatung Corporate Navigators. Es sei davon auszugehen, dass der Konzern in absehbarer Zeit ein Top-10-Player in der See- und Luftfracht werde.

Aktuell sei das Ganze noch eher ein Seefrachtthema, „doch perspektivisch werden auch die Luftfracht-

speditionen den Markteintritt zu spüren bekommen“, glaubt Timo Stroh, Vorsitzender des Fachausschusses Luftfrachtspedition im Branchenverband DSLV. „Ich denke, ein Viertel des deutschen Luftfrachtmarkts, der bislang von kleineren Speditionen abgedeckt ist, könnte mittelfristig an Amazon verloren gehen.“ Dabei werde es die Top Ten wohl zunächst eher nicht treffen. Aber: „Sorgen müssen sich die machen ab Platz 25 abwärts“, so Stroh. (sr/ol)

MEINUNG SEITE 2
ANALYSE SEITE 3

Hohe Spotpreise

Stückgut: Dieselpreise schlagen sich nieder

SPEDITION Die gestiegenen Treibstoffpreise machen sich auf dem Spotmarkt für Stückgut bemerkbar. So liegt der aktuelle Pamyra/DVZ-Stückgut-Preisindex für Januar mit 9,45 Euro (pro 100 Kilogramm/100 Kilometer) auf dem Niveau des saisonstarken Herbstes und um fast 40 Cent oder 4,2 Prozent über dem Vorjahreswert. Gegenüber dem Dezember legte die Kennziffer um 1,4 Prozent zu.

Das hohe Niveau der Treibstoffkosten in den vergangenen Monaten erkläre den Anstieg im Vorjahresvergleich, erläutert

Pamyra-Geschäftsführer Lasse Landt. Zudem habe es speziell zum Jahreswechsel zu Preisanpassungen geführt. Schließlich hätte die Omikron-Welle in vielen Betrieben zu großen Herausforderungen bei der operativen Abwicklung geführt, was sich ebenfalls in einem Preisanstieg bemerkbar mache.

➔ Detaillierte Informationen zur Preisentwicklung inklusive interaktiver Grafiken erhalten Leser der DVZ-Schwesterpublikation „DVZ-Brief“ auf der DVZ-Homepage.

Parcellock

Wettbewerber sind keine guten Partner



Von Carla Westerheide

Parcellock ist demnächst Geschichte und ein interessanter Joint-Venture-Ansatz zweier Wettbewerber damit gescheitert. Die Erkenntnis: DPD und Hermes konnten schlussendlich wohl doch nicht aus ihrer Haut. Denn auch wenn sie sich in diesem Fall als Partner präsentierten, sind und bleiben sie Konkurrenten. Beide wollen ihr Geschäft ausbauen und neue Kunden gewinnen. Ganz gleich, mit welchem KEP-Dienst diese zuvor zusammengearbeitet haben.

Zudem mangelte es an einer tragfähigen Strategie. Das einzige Ziel, das die Gesellschafter mit ihren Paketlockern zu verfolgen

schienen, war es, DHL Konkurrenz zu machen. Dabei war deren Vorsprung zu groß. Projekte mit Partnern wie der Drogeriekette DM oder auch mit der Deutschen Bahn verliefen im Sand.

Schade, denn der Whitelabel-Ansatz bleibt ein spannender. Insbesondere angesichts der Kundenakzeptanz. Denn welcher Privatkunde will schon eine Reihe von Locker-Standorten abklappern, um an seine Pakete zu kommen?

Auch wenn es dazu noch keine konkreten Aussagen gibt, ist es wahrscheinlich, dass sowohl DPD als auch Hermes eine eigene Lösung für Paketlocker erarbeiten werden. Vielleicht mit einem Partner, aber sicher nicht mit einem Wettbewerber.

TRANSPORT & LOGISTIK SEITE 11

Ihre Meinung zum Kommentar westerheide@dvz.de

Lkw-Mangel

Die Fuhrparkbeschaffung braucht eine neue Strategie



Von Sven Bennühr

Sechs bis zwölf Monate muss ein Fuhrunternehmer derzeit auf seine neuen Lkw warten - und das sorgt für Unmut. Die Auftraggeber drängeln, Geschäft geht verloren.

Aus dieser Zwangspause in der Fuhrparkbeschaffung können die Transportunternehmer aber auch lernen - zum Beispiel, ob ihre Fuhrparkstrategie richtig ist. Ein großes Problem ist derzeit, dass Leasingverträge auslaufen, ohne dass es Ersatzfahrzeuge gibt. Und ob eine Leasinggesellschaft angesichts des boomenden Gebrauchtfahrzeugmarkts die Verträge zu

akzeptablen Konditionen verlängert, ist schwer zu sagen. Im Zweifelsfall sollte man damit nicht rechnen.

Tatsächlich sind gegenwärtig die Transportunternehmer im Vorteil, die einen großen Bogen um Leasingverträge gemacht haben. Wer Besitzer seiner Lkw-Flotte ist oder diese finanziert, kann vergleichsweise entspannt bleiben und die Fahrzeuge einfach ein wenig länger im Fuhrpark halten. Schließlich spricht kaum etwas dagegen, Lkw statt vier bis fünf Jahre auch mal sechs Jahre lang zu betreiben. Das ist vielleicht nicht die ideale Lösung für die Umwelt, aber es hält die Unternehmen handlungsfähig.

TRANSPORT & LOGISTIK SEITE 14

Ihre Meinung zum Kommentar bennuehr@dvz.de

Meistgeklickt

Jede Woche finden Sie an dieser Stelle die am meisten gelesenen Artikel - ist Ihnen vielleicht etwas Wichtiges entgangen? Dann schauen Sie doch noch mal rein:

EXPANSION
Amazon Global Logistics: „Nicht auf die Margen angewiesen“
Der E-Commerce-Riese erweitert sein logistisches Angebot um See- und Luftfrachttransporte. Branchenexperten sind davon nicht überrascht.

PODCAST
Was geschieht mit Schenker?
Bleibt Schenker bei der Deutschen Bahn oder wird die Logistiktochter verkauft? In letzter Zeit gibt es immer wieder Gerüchte und Spekulationen.

MENSCHEN
Janis Bargsten wechselt von Flexport zu Seafar
Der ehemalige Flexport-Deutschland-Chef hat einen neuen Job. Der Manager ist neuer Chief Commercial Officer bei dem Start-up Seafar.
www.facebook.com/DVZLogistik

Amazon Global Logistics

Nicht allein auf den US-Riesen blicken

Der Vorstoß von Amazon in die globale **See- und Luftfracht** ist weder überraschend noch ein Grund zur Panik - so gerade mittelständische Logistikdienstleister daraus die richtigen Schlüsse ziehen.



Von Sebastian Reimann

Allein der Name des neuen Angebots für die Marktplatzhändler kann als eine Kampfansage an die etablierten Logistikakteure verstanden werden: Amazon Global Logistics. Der weltgrößte E-Commerce-Player macht damit deutlich, dass er künftig nicht nur die weltumspannende Kontrolle über den Versand der eigenen Waren haben möchte, sondern auch jene über den Warenversand der Dritthändler auf der Plattform. Dabei ist der Vorstoß des Konzerns aus Seattle nur die Spitze des Eisbergs. Die Gewichte in der internationalen Logistik verschieben sich derzeit rasant in Richtung der großen Akteure. Der Mittelstand muss sich daher neu positionieren.

Amazon steht schon heute für ein Logistikvolumen von gut 150 Milliarden US-Dollar. Dieses entfällt in etwa je zur Hälfte auf den Versand, sprich das Geschäft auf der letzten Meile, sowie auf das Fulfillment, geht aus der kürzlich vorgelegten Jahresbilanz hervor. Damit sind Amazons Logistikausgaben in etwa so groß wie der gesamte französische Logistikmarkt. Dies bietet ein entsprechendes Optimierungspotenzial, welches Amazon nun heben möchte. Marktexperten gehen davon aus, dass sich der Konzern künftig auch in den Top Ten der See- und Luftfrachtpedition festsetzt und darunter vor allem kleinere und mittelgroße Marktakteure leiden.

Dabei dürfte der Vorstoß Amazons nicht der einzige bleiben. Auch andere große E-Commerce-Plattform-Anbieter haben weltweite Ambitionen und sind zu immensen Investitionen in die Logistik bereit. Dazu zählen insbesondere die chinesischen Schwergewichte JD.com sowie Alibaba mit der Logistiksparte Cainiao. Ihnen gemein ist, dass sie rund um den Onlinehandel von Konsumgütern ein ganzes Ökosystem schaffen. Und die Logistik ist ein integraler Bestandteil davon.

Das jährliche Logistikvolumen von Amazon entspricht in etwa der Größe des gesamten französischen Logistikmarktes.

Aufseiten der Logistikdienstleister wiederum positioniert sich Maersk derzeit so stark wie kaum ein anderer Akteur im B2C-E-Commerce-Segment, wie die zahlreichen Firmenkäufe der vergangenen Monate zeigen.

Zumindest im Geschäft mit diesen Giganten des E-Commerce dürften es kleinere und mittelgroße Anbieter künftig in der Tat schwer haben. Denn entweder bauen die Plattform-Anbieter eben selbst die notwendige globale Logistikinfrastruktur auf, oder globale Logistiker wie Maersk sind dann die Partner erster Wahl, da nur sie entsprechende Skaleneffekte erzielen können, um die von Amazon und Co. erwarteten Effizienzgewinne zu realisieren.

Einerseits ist dies schmerzhaft. Denn nach Zahlen der Welthandels- und Entwicklungskonferenz UNCTAD haben 2020 allein die weltweit zehn größten E-Commerce-Anbieter Waren im Wert von 2,8 Billionen Dollar gehandelt. Da hätte man als Logistiker natürlich gerne ein Stück ab vom Kuchen. Auf der anderen Seite schätzt das Statistikportal Statista, dass der globale B2C-E-Commerce-Markt bis 2025 auf 4,6 Billionen Dollar anwächst. Heißt im Umkehrschluss: Ein nicht zu verachtendes Stück vom Onlinekuchen ist noch da und wird wohl auch bleiben. Denn längst nicht jeder Händler möchte sich vollends den großen E-Commerce-Plattformen ausliefern und ihnen insbesondere die Logistik anvertrauen. Darauf deuten auch Kommentare von Händlern in Onlineforen anlässlich des Bekanntwerdens des Global-Logistics-Angebots hin. Die Befürchtung: Man lege Amazon so unfreiwillig Bezugsquellen und Einkaufspreise offen.

Trotzdem gibt es in einem Punkt kein Vertun: Der logistische Mittelstand muss plattformfähig werden, sprich die eigenen Prozesse in einem Maße digitalisieren, dass er Anschluss an die auch im B2B-Bereich entstehenden elektronischen Marktplätze erhält. Noch ist die Entwicklung hier zwar nicht so weit fortgeschritten wie im B2C-Segment. Aber sie wird kommen. Denn der Gesamtkuchen ist einfach zu verlockend, da der weltweite Warenhandel 2021 wieder deutlich auf über 18 Billionen Dollar gewachsen ist.

ANALYSE SEITE 3

Ihre Meinung zum Leitartikel reimann@dvz.de

Leserbrief

Geförderte Menschen bleiben Unternehmen treu

www.dvz.de, „Das Fachkräfteproblem löst niemand im Alleingang“

Unser Unternehmen hat circa ein Drittel nicht-deutsch-verwurzelte Mitarbeiter*innen und fährt seit Jahren exzellent damit. Wir haben gerade aktuell eine Auszubildende in den Überseebereich übernommen. Sie hat rumänische Wurzeln, ist erst seit knapp vier Jahren hier und spricht mittlerweile fast fließend deutsch. Da wir sie über den vollen Ausbildungszeitraum ein Mal pro Woche nachmittags freigestellt haben, konnte sie einen Intensivkurs Deutsch besuchen, der in Kooperation mit der Hamburger Handelskammer angeboten wurde.

Wenn eine Firma in Menschen investiert und diese fördert, bekommt sie im Gegenzug üblicherweise sehr

engagierte und glückliche Mitarbeiter*innen, die dem Unternehmen auch über Jahre treu bleiben. Ich bin auch der Ansicht, dass es für alle Schulabgänger ein vorgeschriebenes Drei-Monats-Praktikum in einem anderen europäischen Land geben muss. Dadurch lernen sie andere Lebensumstände und Mentalitäten schon in jungen Jahren kennen - und das würde meines Erachtens dazu führen, dass vor allem die Deutschen ihre Scheuklappen verlieren.

Peter Andag, General Manager Overseas, NST International Spedition, Hamburg

Auch Sie wollen Ihre Meinung äußern? Dann schicken Sie eine Mail an leserbrief@dvz.de

Veröffentlichungen in dieser Rubrik sind keine redaktionellen Meinungsäußerungen. Die Redaktion behält sich das Recht auf Kürzungen vor. Voraussetzung für die Berücksichtigung ist die Unterschrift des Autors mit Angabe des Vor- und Zunamens. Bei Zusendung per E-Mail bitte Anschrift und Telefonnummer angeben.



FOTO: DPA

ANZEIGE

Zentraler Knotenpunkt der eigenen wie auch der Logistik für Dritthändler sind die Fulfillment-Zentren.

Umbruch im E-Commerce

Mit dem Global-Logistics-Konzept fokussiert Amazon noch stärker die **See- und Luftfracht**. Marktexperten zufolge wird der Onlineriese auch diesen Teilmarkt durcheinanderwirbeln.

Von Sebastian Reimann

Das vergangene Woche bekannt gewordene See- und Luftfrachtangebot von Amazon auf der gerade für europäische Händler, aber auch für hiesige Logistiker so wichtigen Tradelane Asien-Europa wird bei zahlreichen Marktakteuren erst einmal dazu geführt haben, dass ihnen die Luft weggeblieben ist. Das „Handelsblatt“ hatte als erstes Medium über den Service unter der Marke Amazon Global Logistics (AGL) berichtet und darauf verwiesen, dass die derzeitigen Frachtraten massiv unterboten würden. Es ist die Rede von etwa 7.000 US-Dollar pro FEU für die Verbindung Ningbo-Rotterdam, während der Spotpreis derzeit bei etwa 14.000 Dollar liege. Diese Werte werden beispielsweise auch auf der Plattform Sellerforum.de genannt.

Eine echte Überraschung ist es aus Sicht von Branchenkennern, die die DVZ befragt hat, indes nicht. „Es war zu erwarten“, sagt beispielsweise Andreas Janetzko, Geschäftsführer der Kölner Spedition MBS Logistics. Er spricht davon, dass es eine logische strategische Weiterentwicklung des Amazon-Angebots sei. Der E-Commerce-Gigant kann die so wichtigen Dritthändler auf seiner Plattform (siehe Artikel rechts) so noch enger an sich binden, nachdem das Unternehmen bekanntermaßen auch schon auf der letzten Meile eigene Kapazitäten und mit seinen Fulfillment-Zentren echte Drehscheiben installiert hat, welche die Basis für das Angebot Fulfillment by Amazon (FBA) sind.

Der logische nächste Schritt

Amazon sei grundsätzlich stark effizienzgetrieben, sagt Prof. Christian Kille, Logistikexperte von der Hochschule für angewandte Wissenschaften Würzburg-Schweinfurt. Wenn eine Lücke bei den eigenen Transporten auffalle, suche der Konzern nach Wegen, diese zu füllen. Dies

sei auch in diesem Fall geschehen. Hinzu komme, dass Amazon im Zuge von AGL seinen Marktplatz-Kunden einen Mehrwert biete, indem es ihnen Frachtkapazitäten anbieten könne, ohne dabei selbst einen Nachteil zu haben. Faktisch also eine Win-win-Situation für die Amerikaner.

Amazon hat seine logistische Leistungspalette in den vergangenen Jahren konsequent ausgebaut und dabei auch schon die Grundlagen für die Global-Logistics-Offerte gelegt. So wurde schon vor einigen Jahren eine Lizenz als NVOCC erworben, die zumindest im US-Verkehr notwendig ist. Die globalen Logistikambitionen wurden bereits 2016 unter dem Projektnamen „Dragon Boat“ bekannt. Insofern kann AGL auch als das fertige Produkt dahinter gesehen werden.

Der nun publik gewordene Vorstoß erscheint perfekt getimt. Schließlich leiden viele der kleinen Händler auf der Amazon-Plattform unter dem allgemeinen Frachtraummangel und den hohen Transportpreisen. Experte Kille zufolge kann Amazon so günstig anbieten, weil der Onlineriese nicht darauf angewiesen sei, im reinen Transportgeschäft entsprechende Margen zu verdienen. Kille: „Die werden woanders erzielt.“ Mit dem neuen Angebot mache Amazon indes zusätzlichen Umsatz durch externe Marktplatz-Unternehmen. Verlierer seien hingegen in dem Geschäft tätige Spediteure, vermutet er, da sie zusätzlich unter Preisdruck kämen.

Aus Sicht von Steffen Wagner, Logistikexperte bei KPMG, dürfte sich vor allem für die mittelgroßen See- und Luftfrachtspediteure das Wettbewerbsumfeld verschärfen. Denn:

Die von Amazon angesprochene Klientel dürfte bisher überwiegend mit diesen Spediteuren zusammenarbeiten. Würden nun die kleinen und mittelgroßen Verlager Transporte direkt über Amazon buchen, würde mittelständischen Speditionen Kerngeschäft verloren gehen.

Der Trend im Forwarding-Bereich gehe ohnehin schon seit einiger Zeit in Richtung Größe und Einkaufsmacht, verweist Wagner beispielsweise auf den Rückzug Fiegies aus dem Segment oder den Verkauf der Luftfrachtspedition Senator an Maersk. „Das wird sich weiter beschleunigen, wenn nun Amazon auch in diesem Segment am Markt auftritt“, prognostiziert er.

Für die Luft- und Seefrachtcarrier indes werde der Onlinehändler zu einem weiteren Großkunden, der die Aufträge seiner Kunden bündelt - „ähnlich wie es die großen digitalen Speditionen als Schnittstelle zwischen Verlager und Carrier schon tun“. So verschiebe sich kleinteiligeres Geschäft zu Großaufträgen und Spot- zu Kontraktladung, glaubt Wagner. Das sei zwar tendenziell niedrigpreisiger, erhöhe für die Carrier aber Stabilität und Planbarkeit.

Hans J. Willam, geschäftsführender Gesellschafter des Beratungsunternehmens Worldwide Consultants in Logistics (WCL), sieht das ganz ähnlich, glaubt aber, dass nicht nur Spediteure negativ betroffen sind. Er geht davon aus, dass einige Marktplatz-Händler mittlerweile so groß sind, dass sie als BCOs direkte Frachtkontrakte mit Reedereien haben. Sollte Amazon Global Logistics für diese Verlager attraktiv genug sein, müssten somit auch einige Carrier um bisher direkt kontrahierte Volumen fürchten.

Und wie sieht es die E-Commerce-Konkurrenz? Beim Hamburger Versandhändler Otto sieht man Amazons erweitertes Logistikangebot gelassen. Es sei konsequent, die Wertschöpfungsketten zusammenzuführen. Aber: „Wir werden jetzt sicher nicht ins Speditionsgeschäft einsteigen“, kommentiert Sebastian Klauke, Konzernvorstand E-Commerce, Technologie, Business Intelligence und Corporate Ventures. Durch das Angebot von Amazon ändere sich die Wettbewerbssituation zur Otto Group nicht.

Wer profitiert am meisten?

Experte Christian Kille kann an dem neuen Angebot auch etwas Positives für den E-Commerce-Markt ausmachen. Wenn gerade die kleineren auf Amazon Marketplace tätigen Händler künftig zu niedrigeren Preisen ihre Waren versenden könnten, sei das für sie eine gute Möglichkeit der Internationalisierung, ohne Bestände in anderen Ländern aufbauen zu müssen. Perspektivisch könne damit der interkontinentale E-Commerce stark wachsen, meint Kille.

Dass Amazon so altruistisch veranlagt ist, darf indes bezweifelt werden. KPMG-Experte Steffen Wagner sieht denn auch vor allem weiteres Potenzial für Amazon: Es sei zwar noch ein großer Schritt zu den großen See- und Luftfrachtspediteuren, aber auf der letzten Meile hätte der Onlinehändler in den USA schon zu den großen Anbietern aufgeschlossen, und auch in Deutschland habe er seinen Marktanteil zuletzt deutlich erhöht. Übertragen auf die Hauptläufe sei eine solche Entwicklung ebenfalls denkbar, lautet seine Schlussfolgerung.

Dass Amazon mit seinem Global-Logistics-Angebot noch längst nicht alles ausgereizt hat, zeigt der Blick auf die zentrale Programm-Webseite. So solle künftig auch der Versand aus Indien, Vietnam und Thailand möglich sein, ist dort zu lesen.

Mitarbeit: Robert Kümmerlen und Lutz Lauenroth
MEINUNG SEITE 2

Durch das Angebot geraten kleine und mittelständische Speditionen unter Druck. Aber auch die Linienreederei sind nicht unbedingt Gewinner.

Das Angebot

Alles aus der Hand von Amazon

LIEFERKETTE Amazon Global Logistics (AGL) richtet sich an die Teilnehmer des Services Fulfillment by Amazon, also an all jene Händler auf der Plattform, die auch weitere Logistikdienstleistungen des Konzerns in Anspruch nehmen. Neben Luftfracht und Standard-Seefracht für FCL- und LCL-Sendungen bietet der Konzern dabei auch einen Express-Seefrachtservice. Die Kunden können Waren aus Asien in die USA, Europa (Frankreich, Deutschland, Italien und Spanien), Japan und UK versenden.

Für einen Vollcontainer gibt Amazon die Transportzeit beispielsweise von Yantian nach Deutschland mit 39 Tagen an. Für Teilpartien wird mit 42 Tagen kalkuliert. Luftfracht ist demnach generell 7 Tage unterwegs.

Interessanterweise listet Amazon selbst auf einer Webseite auch ein sogenanntes Service-Provider-Netzwerk auf. Dies ist ein Verzeichnis von Dienstleistungen, die von Dritten angeboten werden. Darunter befinden sich auch zahlreiche Speditionen.

Gänzlich neu scheint das Angebot nicht zu sein. Schon 2017 berichtete das „Wall Street Journal“, dass Amazon Seefrachten für chinesische Marktplatz-Händler auf dem Transpazifik organisierte. Nun ist der Onlineriese aber offenbar den nächsten Schritt gegangen und vermarktet auch die wichtige Tradelane Asien-Europa offensiver.

Der Amazon Marketplace ist für viele Onlinehändler ein extrem wichtiger Verkaufskanal - gerade in Deutschland. Einer Erhebung aus 2020 zufolge haben sogar 35 Prozent der Top-500-Onlinehändler diesen Kanal genutzt. Zum Vergleich: In den USA waren es „nur“ 26 Prozent. Zugleich sind diese „Third Party Seller“ aber auch für Amazon sehr wichtig. Stand drittes Quartal 2021 stammte gut jede zweite über die Amazon-Plattform verkaufte Ware nicht von Amazon selbst. (sr)

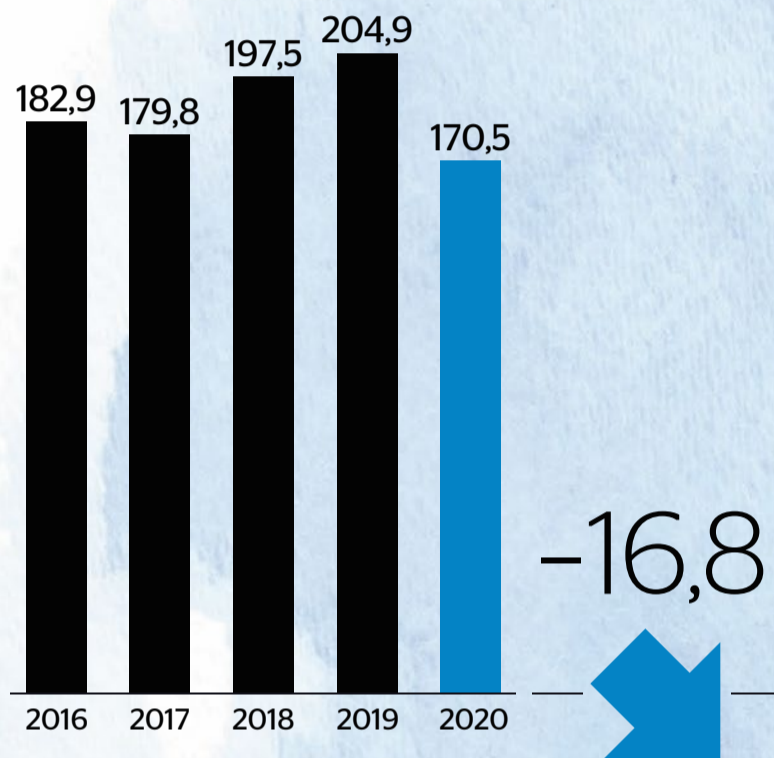
Alfred Talke GmbH & Co. KG

MEHR SEIN ALS SCHEIN

Joint Ventures sichern dem Chemielogistiker die Präsenz an den (petro-)chemischen Hotspots der Welt. Wachstumspläne bleiben trotz schwächerem Jahr bestehen.

Von Norbert Paulsen

Umsatz in Mio. EUR/Veränderung in Prozent

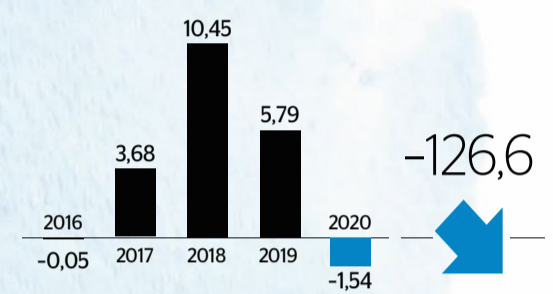


Hohe Personalkosten als Investition

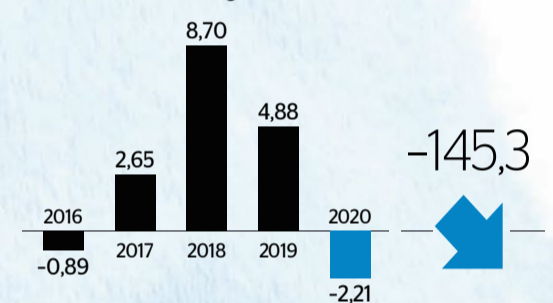
Der Chemielogistiker Alfred Talke hat im Krisenjahr 2020 seine Wachstumspläne nicht aus den Augen verloren. Obgleich sich der Konzernumsatz deutlich verringerte, wurde die Belegschaft vergrößert. Daraus resultierte eine Personalkostenquote von 35,2 Prozent, die um mehr als 9 Prozentpunkte über dem langjährigen Mittel lag und maßgeblich für den Jahresfehlbetrag war. Für die Beurteilung der Perspektiven ist die Analyse des Konzernabschlusses aber unzureichend. „Talke is unique“, bringt es CFO Markus Glöckler auf den Punkt. Damit meint er nicht nur das umfassende Leistungsportfolio für die (petro-)chemische Industrie, sondern auch die Struktur der Gruppe, in der Joint Ventures und zwei Schwesterfirmen wichtige Rollen spielen. Glöckler beziffert den Umsatz der Talke-Gruppe in 2020 auf rund 326 Millionen Euro. Für das laufende Jahr ist ein Gruppenumsatz von 401 Millionen Euro budgetiert. (1a)

Gewinn- & Verlustrechnung

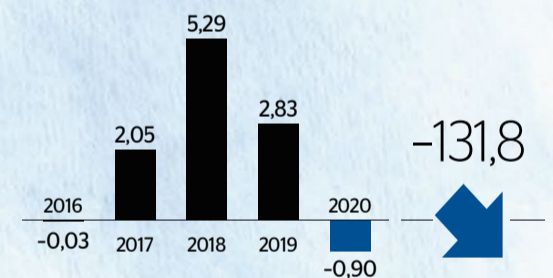
GEWINN VOR STEUERN (EBT)



JAHRESÜBERSCHUSS



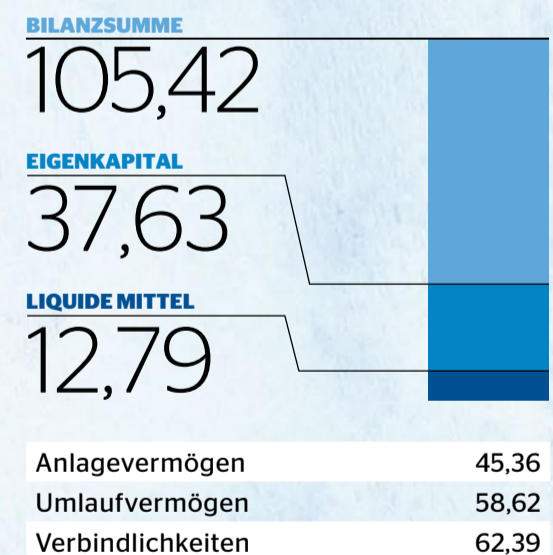
EBT-MARGE



SWOT-Analyse

<p>Stärken</p> <ul style="list-style-type: none"> Mit einer Eigenkapitalquote von 35,7 Prozent sind die Expansionspläne gut abgesichert. Über Joint Ventures in Oman, Saudi-Arabien, den VAE, Spanien und Italien sowie die zur Schwesterfirma Talke Beteiligungsgesellschaft mbH gehörende Talke USA Inc. ist die Gruppe an wichtigen (petro-)chemischen Hotspots der Welt vertreten. 	<p>Chancen</p> <ul style="list-style-type: none"> Die globale Präsenz wurde 2021 durch die Expansion nach Südostasien und Russland ausgeweitet. Für die Gruppe resultiert daraus - neben den generell positiven Prognosen für die Bereiche Transport und Logistik Deutschland, Beratung und Bau sowie Logistik Ausland - zusätzliches Wachstumspotenzial.
<p>Schwächen</p> <ul style="list-style-type: none"> Die große Bedeutung der Joint Ventures und der Schwesterfirmen beeinträchtigt die Transparenz des Konzernabschlusses. Die üblichen Kennzahlen zur Bewertung des operativen Erfolgs greifen hier nicht. Maßgeblich ist die EBT-Marge, die in den sieben Jahren seit 2014 mit durchschnittlich 1,83 Prozent im Branchenvergleich durchaus zufriedenstellend ausfällt. 	<p>Risiken</p> <ul style="list-style-type: none"> Die Entwicklung des Projektgeschäfts ist schwer kalkulierbar. Um die hier bestehenden Chancen nutzen zu können, müssen Ressourcen auch in Zeiten vorgehalten werden, in denen keine Projekte abgerechnet werden.

Bilanz in Mio. EUR



Im Profil

Gründungsjahr	1947
Firmensitz	Hürth
Geschäftsfelder	Logistische Komplettlösungen für die (petro-)chemische Industrie, vom Transport und Warehousing über Containerterminals bis hin zu komplexen EPC-Projekten.
Geschäftsführung	Alfred Talke (CEO), Markus Glöckler (CFO), Christoph Grunert (COO)
Gesellschafter	Familie Talke (100 %)
Mitarbeiter	1.482*

Entwicklungen

Nur sechs Jahre nach der Gründung wurde in Düsseldorf die erste Zweigniederlassung eröffnet. Antwerpen war 1987 die erste Auslandsniederlassung. 2003 begann die Expansion im Nahen Osten, 2012 folgten China und Indien, 2016 der Markteintritt in die USA sowie 2021 Südostasien und Russland. Im EPC-(Engineering-Procurement-Construction-)Projektgeschäft ist Talke seit 1989 engagiert. Hier fungiert die Gruppe als Generalunternehmer für komplette Logistikanlagen. Zuletzt konnten 2019 zwei Projekte mit einem Umsatzvolumen von 27,4 Millionen Euro abgerechnet werden. Ein aktuell laufendes Großprojekt in Polen soll 2022 fertiggestellt werden.

Im Fokus

21,5

MIO. EUR umfassten Ende 2020 die Buchwerte der Beteiligungen an assoziierten Unternehmen. Deren Geschäftserfolg spiegelt sich im Konzernabschluss im Finanzergebnis wider, das seit 2014 von 40.000 bis auf 2,58 Millionen Euro gestiegen ist.

* circa 4.500 Mitarbeiter in der Gruppe

Quelle: Unternehmensberichte/Paulsen

Firmen sollen Daten teilen

EU-Kommission strebt Regulierung durch **Data Act** an / Wichtige Fragen sind noch offen

Von Frank Hütten

Hersteller von per Internet vernetzten Dingen wie Fahrzeugen, Industrierobotern, Sensoren oder Maschinen sollen die durch die Vernetzung erzeugten Daten auf Anfrage mit geschäftlichen und privaten Nutzern teilen müssen. Auch staatliche Stellen sollen unter bestimmten Bedingungen auf solche Daten zugreifen dürfen, etwa um die Verkehrssteuerung in Krisensituationen zu verbessern. Das geht aus einem Entwurf für ein EU-Datengesetz (den sogenannten Data Act) hervor, das die EU-Kommission am 23. Februar vorschlagen will. Ziel ist es, den Austausch von nicht personenbezogenen Daten, die durch das „Internet der Dinge“ erzeugt werden, in der EU zu erleichtern und zu regulieren.

Vor allem soll geregelt werden, unter welchen Bedingungen und zu welchem Zweck Daten zwischen privaten Unternehmen (Business to Business) ausgetauscht und an den Staat weitergereicht werden dürfen (Business to Government).

Haftung für Qualität ist ein Thema

„Dies ist eine schwierige Aufgabe: Nutzungsrechte an Daten müssen angemessen verteilt und vergütet, Geschäftsgeheimnisse geschützt und Missbrauch verhindert werden. Der Data Act darf wichtige Fragen wie

die Haftung nicht ausklammern“, schreibt die Juristin Anja Hoffmann von der Denkfabrik Centrum für Europäische Politik (CEP) in einer Analyse des Entwurfs. Sie denkt dabei etwa an Schäden, die eintreten könnten, weil die Qualität von Daten mangelhaft war. „Gelingt all dies nicht, droht der Data Act sein Ziel zu verfehlen, zum Beschleuniger der Digitalisierung zu werden.“

Ob es verhältnismäßig ist, durch eine allgemeine Teilungspflicht massiv in die Vertragsfreiheit der Hersteller, etwa von Lkw, einzugreifen, ist laut Hoffmann noch nicht abschließend untersucht. Sie hält es aber für möglich, dass dadurch deren Bereitschaft sinkt, in vernetzte Objekte und die Erzeugung hochwertiger Daten zu investieren.

Freiwillige Regeln und Musterklauseln zum Datenaustausch seien vorzuziehen, schreibt Hoffmann. Die Vertragsfreiheit der Unternehmen müsse so weit wie möglich erhalten bleiben. Mustervertragsklauseln und Regeln für deren Unwirksamkeit könnten den freiwilligen Austausch erleichtern und verhindern, dass kleine Unternehmen von großen Firmen benachteiligt werden. Sektorspezifische Regeln seien wahrscheinlich nötig.

Die Kommission zählt den Verkehr zu einem der Bereiche, in denen die Schaffung eines „Datenraums“ vordringlich ist.

Damit Unternehmen ihre Daten teilen, müssen nach Ansicht des CEP noch etliche technische und rechtliche Hürden beseitigt werden. Die Denkfabrik begrüßt es, dass die Kommission sich laut Gesetzesentwurf um eine bessere Interoperabilität zwischen Systemen kümmern will. Unternehmen bräuchten auch Rechtssicherheit, wie Informationen

Verbot kontrolliert und durchgesetzt werden kann.

Sorge um Geschäftsgeheimnisse

Klärungsbedarf sieht sie auch noch beim Zugriffsrecht des Staates. „Dass der Staat neben Krisenfällen auch dazu berechtigt werden soll, Daten anzufordern, wenn er ohne die Daten rechtliche Pflichten nicht erfüllen kann, ist als Zweck zu vage.“

Geregelt werden muss nach Ansicht der Kommission, wie Geschäftsgeheimnisse gewahrt werden können, wenn Daten an Dritte weitergegeben werden müssen. Das könnte aber auch durch Leitlinien außerhalb des Gesetzes geschehen. Der Schutz von Informationen vor dem Zugriff von Drittstaaten ist ein weiteres Thema in dem Gesetzesentwurf.

Erwartet werden auch Regeln für sogenannte „intelligente Verträge“, die weniger Verträge als Computerprogramme sind, die etwa Datentransfers automatisieren, Bedingungen dafür überwachen und Zahlungen für Datenübertragungen auslösen können. Diese „Smart Contracts“ basieren auf Technologien wie Blockchain. Die EU-Kommission erwägt, hierfür rechtliche Bedingungen oder Mindestanforderungen an die Cybersicherheit festzulegen und europäische Normungsorganisationen mit der Ausarbeitung freiwilliger technischer Normen für solche Programme zu beauftragen.



Daten müssen angemessen verteilt und vergütet, Geschäftsgeheimnisse geschützt und Missbrauch verhindert werden.

Anja Hoffmann, Centrum für Europäische Politik

geteilt werden können, ohne gegen Vorgaben der EU-Datenschutzgrundverordnung zu verstoßen.

Um Missbrauch zu verhindern, will die EU-Kommission mit dem geplanten Gesetz auch zahlreiche Nutzungsbeschränkungen für Verwender der Daten einführen. So soll es etwa untersagt werden, Daten zu nutzen, um Konkurrenzprodukte zu entwickeln. Nach Ansicht von Hoffmann ist aber offen, wie dieses

ANZEIGE



Zwei Länder ziehen Option

KOMBINIERTER VERKEHR Ausländische Transportunternehmer, die im Rahmen des Kombinierten Verkehrs (KV) in Schweden und Finnland Güter per Lkw befördern, müssen sich künftig an die allgemeinen EU-Beschränkungen für Kabotagefahrten halten. Diese beiden Länder nutzen nach Informationen der DVZ eine entsprechende Möglichkeit, die durch die ab 21. Februar 2022 anzuwendende EU-Verordnung 2020/1055 aus dem „Mobilitätspaket“ eröffnet wird.

Dänemark hat offenbar noch keine entsprechende Regelung erlassen, obwohl der inzwischen zurückgetretene Verkehrsminister Benny Engelbrecht das im Mai angekündigt hatte. Dänemark will nach Informationen aus der Branche auch Verstöße gegen andere im Februar in Kraft tretende Bestimmungen des Mobilitätspakets erst ab Mai sanktionieren. Die EU-Staaten können sich jederzeit dafür entscheiden, die Kabotageeinschränkungen auch auf den KV anzuwenden. Diese Möglichkeit wurde geschaffen, um Missbrauch der Ausnahmeregelungen für den Kombinierten Verkehr zu verhindern. (fh)

ANZEIGE

Heute muss man Schiffe nicht betreten, um sie zu entern.

Trust in Transformation: Vertrauen Sie auf einen Partner, der Ihnen hilft, die Leittechnik Ihrer Schiffe vor Hackerangriffen zu schützen.

Mehr zu unseren IoT Security Services:
www.pwc.de/iotsecurity



Sozialfonds soll dem Mittelstand offenstehen

EMISSIONSHANDEL. Kleine und mittelständische Transportunternehmen, die nicht das Geld haben, klimafreundliche Fahrzeuge anzuschaffen, können auf Unterstützung durch den geplanten EU-Klima-Sozialfonds hoffen. Jedenfalls wenn es nach dem Willen der christdemokratischen Europaabgeordneten Esther de Lange (Niederlande) und David Casa (Malta) geht. Die beiden haben als Berichterstatter der gemeinsam zuständigen EP-Ausschüsse für Umwelt und Soziales Änderungswünsche des Parlaments für den Gesetzesvorschlag der EU-Kommission formuliert. „Wir möchten die Unterstützung durch den Fonds auch auf gefährdete kleinere und mittlere Unternehmen ausweiten“, sagte de Lange auf eine Frage der DVZ.

Der Fonds soll die Europäer unterstützen, die durch steigende Treibstoff- und Energiepreise am härtesten getroffen werden, wenn der vorgeschlagene EU-Emissionshandel für den Straßenverkehr und Gebäudereich eingeführt wird. Von 2025 bis 2032 sollen dafür gut 72 Milliarden Euro aus dem EU-Haushalt fließen. Von den Mitgliedsstaaten wird erwartet, dass sie noch einmal denselben Betrag drauflegen.

Die EU-Kommission hat vorgeschlagen, Haushalte, Transportnutzer und Mikrounternehmen zu unterstützen. De Lange und Casa wollen auch KMU einbeziehen. Hilfe sollten auch kleine Unternehmen bekommen, die es sich nicht leisten können, die Straßenfahrzeuge zu modernisieren, „auf die sie im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit angewiesen sind“, heißt es in ihrem Vorschlagstext. Die Abstimmung in den Ausschüssen ist für Mitte Mai geplant.

Die europäische Umweltorganisation Transport & Environment (T&E) rät den EU-Gesetzgebern, Kraftstoffhersteller wie Total oder Shell stärker in die Pflicht zu nehmen. Diese sollen zunächst CO₂-Verschmutzungsrechte für den von ihnen auf den Markt gebrachten Kraftstoff kaufen. Sie könnten die Kosten dann aber auf die Verbraucher abwälzen. T&E hält es für rechtlich machbar, den Anteil der Kosten zu deckeln, den die Kraftstoffhersteller weiterreichen können. Überschreiten sie diesen, sollen sie Strafen in den Klima-Sozialfonds zahlen. (fh)

„Der Peak kommt erst noch“

Fachkräftemangel: Staatssekretär warnt beim „DVZ Flash“ vor britischen Zuständen

Von Susanne Landwehr

Einwanderung aus dem europäischen Ausland und aus Drittstaaten, bessere Arbeitsbedingungen, höhere Löhne, Qualifizierung und Wertschätzung - dies sind nur einige Vorschläge, die zur Lösung des Fachkräftemangels beitragen können. Hier könne nur ein Bündel von Maßnahmen die Situation verbessern. Bei der Qualifizierung und Einwanderung sei die Politik in der Lage, zu helfen, andere Aufgaben müsse aber die Wirtschaft übernehmen, sagte der Parlamentarische Staatssekretär und Koordinator für Güterverkehr und Logistik im Bundesverkehrsministerium, Oliver Luksic (FDP), beim „DVZ Flash - Die digitale Debatte“ zum Thema „Fachkräftemangel - Wer macht morgen die Arbeit?“.

„Der Arbeitsmarkt ist leergefegt“, sagte Christa Stienen, Personalchefin bei Hellmann Worldwide Logistics. Das Thema sei schon länger bekannt, deshalb sei es wichtig, das Problem nun schnell und professionell zu lösen. Sie hält es für besonders wichtig, im Unternehmen selbst zu beginnen und ein attraktiver Arbeitgeber zu sein. Jeder habe beispielsweise die Möglichkeit, acht Tage im Jahr unkompliziert freigestellt zu werden, um Angehörigen zu helfen. Die Mitarbeiter sind die Botschafter unseres Unternehmens“, so Stienen.

Man müsse auf dem deutschen Markt beginnen, ist auch Manuel Fink, Geschäftsführer des Personaldienstleisters Adecco Group, überzeugt. Seine Firma werde von Kunden derzeit quasi überrannt. Vor der Zuwanderung sieht er Potenziale in Deutschland, beispielsweise durch

die Weiterqualifizierung von Ungelernten und die Umschulung von Mitarbeitern in anderen Branchen.

„Wir wollen bis 2030 weltweit rund 5 Millionen Menschen weiterqualifizieren oder umschulen“, so Fink. Die Herausforderung dabei

sei, das Personal, das jetzt gebraucht werde, innerhalb von zwei Jahren für eine andere Tätigkeit fit zu machen. Das müsse „on the Job“ und in Zusammenarbeit mit Bildungsträgern und der Politik geschehen.

Damit stieß er bei Staatssekretär Luksic auf offene Ohren. Dieser musste allerdings zugeben, dass sich die Berufsbilder mittlerweile schneller drehen, als die Politik mit den Ausbildungsordnungen hinterherkommt. Er warnte vor Zuständen wie in Großbritannien. Das könne sich Deutschland nicht leisten, denn „wir sind Exportland“. Der Peak des Problems komme ja erst noch.

„Wir sind England“, entgegnete allerdings René Große-Vehne, Geschäftsführer der Spedition GV Trucknet. Höhere Löhne sind für ihn eine Lösung. Wichtig sei aber auch, die Arbeitsbedingungen für Lkw-Fahrer zu verbessern. Die Situation auf den Parkplätzen an Autobahnen sei sehr belastend.

73

Prozent halten es einer LinkedIn-Umfrage der DVZ zufolge für notwendig, höhere Löhne für Logistikpersonal zu zahlen. Der Rest sieht Lösungen bei Einwanderung aus Drittstaaten (13), bei Ausbildungsprämien (8) und bei der mehrsprachigen Ausbildung (5).



FOTO: DPA/WOLFRAM STEINBERG
Kein Einzelfall: Viele Transport- und Logistikunternehmen brauchen neues Personal.

Unkonventionelle Lösungen nötig

Er plädiert deshalb für unkonventionelle Lösungen. In seiner Gemeinde gebe es beispielsweise ein Industriegebiet, das nachts die Parkplätze schließen muss. Anstatt nun teure und laute Stellplätze in der Nähe der Autobahn zu bauen, wäre es doch sinnvoll, das Gebiet für die Übernachtung zu öffnen, erklärt Große-Vehne. „Wir geben der Gemeinde dafür Geld und sorgen dafür, dass unsere Fahrer sich ordentlich verhalten und keinen Müll liegenlassen.“ Um das Fahrerproblem zu lösen, schlägt er vor, dass die Bundesagentur für Arbeit die Fahrausbildung wieder fördert.

Einfache Lösungen gibt es in der Logistik häufig nicht, wie Personalchefin Stienen erzählt. Sie beklagt die überbordende Bürokratie. Wenn eine Firma jemanden aus dem Ausland anstellen wolle, müsse sie viele Formulare teils mehrfach ausfüllen und diese an die Botschaften in Berlin schicken. Am Beispiel der Philipinen schildert sie, dass dann geprüft werden müsse, ob die Qualifikation, die in Deutschland gebraucht werde, von der Person dort überhaupt mitgebracht werde. Von einem anderen Unternehmer hatte sie gehört, dass der gesamte Anwerbeprozess 300 Tage gedauert habe.

Güterzüge brauchen gesicherte Kapazität

Dirk Stahl, Präsident der European Rail Freight Association, zur geplanten Novellierung der TEN-T-Verordnung

DVZ: Herr Stahl, laut Entwurf der neuen TEN-T-Verordnung (DVZ 15.12.2021, Seite 6) sollen die Mitgliedsstaaten bis 2030 sicherstellen, dass für den Güterverkehr eine definierte Kapazität zur Verfügung steht. Das kommt Forderungen der European Rail Freight Association recht nahe. Ist die ERFA damit zufrieden, oder gibt es noch Nachbesserungsbedarf?

Dirk Stahl: Die Vorschläge der Kommission gehen in die richtige Richtung. Klare und zeitlich verbindliche Ziele für Streckenparameter und Trassenzuteilung begrüßen wir. Entscheidend ist, dass sie von den Infrastrukturunternehmen konsequent in die Praxis umgesetzt werden.

Zuletzt stand im Korridor Rhine-Alpine weniger Kapazität zur Verfügung, offenbar wegen intensiver Bautätigkeit im Netz. Welche Hebel sehen Sie, um solche betrieblichen Probleme auf den Korridoren zu verhindern?

Im vierten Quartal 2021 kam es insbesondere in Nordrhein-Westfalen zu Störungen an geplanten Baustellen; es dauerte teilweise acht bis zwölf

Stunden, bis Störungen beseitigt waren und neue Trassenangebote für die betroffenen Züge vorlagen. Dadurch sind viele Züge ausgefallen. Die Kommunikation zwischen Infrastrukturunternehmen und Güterbahnen war nicht zufriedenstellend. Kurzfristig hat DB Netz das Personal aufgestockt; mittel- und langfristig wird aber nur helfen, die Prozesse zu verbessern und zu digitalisieren.

Haben die Eisenbahnunternehmen nach Ihrer Kenntnis dadurch Kunden verloren? Der Schienengüterverkehr hat Vertrauen verloren, das müssen wir nun zurückgewinnen. Die Kunden setzen auf die Schiene und haben kurz-



Dirk Stahl, Präsident des Eisenbahnverbandes European Rail Freight Association (ERFA)

fristig die Ursache der aktuellen Probleme zuordnen können. Trotzdem war die Unzufriedenheit hoch, wir müssen schnell besser werden.

An Korridoren sind mehrere Infrastrukturbetreiber beteiligt. Welche Möglichkeiten sehen Sie, die Selbstoptimierung zurückzudrängen?

Es muss verbindliche Ziele und Termine geben. Nach Ansicht der ERFA sollten die TEN-T-Koordinatoren und die Korridororganisationen mehr Einfluss erhalten, die termingerechte Umsetzung einzufordern. Dafür braucht es Monitoring.

Sehen Sie in einheitlichen Betriebsregeln der Infrastrukturbetreiber einen Weg, offensichtlich bestehende Barrieren abzuräumen, die den durchgehenden Güterverkehr auf den Korridoren noch behindern?

Wir brauchen international gültige Grundsätze. Dazu könnte gehören, dass pünktliche Züge Vorrang vor unpünktlichen Zügen haben oder dass Personen- und Güterverkehr gleichberechtigt zu behandeln sind.

Ein Hindernis stellen auch die noch vorhandenen Zugsicherungssysteme dar. Die EU-Agentur für Eisenbahnen arbeitet konsequent an der harmonisierten Einführung des europäischen Signalsystems ERTMS. Lösen sich damit nicht viele Korridorprobleme?

Die Harmonisierung ist gut, diese muss aber konsequent sein. Wir nehmen immer wieder nationale Sonderwege bei der Umsetzung wahr, das darf nicht sein. Zudem müssen bei den Umstellungsplänen auch die Umrüstung und Wiederzulassung bestehender Mehrsystemlokomotiven machbar sein, diese müssen auch auf den Korridoren vollständig einsetzbar bleiben.

Die EU schlägt klare zeitliche Ziele für den Grenzübergang vor. Wie lässt sich dieser beschleunigen?

Wir müssen die Gründe der Aufenthalte an den Grenzübergängen analysieren und dann spezifische Maßnahmen ergreifen. Dies kann fehlende direkte Trassenübergänge, fehlende Gleisinfrastruktur für Zwischenhalte von Zügen oder auch Prozesse beim Personal- und Triebfahrzeugwechsel betreffen. (ici)

Andere Länder, andere Lagerhaftungsbedingungen

Der Spediteur, der für seine deutschen Kunden Lagergeschäfte im Ausland erbringt, sollte sich mit den entsprechenden Regelungen seiner Erfüllungsgehilfen beschäftigen



Die Haftungsbedingungen für Lagergeschäfte im Ausland sollten Speditoren geläufig sein, denn diese fallen oft anders aus als in Deutschland.

Von Eckhard Boecker

Expertentipps

Wenn der Spediteur mit seinem Kunden das Lagergeschäft auf der Grundlage von allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) vornimmt, beispielsweise den Allgemeinen Deutschen Spediteur-Bedingungen (ADSp2017), macht er nichts verkehrt. Denn die Haftung begrenzt sich im Falle eines Lagerwarenschadens (Verlust/Beschädigung) nach Artikel 24.1.2 ADSp2017 auf 35.000 Euro je Schadensfall. Sollte der Schaden in Form einer Inventurdifferenz bestehen, so beschränkt sich die Haftung des Speditors als verantwortlicher Lagerhalter auf 70.000 Euro. Dieser Haftungshöchstbetrag ist unabhängig von der Anzahl der Schadensfälle sowie der im betreffenden Kalenderjahr durchgeführten Inventuren, so der Artikel 24.1.3 ADSp2017.

Haftung bei Falschinformationen

In den Niederlanden stehen dem Spediteur die „Dutch Warehousing Conditions“ (DWC) zur Verfügung, die für Lagergeschäfte Anwendungen finden, wenn sie von den Vertragsparteien vereinbart wurden. Die DWC, die der Verband „Fenex“ herausgibt, sind in der aktuellen Fassung vom 15. November 1995 verfügbar. Ein zentraler Bereich spiegelt sich im Abschnitt 10 DWC wider. Dieser regelt, dass der Auftraggeber für Claims gegenüber dem Lagerhalter haftet, die ihm dadurch entstehen, dass er unvollständige und/oder falsche Informationen erhält.

Dies gilt auch dann, wenn den Lagerkunden kein Verschulden treffen sollte. Der Abschnitt 19 DWC regelt die Haftungshöhe des Lagerhalters für Warenschäden, die er gegenüber dem Auftraggeber zu vertreten hat. Gemäß Artikel 19.6 DWC haftet

1. Der Spediteur sollte, bevor er das Lagergeschäft in den Niederlanden oder England unterkontrahiert, prüfen, ob er aufgrund unterschiedlicher Haftungsbedingungen im Schadensfall auf einem Teilbetrag sitzen bleiben würde.
2. Anstatt das Lagergeschäft auf der Grundlage lokaler AGB mit dem Lagerhalter zu vereinbaren, sollte der Spediteur einen individuell ausgehandelten Vertrag anstreben, der die gleichen Haftungsbedingungen berücksichtigt, wie sie der Vertrag mit seinem Kunden vorsieht, zum Beispiel auf der Grundlage der ADSp2017.
3. Der Spediteur sollte mit seinem Auftraggeber keine Lagerhaftungsvereinbarung treffen, die sich nach den Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs (HGB) bemisst. Grund: Dann haftet er gemäß Paragraf 475 HGB unbegrenzt, es greift also im Schadensfall weder eine Kilogramm- noch eine fallbezogene Haftungsbegrenzung.
4. Weder die ADSp2017 noch die DWC, noch die RHALCOS sehen eine Haftungsbegrenzung per anno vor.
5. Der Spediteur sollte von seinem Lagerkunden vor Vertragsabschluss in Erfahrung bringen, wie hoch der erwartete durchschnittliche sowie maximale Warenwert pro Lager ist. Diese Ergebnisse sollte er mit seiner Lagerhaftungsdeckung abgleichen. Ziel ist es, herauszufinden, ob es etwaige Deckungslücken gibt, die durch den Einkauf eines höheren Versicherungsschutzes ausgeglichen werden sollten.

der Lagerhalter für Lagerverluste/-beschädigungen mit 2 Sonderziehungsrechten (SZR) je Kilogramm der Bruttomasse. Die Haftungsbegrenzung beträgt 100.000 SZR pro Ereignis oder Serie von Ereignissen, die aus derselben Schadensursache herrühren. Nach Artikel 19.9 DWC wären es für Zollschäden 7.500 SZR je Ereignis oder Serie von Ereignissen, die aus derselben Schadensursache herrühren.

Kilogramm-basierte Haftung

Aus Sicht des Lagerhalters scheinen im direkten Vergleich die ADSp2017 günstiger zu sein als die DWC. Allerdings gilt dies in bestimmten Fällen nicht, nämlich wenn der Lagerdiebstahl den Schadensbetrag von 35.000 Euro oder die Inventurdifferenz den Betrag von 70.000 Euro übersteigt und der Lagerhalter entsprechend haftet. Der große Vorteil der DWC liegt darin, dass die Kilogramm-basierte Haftung nach diesen AGB bei hochwertigen Waren mit niedrigen Gewichten wesentlich geringer ausfallen kann als nach den ADSp2017, wo das Gewicht bei der Schadensberechnung keinen Einfluss auf die Ersatzleistung pro Fall entfaltet.

Haftung auch bei Fehlverladung

Der „Road Haulage Association Limited Conditions Of Storage“ (RHALCOS) ist in der neuesten Fassung mit Wirkung vom 1. April 2021 in Kraft getreten. Auf diese AGBs berufen sich viele englische Spediteure, die zugleich auch Lagerhaltungs-geschäfte im Auftrag ihrer Kunden vornehmen. Der Artikel 12 RHALCOS regelt die Haftung für Warenschäden. Diese beträgt 100 Pfund Sterling (in etwa 199 Euro zurzeit) je Tonne. Anders als die ADSp2017 sowie anders als die DWC sehen die englischen Haftungsbestimmungen keine Beschränkung für den Fall

oder das Ereignis vor. Der obige Haftungssatz greift auch dann, wenn die Ware fehlverladen wurde. Zum Beispiel: Statt die Ware in den Container - bestimmt für die USA - zu verladen, wurde sie vom Lagerpersonal in den Container gepackt, der nach Asien transportiert wurde.

Im Übrigen regelt Artikel 12 (c) (ii), dass die Haftung des Lagerhalters, unabhängig vom tatsächlichen Schadensgewicht, nicht unter 10 Pfund beträgt. Erwähnenswert ist, dass der Artikel 12 Ziffer (4) eine umfassende Aufstellung darüber enthält, wofür der Lagerhalter nicht haftet, zum Beispiel Güterfolgeschäden. Außerdem haftet er nicht für Gewinn-, Umsatz- und Geschäftsverluste sowie für den Verlust von „goodwill“ des Lagerkunden. Gemeint ist der Geschäfts- oder Firmenwert, der in der Bilanz als immaterieller Vermögensposten im Anlagenvermögen steht.


Dagegen regelt der Artikel 19.7 DWC, dass der Lagerhalter niemals („never“) für Güterfolgeschäden, Gewinnverluste sowie für immaterielle Schäden haftet. Die vorstehenden Ausschlüsse sind nicht in den ADSp2017 verankert. (sr/ab)

Toolbox Management & Recht

In der Artikelserie erläutert die DVZ, mit welchen Aspekten sich Logistikunternehmen im rechtlichen Umfeld strukturiert beschäftigen sollten und welche Ressourcen es dafür braucht - angefangen beim Risikomanager über notwendige Versicherungen bis hin zu den ADSp und den Logistik-AGB.

Jeden Monat wird ein neues Thema behandelt. www.dvz.de/toolbox

ANZEIGE



Kooperatives Netzwerk bis Stückgutverteilung polenweit. Schnelle Verteilung ab zentral gelegenem Hub. Vom Gebrauchsartikel bis einschließlich Gefahrgut und Langgut. Fortschrittliches IT-System, reibungsloser Informationsaustausch (darunter Stati, POD und Dateiübermittlung). Wir warten auf Sie!

Polski System Dystrybucji
Tomasz Paluszynski
Tel. : +48 44 739 58 01
Mobile : +48 660 706676
E-Mail: psd@psd-system.pl
www.psd-system.pl

XPO meldet Rekordumsatz

SPEDITION XPO Logistics hat im vierten Quartal 2021 erneut ein Rekordergebnis verzeichnet. Demnach stieg der Umsatz auf 3,36 Milliarden US-Dollar gegenüber 2,94 Milliarden im Vorjahreszeitraum. Im Gesamtjahr 2021 lag der Umsatz bei 12,8 Milliarden Dollar, das ist ebenfalls ein kräftiges Plus im Vergleich zum Vorjahresergebnis (10,2 Milliarden Dollar).

Besonders stark profitierte die Vermittlung von Lkw-Transporten in Nordamerika mit einem Umsatzwachstum um 36 Prozent auf 846 Millionen Dollar und einem Ladungswachstum von 29 Prozent im vierten Quartal. Eine Entwicklung, die CEO Brad Jacobs auf den verstärkten Einsatz der unternehmenseigenen digitalen Vermittlungsplattform zurückführt. Im vierten Quartal wurden 70 Prozent der Aufträge digital erstellt oder abgedeckt.

Für 2022 prognostiziert der US-Anbieter ein bereinigtes EBITDA von 1,36 bis 1,40 Milliarden Dollar, einschließlich einem Wert von 280 bis 285 Millionen Dollar im ersten Quartal. (ab)

ANZEIGE



SHIP IT? QUICK IT.
SEEFRACHT WELTWEIT

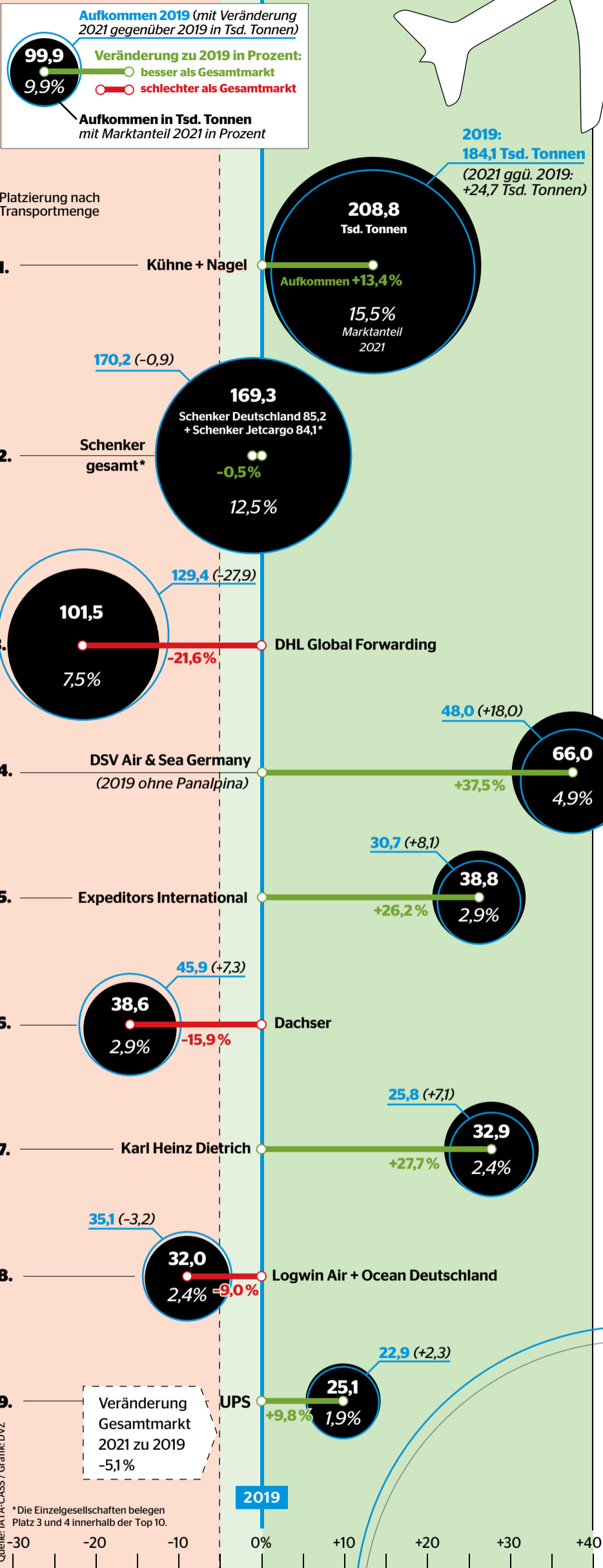
www.quick-cargo-service.com
0800-89 89 899

Deugro stellt sich neu auf

PROJEKTLOGISTIK Die Projekt- und Schwergutspedition Deugro hat zum 1. Februar auf der sogenannten C-Suite-Managementebene eine neue Struktur geschaffen. Ziel ist eine bessere Interaktion des Unternehmens mit seinen Kunden und die optimierte Steuerung der Transformations- und Wachstumsambitionen. C-Suite leitet sich von den Titeln der Führungskräfte ab, die mit dem Buchstaben C für Chief beginnen.

Das Management besteht aus Thomas C. Press (Vorsitzender und Co-CEO), Klaus Strahmann (Co-CEO), Simon Wasum (COO), Tim Killen (CSO) und Felix Schneider (CFO). Außerdem wurden acht Präsidenten für die Geschäftsregionen bestimmt: Tobias M. Schultz (Nordamerika), Mark Hollenstein (Süd- und Mittelamerika), Mirko Menge (West- und Südeuropa, Indien und Afrika), Matias Setala (Skandinavien und Osteuropa), Sergey Godlevskiy (Russland und GUS), Steffen Behrens (Mittlerer Osten), Sven F. Hergemoeller (Südostasien und Ozeanien), Dirk Wittkowski (Großchina und Pakistan). (jpn)

TOP 10 DER LUFTFRACHTSPEDITIONEN 2021, nach Exportmenge aus Deutschland



Cargolux Hahn wächst besonders stark

Die DVZ-Analyse zeigt, wie Airlines, Speditionen und Frachtflughäfen durch die Pandemie kommen.

Von Oliver Link (Text) und Carsten Lüdemann (Grafik)

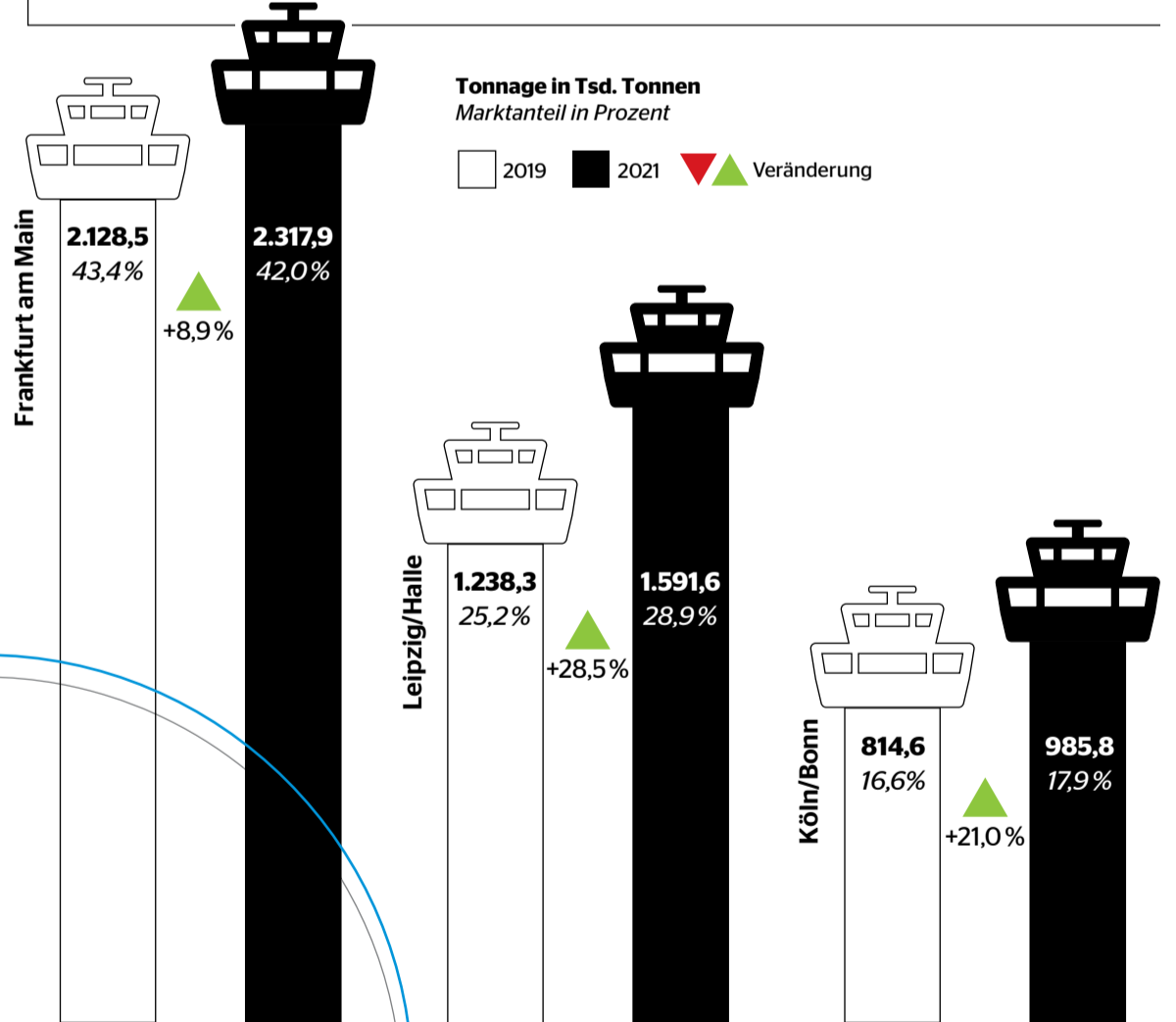
Im Jahr 2021 überstieg die Nachfrage nach Luftfrachttransporten zum ersten Mal wieder diejenige des Vor-Corona-Niveaus. Die globale internationale Verkehrsleistung lag im vergangenen Jahr 7,4 Prozent über der von 2019 (2020: minus 11,8 Prozent). Bis auf Lateinamerika (minus 15,2 Prozent) waren 2021 alle sechs von der IATA analysierten Weltregionen im Plus. In Europa stieg die Nachfrage nur halb so stark um 3,6 Prozent. Getragen wird die starke positive Gesamtentwicklung klar von der Dynamik des US-Luftfrachtmarkts, der eine um 20,2 Prozent gestiegene Verkehrsleistung verzeichnete.

Doch wie ist das Jahr gelaufen für die Top 10 der im deutschen Markt agierenden Luftfrachtspediteure und Airlines? Welches der Unternehmen hat den pandemiebedingten Aufkommenseinbruch

überwunden, und wer hat die Umwälzungen am besten genutzt, um Marktanteile zu gewinnen?

Die an sich besten Daten bieten die nicht öffentlichen Zahlen des IATA-CASS-Abrechnungssystems, das Airlines und Speditionen bei Linienverkehren verwenden. Das Abrechnungssystem erfasst allerdings weder Direktverkäufe noch Chartervolumen, die im Zuge der Kapazitätsknappheit der vergangenen zwei Jahre stark gewachsen sind. Wie groß dieser Frachtanteil in etwa ist, zeigt das Beispiel des Flughafens Frankfurt am Main. An dem nach Aufkommen größten Frachtthub Europas hat sich der Anteil der Chartervolumen am Gesamtumschlag von unter 1 Prozent im Jahr 2019 erhöht auf 11 Prozent im vergangenen Jahr. Dies entspricht einer Frachtmenge von mehr als 250.000 Tonnen.

DIE GRÖßTEN DEUTSCHEN FRACHTFLUGHÄFEN 2021, Aufkommen (Aus- und Einladung inkl. Transit) in Tsd. Tonnen



Volumen bleiben gering

Die von deutschen Frachtflughäfen exportierte Frachtmenge liegt immer noch deutlich unter dem Niveau des Vor-Corona-Jahres 2019. Betriebswirtschaftlich ist dies für Frachtfluggesellschaften und Speditionen zu verschmerzen, da stark gestiegene Raten den Aufkommensrückgang mehr als ausgleichen. Der Luftfrachtspeditionsmarkt ist im Vergleich mit der Branche der Frachtfluggesellschaften deutlich weniger stark konzentriert.

Luftfrachtexport aus Deutschland in Tsd. Tonnen mit Veränderung zu 2019

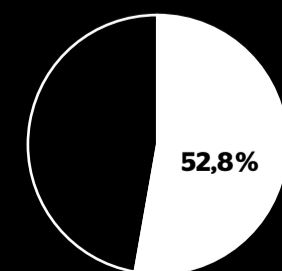
1.350,5
-5,1%

2019
2021

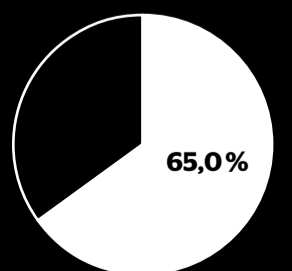
Quelle: Iata-Cass / Grafik: DVZ

Anteil der Top 10 am Gesamtmarkt

Spediteure



Airlines



Quelle: Iata-Cass / Grafik: DVZ

DSV bleibt schwach

Die Luftfrachtspedition DSV profitiert auf dem deutschen Markt nicht von der Panalpina-Integration. Zwar kommt die auf Rang 4 geführte DSV Air & Sea Germany GmbH 2021 auf knapp 66.000 Tonnen (plus 37,5 Prozent gegenüber 2019) und gemeinsam mit der auf Rang 21 geführten DSV Air & Sea Deutschland GmbH sogar auf 79.500 Tonnen. Doch tatsächlich verliert das Unternehmen rund 32 Prozent gegenüber dem kumulierten einstigen Aufkommen von DSV und Panalpina von mehr als 113.600 Tonnen. Das ist das größte Minus aller Top-10-Speditionen.

Auch DHL Global Forwarding kommt schlecht durch die Pandemie: Die Luftfrachtspedition büßt gegenüber 2019 mehr als 21 Prozent ihrer Frachtmenge ein und liegt mit knapp 102.000 Tonnen auf Rang drei. Kühne + Nagel (KN) bleibt mit 209.000 Tonnen klar auf Rang eins und überflügelt die Wettbewerber mit einem Plus von 13,4 Prozent gegenüber 2019 deutlich. Unter den drei Top-Speditionen ist KN bei Betrachtung des Aufkommens im Linienverkehr somit der klare Gewinner, denn auch der Zweitplatzierte, DB Schenker, büßt mit noch 170.000 Tonnen 0,5 Prozent Fracht gegenüber 2019 ein.

Cargolux enteilt der Konkurrenz

Cargolux ist unter den Airlines die große Gewinnerin des Luftfrachtjahres 2021. Die Luxemburger steigern ihre Frachtmenge gegenüber dem Vor-Corona-Jahr 2019 massiv um 45,5 Prozent auf mehr als 172.000 Tonnen und schlagen damit klar den Markt. Dieser liegt 2021 nach Aufkommen um 5 Prozent niedriger als 2019.

Lufthansa Cargo ist in ihrem Heimatmarkt mit einem Aufkommen von 249.000 Tonnen (minus 20 Prozent gegenüber 2019) zwar auch 2021 die klare

Nummer eins, doch der Vorsprung schwindet zusehends. Hatten die Deutschen vor Corona rund dreimal so viel Fracht wie die Luxemburger, beträgt das Plus im Jahr 2021 nur noch 45 Prozent. Neben Cargolux verzeichnen China Southern Airlines (plus 33,5 Prozent gegenüber 2019) auf Platz 4 der Rangliste sowie Qatar Airways Cargo (plus 13,3 Prozent) auf Rang 3 ein starkes Aufkommenswachstum. Die Airline mit dem größten Minus ist KLM: Die Niederländer verlieren im Zuge der Pandemie 27,6 Prozent ihres Aufkommens.

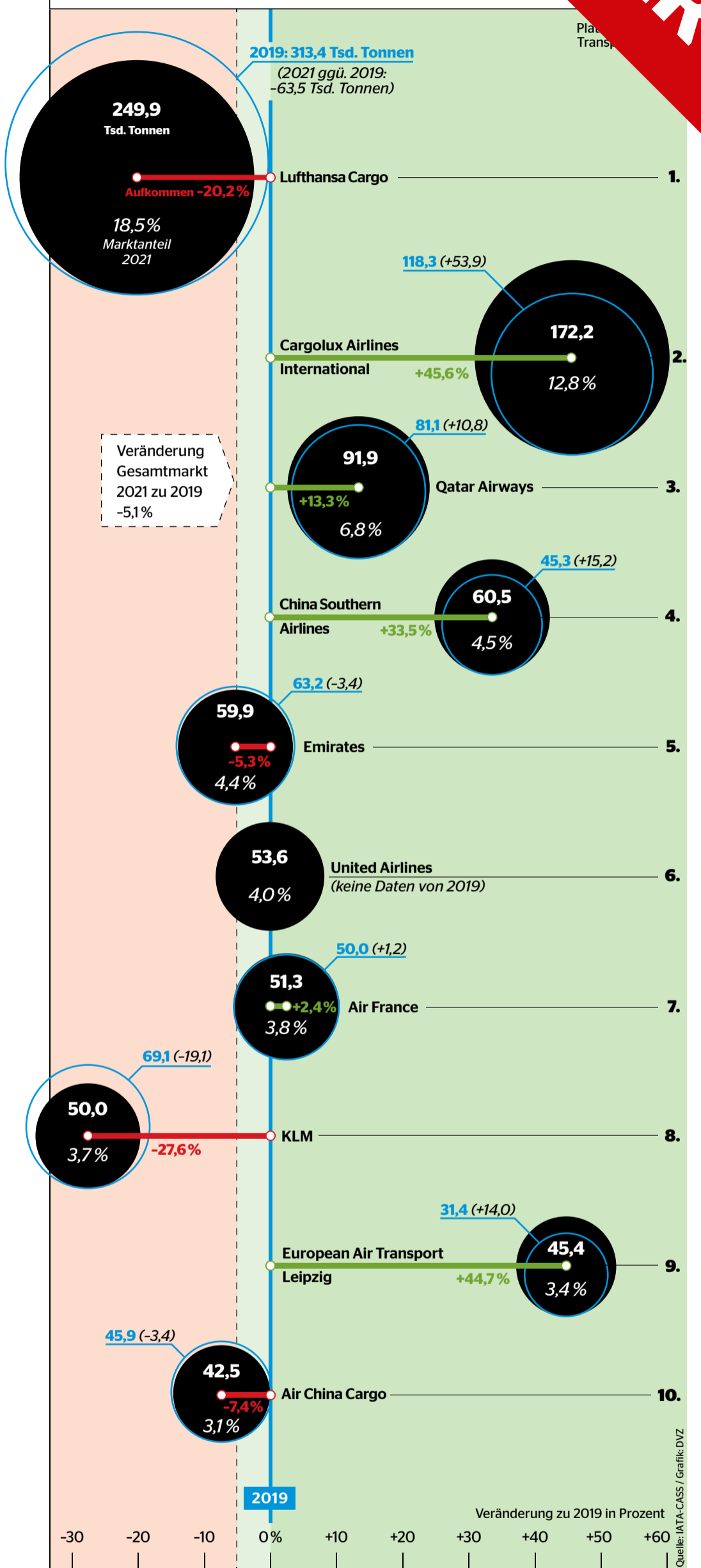
Die Pandemie führt nicht nur zu Verschiebungen innerhalb der Top 10, sie verschärft darüber hinaus die Konzentrationswirkung und stärkt die Vormachtstellung der großen Airlines. 2019 entfielen 63,6 Prozent der gesamten deutschen Exportfracht auf die Top-10-Carrier; im vergangenen Jahr stieg dieser Wert auf 65 Prozent. Dieser Marktanteilsgewinn erfolgt bei einer gegenüber 2019 um 5 Prozent geschrumpften Frachtmenge.

Das Wunder von Hahn

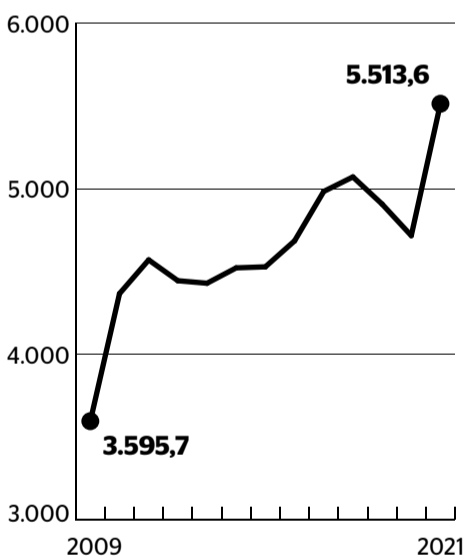
Dem Flughafen Hahn gelingt 2021 das Kunststück, sein Aufkommen gegenüber 2019 um mehr als 51 Prozent zu steigern. Damit lässt er selbst die eindrucksvollen Zuwachsraten der Frachtflughäfen Leipzig/Halle (plus 29,3 Prozent) sowie Köln/Bonn (plus 21 Prozent) schlapp aussehen. Allerdings konnte der Frachtboom das seit Anfang Februar laufende Insolvenzverfahren gegen die Betreibergesellschaft des Flughafens Frankfurt-Hahn nicht verhindern; der Flugbetrieb läuft zumindest vorerst weiter.

Der traditionell stark von den Beiladungen der Passagierflugzeuge abhängige Flughafen München wird von den Effekten der Pandemie besonders hart getroffen: Der Hub verliert gegenüber 2019 mehr als 49 Prozent seines Aufkommens.

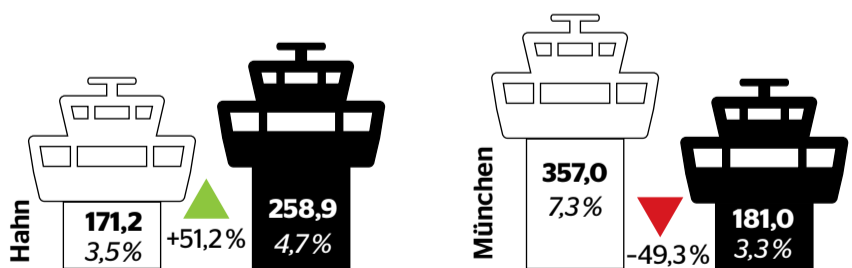
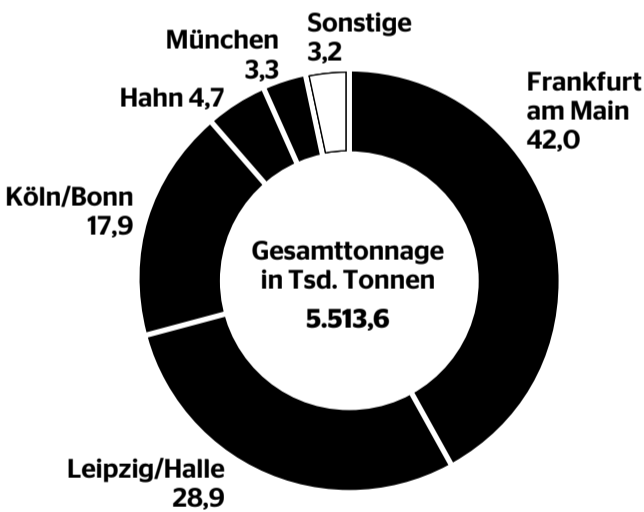
TOP 10 DER CARGO-AIRLINES 2021, nach Exportmenge aus Deutschland



Gesamtmarkt in Tsd. Tonnen



Anteile am Gesamtmarkt 2021 in Prozent

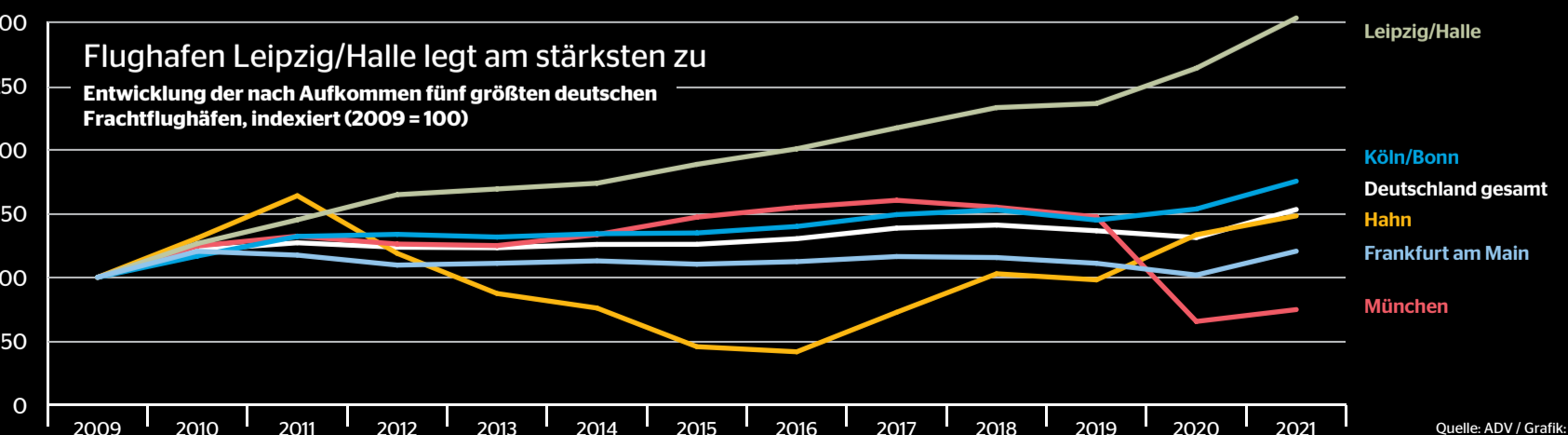


Der träge Platzhirsch

Die Langzeitanalyse zeigt, dass sich die Integrator-Flughäfen Leipzig/Halle und Köln/Bonn von allen deutschen Frachtflughäfen am dynamischsten entwickeln. Trotz seines aktuellen Rekordumschlags stagniert der Frankfurter Hub beim Aufkommen seit mehr als zehn Jahren auf einem Niveau von rund 2 bis 2,3 Millionen Tonnen und entwickelt sich sogar schwächer als der deutsche Gesamtmarkt. Auch der Standort Hahn zeigt eine größere Wachstumsdynamik.

Flughafen Leipzig/Halle legt am stärksten zu

Entwicklung der nach Aufkommen fünf größten deutschen Frachtflughäfen, indiziert (2009 = 100)



Quelle: IATA-CASS / Grafik: DVZ

Quelle: ADV / Grafik: DVZ

MUSTER



Jetzt Aktionspartner werden!

In Kooperation mit:





Das Ende von Parcellock

DPD und Hermes geben ihre gemeinsamen **Paketboxen** auf

Die IT-Lösung von Parcelhub sollte den Betrieb von anbieteroffenen Paketstationen ermöglichen. In Hamburg wurden diese an zentralen ÖPNV-Haltestellen errichtet.

Von Carla Westerheide

Aus „strategischen Gründen“ ziehen DPD Deutschland und Hermes einen Schlussstrich unter ihr Joint Venture Parcellock. Die Nutzerzahlen sowie die Marktentwicklung konnten den Erwartungen der Gesellschafter nicht gerecht werden, heißt es in der Pressemitteilung.

Was genau von dem Joint Venture erwartet wurde oder auch inwieweit das Angebot im Markt Fuß fassen konnte, wurde nicht kommuniziert. Auf Nachfrage der DVZ sagte ein DPD-Sprecher: „Zu Nutzern und weiteren Fakten hat Parcellock in den vergangenen Jahren keine Zahlen kommuniziert, und wir möchten dies auch zum jetzigen Zeitpunkt nicht tun.“

Doch die Anzahl der öffentlich zugänglichen Standorte ist überschaubar. Auf der Seite von Parcellock sind außer den Standorten in Hamburg nur zwei weitere Locker in Winsen an der Luhe sowie einer in der Heimatstadt von DPD, Aschaffenburg, zu finden.

Eine Box für alle

Parcellock hatte eine anbieter- und herstellerebene IT-Lösung für Paketstationen entwickelt. Empfänger konnten so alle Sendungen dorthin

schicken lassen, unabhängig vom zustellenden Paketdienst.

Ins Leben gerufen wurde das Joint Venture 2016 von den Paketdiensten DPD, GLS und Hermes. Wobei sich GLS bereits 2018 von dem Vorhaben verabschiedete und seine Anteile den Wettbewerbern überließ. DPD und Hermes hatten somit einen Geschäftsanteil von jeweils 50 Prozent.

15.000

Packstationen will DP DHL bis Ende des kommenden Jahres in Deutschland in Betrieb nehmen.

Quelle: Deutsche Post DHL

Getestet wurde das System unter anderem in Rahmen des Projekts „HamburgBox“, bei dem seit dem Frühjahr 2020 insgesamt 22 Abholstationen an S-, RE- und U-Bahn-Stationen in der Hansestadt aufgestellt wurden. Das Projekt war auf zwei Jahre angelegt und läuft Ende Februar aus.

Generell gab es laut DPD durchaus positives Feedback von Kunden, und die Integration von Paketboxen im ÖPNV wurde gut angenommen. Zudem habe sich die Zahl der

Sendungen gut entwickelt. Doch „die positiven Aspekte trafen in den letzten beiden Jahren auf die Herausforderungen der Coronapandemie“, so der DPD-Sprecher. Aufgrund von Homeoffice und Kontaktbeschränkungen sanken auch die Nutzerzahlen im ÖPNV. Etwa weil der Arbeitsweg entfiel. Durch die verringerte Mobilität der Menschen wurden Locker als Zustelloption seltener genutzt und somit nicht weiter ausgebaut.

Die Parcellock GmbH soll bis Ende des Jahres abgewickelt werden. Da in den kommenden Wochen und Monaten noch einige Fragen zu klären seien, könne der Zeitpunkt noch nicht besser definiert werden, heißt es von den Gesellschaftern.

Die Konkurrenz schläft nicht

Noch ist das Angebot der Paketlocker in Deutschland recht überschaubar. Amazon und DHL sind beide in diesem Bereich aktiv. Seitens Amazon heißt es nur, dass es bereits mehrere Hundert Paketlocker in Deutschland gibt und die Anzahl kontinuierlich ausgebaut wird. In Bonn wird man deutlich konkreter. Momentan gibt es deutschlandweit rund 8.500 DHL-Packstationen. Bis Ende 2023 sollen es insgesamt 15.000 werden.

Doch das werden nicht die einzigen Anbieter bleiben. So hat

beispielsweise der schwedische KEP-Dienst Instabox angekündigt, 2022 auch in Deutschland an den Start zu gehen - mit einem eigenen Zustelldienst sowie Paketstationen. Rund 1.000 davon sollen hierzulande im ersten Jahr gebaut werden, zunächst in den Städten Hamburg und Berlin sowie im Rheinland.

Der Locker-Gedanke bleibt

Sowohl DPD als auch Hermes geben in der Pressemitteilung an, auch „in Zukunft alternative Lösungen im Bereich der Paketstationen“ vorantreiben zu wollen. Wie genau diese aussehen könnten, wurde nicht weiter kommuniziert. Sprecher beider KEP-Dienstleister sagten, dass sie anbieterneutrale Lösungen als durchaus sinnvoll und verbraucherfreundlich erachten. „Unabhängig davon gibt es derzeit jedoch keine Pläne, gemeinsame Projekte mit anderen Paketdiensten ins Leben zu rufen“, so die Sprecher.

Sowohl DPD als auch Hermes setzen in anderen Ländern bereits auf externe Partner. So arbeitet DPD in Österreich beispielsweise mit den Anbietern Myflexbox und Storebox. Zudem betreiben beide KEP-Dienstleister in Deutschland sowie im Ausland Paketshops, die ebenfalls eine Alternative zur Haustürzustellung bleiben.

MEINUNG SEITE 2

DHL ordert Rekordmenge an SAF

Die 33 Millionen Liter an nachhaltigem Flugbenzin vermeiden 80.000 Tonnen CO₂

LUFTFRACHT DHL Global Forwarding (DGF) kauft 33 Millionen Liter Sustainable Aviation Fuel (SAF) von Air France-KLM Martinair Cargo. Der Bezug des nachhaltigen Flugbenzins erfolgt über einen Zeitraum von drei Jahren.

Der SAF-Ankauf ist laut DGF nach Volumen einer der größten, den es in der Speditionsbranche bislang gegeben hat. Die von DGF bezogene Menge entspricht rund einem Drittel der im vergangenen Jahr global produzierten Menge an SAF. Dass Air France-KLM überhaupt in der Lage ist, die Zusage zu einer solch großen Menge an SAF zu geben, liegt an der Besonderheit, dass Air France gemeinsam mit der Flughafenbetreiberin Aéroports de Paris und Airbus im vergangenen Jahr eine Kooperation mit dem französischen Mineralöl-

konzern Total eingegangen ist, um in großen Mengen SAF in Frankreich herzustellen. Total hat Anfang April 2021 die industrielle Produktion aufgenommen. Air France hat einen privilegierten Zugang zu dem knappen Gut und tritt laut DGF selbst als Händlerin von SAF auf.

Die Deutsche-Post-Tochter kauft das nachhaltige Flugbenzin nicht selbst physisch ein. Die Spedition erwirbt vielmehr Nachweise über die durch 33 Millionen Liter SAF vermeidbaren Emissionen. Diese belaufen sich auf eine Menge von gut 80.000 Tonnen CO₂. Die von DGF mit der SAF-Transaktion gekauften Nachweise sind handelbar. Die Spedition kann diese an ihre Kunden weiterveräußern, die dann ihrerseits in die Lage versetzt werden, die durch den Transport ihrer

Luftfrachtsendungen entstehenden Emissionen deutlich zu reduzieren.

In Abhängigkeit zum für die Herstellung von SAF verwendeten Vorprodukt variieren die vermiedenen Emissionen dabei von 75 bis 94 Prozent. Die höchsten Werte erreichen Altspeiseöle, die niedrigsten werden durch die Verwendung von Schlachtabfällen erzielt.

Die von den Speditionskunden mit einem Aufpreis zum konventionellen Luftfrachttransport erworbenen Nachweise über Emissionsreduzierungen werden im Rahmen des sogenannten Book-and-Claim-Verfahrens transferiert. Dieses vollzieht sich unter der verbindlichen Vereinbarung, dass das physische Produkt SAF getrennt behandelt werden kann von seiner emissionsenkenden Wirkung.

Das Book-and-Claim-Verfahren setzt sich innerhalb von nachhaltigen Lieferketten in der Luftfracht immer mehr als das Standardverfahren durch, da es technisch weder möglich noch zweckmäßig wäre, genau darzustellen, in welchem Flugzeug genau welche konkrete Menge an SAF verbrannt wurde. (ol)

DVZ Der Podcast



Luftfrachtedakteur Oliver Link hat im Rahmen einer dreiteiligen Serie zum Thema SAF gesprochen mit Markus Otto, Chef des DHL-Express-Carriers EAT, sowie Markus Kleiner von Fraport. Teil drei mit Marcel Fujike von Kühne + Nagel ist ab dem 23.2. zu hören. www.dvz.de/podcast

ANZEIGE

VER
fast.safe.easy

OBC • Air-Charter • Flex

SAMEDAYLOGISTICS
The Experts in Emergency Logistics

+49 (0)6107 5051-25

helpnow@samedaylogistics.de

Otto legt im E-Commerce zu

VERSANDHANDEL Die Otto Group wird das am 28. Februar 2022 endende Geschäftsjahr 2021/2022 nach ersten Prognosen mit einem Onlineumsatz von fast 11 Milliarden Euro gegenüber 9,9 Milliarden Euro im Geschäftsjahr zuvor abschließen. Das hat das Unternehmen vergangene Woche in Hamburg mitgeteilt. Auf Deutschland entfallen davon voraussichtlich fast 7,6 Milliarden Euro gegenüber 7 Milliarden Euro im Vorjahreszeitraum. Rekord auch im Weihnachtsgeschäft: In der Zeit von Oktober bis Dezember wurden von der Otto-Logistiktochter Hermes rund 136 Millionen Pakete ausgeliefert - 10 Millionen mehr als voriges Jahr.

Trotz Schwierigkeiten in den weltweiten Lieferketten gab es bei der Warenverfügbarkeit nach Angaben des Versandhändlers keine größeren Probleme. Die langfristigen Verträge mit Herstellern und Lieferanten hätten sich in diesem Punkt bewährt. In diesem Jahr rechnet die Otto Group mit geringerem Wachstum im E-Commerce. (rok)

ANZEIGE

Irland + Großbritannien
...täglich...täglich...täglich...täglich...täglich...täglich...
WINLAND
INTERNATIONALE SPEDITION GMBH
Tel. +49 (0)2102 4968 0
www.winland.de

WSC fordert ehrgeizige Ziele

SEESCHIFFFAHRT Der globale Branchenverband World Shipping Council (WSC) hat sechs regulatorische und wirtschaftliche Wege aufgezeigt, die von den Ländern der Internationalen Seeschiffahrtsorganisation (IMO) verfolgt werden müssen, um eine erfolgreiche Energiewende in der Schifffahrt zu erreichen.

Bislang sieht der IMO-Plan vor, dass die Treibhausgasemissionen bis 2050 um 50 Prozent reduziert werden. Im Juni 2022 wird sich der Ausschuss für den Schutz der Meeresumwelt der IMO mit der Weiterentwicklung der Treibhausgasstrategie befassen. „Wir bieten unsere Sichtweise an, welche die IMO bei der Bewältigung dieser globalen Herausforderung in Betracht ziehen sollte. Die Regierungen der IMO-Mitglieder müssen handeln, um die Entwicklung nicht zu bremsen, sondern um ehrgeizige Innovationen und Vorreiter zu unterstützen“, erklärte WSC-CEO John Butler. (fw)

Weitere Informationen finden Sie unter www.dvz.de/wsc

ANZEIGE



Transporeon expandiert global

Mit drei Zukäufen erweitert die **Plattform für Transportmanagement** das Portfolio

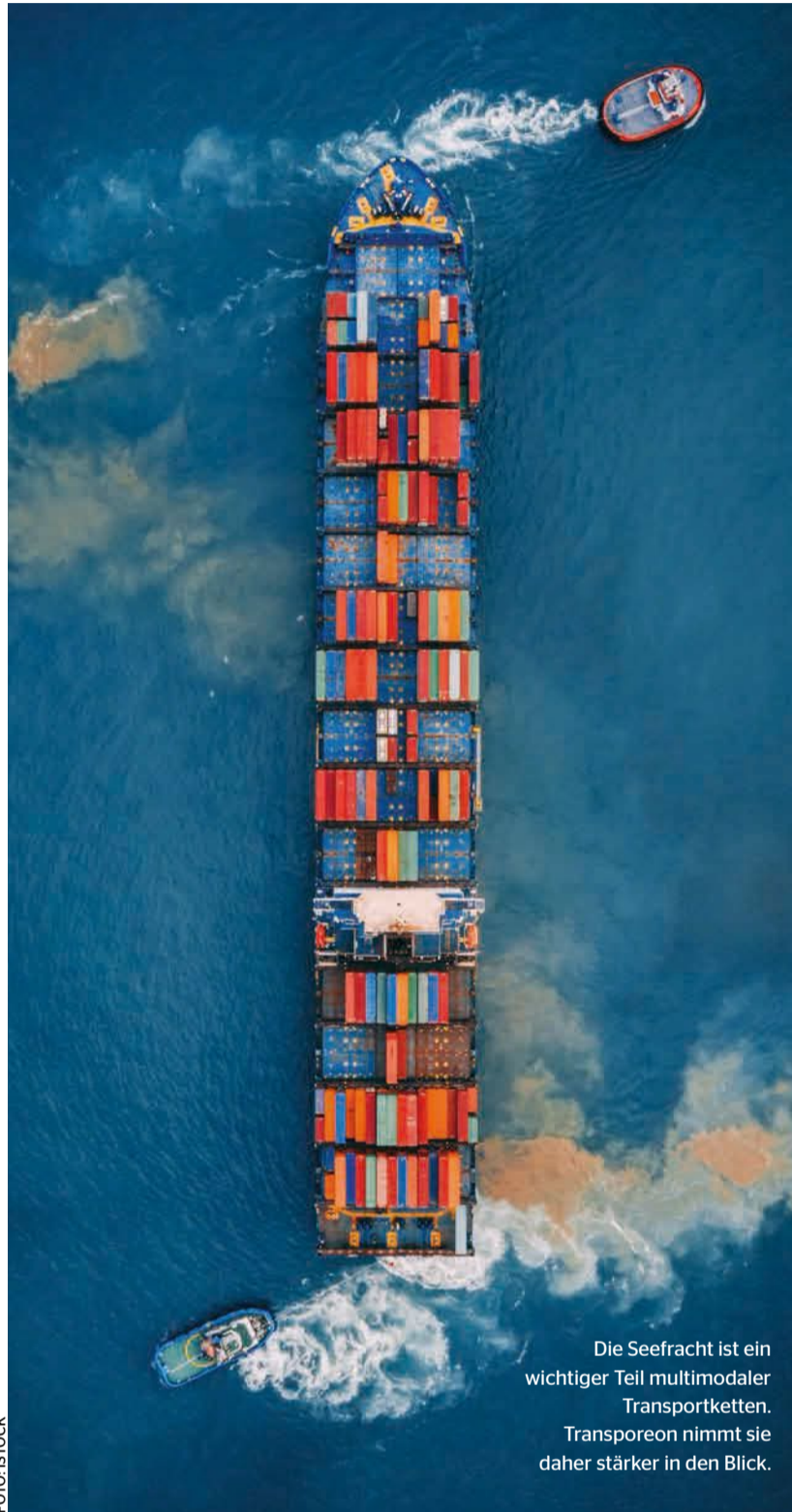
Von Tobias Bosse

Mit der jüngsten Kaufoffensive werden die Weichen bei Transporeon auf internationales Wachstum gestellt. Im Dezember 2021 wurde zunächst der Zukauf von Logit One, einem Spezialisten für multimodale Transportplanung und Seetransport-Visibilität, angekündigt. Im Januar dieses Jahres folgte mit der Akquisition von Supply Stack ein weiterer Dienstleister für multimodale und Teilladungsfunktionen. Zudem erweitert die KI-gesteuerte Flottenoptimierung, Auftrags- und Routenplanung von Nexogen seither das Angebot von Transporeon. Welche Ziele mit diesen Transaktionen verfolgt werden, erklärt Stephan Sieber, CEO bei Transporeon.

Multimodale Transporte im Fokus

Das Geschäftsmodell von Transporeon ist auf zwei Säulen aufgebaut und richtet sich einerseits an Verlager und andererseits an Logistikdienstleister. Durch die Übernahmen von Logit One und Supply Stack folgt die Plattform für Transportmanagement dem Ruf ihrer verladenden Kunden nach mehr multimodalen Lösungen sowie einer stärker werdenden Globalisierung ihrer Lieferketten. „Viele unserer Kunden sind heute weltweit tätig, deshalb wollten wir unser Portfolio insbesondere im Bereich der Seefracht erweitern und mehr Visibilität bieten. Zudem gehen wir davon aus, dass die Anzahl multimodaler Transporte in Zukunft stark zunehmen wird – die Seefracht ist dabei ein wichtiger Teilbereich“, sagt Sieber.

Darüber hinaus erweitert Supply Stack auch die Teilladungsfunktionen für Verlager. Eine standardisierte Software konsolidiert die Fracht bereits bei der Transportplanung. Bei großen Konsumgüterkonzernen gebe es bereits Kunden, die das Tool nutzen, um die Fracht der verschiedenen Marken im Unternehmen zu konsolidieren und so Ineffizienzen zu minimieren. „Solche Entwicklungen werden insbesondere für die verladende Wirtschaft immer wichtiger, weil die CO₂-Belastungen immer stärker im Fokus stehen. Ich bin daher überzeugt, dass vertikale wie horizontale Kollaborationen in der Branche zunehmen werden.“ So kann Sieber sich bei mehreren



Die Seefracht ist ein wichtiger Teil multimodaler Transportketten. Transporeon nimmt sie daher stärker in den Blick.

großen Handelsketten vorstellen, dass sie ihre Inbound-Logistik künftig wieder in die eigenen Hände nehmen, um Flaschenhälse gerade bei Eigenmarken zu vermeiden und so die Effizienz zu steigern. „Heute stehen ausreichend digitale Tools und Assets zur Verfügung, um diese Schritte selbst zu unternehmen“, meint der Transporeon-Chef.

Verlager wollen mehr Transparenz

Mit dem Zukauf von Nexogen werde hingegen das Serviceangebot für Logistikdienstleister erweitert. Durch KI-basierte Transportplanung sollen Frachtführer die Auslastung ihrer Fahrzeuge verbessern. Dafür optimiert die Software die Zuordnung von verfügbarer Kapazität zu Aufträgen und koordiniert Fahrer und

Routen. „Wir wollen allen Unternehmen, die die Dispositionshoheit von Transportaufträgen besitzen, die Entscheidung erleichtern, welche Transporte sie künftig selbst fahren und welche sie wieder in den Markt geben.“

Das Thema Subcontracting sei auch noch aus einem anderen Grund interessant für Transporeon, wie Sieber erklärt. Nach seiner Schätzung werden bis zu 60 Prozent aller Transporte nicht von dem Carrier gefahren, der ursprünglich den Auftrag dafür erhalten hat. Stattdessen landen diese in Frachtenbörsen und gehen vor der Abwicklung teilweise durch mehrere Hände. Doch genau diese Praxis sei nicht länger im Sinne einiger Großkunden, „weil sie wissen



Wir wollten durch die Übernahmen keine Marktanteile kaufen.

Stephan Sieber, CEO bei Transporeon

möchten, wer ihre Fracht wie und wann transportiert“, sagt Sieber. Denn aufgrund des äußerst heterogenen Digitalisierungsstands bei Transporteuren komme es immer wieder zu System- und Medienbrüchen. Noch sei es aber zu früh, um konkreter darüber zu sprechen.

Preis und Story müssen passen

Trotz der jüngsten Zukäufe möchte Transporeon vor allem organisch weiter wachsen. „Wir wollten durch die Übernahmen keine Marktanteile kaufen, sondern unter anderem weiteres Talent. Die insgesamt 150 neuen Mitarbeiter bringen neue Ideen, Arbeitsweisen und Denkweisen mit, die uns helfen werden, unser Potenzial noch besser zu heben.“

Deshalb schrecken Sieber auch die deutlich gestiegenen Preise auf dem Transaktionsmarkt nicht ab, wie er sagt: „Dass die Unternehmensbewertungen stark gestiegen sind, haben wir bemerkt. Passende Übernahmen zu finden ist generell nicht leicht, weil neben dem Preis auch die Story zu uns passen muss. Am Ende gehört aber immer ein bisschen Glück dazu.“

Transportbarometer



LADUNG % LADERAUM
72 28

Mehr Laderaum verfügbar

Die Kapazität auf dem Spotmarkt steigt. Das Timocom Transportbarometer zeigt einen Rückgang des Verhältnisses von Ladung zu Laderaum auf europäischen Verbindungen um 2 Prozentpunkte auf 72:28. Auch auf innerdeutschen Relationen ist mehr Laderaum verfügbar. Das Verhältnis von Ladung zu Laderaum sinkt um 1 Punkt auf 69:31. (tb)

Anteil der Angebote von Ladung und Laderaum nach Ländern in Prozent

Land	Ladung (%)	Laderaum (%)
A	26	74
B	18	82
BG	12	88
CH	19	81
CZ	19	81
D	69	31
DK	11	89
E	8	92
F	43	57
GB	10	90
H	31	69
I	29	71
NL	21	79
PL	29	71
RUS	15	85
Ungeladene Länder	48	52
Ungeladene Länder	70	30
Ungeladene Länder	64	36
Ungeladene Länder	14	86
Ungeladene Länder	71	29
Ungeladene Länder	12	88
Ungeladene Länder	52	48
Ungeladene Länder	53	47
Ungeladene Länder	22	78
Ungeladene Länder	35	65
Ungeladene Länder	38	62
Ungeladene Länder	68	32
Ungeladene Länder	79	21
Ungeladene Länder	80	20

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



ANZEIGE

WORLD INVESTMENT STUDY TRANSPORT & LOGISTIC

Top 150 logistics shares in the focus of the fund industry



Order now an get 20% discount!

www.dvz.de/world-investment-study

Rekordjahr für Röhlig Logistics

Von Sebastian Reimann

Es ist ein in jeder Hinsicht außergewöhnliches Jahr 2021 gewesen. Darüber ist sich das Röhlig-Topmanagement rund um Managing Partner Philip W. Herwig im Klaren. „Ein Ergebnis, wie wir es im vergangenen Geschäftsjahr erreicht haben, wird in den kommenden Jahren so nicht reproduzierbar sein“, tritt der Firmenlenker direkt auf die Euphorie-Bremse.

Konkret hat der Bremer Logistikdienstleister den Bruttoumsatz von 902 Millionen auf 1,5 Milliarden Euro erhöht. Der Nettoerlös schoss von 650 Millionen auf 1,19 Milliarden Euro in die Höhe. Beim Rohertrag erreichte Röhlig 213 nach 140 Millionen Euro im Vorjahr. Und der operative EBIT-Gewinn vervielfachte sich von knapp 12 auf 61 Millionen Euro. Zahlen zum Nettogewinn kann das Unternehmen so früh im Jahr noch nicht vorlegen. Es ist aber anzunehmen, dass der Logistiker

Umsatz, Rohertrag und EBIT stiegen 2021 deutlich. Aber es gab auch Wachstums-schmerzen.



Haben im vergangenen Jahr ziemlich am Anschlag produziert.

Philip W. Herwig, Managing Partner Röhlig Logistics

auch unter dem Strich deutlich mehr verdient hat als die 6,5 Millionen Euro in 2020.

Hinter den guten Geschäftszahlen verbergen sich kräftige Volumensteigerungen. In der Seefracht wuchs die Tonnage um 7 Prozent auf 256.000 TEU, während der Rohertrag um 64 Prozent in die Höhe schoss. In der Luftfracht legte Röhlig gar um 45 Prozent zu - auf 125.000 Tonnen und buchte ein Plus beim Bruttogewinn von 39 Prozent. Und in der Kontraktlogistik wuchs das Unternehmen (gemessen am Rohertrag) um 38 Prozent auf 17 Millionen Euro. Das Geschäft mit Lagerdienstleistungen auf mittlerweile 250.000 Quadratmetern Fläche steht damit für 7 Prozent des Bruttogewinns. Die Seefracht steuert 58 Prozent bei, die Luftfracht mittlerweile 35.

Röhlig hat im vergangenen Jahr 150 Mitarbeiter hinzugewonnen. Und die brauchte der Logistiker auch dringend. „Die Arbeitsbelastung war schon sehr hoch; wir haben ziemlich am Anschlag

produziert“, so Herwig. Dabei werde der Fachkräftemangel ein echter Hemmschuh. „Vakanzen zu füllen, wird immer schwieriger“, betont er. Dies gelte insbesondere für die USA, wo auch die Gehälter besonders stark steigen würden.

Vor dem Hintergrund anziehender Kosten und einer weiterhin angespannten Kapazitätssituation haben Herwig und CFO Robert Gutsche das laufende Jahr vergleichsweise konservativ geplant. Der Umsatz werde voraussichtlich etwas niedriger sein als im vergangenen Jahr, der Rohertrag etwa auf 2021er-Niveau liegen und das EBIT sich voraussichtlich halbieren. Allerdings zeige sich schon jetzt, dass es weiterhin Potenzial nach oben gebe, so Gutsche. „Denn der Januar war schon wieder sehr stark, und das erste Halbjahr könnte durchaus auf dem Niveau der sehr profitablen zweiten Jahreshälfte 2021 liegen“, sagt er. Sollte es so kommen, wäre die Planung aus dem vergangenen Herbst schnell Makulatur. Im positiven Sinne.

Das Luftfrachtcharter-Geschäft hat Röhlig im vergangenen Jahr kräftig Auftrieb gegeben. 150 Flüge wurden abgewickelt.



FOTO: RÖHLIG

Maersk fährt historischen Gewinn ein

Noch nie hat ein dänisches Unternehmen mehr verdient als der Logistiker im Jahr 2021

SCHIFFFAHRT Maersk hat im vergangenen Jahr einen Konzernumsatz von knapp 61,8 Milliarden US-Dollar erzielt; das ist ein Plus gegenüber dem Vorjahr von mehr als 55 Prozent. Der Logistiker kommt unter dem Strich auf ein Jahresergebnis von rund 18 Milliarden Dollar (plus 520 Prozent gegenüber 2020) bei einem Betriebsgewinn von 19,6 Milliarden Dollar (plus 378 Prozent). Wie die dänische Nachrichtenagentur Ritzau mitteilte, hat noch nie zuvor ein dänisches Unternehmen in einem Jahr so viel Geld verdient wie Maersk 2021.

Die glänzenden Geschäftszahlen illustrieren, wie sehr maritime Logistikunternehmen von den im Zuge der Pandemie auftretenden Effekten

profitieren. Die Containerschiff-fahrts-Sparte von Maersk steuert mit Erlösen in Höhe von 42,3 Milliarden Dollar mehr als 78 Prozent des Konzernumsatzes bei. Gegenüber dem Vorjahr hat sich der Umsatz der nach Marktanteil zweitgrößten Containerreederei der Welt um 70 Prozent erhöht und erzielt bei einer Marge von 37,2 Prozent einen Betriebsgewinn von knapp 18 Milliarden Dollar.

Guter Ausblick für 2022

Die überaus starken Zahlen gehen maßgeblich zurück auf um 66 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegene Raten. Maersk erzielte 2021 pro 40-Fuß-Standardcontainer eine durchschnittliche Frachtrate von 3.318 Dollar. Im Jahr zuvor hatte der

Wert noch bei 2.000 Dollar/FEU gelegen.

Maersk will sich mit seiner Containerschiffahrtssparte immer weiter auf längerfristige Kontrakte für die Buchungen von Transportkapazität verlegen. Dies teilte Sören Skou, Vorstandsvorsitzender des dänischen Logistikers, anlässlich der Präsentation der Geschäftszahlen

78

Prozent des Konzernumsatzes steuert die Containerschiffahrtssparte bei.

Quelle: Unternehmensangaben

mit. Laut Skou strebt Maersk zum Ende des laufenden Jahres einen Kontraktanteil von 70 Prozent an. Noch vor zwei Jahren hatte der Langzeit-Ratenanteil knapp unter 50 Prozent gelegen.

Für das laufende Jahr erwartet Maersk weiterhin günstige Rahmenbedingungen für sein Containergeschäft und eine schrittweise Normalisierung der angespannten maritimen Lieferketten.

Auf Grundlage dieser Annahmen rechnet Maersk-CEO Skou für das Jahr 2022 mit einem EBIT von rund 19 und einem EBITDA von 24 Milliarden Dollar. Mit diesen Werten würde der Logistikkonzern das Rekordergebnis des vergangenen Jahres in etwa erneut erreichen. (ol)

ANZEIGE

SCHÜTTGUTHAFEN WESEL

- Direkter Zugang zum Rhein
- Trimodaler Umschlag: Schiff – Zug – LKW
- Lagerung

IMGRUND
PORT LOGISTICS

Ihr Ansprechpartner:

Thomas Heinrichs
02803/4750 • hafen@imgrund.de
schüttguthafen.de



DSV-CEO: „Investieren nicht in Assets“

Offensive Carrier stören Jens Björn Andersen nicht

SPEDITION Während Reedereien wie Maersk, MSC und CMA CGM immer stärker in die Logistik und in die Luftfracht investieren, gibt es zunehmend Gedankenspiele, denen zufolge globale Speditionskonzerne ebenfalls ein Stück weit zu Carrier mutieren könnten. DSV-Chef Jens Björn Andersen hält davon nichts, wie er im Gespräch mit der DVZ anlässlich der vergangene Woche vorgelegten Jahresbilanz betonte.

„Wir haben keinerlei Pläne, in Assets zu investieren, und werden bei unserem Geschäftsmodell bleiben“, sagte Andersen. DSV unterhalte sehr gute geschäftliche Beziehungen zu Reedereien und Frachtfluggesellschaften und habe ein absolut wettbewerbsfähiges Produktangebot. Zugleich wies er darauf hin, dass es auch bei den Carrier bisher keine einheitliche Linie gebe. Sie verfolgten alle unterschiedliche Strategien, was wiederum gut für den Markt sei.

Im vergangenen Jahr ist DSV stark gewachsen und hat glänzend verdient. Der Nettogewinn erreichte 11,3 Milliarden Dänische Kronen und damit umgerechnet 1,5 Milliarden Euro. Der operative EBIT-Gewinn vor Sondereinflüssen legte von 9,5 auf 16,2 Milliarden Kronen zu und lag damit sogar noch leicht über dem erwarteten Ergebnis (15,3 bis 16,0 Milliarden Kronen). Der Rohertrag stieg um ein Drittel auf 37,6 Milliarden Kronen.

Die Rekordzahlen sind zu einem guten Teil auf den sehr starken Zuwachs in der See- und Luftfracht zurückzuführen. So hat das Unternehmen knapp 1,5 Millionen Tonnen in der Luftfracht bewegt. In der Seefracht kam der Logistiker auf knapp 2,5 Millionen TEU. (sr)

ANZEIGE

VIP Wallenborn
International Maritime Expedition Service

WHERE EVER THERE ARE ROADS

WE GO THERE!

CCS • Geb. 532 • 60549 Frankfurt
Fon +49 69 690-22341 • Fax
-54871 eMail vip@vipwallenborn.de

Impressum

Redaktion
Chefredakteur: Sebastian Reimann (sr)
Stellv. Chefredakteur: Lutz Lauenroth (la)
Mitglied der Chefredaktion:
 Robert Kümmerlen (rok)
Chef v. Dienst + Leiter Themenhefte: Heinrich Klotz (kl)
Artdirector: Andreas Voltmer
Redaktion: (Tel.: +49 40 237 14 177, redaktion@dvz.de)
 Amelie Bauer (ab/Volontärin), Sven Bennühr (ben),
 Tobias Bosse (tb), Friederike Hoppe (fho), Oliver Link (ol),
 Jan Peter Naumann (jpn), Claudius Semmann (cs), Carla
 Westerheide (wes), Frederic Witt (fw),
 Berlin: Timon Heinrich (tci, Tel.: +49 30 40 04 84 17),
 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

Anzeigenleiter: Florian Böhm,
 Tel.: +49 40 237 14-129, florian.boehm@dvvmedia.com
 Gültig ist die Anzeigenpreisliste Nr. 62 vom 1. Januar 2022.

Leiter Marketing & Vertrieb: Markus Kukuk,
 Tel.: +49 40 237 14-291, markus.kukuk@dvvmedia.com
Unternehmenslizenzen Digital/Print:
 lizenzen@dvvmedia.com

Leser- und Abonentenservice: Tel.: +49 40 237 14-240,
 Fax: +49 40 237 14-333, leserservice@dvz.de

Erscheinungsweise: 1x wöchentlich am Mittwoch
Bezugsbedingungen: Die Laufzeit des Abonnements
 gilt zunächst für die Dauer des vereinbarten Zeitraums
 (Vertragsdauer), mindestens jedoch sechs Monate.
 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 10. Dezember 2021.

Bezugsgebühren: Abonnement: Inland jährl. 584 EUR
 inkl. Porto, bei Print-Bezug zzgl. 5,00 € Energie- und Papier-
 zuschlag, zzgl. MwSt.; Ausland mit VAT-Nr. jährl. 676 EUR
 inkl. Porto / Energie / Papier, ohne VAT-Nr. inkl. Porto
 zzgl. MwSt. Das Basis-Abonnement beinhaltet die jeweiligen
 Ausgaben gedruckt oder als E-Paper, den Zugang zur Web-
 site www.dvz.de, die DVZ-App, den Zugang zum Archiv und
 den täglichen Informationsdienst DVZ Der Tag, Einzelheft:
 7,75 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.

Beilagenhinweis: Der heutigen Ausgabe sind Beilagen
 der DVV Media Group GmbH beigelegt.

DVZ-Auflage kontrolliert
 USt-IdNr.: DE 118619873
www.dvz.de

VDA: Lkw lassen lange auf sich warten

Hersteller leiden unter **Lieferschwierigkeiten** bei Komponenten

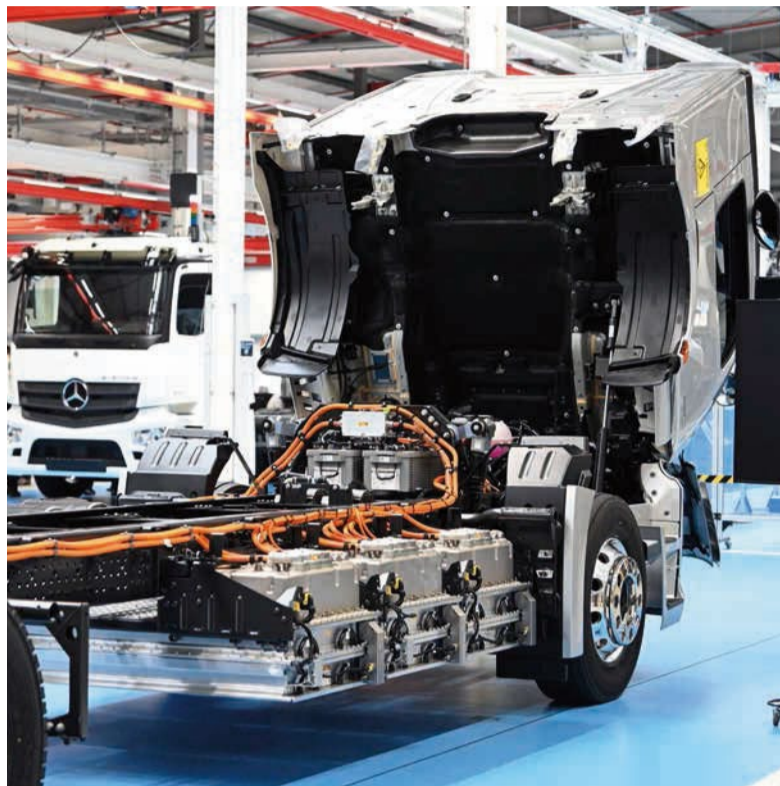
Von Sven Bennühr

Die Nachfrage nach Nutzfahrzeugen ist kräftig gestiegen, doch das Angebot ist aufgrund der Lieferengpässe beschränkt. Für den europäischen Markt für schwere Nutzfahrzeuge prognostiziert der Verband der Automobilhersteller (VDA) dennoch ein Zulassungsplus von 8 Prozent in diesem Jahr. In den Vereinigten Staaten dürften es 5 Prozent sein.

Dennoch ist es derzeit für deutsche Transportunternehmen fast unmöglich geworden, innerhalb eines vertretbaren Zeitraums neue Fahrzeuge zu bekommen. „Wir können derzeit keine Lkw bestellen“, klagt ein Marktteilnehmer. Ein anderer berichtet gegenüber der DVZ von sechs bis neun Monaten Lieferzeit. Auch Auflieger seien nur sehr zeitverzögert zu erhalten. Und Jochen Quick, Präsident des Branchenverbands BWVL und Geschäftsführer des Baustoffunternehmens Quick GmbH & Co. KG mit eigenem Fuhrpark, berichtet, dass Fahrzeuge mitunter abholbereit gemeldet würden, dann aber doch nicht verfügbar seien. Aus Gesprächen mit Herstellern weiß er, dass diese derzeit massiv unter Lieferschwierigkeiten bei zahlreichen Komponenten leiden. „Und dabei geht es nicht nur um Chips“, sagt Quick.

Sechs bis zwölf Monate Lieferfrist
 Gestützt werden die Einschätzungen der Praktiker durch Angaben der Hersteller. Einer DVZ-Umfrage zufolge liegen die Lieferzeiten im günstigsten Fall (Daf Trucks) bei sechs und im ungünstigsten Fall – zum Beispiel bei Iveco oder Volvo Trucks – bei zwölf Monaten. Die Hersteller Scania, Daimler Trucks, MAN und Renault Trucks machen vorsichtshalber keine Angaben.

Aber es gibt zwei kuriose Randerscheinungen: So verweist zum Beispiel Volvo darauf, dass E-Lkw der Baureihen FL und FE schon



Wann heute bestellte Lkw tatsächlich ausgeliefert werden, ist derzeit oft fraglich.

nach drei bis vier Monaten lieferbar wären. Und Konzernschwester Renault vertröstet mit dem Hinweis auf das Gebraucht-Lkw-Angebot.

Die Knappheit hat indes noch weitere Folgen, denn die Fahrzeugpreise sind gestiegen. „Die Hersteller geben die Kostensteigerungen weiter“, so Quick. Bei emissionsarmen Fahrzeugen ergibt sich noch ein weiteres Problem, wie BWVL-Hauptgeschäftsführer Markus Olligschläger ergänzt: „Die Fristen für das Flottenerneuerungsprogramm für schwere Nutzfahrzeuge können bei so unsicheren Lieferdaten nur schwer eingehalten werden.“ Die Antragsfrist für das FEM-Programm ende aktuell am 30. September. Daher werde bereits über eine Fristverlängerung nachgedacht.

Eine gute Nachricht für Automotive- und Automobillogistiker ist, dass auch die Nachfrage nach

Pkw in diesem Jahr weltweit wieder anziehen wird. Der VDA erwartet, dass der Weltmarkt für Pkw in 2022 mit einem Plus von 4 Prozent ein ähnliches Wachstum wie im Jahr 2021 erleben wird. Damit wäre aber der Höchststand des Pkw-Weltmarktes aus dem Jahr 2017 immer noch um knapp 13 Prozent unterschritten.

Pkw-Produktion zieht an

Der europäische Markt ist aktuell noch deutlich weiter vom Vorkrisenniveau entfernt, dürfte aber bedingt durch Nachholeffekte um 5 Prozent zulegen. Der VDA erwartet für 2022 ein Wachstum des deutschen Marktes von 7 Prozent auf 2,8 Millionen Pkw und eine Inlandsproduktion von 3,5 Millionen Einheiten. Dies ist ein Plus von 13 Prozent, entspricht jedoch nur dem Produktionsniveau des Jahres 2020.

MEINUNG SEITE 2

Auctus Spedition Tankpedition Horst Pöppel ein

Horst Pöppel Spedition bleibt in der Familie

MINERALÖLLOGISTIK Die Tank- und Silospedition Horst Pöppel Transport + Logistik mit Sitz in Regensburg erhält im Zuge einer Nachfolgeregelung einen neuen Mehrheitsgesellschafter. Dies wird vorbehaltlich der kartellrechtlichen Genehmigung die Beteiligungsgesellschaft Auctus Capital Partners AG in München sein. Die bisherige Mehrheitsgesellschafterin Monika Zollner wird nach DVZ-Informationen 25,1 Prozent der Anteile behalten.

Das vor allem in der Tankstellenversorgung tätige Unternehmen soll unverändert fortgeführt werden. Mit rund 500 Mitarbeitern an 15 Standorten überwiegend in Bayern und Sachsen ist Horst Pöppel ein regionaler Marktführer und zählt zu den größten Mineralölspeditionen Deutschlands. Der Jahresumsatz beträgt etwa 50 Millionen Euro. Neben dem Transport von Kraftstoffen fährt Horst Pöppel auch verschiedene flüssige, gas-, staub- und pulverförmige Produkte aus – darunter Lebensmittel, Chemikalien und Adblue. Der Fuhrpark besteht aus über 160 Lkw und knapp 180 Tankaufliegern.

Ziel sei es nicht, das Unternehmen zu zerschlagen, sondern langfristig auf die Zukunft vorzubereiten, erläutert Geschäftsführer Peter Zollner. Der Verkauf habe keinen aktuellen wirtschaftlichen Hintergrund, sondern die Familie habe sich einen starken Partner gesucht, um auf den sich wandelnden Mineralölmarkt reagieren zu können. Dazu soll Pöppel mit dem Transport von Biofuels, E-Fuels, Wasserstoff und mehr Silo- und Tankzuggeschäft unabhängiger vom Mineralöl gemacht werden, ergänzt Auctus-Partner Nicolas Himmelmann.

Von dem Deal nicht betroffen ist die Horst Pöppel Spedition GmbH, in der die übrigen speditionellen Aktivitäten zusammengefasst sind. Dort sind etwa 200 Mitarbeiter beschäftigt, die einen Jahresumsatz von gut 25 Millionen Euro erzielen. Die Spedition soll langfristig im Familienbesitz bleiben und in die nächste Generation geführt werden, deutet Zollner an. (la)

Geschäftsverbindungen

35.000 m² direkt an A14/AS Döbeln Ost

- Vermietung durch den Eigentümer
- 16.000 m² schwerlastfähig asphaltiert
- Vollständig eingezäunt und beleuchtet
- Auch Teilflächen möglich
- 500 m² Büroflächen
- Logistische Zusatzleistungen auf Kundenwunsch verfügbar

SETPOINT GmbH, T. +49 3524 1825408 E-Mail: info@setpoint-ldl.de

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

TOP-INFORMATIONEN FÜR LOGISTIKER

www.dvz.de

DVV Media GmbH DVZ Brief

GRÜRMANN

Wir verleihen Firmenübernahmen
 die entscheidende Sachkompetenz

Grürmann Consultants oHG info@gruermann.com +49 / 271 / 38 78 78 - 0

Lassen Sie uns über Ihre Paletten reden!

XYRUSS
 Logistik-Management

Inh. Ron Strenge
 Tel: 04163 90 83 990
 R.Strenge@Xyruss-Logistikmanagement.de
 www.Xyruss-Logistikmanagement.de

- Strukturierung und Aufarbeitung ihrer Palettenkonten
- Kontrolle und Buchung aller Ablieferungen
- Reduktion Ihrer Lademittelkosten
- Verteidigung der Lademittelbewegungen
- Monatliche Kontoabstimmung mit Schuldnern

DANKE FÜR ALLES
 sos-kinderdoerfer.de

SOS KINDERDÖRFER WELTWEIT

AKTUELL FREI

10.000 Palettenstellplätze
+ 4.000 qm Blocklager (H: 8 m)
 Inkl. 365/24, SAP, ADR, BIO...

Alle Sondergenehmigungen
 Alle Dienstleistungen

EBELING
 Logistik

Weil wir's können.

ebeling-logistik.de
 Hannover / Wedemark, BAB 7

Geschäftspartner für Sammelverkehre Südwestdeutschland – Schweiz gesucht!

Ein gut etabliertes und dynamisches Schweizerisches Speditionsunternehmen im Raum Basel und Zürich sucht einen Geschäftspartner im Großraum Mannheim / Ludwigshafen / Frankfurt, zwecks gemeinsamer Abwicklung und Ausbau von bestehenden Sammelverkehren zwischen der Schweiz und Deutschland, in beiden Richtungen.

Interessierte Speditionsunternehmen (mit bereits bestehendem Aufkommen und weiterem Potential) melden sich bitte unter der Chiffre 0071 an die DVZ oder an chiffre@dvz.de.

Attraktive Büroflächen ab sofort zu vermieten

Wir bieten direkt vom Eigentümer - ohne Vermittlungsprovision - verschiedene Flächengrößen.

Gewerbeeinheiten mit 50 - 450 m² - teilbare, flexible und moderne Büroflächen in unserem Luftfracht Center in **Bonlanden** in der Nähe des Flughafens Stuttgart

Bei Interesse richten Sie Ihre E-Mail bitte an: info@quick-cargo-service.de oder rufen Sie uns direkt an unter **0 61 05 - 91 13 18**

www.brot-fuer-die-welt.de



Systemkonkurrenz bei den H2-Trucks

Von Sven Bennühr

Seit vielen Monaten rollen Brennstoffzellen-Lkw im Versuchsbetrieb über europäische Straßen. Weitere Modelle folgen bald, und in drei bis fünf Jahren werden die ersten Serienfahrzeuge vom Band rollen. Es gilt also, den Ausbau der benötigten Tankstelleninfrastruktur voranzutreiben. Doch damit diese Aufgabe in Angriff genommen werden kann, muss zuerst einmal definiert werden, welcher Tanktechnik der Vorzug zu geben ist. Diese wird davon bestimmt, ob die Brennstoffzellen-Lkw künftig mit verdichtetem Wasserstoffgas, mit tiefgekühltem verflüssigtem Wasserstoff oder mit tiefgekühltem und hochverdichtetem Wasserstoffgas – sogenanntem Cryogas – fahren sollen.

Drei mögliche Wege

Doch wie funktionieren die Systeme? Die einfachste Lösung ist, die Lkw mit gasförmigem Wasserstoff zu betanken. Dabei wird der Kraftstoff mit einem Druck von 350 Bar verdichtet und in entsprechend ausgelegte Spezialtanks verflüssigt. In einem Versuch mit rund 2.000 Brennstoffzellen-Fahrzeugen untersucht der südkoreanische Lkw-Hersteller Hyundai Trucks, wie praktikabel dieser Ansatz im harten Transportalltag ist. Die 4x2-Motorwagen vom Typ Hyundai H2 XCient Fuel Cell Electric Truck rollen unter anderem als Solo-Verteiler oder als 36-Tonnen-Lastzug durch die Schweiz. Die Fahrzeuge sind mit zwei Brennstoffzellen mit je 95 Kilowatt Leistung ausgestattet, welche eine Batterie speisen, die ihrerseits den rund 350 Kilowatt starken Elektromotor mit Energie versorgt.

Der Wasserstoff selbst wird in sieben Drucktanks, die sich an der Stirnseite des Kofferaufbaus befinden, an Bord gespeichert. Nach Angaben des Herstellers reicht das, um rund 35 Kilogramm gasförmigen Wasserstoff zu tanken. Knackpunkt dabei ist die Reichweite der Fahrzeuge: Zu Beginn des Großversuchs schätzten die Ingenieure, dass die Verteiler-Lkw etwa 400 Kilometer weit mit einer Tankfüllung kommen. Nach knapp zwölf Monaten Versuchszeit steht allerdings fest, dass die Fahrzeuge die Erwartungen zum Teil deutlich übertroffen haben. So hat zum Beispiel der Brennstoffzellen-Lkw, der für die Schweizer Niederlassung des österreichischen Logistikdienstleisters Gebrüder Weiss unterwegs ist, im Realeinsatz Strecken von bis zu 450 Kilometern zurückgelegt. Das reicht für den Einsatz im Verteilerverkehr aus.

Alternative Flüssigwasserstoff

Beim deutschen Lkw-Hersteller Daimler Trucks hingegen ist man davon überzeugt, dass Brennstoffzellen-Lkw in erster Linie als Alternative im Fernverkehr geeignet sind. Doch dafür müssen sie mit einer Tankfüllung noch ein gutes Stück weiter kommen – die Marke liegt bei mindestens 1.000 Kilometern. Das Problem dabei ist, dass die im Fernverkehr hauptsächlich eingesetzten Sattelzugmaschinen nicht ausreichend Bauraum bieten, um mehr Tanks für das Wasserstoffgas unterzubringen. Daher haben sich die Konstrukteure entschieden, statt gasförmigem Wasserstoff die verflüssigte Variante einzusetzen.

Der Brennstoffzellen-Antrieb wird im Straßengüterverkehr eine wichtige Rolle spielen. Die Frage ist nur, mit welcher Art Wasserstoff die Lkw betankt werden sollen.



FOTO: DPA

Brennstoffzellen-Lkw wie diesen H2-Truck von Esoro zu betanken unterscheidet sich kaum vom Prozedere bei Diesel-Lkw.

35

Kilogramm Wasserstoffgas können die Brennstoffzellen-Lkw von Hyundai tanken.

Quelle: Hyundai Trucks

1.000

Kilometer weit sollen Sattelzugmaschinen mit Brennstoffzellenantrieb kommen.

Quelle: Daimler Trucks

Der Vorteil liegt darin, dass flüssiger Wasserstoff im Gegensatz zu gasförmigem Wasserstoff eine deutlich höhere Energiedichte in Bezug auf das Volumen aufweist. Dadurch kommt ein mit Flüssigwasserstoff betankter Brennstoffzellen-Lkw mit wesentlich kleineren und aufgrund des geringeren Drucks auch erheblich dünnwandigeren und damit leichteren Tanks aus. Gleichzeitig kommt der Lkw aufgrund der höheren Energiedichte des verflüssigten Wasserstoffs auch deutlich weiter.

Knackpunkt Tankstelle

Einer der Hintergründe dabei ist, dass der Aufbau einer flächendeckenden Tankinfrastruktur Zeit braucht. Zwar plant zum Beispiel der Energiekonzern Shell, ein entsprechendes Netz aufzubauen, doch die ersten Wasserstofftankstellen werden erst 2024 innerhalb des geografischen Dreiecks Rotterdam, Hamburg, Köln in Betrieb gehen. Von einer flächendeckenden Struktur kann erst 2030 die Rede sein. Dann sollen immerhin 150 H2-Tankstellen für schwere Lkw zur Verfügung stehen.

Universaltechnik am Start

Doch damit sind die Möglichkeiten noch nicht erschöpft. So will in den kommenden dreieinhalb Jahren ein Konsortium einen sogenannten Cryogas-Wasserstoffgastank mit Betankungssystem zur Marktreife bringen. Dazu gehören neben dem Wasserstoff-Mobility-Start-up Cryomotive unter anderem auch der Nutzfahrzeughersteller MAN Truck & Bus sowie der Lkw- und Bus-Umrüster Clean Logistics. Bei diesem System wird der gasförmige Wasserstoff tiefgekühlt und hochverdichtet, so dass die damit betriebenen Lkw eine ähnlich hohe Reichweite haben wie die Fahrzeuge, die mit verflüssigtem Wasserstoff fahren. Und auch die maximale Betankungsdauer ist mit rund zehn Minuten in etwa gleich lang. Und: Die nach Angaben des Konsortiums nur einige Hundert Euro teure Verdichtertechnik ist so aufgebaut, dass die Fahrzeuge sowohl mit flüssigem als auch mit gasförmigen Wasserstoff betankt werden können. Der ursprüngliche Aggregatzustand des Kraftstoffes spielt keine Rolle, verflüssigter Wasserstoff wird einfach wieder zu Gas.

Nfz-IAA mit neuem Konzept

MESSE Der Verband der Automobilindustrie hat die Corona-bedingte Pause im Turnus seiner Nutzfahrzeugmesse genutzt, um für diese ein neues Konzept zu entwickeln. Die „IAA Transportation 2022“ findet unter dem Motto „People and Goods on the move“ vom 20. bis 25. September 2022 wie bisher auf dem Gelände der Deutschen Messe in Hannover statt. Allerdings hat sich der Fokus verschoben: Neben der Präsentation von Fahrzeugneheiten stehen die Bereiche Logistik, Transport und Digitalisierung des Nutzfahrzeugverkehrs im Zentrum – mit besonderem Bezug auf das Ziel der Klimaneutralität. Mit dieser Umstellung wird das bisherige Spektrum der Messe erweitert. Unter dem neuen Namen soll sie sich als internationale Leitplattform für Logistik, Nutzfahrzeuge, Busse und den Transportsektor etablieren. Die DVZ wird das Format als Medienpartner begleiten und ausführlich über neue Techniken und Ansätze für den Straßengüterverkehr berichten.

Das neue Konzept der IAA Transportation sieht auch eine Verbindung von Neuheitenpräsentation, Fachpublikum und Expertenaustausch im Rahmen der IAA Conference 2022 vor. An drei Tagen stehen wichtige Themen für den Straßengüterverkehr auf der Agenda, die sich mit der Zukunft der Logistik, dem Bereich Handel & Logistik sowie der Entwicklung der Infrastruktur befassen. Ein besonderes Highlight ist die „IAA Last Mile Experience Area“: Erstmals wird auf einer Messe eine komplette Stadtkulisse indoor aufgebaut, um Paketdrohnen, Lieferroboter, E-Transporter und E-Cargo-Bikes sowie digitale Dienste im Einsatz zu zeigen. (ben)

Shell baut Bio-LNG-Anlage

KRAFTSTOFF Im Shell Energy and Chemicals Park Rheinland ist der Startschuss für den Bau einer Bio-LNG-Anlage gefallen. Diese soll ab etwa der zweiten Jahreshälfte 2023 jährlich bis zu 100.000 Tonnen eines CO₂-neutralen verflüssigten Gemischs aus Biomethan und Erdgas produzieren.

Die künftig in Godorf bei Köln produzierten Mengen könnten den Jahresbedarf von 4.000 bis 5.000 LNG-Lkw decken. Damit ließe sich der jährliche CO₂-Ausstoß – verglichen mit dem Einsatz konventioneller Diesel-Lkw – um bis zu 1 Million Tonnen senken. Das Biomethan wird aus nachhaltigen Reststoffen, wie Gülle und Mist gewonnen, die dieses klimaschädliche Gas sonst direkt in die Atmosphäre abgeben würden.

In der Anlage wird das Biomethan auf minus 162 Grad Celsius gekühlt und zu Bio-LNG verflüssigt. Spezielle Tanklaster transportieren dies dann zu Shell-LNG-Tankstellen in ganz Deutschland. (ben)

Gründerin wird Netzwerkerin

Unter der Leitung von **Nele Dageförde** soll die Plattform Transmartech Schleswig-Holstein den Wissens- und Technologietransfer im maritimen Sektor unterstützen



Zurück im Norden: Nach einem Aufenthalt in der Schweiz ist Nele Dageförde mit ihrer Familie wieder in ihre alte Heimat zurückgekehrt.

Von **Claudia Behrend**

Von ihrem Büro hat Nele Dageförde nicht nur die Kieler Förde, sondern auch die maritime Zukunft des nördlichsten Bundeslandes genau im Blick: „Für unsere Branche wird es künftig nicht mehr ausschließlich um Schifffahrt, Fischerei und Aquakultur gehen“, resümiert die Geschäftsführerin von Transmartech Schleswig-Holstein (TMT), dem Zentrum für Wissenstransfer in Kiel. „Maritime Themenfelder müssen viel größer aufgespannt werden.“

Damit das gelingt, sind nach Ansicht der 42-Jährigen vor allem die Technologieentwicklung und die interdisziplinäre Zusammenarbeit entscheidend. „Wir haben aus der Wissenschaft heraus noch zu wenig Ausgründungen“, meint die Geschäftsführerin. Der Wissenstransfer in beide Richtungen sei daher auch ein wichtiger Bereich des im Januar 2021 zunächst digital an den Start gegangenen und im April in Präsenz eröffneten Zentrums.



Wir haben aus der Wissenschaft heraus noch zu wenig Ausgründungen.

„Wir hatten hier vorher keinen geeigneten Ort, an dem man sich auch einmal treffen kann“, berichtet Dageförde. Diese Lücke soll das TMT nun füllen und in jeder Hinsicht Raum geben für den wissenschaftlichen Austausch. IT-seitig wird eine kollaborative Plattform bereitgestellt, um auch die überregionale und ortsunabhängige Zusammenarbeit zu ermöglichen. Neben dieser Funktion als Dock versteht sich das Zentrum als Hub für das Netzwerken zwischen Wissenschaft, Wirtschaftsförderung und Wirtschaft im gesamten Bundesland. Darüber hinaus werden im Sinne der Funktion eines Inkubators für Innovationen auch Workshops angeboten, Events durchgeführt und Projektteams bei der Entwicklung ihrer Ideen aktiv begleitet.

Reichlich Gründungs-Know-how

Die Tätigkeit in der Geschäftsführung des Zentrums leitete für die Schleswig-Holsteinerin einen neuen beruflichen Abschnitt ein. Nach ihrem Diplom hatte die Kauffrau selbst Erfahrung mit dem Firmenaufbau gesammelt: als Mitgründerin von zwei Unternehmen, von denen sie das zweite elf Jahre führte. Anschließend blieb sie zwei Jahre in einem Schweizer Skale-up für Marketingtechnologie, wo sie zunächst im Produktmarketing und zuletzt als COO tätig war.

Die Verbundenheit Dagefördes mit der Küste ist auch der Grund dafür, dass sie Stelle beim TMT antrat. Sie ihr Mann mitsamt der vier Kinder und dem Hund zogen aus der Schweiz wieder in den Norden.

Als sie sich beim TMT bewarb, habe es nur ein Konzept für das Zentrum gegeben. Deshalb ist sie nun doch recht stolz, was sie in der kurzen Zeit mit ihrem kleinen Team - eine volle, eine halbe Stelle und eine Werkstudentin - bereits erreicht hat.

So hat das TMT bereits mit mehreren jungen Unternehmen zusammengearbeitet, darunter Unleash Future Boats, ein Start-up aus Schleswig, das autonom verkehrende Kleinfähren, Boote und Schiffe entwickelt, und Marine Digital aus Lettland, das digitale Lösungen beispielsweise zur Routenoptimierung und zur vorausschauenden Instandhaltung sowie ein Kraftstoffoptimierungssystem entwickelt.

Ganz aus dem Süden der Republik stammt Cargo Kite, das mit autonomen Kleinstfrachtschiffen mit einer Kapazität für wenige TEU und einem speziellen, für den Antrieb mit Drachensegeln konzipierten Rumpf abseits der Haupttrouten Container umweltfreundlich transportieren will. Letzteres sei ein gutes Beispiel für die bessere Nutzung der vorhandenen Forschungsinfrastruktur: „Es ist so viel davon hier im Norden vorhanden - aber oft weiß einfach keiner davon - wie die neue 3-D-Druck-Fertigungszelle an der Fachhochschule Kiel, für die der Bund Investitionsmittel in Höhe von rund 2,3 Millionen Euro zur Verfügung gestellt hat, oder der Schiffssimulator und der Maschinenraum an der Hochschule Flensburg.“

Die Rolle des TMT beschreibt Dageförde so: „Wir sehen uns quasi als Spinne im Netz, die einen guten Überblick hat, welche Projekte, Ideen und Akteure es bereits gibt. Deshalb versuchen wir, alle einzubinden und aktiv themenbasiert zusammenzuarbeiten.“ Auch dem Mangel an Fachkräften wie Softwareentwicklern, Ingenieuren für Maschinenbau, Schiffbau und Schiffstechnik müsse gemeinsam entgegengewirkt werden.

Zudem verfolgt die Geschäftsführerin langfristige Ziele: „Das TMT ist zwar als Projekt mit einer Laufzeit von zweieinhalb Jahren angelegt, zugleich aber als Gesellschaft mit beschränkter Haftung, mit dem Ziel, künftig ohne Anschubfinanzierung auszukommen“, sagt Dageförde. Gesellschafter sind der Verein der Wissenschaft, der die Interessen der Hochschulen und Forschungseinrichtungen im Land bündelt, der Verein der Wirtschaft als Interessenvertretung der maritimen Unternehmen, die Industrie- und Handelskammern in Flensburg, Kiel und Lübeck sowie die Kieler Wirtschaftsförderung.

Schwierigkeiten mit „New Work“

Voraussetzung für eine erfolgreiche maritime Zukunft in Schleswig-Holstein sei eine modernere Arbeitskultur, meint Dageförde: „Beim Hackathon hat sich gezeigt, dass sich einige mit ‚New Work‘ etwas schwertun. Dabei sind weniger Hierarchien und mehr Kollaboration Voraussetzung und müssen schon bei der Bildung mitgedacht werden.“ Auch dass bei der cloudbasierten Zusammenarbeit sehr viel sehr transparent ist, sei für manche gewöhnungsbedürftig. „Nur so aber ist ein co-kreativer Entwicklungsprozess möglich und kann etwas Neues entstehen“, unterstreicht Dageförde.

Zum Ende des vergangenen Jahres unternahm Dageförde einen zweieinhalb Monate dauernden Roadtrip durch das nördliche Bundesland. Dabei hat sie noch mehr über den Bedarf ihrer Nutzer und Kunden erfahren. Denn: „Das Zentrum ist nur so gut wie die Menschen, die es mitgestalten“, glaubt sie und wünscht sich noch mehr Interesse am Wissenstransfer. (jpn)

Köpfe

Carsten Hinne ist dritter Vorstand bei Duisport

Mit dem ehemaligen DB-Manager Carsten Hinne ist der Vorstand der Duisburger Hafen AG (Duisport) um Markus Bangen und Thomas Schlipkötter jetzt komplett. Der 46-Jährige war zuletzt Senior Vice President von DB Cargo. Bei Duisport verantwortet Hinne seit dem 1. Januar schwerpunktmäßig den Bereich „Netzwerk International“, kümmert sich aber auch um die Suprastruktur, Personal und Einkauf. Mit der personellen Verstärkung des Vorstands stellt der Hafen Duisburg die Weichen für die Weiterentwicklung des Heimatstandorts, ohne den Ausbau des internationalen Netzwerks zu vernachlässigen. (jpn)



Wechsel im Aufsichtsrat von A. P. Møller-Maersk

Beim dänischen Konzern A. P. Møller-Mærsk kommt es zu einem Wechsel im Aufsichtsrat (AR). Robert Mærsk Ugglå (Foto) wird bei der Jahreshauptversammlung des Unternehmens am 15. März neuer Vorsitzender des Gremiums. Er löst Jim Hagemann Snaab ab. Zum selben Zeitpunkt tritt auch Ane Mærsk Mc-Kinney Ugglå als Stellvertreterin von Snaab nicht mehr zur Wiederwahl an. Für sie ist Marc Engel nominiert worden. Robert Mærsk Ugglå ist seit 2016 CEO der A. P. Møller Holding. Marc Engel gehört dem AR seit 2019 an. (jpn)



Andreas du Plessis leitet Baur Hermes Fulfilment

Andreas du Plessis (49) wird ab März den Vorsitz der Geschäftsführung von Baur Hermes Fulfilment übernehmen. Zudem behält er die Leitung der Baur-Tochter Baur Fulfilment Solutions (BFS), wie der Mutterkonzern Otto Group mitteilt. Das neue Gemeinschaftsunternehmen von Hermes Fulfilment und Baur wird seinen Sitz im oberfränkischen Altenkunstadt haben. Dort entsteht für rund 150 Millionen Euro ein Logistikzentrum, über das künftig die Logistik für den Online-Modehändler About You abgewickelt wird. (cs)



TAXONOMIE



Energie- Know-how mit Wirkung

Fachinformationen aus dem
Energiemarkt für die
Logistikbranche – jetzt neu im
individualisierbaren Abo.

Jetzt
4 Wochen
kostenlos
testen!

Basis-Abo

Kraftstoffe & Wärme

Strom & Gas

Gezielt wählen, was für Sie relevant ist:

Mit dem neuen flexiblen EID Abo erhalten Sie fachspezifische Informationen nach Ihrem individuellen Themen-Bedarf.

- Umfassender Nachrichtenüberblick mit Meldungen zur Energie- und Klimapolitik, Unternehmen und Märkten.
- Sorgfältig recherchiert und aufbereitet von einer eigenen, unabhängigen Redaktion.

Jetzt informieren:

[www.eid-aktuell.de/
testen-abo](http://www.eid-aktuell.de/testen-abo)