20. November 2026 Verlag Heinrich Vogel ISSN 0341-2148 B 6924 23/2026

verkehrs RUNDSCHAU

Magazin für Spedition, Transport und Logistik

Who is Who 2027



Mit Zuversicht voraus

Experten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik zu Trends und Innovationen in der Logistik

12 THEMA DES JAHRES
Unternehmer-Umfrage: Was ist in der Logistik auf Ihrer Innovations-Agenda?

20 ARBEITSWELT 2035
Experten-Talk: Warum die Logistik ihre Talente im KI-Zeitalter neu ausbilden muss

LOGISTIK-TRENDS 2027

www.verkehrsrundschau.de

fokus GEFAHR/GUT

fokus-gefahrgut.de
/libatkonferenz

25. bis 28. Januar 2027 | Göttingen

20. Fachkonferenz & Seminare Lithiumbatterien

Transport, Lagerung, Brandschutz & Entsorgung von Energiespeichern

Montag, 25. Januar 2027:
Seminare 1–3: Versand, Verpacken, Schadengutachten
Dienstag, 26. Januar 2027:
Seminar 4: Umgang mit verunfallten HV-Fahrzeugen/-Batterien
Fachkonferenz Logistik & Lagerung

Mittwoch, 27. Januar 2027:
Seminar 5: Klassifizierung von Lithium- und Natriumbatterien
Forum: Umgang mit verunfallten E-Fahrzeugen und defekten Batterien
Fachkonferenz Brandschutz (mit Brandtest live)
Donnerstag, 28. Januar 2027:
Fachkonferenz Rücknahme, Zwischenlagerung, Entsorgung & Recycling

Scan mich!



© Iersan/AdobeStock



Eva Hassa
Redakteurin
eva.hassa@tecvia.com

Die Zukunft ist jetzt

„Wenn du immer das tust, was du immer getan hast, wirst du immer bekommen, was du immer bekommen hast“, soll schon Albert Einstein gesagt haben. Wir meinen: Treffender lässt sich kaum zusammenfassen, warum sich Unternehmen permanent neu erfinden müssen, um im Wettbewerb erfolgreich zu bestehen. Viel zu lange haben viele Unternehmen ihre Gelder in den vergangenen fünf Jahren zurückgehalten, anstatt in ihre Zukunft zu investieren. Angesichts der schwachen Wirtschaftslage Deutschlands nachvollziehbar, angesichts des Wettbewerbsdrucks aus dem Ausland aber auch gefährlich. Stillstand ist nun mal Rückschritt.

2027 liegt vor uns, und viele fragen sich: Was mag das neue Jahr bringen? Wird die deutsche Politik die richtigen Antworten finden? Wird sich Deutschlands Wirtschaft endlich aus der Krise herausarbeiten? Und vor allem: Wie geht es mit dem eigenen Unternehmen in der Logistik voran?

Höchste Zeit also, dass Unternehmen das Thema Innovation wieder mitdenken und in Neuerungen investieren. Ganz oben auf der Agenda ganz klar: Künstliche Intelligenz (KI) – mit all den Chancen (S. 12 und S. 24), aber auch ganz neuen Herausforderungen. Denn die neue Technologie rüttelt massiv an den Grundfesten, auch und gerade in der Logistik, und wird dort neue Spielregeln erfordern (S. 16), bis hin zur Frage, ob unsere Bildungssysteme womöglich für Berufe ausbilden, die es mit der KI schon bald nicht mehr geben wird? Höchst erkenntnisreich ist da unser Gespräch mit Bildungsexperten und Unternehmenschefs (S. 20).

All das zeigt: Logistik erfindet sich aktuell neu; Logistik wird noch wichtiger (S. 48). Und Sie sind Teil davon. Blättern Sie also ins neue „Who is Who Logistik“ rein, lassen Sie sich inspirieren und kommen Sie vor allem gut durch das Jahr 2027!



Member of
Logistics Alliance Germany

Die VerkehrsRundschau vergibt die Auszeichnungen:



Who is Who Logistik 2027

4 Neuer CO_2-Preis für Transporte
Was die Pläne der EU zur Dekarbonisierung für die Kosten im Güterverkehr bedeuten

8 Reicht der Strom?
Eine Studie zeigt: Bis 2045 könnte die Logistik zum Strom-Großverbraucher werden

12 Trend-Umfrage
Die Köpfe namhafter Logistikunternehmen erklären, auf welche Innovationen sie setzen

16 KI baut die Logistik um
Mehr Produktivität ist erst der Anfang: KI verändert Aufgaben und Prozesse

20 Zukunft Logistik-Ausbildung
Experten-Talk: Bilden wir für Berufe aus, die es mit KI in zehn Jahren gar nicht mehr gibt?

24 Neue Routen für die KI-Welt
Der KI-Boom verschiebt Handelsströme – welche Länder gewinnen, welche verlieren

28 Make or Buy neu gedacht
Logistik: raus oder rein? Was Unternehmen auslagern – und zurückholen

32 Das zweite Leben als Geschäft
Die automobile Logistikkette endet künftig immer seltener mit der Fahrzeugübergabe

TÜV Süd

36 Ein Service von TÜV Süd

38 Eine Police für die Lieferkette
Lieferketten sind vernetzt, ihre Versicherung oft nicht. Helfen übergreifende Lösungen?

42 Was Humanoide leisten können
Erste Kontraktlogistiker bereiten sich auf den Roboter-Einsatz im Regelbetrieb vor

46 Fahrerlos in den Filialalltag
Ein kabinenloser E-Lkw fährt testweise im realen Lieferbetrieb auf öffentlichen Straßen

48 Szenarien für die Logistik
Sieben Zukunftsbilder zeigen, worauf sich Unternehmen bis 2035 einstellen sollten

Branchenguide

53 Verzeichnis führender Produkt- und Dienstleistungsanbieter in der Logistik

Rubriken

94 Adressen **96** Rubrikanzeigen
99 Vorschau/Impressum

Online

Die umfassende Datenbank der Transport- und Logistikbranche gibt es auch online unter: www.verkehrsrundschau.de/who-is-who-logistik

Titel: © P/stock.adobe.com



Der Preis des Wandels

Teurer tanken für die Klimawende? ETS2 kommt und wird die Kosten im Straßengüterverkehr ändern. Der CDU-Europaabgeordnete Peter Liese erklärt, warum Unternehmen dennoch profitieren können.

Die Ölkrise 2026 stellt Deutschland und Europa vor eine doppelte Herausforderung. Die stark gestiegenen Öl- und Kraftstoffpreise belasten Unternehmen und Verbraucher und führen zugleich vor Augen, wie abhängig unsere Wirtschaft noch immer von fossilen Energieträgern ist. Gerade für die Logistik ist diese Abhängigkeit besonders spürbar: Kraftstoffe sind natürlich nach wie vor ein zentraler Kostenfaktor im Güterverkehr. Steigende Kraftstoffpreise treffen deshalb unmittelbar die Unternehmen, die unsere Versorgung und die Funktionsfähigkeit zahlreicher Wertschöpfungsketten sicherstellen.

Gemeinsam Klimaziele erreichen

Die Ölkrise zeigt aber auch, dass Versorgungssicherheit und Klimaschutz keine Gegensätze sein müssen. Im Gegenteil: Je weniger Europa von fossilen Energieträgern abhängig ist, desto weniger ist seine Wirtschaft den Preisschwankungen und Krisen in anderen Teilen der Welt ausgesetzt.

Dabei bleibt die Bekämpfung der Klimakrise die größte langfristige Aufgabe unserer politischen Generation. Die europäischen Klimaziele können wir nur erreichen, wenn alle Bereiche ihren Beitrag leisten – auch der Verkehr und insbesondere der Straßengüterverkehr.

Alle diese Herausforderungen müssen gemeinsam angegangen werden. Die Ölkrise, die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft und der Klimaschutz haben eine gemeinsame zentrale Dimension: unsere Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen. Selbst die Rüstungsindustrie hat diese Abhängigkeit

Frank H./stock.adobe.com

Autor

Peter Liese

Peter Liese (CDU) ist seit 1994 Europaabgeordneter der Europäischen Volkspartei (EVP) im Europäischen Parlament (EP). Zudem ist Liese Mitglied sowie Koordinator (Sprecher) der EVP im EP-Ausschuss für Umweltfragen, Klima und Lebensmittelsicherheit und Mitglied im EP-Ausschuss für öffentliche Gesundheit.



Europabüro

Peter Liese, Mitglied des Europäischen Parlaments

Liese hat ein Medizinstudium absolviert und am Humangenetischen Institut der Universität Bonn promoviert. Danach war er unter anderem Stationsarzt in der Kinderklinik in Paderborn. 1984 trat er in die Junge Union ein, 1987 in die CDU. Seit 1997 engagiert er sich im Landesvorstand der CDU Nordrhein-Westfalen.



Für die EU-Kommission bleibt der Emissionshandel das wichtigste Klimaschutzinstrument der EU

erkannt und investiert in die Produktion alternativer Kraftstoffe, um im Kriegs- und Krisenfall eigene Energiereserven zu haben. Dekarbonisierung bedeutet also auch strategische Unabhängigkeit bei der Verteidigung.

Eckpfeiler der EU-Klimapolitik

Die langfristige Antwort auf hohe und volatile Öl- und Gaspreise muss darin liegen, nicht nur den Verbrauch fossiler Energien systematisch zu reduzieren, sondern vor allem die Alternativen schneller verfügbar und wirtschaftlich attraktiv zu machen. Auf alternative Antriebstechniken zu setzen, erneuerbare Energien stärker zu nutzen, Lade- und Tankinfrastruktur auszubauen und insgesamt energieeffizienter zu werden, ist aus diesem Grund nicht nur eine Frage des Klimaschutzes. Es ist auch eine Frage der wirtschaftlichen Resilienz und der europäischen Wettbewerbsfähigkeit. Gerade die Logistik kann dabei zu einem wichtigen Treiber der Transformation werden.

Das EU-Emissionshandelssystem ist dabei das wichtigste Instrument der Europäischen Union zur Bekämpfung des Klimawandels. Es gibt CO_2 einen Preis. Denn es verpflichtet Unternehmen, sich die Genehmigung zum Ausstoßen von CO_2 in Form von Zertifikaten zu kaufen. Indem die Anzahl der ausgegebenen Zertifikate und damit auch die Menge der in der EU erlaubten Emissionen kontinuierlich reduziert wird, setzt der Emissionshandel also klare Leitplanken für die Erreichung der Klimaziele in diesen Bereichen.

Erfolgshebel für weniger CO_2

Der europäische Emissionshandel ist das mit Abstand erfolgreichste Klimaschutzgesetz auf der ganzen Welt. Zwischen 2005 und 2024 wurden die jährlichen Emissionen in den betroffenen Sektoren um 1033 Millionen Tonnen reduziert und damit halbiert. Diese Reduktion entspricht etwa den jährlichen Emissionen des Jahres 2024 von 137 Staaten oder unabhängigen Territorien, darunter Dänemark, Kroatien, Finnland, Neuseeland und die Slowakei. Weltweit dient das ETS mittlerweile als Vorbild, und viele Länder sind inzwischen ebenfalls dabei, selbst Emissionshandelssysteme einzuführen. Mittlerweile umfasst der europäische Emissionshandel auch Emissionen aus dem See- und Flugverkehr.

Gerade im Verkehrsbereich halten sich die Emissionswerte oder steigen sogar an. Aus diesem Grund ist es nur richtig, alle Verkehrsbereiche einem CO_2-Bepreisungsmechanismus zuzuführen. Mit dem europäischen Emissionshandel für Gebäude und Straßenverkehr, dem sogenannten ETS2, kommt daher ab dem Jahr 2028 ein neues Instrument hinzu. Dies überträgt den erfolgreichen Weg des Emissionshandels in Deutschland bereits auf die Bereiche Wärme und Straßenverkehr.

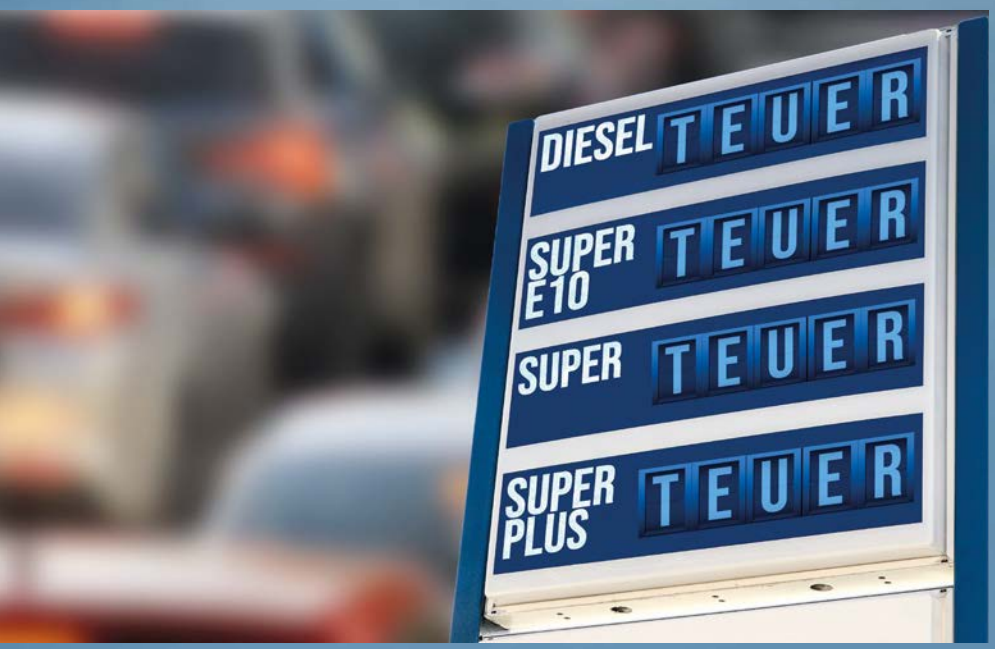
Insbesondere für deutsche Unternehmen und die Logistik ist das allerdings eine gute Nachricht. In einem breiten Konsens aller Parteien der Mitte wurde in Deutschland 2021 das Brennstoffemissionshandelsgesetz (BEHG) eingeführt. Das bedeutete aber auch, dass Speditionsunternehmen in Deutschland einen CO_2-Preis zahlen mussten, ihre Konkurrenten aus Tschechien oder Polen aber nicht.

Gleiche Rahmenbedingungen

Der nun gemeinsame europäische Handel durch den ETS2 bringt also eine Viel- ▸

Wie funktioniert ETS2?

Neben dem ETS1 für Industrie, Energieerzeugung, Flug- und Seeverkehr startet 2028 auch ein separates Emissionshandelssystem für Straßenverkehr, Heizen und weitere Emissionen – das ETS2. Angelehnt an den deutschen Brennstoffemissionshandel müssen nicht die Endverbraucher, sondern die Brennstofflieferanten Emissionszertifikate erwerben. Die Kosten werden zum Beispiel direkt in die Dieselpreise eingespeist. Die Gesamtzahl der Zertifikate sinkt, wodurch sich die Zahl der erlaubten Emissionen verringert. Die Einnahmen aus ETS2 werden von den Mitgliedstaaten an die Verbraucher und Unternehmen zurückgegeben, um sie in klimafreundliche Technologien zu investieren. Zudem werden soziale Herausforderungen über Preisdeckelungsmechanismen und den Klimasozialfonds abgefedert. Hinweis der Redaktion (Stand 3. November 2026): 2026 wächst in einigen EU-Mitgliedstaaten die Kritik an ETS2. So wollen Italien, Polen, Tschechien und Ungarn die Einführung verschieben oder stellen ETS2 sogar ganz in Frage. Andere EU-Mitglieder, etwa die Niederlande und Schweden, halten am Zeitplan von ETS2 fest.



Studio v-zwoelf/stock.adobe.com

Steigende Treibstoffkosten beschleunigen den Umstieg auf E-Lkw oder andere Alternativen zu fossilem Sprit

zahl von Vorteilen gegenüber dem rein nationalen Handeln. Erstens erreichen wir dadurch sehr viel mehr für den Klimaschutz. Zweitens schafft der ETS2 Wettbewerbsgleichheit und sorgt dafür, dass ab 2028 die gleichen Rahmenbedingungen auf dem europäischen Binnenmarkt herrschen werden. Drittens wird durch gemeinsames europäisches Handeln der Klimaschutz günstiger, da Emissionen dort reduziert werden, wo es am effektivsten ist – europaweit.

Krasse Preissprünge verhindern

Während der deutsche Brennstoffemissionshandel in Preisetappen gestartet ist und erst dieses Jahr in die freie Auktionierung geht, verfügt der ETS2 über eine breite Reihe an Maßnahmen, um krasse Preissprünge zu verhindern und sozialen Herausforderungen entgegenzuwirken. Es ist bisher vorgesehen, dass im ersten Jahr 130 Prozent der eigentlich notwendigen Zertifikate zur Verfügung stehen, um einen sanften Start des Systems zu gewährleisten.

Außerdem besteht schon jetzt die Regelung, dass, sobald der Preis ein bestimmtes Level überschreitet, zusätzliche Zertifikate auf den Markt kommen. Im Juni 2026 konnten sich die Unterhändler des Europäischen Parlaments und des Rates in Brüssel sogar auf eine weitere Stärkung des ETS2-Preisdämpfungsmechanismus einigen.

55 bis 65 Euro pro Tonne CO_2: Das sind die von der Bundesregierung festgelegten Preise für die Versteigerung der Emissionszertifikate im nationalen deutschen Emissionshandel. Aufgrund verschiedener Effekte rechnen Experten fest damit, dass im Jahr 2028 der CO_2-Preis in den betroffenen Bereichen in Deutschland sinken wird. So geht zum Beispiel BloombergNEF davon aus, dass der Preis 2028 bei 45 Euro liegt, andere Analysten gehen von 50 Euro aus. Der ETS2 schafft also nicht nur Fairness zwischen Deutschland und anderen europäischen Staaten, sondern macht die CO_2-Bepreisung günstiger, sicherer und effektiver.

Einnahmen sind der Schlüssel

Mit ETS2 entstehen erhebliche Einnahmen. Nach Schätzungen könnten sich die nationalen ETS2-Einnahmen bis 2032 auf insgesamt rund 275 Milliarden Euro belaufen. Für die Unternehmen im Bereich Transport und Logistik ist entscheidend, dass diese Mittel nicht im allgemeinen Staatshaushalt verschwinden.

Derzeit fließen die Einnahmen des Brennstoffemissionshandelsgesetzes in den Klima- und Transformationsfonds (KTF). Es ist wichtig, dass der Bundesfinanzminister damit aufhört, Haushaltslöcher zu stopfen und Gelder aus dem KTF zu zweckentfremden. Vielmehr sieht die europäische Gesetzgebung vor, dass die Einnahmen aus ETS2 für definierte Klimaschutz- und Transformationszwecke eingesetzt werden. Dazu gehören unter anderem die Beschleunigung der Einführung emissionsfreier Fahrzeuge, der Aufbau interoperabler Lade- und Betankungsinfrastruktur, die Förderung des öffentlichen Verkehrs und die Verbesserung der Multimodalität.

Wer dekarbonisiert, profitiert

Für die europäische Logistik ist jedoch entscheidend, dass Klimaschutz nicht zu einem Wettbewerbsnachteil gegenüber Unternehmen außerhalb Europas führt. Ein europäischer Spediteur kann seine Fahrzeuge nicht beliebig auf andere Energieträger umstellen, wenn entsprechende Fahrzeuge, Ladeinfrastruktur oder alternative Kraftstoffe nicht ausreichend verfügbar und wirtschaftlich tragfähig sind. Wenn Transport-, Speditions- und Logistikunternehmen einen höheren CO_2-Preis zahlen, gleichzeitig aber aus den Einnah-



men eine leistungsfähige Ladeinfrastruktur für batterieelektrische Lkw, Wasserstoff-Tankstellen, alternative Kraftstoffe und die Modernisierung von Logistikstandorten finanziert werden, verändert sich die wirtschaftliche Wirkung des ETS2 grundlegend.

Für die Unternehmen in Transport, Spedition und Logistik bedeutet das: ETS2 ist nicht lediglich ein zusätzliches Kosteninstrument. Richtig ausgestaltet kann der Emissionshandel einen marktwirtschaftlichen Rahmen schaffen, in dem sich Investitionen in emissionsarme Fahrzeuge, alternative Antriebe und effizientere Transportkonzepte zunehmend rechnen. Wer dekarbonisiert, wird dabei sogar profitieren und einen Wettbewerbsvorteil haben.

Ein Muss: Technologieneutralität

Entscheidend ist dabei Technologieneutralität. Die Politik sollte Ziele für Emissionen setzen und den Unternehmen möglichst offenlassen, mit welcher Technologie sie diese Ziele erreichen. Der Markt und Ingenieure sollen entscheiden, welche Kombination aus Batterie, Wasserstoff, erneuerbaren Kraftstoffen, Effizienzmaßnahmen und veränderten Transportketten sich durchsetzt – nicht die Politik.

Europa steht mit dem ETS2 vor einem Paradigmenwechsel. Der Straßenverkehr erhält ein deutlich stärkeres wirtschaftliches Signal, seine CO_2-Emissionen zu reduzieren und zieht damit gleich mit den anderen Verkehrssektoren, die bereits Teil des ETS1 sind. Für Deutschland bedeutet die Ablösung des Brennstoffemissionshandels durch das ETS2 erstmal eine Preissenkung. Dennoch generiert der Emissionshandel im Gegensatz zu reinen Verboten und Vorgaben finanzielle Mittel, die weiterinvestiert werden können. Die gezielte Verwendung dieser Mittel ist absolut nötig und wird der Schlüssel für die Dekarbonisierung des Verkehrsbereichs und der Logistik sein.

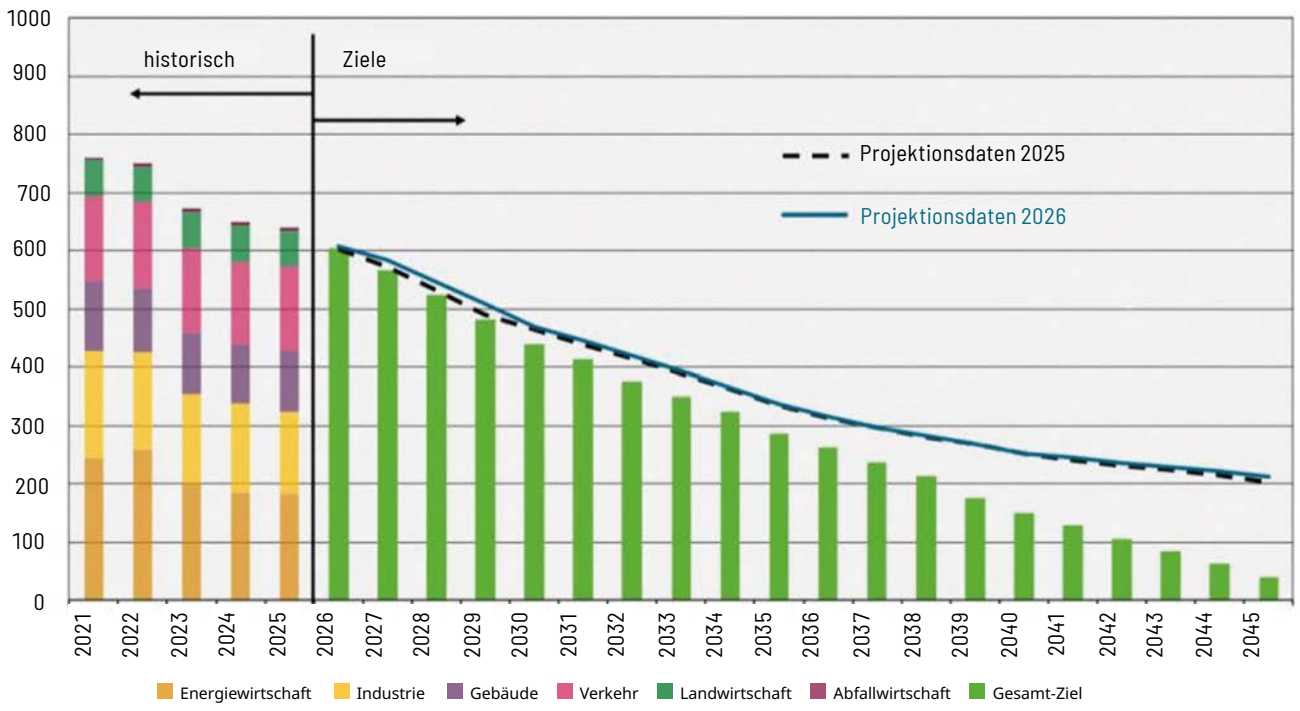
Deshalb wäre eine Aussetzung oder sogar Abschaffung des deutschen oder europäischen Emissionshandels ein schwerer Fehler. Kritiker des ETS2, zum Beispiel in Polen, bekämen auf diese Weise auf europäischer Ebene Rückenwind. Gemeinsamer europäischer Klimaschutz, faire Wettbewerbsgleichheit für den deutschen Mittelstand und Kostensenkungen durch Synergien im europäischen System wären möglicherweise passé, selbst wenn man irgendwann beschließen würde, das Brennstoffemissionshandelsgesetz wieder in Kraft zu setzen.

Einnahmen aus CO_2-Preis nutzen

Die zentrale Frage lautet deshalb nicht, ob CO_2-Emissionen einen Preis bekommen sollen. Entscheidend ist vielmehr, wie die CO_2-Bepreisung ausgestaltet wird und was mit den daraus entstehenden Einnahmen geschieht.

Peter Liese, klimapolitischer Sprecher der EVP-Fraktion im Europäischen Parlament

So viel CO_2 stoßen die einzelnen Sektoren in Deutschland aus (2021–2045)

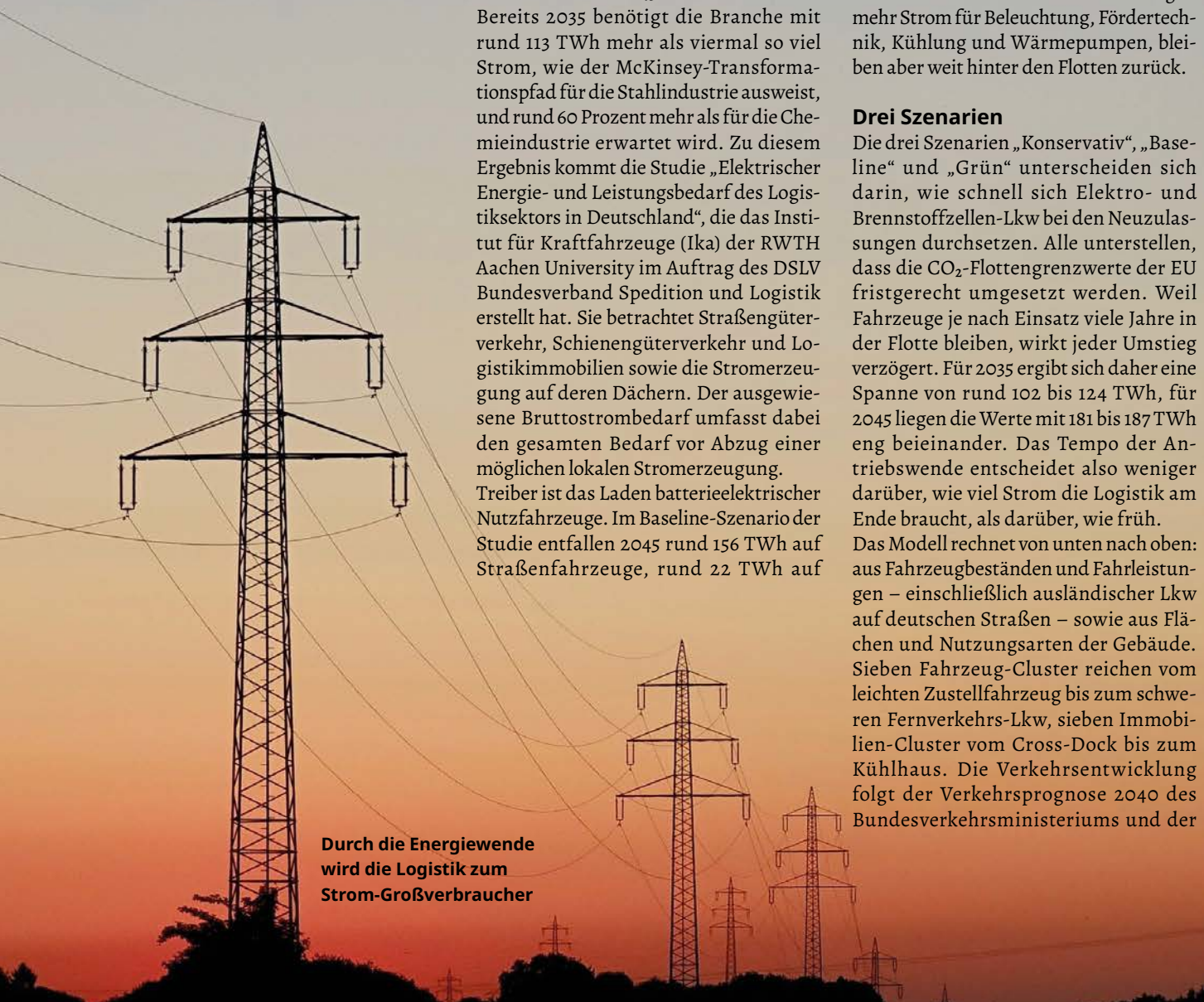


Quelle: Umweltbundesamt, eigene Darstellung; Emissionsdaten: Umweltbundesamt THG-Inventar; Projektionen: Öko-Institut, Fraunhofer-ISI, Prognos, M-Five, IREES, Thünen-Institut (Hinweis: Für 2021-2025 wurden die Emissionsdaten und ab 2026 die rechnerisch angepassten Jahresemissionsgesamtmengen nach Anlage 2a in Verbindung mit § 4 Absatz 2 KSG verwendet.)

Bis 2045 strebt Deutschland die Klimaneutralität an; auf dem Weg dorthin müssen die CO_2-Emissionen in allen Sektoren deutlich sinken, auch im Verkehr

Reicht der Strom?

Wie viel Strom braucht die Transport- und Logistikbranche für ihre Dekarbonisierung? Eine neue Studie beziffert den Bedarf und zeigt, welche Herausforderungen die Elektrifizierung mit sich bringt und was Unternehmen jetzt strategisch beachten müssen.



Durch die Energiewende wird die Logistik zum Strom-Großverbraucher

Die Logistik ist auf dem Weg zum Strom-Großverbraucher. Von rund 22 Terawattstunden (TWh) im Jahr 2025 wächst ihr Strombedarf bis 2045 auf rund 186 TWh. Bereits 2035 benötigt die Branche mit rund 113 TWh mehr als viermal so viel Strom, wie der McKinsey-Transformationspfad für die Stahlindustrie ausweist, und rund 60 Prozent mehr als für die Chemieindustrie erwartet wird. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Elektrischer Energie- und Leistungsbedarf des Logistiksektors in Deutschland", die das Institut für Kraftfahrzeuge (Ika) der RWTH Aachen University im Auftrag des DSLV Bundesverband Spedition und Logistik erstellt hat. Sie betrachtet Straßengüterverkehr, Schienengüterverkehr und Logistikimmobilien sowie die Stromerzeugung auf deren Dächern. Der ausgewiesene Bruttostrombedarf umfasst dabei den gesamten Bedarf vor Abzug einer möglichen lokalen Stromerzeugung.

Treiber ist das Laden batterieelektrischer Nutzfahrzeuge. Im Baseline-Szenario der Studie entfallen 2045 rund 156 TWh auf Straßenfahrzeuge, rund 22 TWh auf Logistikimmobilien und rund acht TWh auf den Schienengüterverkehr. Die Fahrzeugladung verursacht damit 84 Prozent des Bedarfs. Auch Gebäude benötigen mehr Strom für Beleuchtung, Fördertechnik, Kühlung und Wärmepumpen, bleiben aber weit hinter den Flotten zurück.

Drei Szenarien

Die drei Szenarien „Konservativ", „Baseline" und „Grün" unterscheiden sich darin, wie schnell sich Elektro- und Brennstoffzellen-Lkw bei den Neuzulassungen durchsetzen. Alle unterstellen, dass die CO_2-Flottengrenzwerte der EU fristgerecht umgesetzt werden. Weil Fahrzeuge je nach Einsatz viele Jahre in der Flotte bleiben, wirkt jeder Umstieg verzögert. Für 2035 ergibt sich daher eine Spanne von rund 102 bis 124 TWh, für 2045 liegen die Werte mit 181 bis 187 TWh eng beieinander. Das Tempo der Antriebswende entscheidet also weniger darüber, wie viel Strom die Logistik am Ende braucht, als darüber, wie früh.

Das Modell rechnet von unten nach oben: aus Fahrzeugbeständen und Fahrleistungen – einschließlich ausländischer Lkw auf deutschen Straßen – sowie aus Flächen und Nutzungsarten der Gebäude. Sieben Fahrzeug-Cluster reichen vom leichten Zustellfahrzeug bis zum schweren Fernverkehrs-Lkw, sieben Immobilien-Cluster vom Cross-Dock bis zum Kühlhaus. Die Verkehrsentwicklung folgt der Verkehrsprognose 2040 des Bundesverkehrsministeriums und der

Gleitenden Mittelfristprognose des Bundesamts für Logistik und Mobilität. Für Immobilien, Schiene und Photovoltaik gelten in allen Szenarien dieselben Annahmen. Der Strombedarf für die Herstellung von Wasserstoff bleibt außen vor, weil offen ist, welcher Anteil im Inland erzeugt wird.

Neben der jährlich benötigten Energiemenge ist entscheidend, wie viel elektrische Leistung gleichzeitig abgerufen wird. Dafür überlagert das Modell die Lasten aus Fahrzeugladung, Gebäudebetrieb und Schienengüterverkehr in 15-Minuten-Intervallen für typische Wochen verschiedener Jahreszeiten. Die höchste modellierte Last entsteht im Baseline-Szenario 2045 an einem Werktag im Winter gegen 18 Uhr. Viele Fahrzeuge kehren zu diesem Zeitpunkt in ihre Depots zurück und beginnen mit dem Laden, während gleichzeitig Strom für Gebäude und Schienengüterverkehr benötigt wird. Im Fernverkehr kommen Ladevorgänge an öffentlichen Ladepunkten und weiteren Logistikstandorten hinzu. Die deutschlandweite Spitzenlast erreicht dadurch rund 57 Gigawatt. Zur Einordnung: Dieser Wert entspricht etwa 70 Prozent der heutigen Höchstlast im deutschen Stromnetz.

Photovoltaik hilft

Für Photovoltaikanlagen auf Logistikimmobilien ergibt die Modellierung 2045 eine jährliche Stromerzeugung von rund 20,5 TWh – rechnerisch etwa elf Prozent des Bruttostrombedarfs im Baseline-Szenario. Entscheidend ist indes die zeitliche Übereinstimmung von Erzeugung und Verbrauch: Photovoltaik liefert besonders viel Strom tagsüber und im Sommer, während die höchste modellierte Last abends auftritt. Wie viel Solarstrom tatsächlich vor Ort genutzt werden kann und welche Netzanschlussleistung ein einzelner Standort benötigt, lässt sich daher aus den deutschlandweiten Ergebnissen nicht direkt ableiten. Dafür muss man unter anderem Fahrzeugzahl, Einsatzprofile, Ladezeiten, weitere Lasten sowie lokale Photovoltaik- und Speicheranlagen standortspezifisch betrachten. Wie sich der modellierte Bedarf des Logistiksektors in das gesamte Stromsystem einordnet, zeigt ein Vergleich mit dem Szenarienreport des Kopernikus-Projekts Ariadne aus dem Jahr 2025. Dort werden Stromnachfrage und -erzeugung gemeinsam betrachtet. Für das Jahr 2045 ergibt sich je nach Transformationspfad damit ein gesamter Strombedarf in Deutschland von rund 1040 bis 1420 TWh, der überwiegend durch Wind- und Solarenergie

Autoren

Simon Brück



Jan Zappner

Simon Brück, Leiter Umwelt, Klima- und Energiepolitik, DSLV

Simon Brück leitet seit Dezember 2022 den Bereich Umwelt, Klima- und Energiepolitik im DSLV Bundesverband Spedition und Logistik in Berlin. Zum 1. Januar 2027 wechselt Brück zum Verband Verkehrswirtschaft und Logistik Nordrhein-Westfalen (VVWL). Zum 1. Mai 2027 soll er dort Christoph Kösters als VVWL-Hauptgeschäftsführer nachfolgen, der dann altersbedingt ausscheiden wird. Vor seiner Tätigkeit beim DSLV war Brück in der Konzernzentrale der Rewe Group als stellvertretender Team Lead Warenflusssteuerung und Disposition tätig. Zuvor war er bei Cargonexx und in unterschiedlichen Positionen bei der Nagel-Group in Hamburg tätig.

Theo Koch



Theo Koch

Theo Koch, Gruppenleiter am Institut für Kraftfahrzeuge der RWTH Aachen

Theo Koch leitet seit dem Oktober 2025 die Gruppe Simulation und Optimierung im Forschungsbereich Energie- und Antriebssysteme am Institut für Kraftfahrzeuge (Ika) der RWTH Aachen University. Er forscht zur Elektrifizierung von Nutzfahrzeugflotten und zur Optimierung des Flottenbetriebs. Nach seinem Studium des Maschinenbaus und der Fahrzeugtechnik an der RWTH kam er 2023 als wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand ans Institut für Kraftfahrzeuge (Ika).

Omm-on-tour/stock.adobe.com



Schon im Jahr 2035 wird die Logistik in Deutschland mehr Strom benötigen als die Stahlindustrie, wie die Studie des Instituts für Kraftfahrzeuge (Ika) der RWTH Aachen University zeigt

700

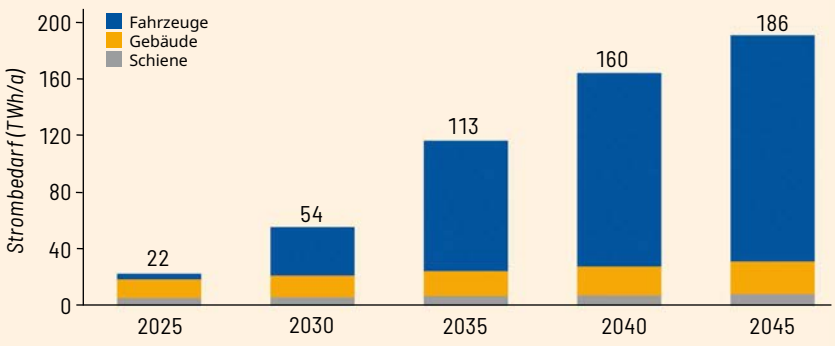
Prozent mehr Strom als heute braucht laut Ika-Studie die Logistik im Jahr 2045

gedeckt wird. Die im Baseline-Szenario der Ika-Studie modellierten 186 TWh für den Logistik-Sektor entsprächen damit rein rechnerisch etwa 13 bis 18 Prozent.

Zur richtigen Zeit am richtigen Ort

Die Logistik wird damit hierzulande zu einem bedeutenden Stromverbraucher. Der Vergleich mit den Ariadne-Szenarien zeigt zugleich, dass der zusätzliche Energiebedarf in der Logistik grundsätzlich in einem zukünftigen deutschen Stromsystem abbildbar ist. Ob der Strom für die Logistik tatsächlich zur richtigen Zeit und am richtigen Ort verfügbar ist, hängt allerdings davon ab, wie Erzeugung, Netze, Speicher und flexible Lasten ausgebaut und aufeinander abgestimmt werden. Mit der Elektrifizierung ihrer Flotten rückt damit die Logistikbranche, die energiepolitisch bislang kaum als Großverbraucher wahrgenommen wird, in die Reihe der energieintensivsten Industrien und konkurriert mit ihnen in Zukunft um Netzkapazitäten und bezahlbare Kilowattstunden. Anders als ein Stahlunternehmen, das an einem einzigen Netzknoten hängt, verteilt sich der Bedarf der Logistik auf Tausende Depots und Ladeparks – oft dort, wo Verteilnetze bereits heute an ihre Grenzen stoßen. Neue Höchstspannungstrassen allein lösen das nicht. Entscheidend ist bekanntlich der Anschluss am Hoftor. Erstens muss der Netzausbau der Elektrifizierung vorauslaufen, und zwar auf

Der E-Lkw wird zum Strom-Großverbraucher



Ika

Im Zuge der Dekarbonisierung steigt der Strombedarf für Lkw bis 2045 massiv



VerkehrsRundschau/Erwin Fleischmann

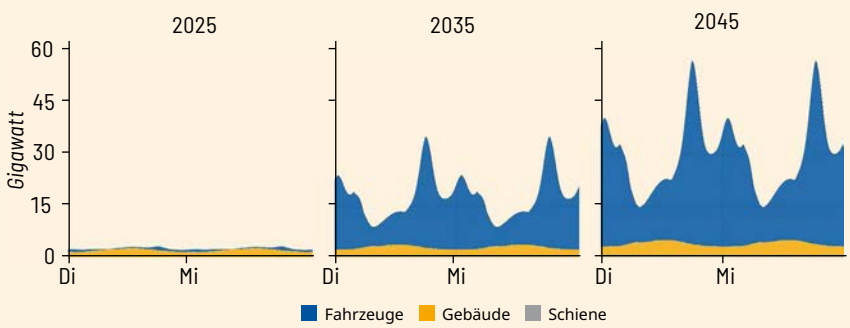
allen Spannungsebenen. Der Strom- und Leistungsbedarf der Logistik gehört aus diesem Grund als eigene Kategorie ins Energiewirtschaftsgesetz, damit die Netzplanung ihn überhaupt abbildet; Güterverkehrskorridore und Logistikknoten gehören in den Bundesbedarfsplan. Über Anreizregulierung und Netzentgeltsystematik müssen Verteilnetzbetreiber außerdem dort investieren können, wo der Güterverkehr in Zukunft hohe Lasten erzeugt. Netzanschlüsse im Megawattbereich brauchen bundeseinheitliche Standards, verbindliche Fristen und digitale Verfahren. Zweitens wird Strom zum Wettbewerbsfaktor. Die Antriebswende trägt sich nur, wenn elektrische Transporte über die Nutzungsdauer günstiger sind als fossile. Die Mautbefreiung für emissionsfreie Lkw endet Mitte 2031; danach fällt ein wichtiger Kostenvorteil weg. Seit 2026 zahlen Produzierendes Gewerbe sowie Land- und Forstwirtschaft nur noch den EU-Mindestsatz der Stromsteuer. Die Fabrik wird also entlastet, das Logistikzentrum nebenan nicht. Logistik und gewerbliche Ladeinfrastruktur müssen in die Stromsteuerentlastung einbezogen werden; dafür sollte sich die Bundesregierung auch in Brüssel für Anpassungen von Energiesteuerrichtlinie und Beihilferahmen einsetzen. Zeit- und lastvariable Netzentgelte müssen das Laden außerhalb der Spitzenzeiten belohnen, statt schon das Vorhalten von Megawatt-Ladeleistung mit hohen Leistungspreisen zu belasten. Erst solche Anreize machen das Lastmanagement wirtschaftlich, das die Spitze am Winterabend brechen kann.

Steuer- und Netzentgeltpflichten

Drittens müssen Logistikstandorte zu Energie-Hubs werden können – mit Photovoltaik, Speichern und intelligenter Laststeuerung. Wer heute Solarstrom vom eigenen Dach an den Lkw eines beauftragten Frachtführers abgibt, gilt rechtlich schnell als Energieversorger und trägt die entsprechenden Steuer- und Netzentgeltpflichten. Der Gesetzgeber sollte Energie- und Stromsteuerrecht an standortinterne Versorgungsmodelle anpassen und Strom, der vor Ort erzeugt und verbraucht wird, von Netzentgelten befreien. Energy-Sharing muss auch Logistikstandorten offenstehen. Bei Neuansiedlungen gehören Flächenvergabe und Netzanschluss in eine gemeinsame Planung. Die CO_2-Flottengrenzwerte der EU geben den Takt vor, die Zeit drängt. Die Transformation des Güterverkehrs ist damit weniger eine Frage der Fahrzeugtechnik als eine der Energiewirtschaft. Die Logistik muss in der Energiepolitik deshalb gleichrangig mit industriellen Großverbrauchern behandelt werden. Weil Netze über ein Jahrzehnt Vorlauf brauchen, fallen die Entscheidungen darüber, ob der Strom rechtzeitig, in ausreichender Leistung und zu wettbewerbsfähigen Preisen am Depot ankommt, schon in dieser Legislaturperiode. Der Strom kann reichen. Dafür sorgen muss die Politik.

Simon Brück, Leiter des Bereichs Umwelt-, Klima- und Energiepolitik beim DSLV Bundesverband Spedition und Logistik; Theo Koch, Gruppenleiter Simulation & Optimierung am Institut für Kraftfahrzeuge (Ika) der RWTH Aachen University

Abruf von Strom zu Spitzenzeiten in 2025, 2035 und 2045



Ika

Lastspitzen steigen in den nächsten Jahren v. a. durch die Fahrzeugelektrifizierung

Logistik 2027: Was zählt

Sieben CEOs und Top-Manager aus Spedition und Logistik sagen, was 2027 für ihr Unternehmen entscheidend wird: von neuen Regeln der Technologie bis hin zur Geopolitik. Sie erklären, welche Ziele sie sich setzen, wo sie investieren und auf welchen Trend sich die Branche heute schon einstellen muss. Ein Blick auf die Agenda der Entscheider.

Amazon: Speed as a Service – logistische Beschleunigung zahlt sich aus

In einer Welt, in der jede Minute zählt, wird schnelle Lieferung immer wichtiger. Aus einer aktuellen Kundenbefragung wissen wir: Zuverlässige und schnelle Lieferungen erleichtern den Alltag spürbar und helfen dabei, Zeit effizienter zu nutzen. Genau hier setzt Amazon Prime an.

Schneller als je zuvor: Amazon Prime hat 2025 einen neuen Rekord bei der Liefergeschwindigkeit in Deutschland erreicht. Über 500 Millionen Produkte erreichten Prime-Mitglieder noch am selben oder am nächsten Tag. Die schnellste Lieferung 2025 erreichte einen Kunden in München in lediglich 77 Minuten. Diese Entwicklung zeigt, wie sich Amazon Prime kontinuierlich weiterentwickelt und den Alltag von Millionen Kundinnen und Kunden erleichtert.

Same-Day-Service: Massiver Ausbau

Schnelle Lieferung ist für unsere Kundinnen und Kunden längst mehr als ein Service – sie ist fester Bestandteil ihres Alltags. Mit Prime arbeitet das Unternehmen Amazon jeden Tag daran, diesen Anspruch nicht nur zu erfüllen, sondern immer wieder zu übertreffen. Amazon hat den Same-Day-Service in Deutschland massiv ausgebaut: von rund 30 auf über 70 deutsche Städte. In Berlin, München und bald immer mehr Städten in Deutschland können Kunden bestimmte Produkte sogar bis zum Nachmittag bestellen und erhalten sie noch am selben Abend.

Welche Technologien ermöglichen die schnelle Lieferung? Moderne Künstliche-Intelligenz-Modelle optimieren die Produktverteilung im Logistiknetzwerk. Über 70 Verteilzentren in Deutschland ermöglichen kürzere Lieferwege dank dezentraler Lagerung. Und mehr als 61.000 Abholstationen deutschlandweit, darunter Amazon Locker und Partnerstandorte, sorgen für flexible Abholung.

Auch nachhaltige Zustellung spielt eine Rolle. Mehr als 60 Millionen Produkte wurden 2024 emissionsfrei zugestellt – mit elektrischen Lieferfahrzeugen, E-Lastenrädern und Handkarren. Das



Amazon

Martin Andersen, Country Director Amazon Logistics Mitteleuropa

Unternehmen Amazon investiert mehr als 400 Millionen Euro in die Elektrifizierung und Dekarbonisierung seines deutschen Transportnetzwerks. Über 1500 elektrische Lieferwagen sind im Einsatz. Allein in der Metropole Berlin werden jährlich 1,5 Millionen Pakete per E-Lastenrad zugestellt – ein Beweis dafür, dass Geschwindigkeit und Nachhaltigkeit Hand in Hand gehen können.

AkuAku/stock.adobe.com (KI-generiert)

Dachser: „Künstliche Intelligenz hält zunehmend Einzug in operative Prozesse“

Zentraler Schwerpunkt für Dachser Road Logistics bleibt der Ausbau unserer europäischen Netze für die Geschäftsbereiche „European Logistics” und „Food Logistics”. In einem sich weiter konsolidierenden Markt sichern wir unsere Leistungsfähigkeit durch kontinuierliche Weiterentwicklung und gezielte Innovationen.

Künstliche Intelligenz hält zunehmend Einzug in unsere operativen Logistikprozesse. Sie unterstützt unsere Mitarbeitenden dabei, Sendungsmengen vorherzusagen und Kapazitäten gezielter einzukaufen. Digitalisierung und Automatisierung helfen dabei, vorhandene Kapazitäten besser auszulasten und Prozesse effizienter zu gestalten. Ein Beispiel ist der Roll-out und die Weiterentwicklung unseres digitalen Zwillings @ILO. Auch in der Kontraktlogistik automatisieren wir gezielt, insbesondere um dem zunehmenden Fachkräftemangel zu begegnen. Der Mensch als wichtigster Erfolgsfaktor in unserem Unternehmen bleibt aber unverzichtbar.

Weiteres Wachstum dank Qualität

Gleichzeitig investiert Dachser weiter in die Modernisierung und Erweiterung seiner Standorte. Wir brauchen Kapazitäten, um unser hohes Qualitätsniveau zu sichern. Aus Qualität generieren wir weiteres Wachstum, denn unsere Kunden schätzen nichts mehr als Stabilität, Resilienz und Verlässlichkeit. Wir investieren zudem weiter in alternative Antriebe, Ladeinfrastruktur und insbesondere in die Netzanschlüsse unserer Niederlassungen. Ziel ist ein leistungsfähigeres, resilienteres und emissionsärmeres Stückgutnetz, das vorhandene Kapazitäten besser auslastet, Engpässe früher erkennt und unseren Kunden verlässlich hohe Qualität bietet.

Die Treibstoffkosten bleiben wohl auch mittelfristig hoch. Daher unterstützen wir unsere Servicepartner mit schnellen Zahlungen, Planungssicherheit und



Dachser

Alexander Tonn, COO Road Logistics bei Dachser

Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Wir müssen uns hier noch stärker engagieren. Denn Kapazitäten, die heute aus dem Markt verschwinden, kommen nicht ohne Weiteres zurück. Wer langfristig in Menschen, Infrastruktur und Technologie investiert, wird auch 2027 und danach den Unterschied machen.

DSV: „Die Logistik wird durch KI und Digitalisierung zunehmend datengetrieben”

Der Landverkehr bewegt sich in einem volatilen Marktumfeld und wird von wirtschaftlichen, geopolitischen und technischen Entwicklungen beeinflusst. Um da erfolgreich zu agieren, kommt es für DSV darauf an, relevante Trends frühzeitig zu erkennen und in konkrete Lösungen zu überführen. Die wichtigsten Trends im Road-Bereich sehen wir derzeit in den Themen Nachhaltigkeit, Digitalisierung und KI.

Um die Dekarbonisierung im Landverkehr voranzutreiben, stellen wir immer mehr auf alternative Antriebe um. Wir verfolgen einen technologieneutralen Ansatz, der sowohl elektrische als auch biokraftstoffbasierte Lösungen umfasst. Gleichzeitig bauen wir unsere Ladeinfrastruktur aus. Parallel entwickeln wir unsere Transportkonzepte kontinuierlich weiter und reagieren auf regulatorische Veränderungen. So können wir zum Beispiel durch den Einsatz eines E-Lkw eine 24-Stunden-Laufzeit auf der Brennerroute sicherstellen. Neben alternativen Antrieben rücken auch innovative Transportkonzepte in den Fokus: In Schweden und Dänemark werden beispielsweise 32-Meter-Trailer-Kombinationen getestet. Solche Konzepte könnten künftig auch in Deutschland eine wichtige Rolle spielen.

DSV bleibt von Menschen geprägt

Unser Ziel ist es, die Produktivität unserer Netze zu erhöhen und gleichzeitig den steigenden Anforderungen unserer Kunden an Effizienz, Nachhaltigkeit und Transparenz gerecht zu werden. Neue Technologien schaffen Chancen, bringen aber auch neue Anforderungen für Mitarbeitende und Partner.

Die Logistik wird durch KI und Digitalisierung zunehmend datengetrieben. Daher werden bei DSV digitale Affinität, analytisches Denken und die Fähigkeit, datenbasierte Informationen kritisch zu bewerten und konkret umzusetzen, noch wichtiger. Wir sehen KI als einen der wichtigsten Trends im Road-



DSV

Henrik Fritz Poulsen, Senior Vice President Road DACH bei DSV

Bereich. Trotzdem ist und bleibt DSV ein von Menschen geprägtes Unternehmen. Kommunikationsstärke, Kundenorientierung, Verantwortungsbewusstsein und die bereichsübergreifende Zusammenarbeit bleiben für uns zentrale Erfolgsfaktoren.

DHL: „Lieferketten müssen schneller, transparenter und agiler werden"

Die prägendste Entwicklung im Supply Chain Management ist das Zusammenspiel aus KI, Automatisierung und geopolitischen Veränderungen. KI wird fast alle Wirtschaftsbereiche verändern. Sie ist ein Hebel, um Lieferketten vorausschauender, effizienter und robuster zu steuern. Daher treiben wir den kommerziellen Einsatz von KI voran. Gleichzeitig führen Zölle, Regulatorik und geopolitische Spannungen dazu, dass Firmen ihre Lieferketten neu bewerten. Darin liegt die Chance, sie flexibler, resilienter und wettbewerbsfähiger aufzustellen.

Ambitionierte Wachstumsagenda

Die DHL Group strebt bis 2030 ein Umsatzwachstum von 50 Prozent an; DHL Supply Chain verfolgt eine noch ambitioniertere Wachstumsagenda. Mit einem „Total Contract Value" von über vier Milliarden Euro im ersten Halbjahr 2026 haben wir einen außergewöhnlich starken Wachstumskurs eingeschlagen. Unser Anspruch ist, diesen bis Ende 2026 konsequent auszubauen. Zudem investieren wir in Technologie, stärken unsere operative Exzellenz und wachsen in strategischen Zukunftsfeldern wie Life Sciences & Healthcare, Data Center Logistics und New Energy, ohne unser Kerngeschäft zu vernachlässigen. Der wichtigste Erfolgsfaktor bleiben unsere Mitarbeitenden. Technologie soll sie unterstützen, etwa repetitive Aufgaben übernehmen und schnellere Entscheidungen ermöglichen. Daher investieren wir in Qualifizierung und neue Kompetenzen. Denn die Anforderungen an unsere Mitarbeiter steigen: In komplexen Lieferketten zählen Präzision, digitale Kompetenz und Top-Servicequalität. Das gilt zum Beispiel auch für unsere Transportpartner. Wir brauchen verlässliche Partner, die unsere Standards teilen und mit uns wachsen können.

Der zentrale Trend ist, dass Unternehmen Supply-Chain-Störungen nicht mehr als mögliches Szenario sehen



DHL Group

Hendrik Venter, Global CEO DHL Supply Chain bei DHL Group

können, sondern als Realität, auf die sie dauerhaft vorbereitet sein müssen. Zugleich steigen Kosten- und Leistungsdruck. Lieferketten müssen schneller, transparenter und agiler werden. Wer Daten, Technologie, ein globales Netz und exzellente Teams intelligent verbindet, kann aus dieser Unsicherheit einen Wettbewerbsvorteil machen.

Fiege: „E-Fulfillment wird Teil der Kaufentscheidung"

E-Fulfillment wird vom nachgelagerten Prozess zunehmend zum Teil der Kaufentscheidung. Relevant ist nicht mehr nur, welches Produkt ein Kunde möchte, sondern welches Produkt wann und zu welchen Konditionen verfügbar ist. Agentic Commerce beschleunigt diesen Prozess: Ein digitaler Assistent sucht nicht nur den besten Schuh, sondern den besten Schuh, der auch tatsächlich bis zum Wunschtermin geliefert werden kann. Neben der Vorhersagbarkeit wird also insbesondere auch die Reaktionsfähigkeit zu einer zentralen Herausforderung.

Bei Fiege verbinden wir deshalb Commerce, Order Management, Fulfillment, Paket, Retouren und After-Sales noch enger miteinander. Daten müssen in Echtzeit dort verfügbar sein, wo Entscheidungen fallen. KI ermöglicht bessere operative Entscheidungen – von der Bestandsallokation über das Orderrouting bis zur richtigen Carrier-Auswahl. Das Ziel ist ein intelligent orchestriertes Commerce-Netz.

Logistik schafft Wettbewerbsvorteile

Eine gute Logistik schafft für E-Commerce-Player Wettbewerbsvorteile und Kostenoptimierung. Intelligentes Fulfillment ermöglicht dabei vor dem Kauf ein besseres Lieferversprechen, weil es Bestände und Kapazitäten effizienter nutzt und bei Verfügbarkeitsengpässen Alternativen findet. Zudem sind Retouren schneller verfügbar; kurze Wege senken Kosten und erhöhen die Geschwindigkeit. Damit das alles klappt, wird richtiges Technologie- und Datenverständnis immer wichtiger. Zentrale Aufgabe ist, kommerzielle, technologische und operative Zusammenhänge als Ganzes zu erkennen. Der Trend ist: Commerce und Operations verschmelzen stärker. Bestand, Kapazität und Lieferfähigkeit werden Teil des Angebots. Wer Verfügbarkeit, Tempo, Kosten und Verlässlichkeit am



Fiege Logistik

Miriam van Straelen, Geschäftsführerin von Fiege Digital

besten zusammenbringt, gewinnt im Wettbewerb um Kunden. Darin sehen wir die große Chance für Fiege. Denn wir können nicht nur entscheiden, was optimal ist, sondern diese Entscheidung mit unserem weltweiten Logistiknetz auch physisch umsetzen.

Nagel-Group: „Der Kunde sollte nicht in Temperaturbereichen denken müssen“

Die Kühllogistik wird komplexer. Volatilere Märkte, wechselnde Warenströme und steigende Anforderungen an Geschwindigkeit und Reaktionsfähigkeit verlangen vor allem eines: mehr Flexibilität. Für uns bedeutet das, Informationen schneller verfügbar zu machen, Prozesse besser zu vernetzen und unser Netzwerk so zu steuern, dass wir unterschiedliche Anforderungen zuverlässig zusammenbringen.
Dafür entwickeln wir unser Netzwerk und unsere Prozesse konsequent weiter. Viele Abläufe sind heute digital vernetzt – vom digitalen Lieferschein und der Fahrerabfertigung bis zum Ladungsträgermanagement, das wir an allen 130 Standorten in Europa digitalisiert haben. KI eröffnet zusätzliche Möglichkeiten, Daten automatisiert auszuwerten und Abläufe zu vereinfachen. Entscheidend ist, dass Technologie die tägliche Arbeit erleichtert und die Kommunikation verbessert. Je transparenter Informationen über Waren, Mengen, Transporte und Temperaturbestimmungen verfügbar sind, desto flexibler können wir unterschiedliche Anforderungen im Netzwerk zusammenführen.

Dekarbonisierung weiter treiben
Parallel bleibt die Dekarbonisierung der Kühllogistik ein zentrales Handlungsfeld, das wir vorantreiben – mit modernen Standorten, Photovoltaik, intelligenten Energielösungen und alternativen Antrieben. Digitalisierung und Nachhaltigkeit gehören für mich dabei zusammen: Daten helfen uns, Kapazitäten besser zu planen, Energie gezielter einzusetzen und Transporte effizienter zu organisieren.
Am Ende muss sich dieses Zusammenspiel für den Kunden auszahlen: Er sollte nicht in Temperaturbereichen denken müssen, sondern sich darauf verlassen können, dass seine Produkte zuverlässig, in der geforderten Qualität und am richtigen Ort ankommen. Die unterschiedlichen Anforderungen dahinter zusammenzuführen und die Komplexität zu beherrschen, ist unsere Aufgabe.


Nagel-Group

Lars-Erik Poths, CEO Nagel-Group

Rhenus: „Wir simulieren Supply-Chain-Lösungen der Zukunft“

Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln und simulieren wir bei Rhenus bereits heute die Supply-Chain-Lösungen von morgen. Angesichts geopolitischer Unsicherheiten, regulatorischer Veränderungen und neuer Möglichkeiten durch Automatisierung und Robotik wird die Fähigkeit, zukünftige Szenarien vorauszudenken, zu einer Schlüsselkompetenz der Kontraktlogistik. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an unsere Mitarbeitenden und Logistikpartner, ihr Know-how in den Bereichen Automatisierung, digitale Anwendungen, Datenanalyse und bereichsübergreifende Zusammenarbeit kontinuierlich weiterzuentwickeln. Auf diese Entwicklungen richten wir unsere Strategie konsequent aus.

Szenarien frühzeitig bewerten
So kombinieren wir als Rhenus operative Erfahrung zunehmend mit datenbasierten Analysen, Simulationen und modernen Technologien. Dadurch schaffen wir für unsere Kunden die Grundlage, unterschiedliche Szenarien entlang ihrer Lieferketten frühzeitig zu bewerten. In der nächsten Entwicklungsphase der Kontraktlogistik werden wir neben ingenieurtechnischem Know-how vor allem den Austausch und die enge Zusammenarbeit mit unseren verschiedenen Stakeholdern in den Mittelpunkt stellen. Die Ergebnisse unserer gemeinsamen Analysen und Simulationen fließen im Jahr 2027 bei Rhenus in das Solution Design für Bestandsprojekte und neue Kundenangebote ein. Außerdem stellen wir bestehende Projekte und Lösungen regelmäßig auf den Prüfstand.
Lösungen auf Basis von Vergangenheitsdaten passen nicht zum agilen Supply Chain Management von heute und morgen. Aus diesem Grund schaffen wir für Mitarbeitende, Partner und Kunden Raum, um gemeinsam erfolgreiche Lieferketten zu gestalten. Dabei verbinden wir Agilität, Teamwork und Gestaltungskraft und behalten unterschiedliche Zeithorizonte von Entscheidungen und Optionen im Blick. Dieser ganzheitliche Ansatz zeigt: Unsere Kontraktlogistik bei Rhenus geht weit über das Lager hinaus. Wir entwickeln vielmehr globale End-to-End-Lösungen für Inbound- und Outbound-Lieferketten und sorgen dabei teilweise oder vollständig für Materialfluss, Transparenz und Wertemanagement. So gestalten wir als Unternehmen die Zukunft der Kontraktlogistik aktiv mit.


Rhenus Group

Stephan Peters, Mitglied des Vorstands der Rhenus Group

Neue Spielregeln

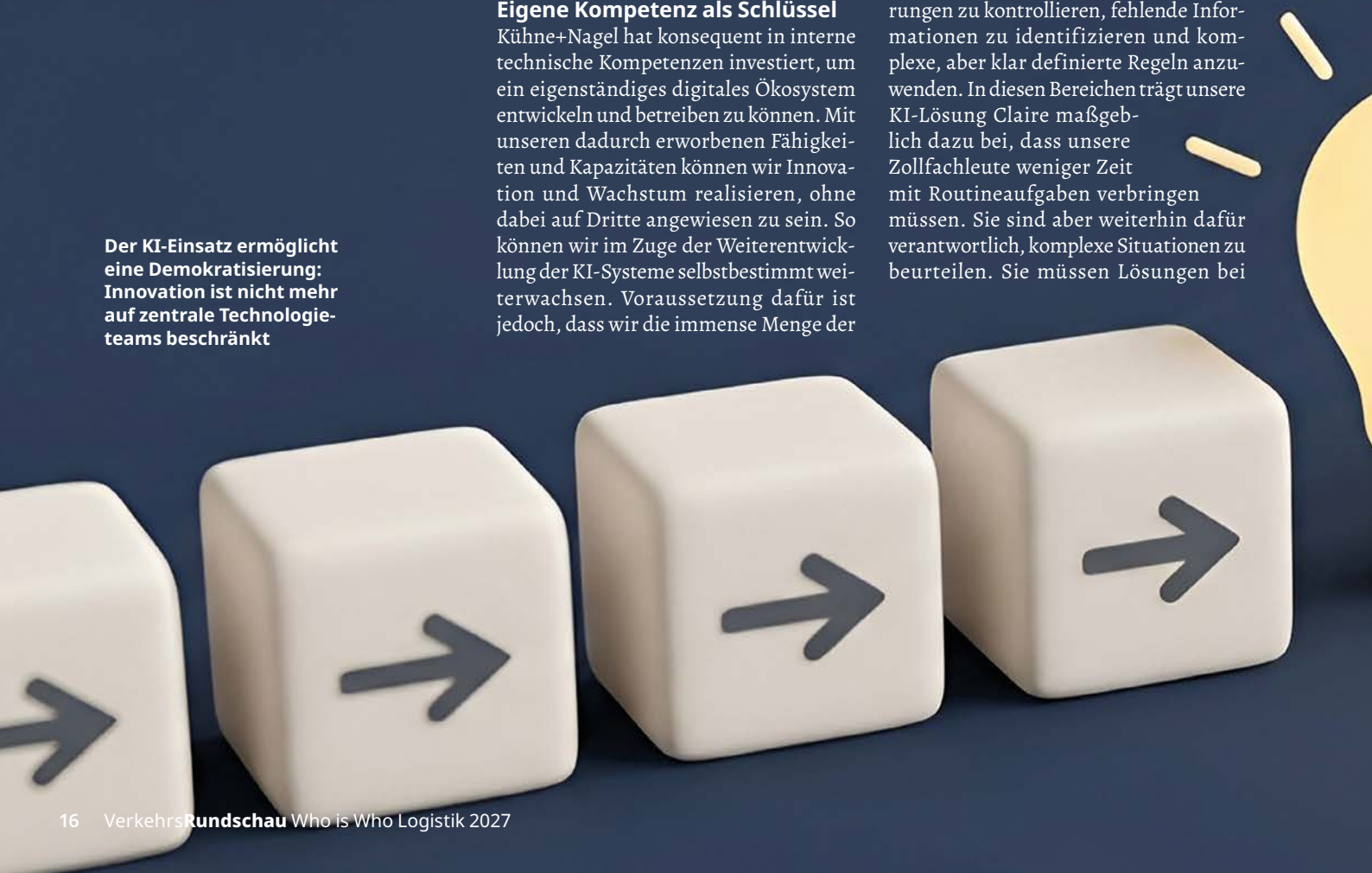
KI automatisiert nicht nur Routineaufgaben. Sie ändert Kundenservice, Berufsbilder und Geschäftsmodelle in der Logistik. Entscheidend wird, wie Unternehmen Technologie mit menschlichem Urteilsvermögen verbinden.

Wie sieht das Tagesgeschäft in einem Unternehmen aus? Wie schafft das Unternehmen Mehrwert für seine Kunden und erreicht seine strategischen Ziele? Die Antworten auf diese Fragen liegen im Geschäftsmodell eines Unternehmens. Bei Kühne+Nagel wird Künstliche Intelligenz (KI) immer mehr zu einem festen Bestandteil dieses Geschäftsmodells. Und weil alles auf unseren eigenen Systemen und Prozessen sowie unseren Mitarbeitern aufgebaut ist, wird sie so zu einem echten Wettbewerbsvorteil.

Eigene Kompetenz als Schlüssel

Kühne+Nagel hat konsequent in interne technische Kompetenzen investiert, um ein eigenständiges digitales Ökosystem entwickeln und betreiben zu können. Mit unseren dadurch erworbenen Fähigkeiten und Kapazitäten können wir Innovation und Wachstum realisieren, ohne dabei auf Dritte angewiesen zu sein. So können wir im Zuge der Weiterentwicklung der KI-Systeme selbstbestimmt weiterwachsen. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass wir die immense Menge der zugrunde liegenden Datenströme kontrollieren. Vor diesem Hintergrund haben wir damit begonnen, sich wiederholende Arbeitsabläufe zu zentralisieren, sie zu standardisieren und zu automatisieren.

Das größte Automatisierungspotenzial von KI ist dort zu finden, wo Tätigkeiten in großem Umfang anfallen, wo sie repetitiv, regelbasiert und datenintensiv sind. Die Zollabfertigung ist ein gutes Beispiel dafür. Ein Großteil des Prozesses besteht darin, große Datenmengen zu verarbeiten, Dokumente zu prüfen, Klassifizierungen zu kontrollieren, fehlende Informationen zu identifizieren und komplexe, aber klar definierte Regeln anzuwenden. In diesen Bereichen trägt unsere KI-Lösung Claire maßgeblich dazu bei, dass unsere Zollfachleute weniger Zeit mit Routineaufgaben verbringen müssen. Sie sind aber weiterhin dafür verantwortlich, komplexe Situationen zu beurteilen. Sie müssen Lösungen bei



Der KI-Einsatz ermöglicht eine Demokratisierung: Innovation ist nicht mehr auf zentrale Technologieteams beschränkt

außergewöhnlichen Situationen finden, handeln bei unklaren Regelungen nach eigenem Ermessen und treffen Entscheidungen, die rechtliche, Compliance-spezifische und geschäftliche Folgen haben. Wie bereits erwähnt, streben wir jedoch nicht nur nach Automatisierung und Produktivitätssteigerungen. Unser übergeordnetes Ziel ist das Wachstum, das durch eine herausragende Kundeninteraktion begünstigt wird. Und KI schafft dabei einen Mehrwert, der weit über einen schnelleren Service hinausgeht: Sie hilft uns, riesige Mengen an operativen Daten zu verarbeiten, Muster und Störungen frühzeitig zu erkennen und in Echtzeit bessere Entscheidungen zu treffen. Dadurch stärken wir die Zusammenarbeit mit unseren Partnern und können unseren Kunden dabei helfen, resilienter zu werden – trotz der immer komplexeren und volatileren globalen Lieferketten. Zusammen mit unseren Kunden versuchen wir inzwischen außerdem, gemeinsam KI-gestützte Arbeitsabläufe zu entwickeln. Dabei werden die Geschäftsregeln unserer Kunden sowie ihre spezifischen Anforderungen und Betriebsabläufe direkt in die Planung und Abwicklung von Sendungen integriert. Durch ▸

Autor

Alireza Nemati



Kühne+Nagel

Alireza Nemati, Chief AI & Innovation Officer bei Kühne+Nagel

Alireza Nemati ist seit Januar 2026 Chief AI & Innovation Officer bei Kühne+Nagel. Dort verantwortet er den Ausbau KI-gestützter Automatisierung und treibt die Integration von KI sowohl in operative Prozesse als auch in kundenorientierte Lösungen voran. Zudem trägt er maßgeblich zur Gestaltung der Innovationsagenda von Kühne+Nagel bei.
Vor seiner Tätigkeit bei Kühne+Nagel war er bei Crate.io Senior Vice President für globale Vertriebskanäle und Partnerschaften. In dieser Funktion baute er ein Partner-Ökosystem aus OEMs, Hyperscalern und Systemintegratoren auf und beschleunigte dadurch die Einführung der Enterprise-Data-Plattform des Unternehmens.
Zuvor war er sieben Jahre lang bei Amazon in globalen Führungspositionen in den Bereichen Prime, Amazon Pay und AWS (Amazon Web Services) tätig und trug dort zu Innovationen für Verbraucher sowie zu breit angelegten Initiativen für die Cloud-Transformation bei Start-ups und anderen Unternehmenskunden bei.
Alireza Nemati begann seine Karriere bei Nokia, wo er zehn Jahre lang das globale Produktmanagement für einige Mobilgeräte leitete. Er ist Absolvent der Harvard Business School und studierte „Digitale Transformation" mit Schwerpunkt KI und Plattformstrategie.



Abuhumed/stock.adobe.com (KI-generiert)


Miss Irine/stock.adobe.com (KI-generiert)

diese Kompetenzen können wir unsere Zusammenarbeit nach und nach vertiefen. Da die KI aus jeder Transaktion und Interaktion lernt, hilft sie beiden Parteien dabei, die Ergebnisse stetig zu verbessern. Hier wird KI zu einem strategischen Alleinstellungsmerkmal: Sie ermöglicht es uns, uns von einem reinen Logistikdienstleister zu einem vertrauenswürdigen Partner für Supply-Chain-Intelligence weiterzuentwickeln.

Neue Rollen für Mitarbeiter

Eine der am meisten übertriebenen Befürchtungen in Bezug auf KI ist die Annahme, dass KI den Menschen vollständig ersetzen wird. Wir sind der Überzeugung, dass der größte Wettbewerbsvorteil nicht allein aus der KI selbst resultiert, sondern aus der Kombination von menschlicher Expertise, institutionellem Wissen, vertrauensvollen Beziehungen und intelligenter Technologie.

Allerdings werden sich die Aufgabenprofile ändern. Es ist absehbar, dass bestimmte Funktionen durch den Einsatz von KI automatisiert werden, nicht aber ganze Arbeitsplätze. Je repetitiver, regelbasierter und planbarer eine Aufgabe ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass sie automatisiert wird. Je mehr Urteilsvermögen, Beziehungsarbeit und Kreativität eine Aufgabe erfordert, desto mehr kommt es auf den Menschen an. Beispielsweise sind Vertrauensbildung bei Kunden und Lieferanten, die Mitarbeiterführung und das Innovationsmanagement nach wie vor zutiefst menschliche Aufgaben.

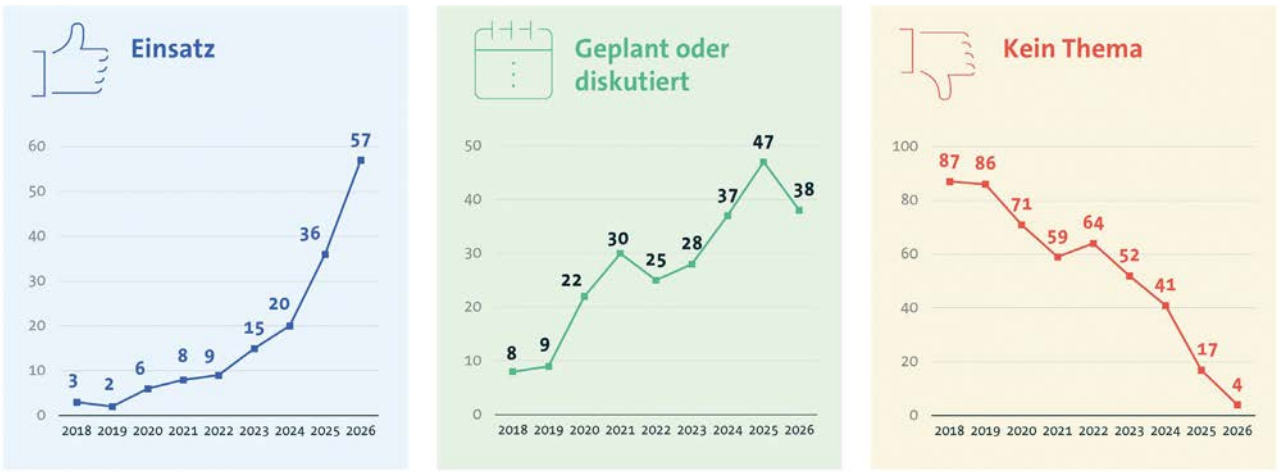
Verantwortlichkeit ist ein weiterer wichtiger Grund, warum KI den Menschen nicht vollständig ersetzen wird. Unternehmen sind auf Menschen angewiesen, um Compliance-Fälle zu beurteilen, Risiken zu akzeptieren und zu steuern, personelle Entscheidungen zu treffen und den Verpflichtungen gegenüber den Kunden nachzukommen. KI kann mögliche Lösungen vorschlagen und Erkenntnisse liefern, übernimmt jedoch keine Verantwortung für die Ergebnisse.

Nicht zuletzt sorgt KI auch für eine Demokratisierung der Innovation und schafft neue Rollen. Wir nennen sie „Citizen Developers“ – Fachexperten, die KI und Low-Code-Tools nutzen, um Prozesse zu automatisieren und Lösungen zu entwickeln.

Im Rahmen unseres Citizen-Developer-Programms können Mitarbeiter strukturierte Lernpfade und Zertifizierungsprogramme durchlaufen und anschließend Anwendungen entwickeln, Arbeitsabläufe automatisieren und KI-gestützte Lösungen innerhalb eines sicheren Governance-Rahmens erarbeiten.

Heute bilden unsere Citizen Developers eine wachsende weltweite Community, in der Know-how und Best Practices ausgetauscht werden. Innovation ist daher nicht mehr auf zentrale Technologieteams beschränkt. Die besten Ideen kommen immer mehr von denjenigen, die am nächsten an den Kunden, den Produkten

KI-Einsatz nimmt rasant Fahrt auf



Quelle: Bitkom Research 2026

Jährlich stellt Bitkom Research 603 Unternehmen die Frage, inwiefern sie bereits KI einsetzen oder den Einsatz diskutieren



Künstliche Intelligenz soll Mitarbeiter im operativen Tagesgeschäft entlasten

57

Prozent der Unternehmen setzten 2026 bereits KI ein, zeigt eine Umfrage von Bitkom Research (siehe Grafik)

und den betrieblichen Abläufen dran sind – dort, wo geschäftliches Wissen und KI-Fähigkeiten zusammenkommen, um reale Probleme zu lösen. Die Zukunft der Logistik wird nicht nur von leistungsfähiger Technologie abhängen, sondern auch von der Innovationskraft der Menschen, die am Puls des Geschäftsgeschehens stehen.

Blick ins Jahr 2030

Voraussichtlich bis 2030 werden viele Routineprozesse im Logistikbereich weitgehend automatisiert sein. KI-Agenten werden Informationen verarbeiten, Dokumente erstellen, Preise kalkulieren, Sendungen überwachen, Standardprozesse ausführen und routinemäßige Kundeninteraktionen abwickeln. Der größte Vorteil wird jedoch nicht die Automatisierung an sich sein, sondern ein völlig neuartiger Kundenservice. Die Logistik wird sich von einer reaktiven Herangehensweise hin zu einer proaktiven Ausrichtung entwickeln. Mögliche Störungen werden dabei früher erkannt, alternative Lösungen in Echtzeit geprüft und die Kunden durch schnellere Einblicke, präzisere Empfehlungen und bessere Entscheidungen unterstützt.

Während die Technologie einen Großteil der Routinearbeiten übernimmt, werden sich die Menschen auf das konzentrieren, was Maschinen nicht leisten können: Vertrauen aufbauen, Zusammenhänge verstehen und Kunden dabei helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Diese Entwicklung könnte auch dafür sorgen, dass Wettbewerb in der Logistikbranche neu gedacht wird. Viele Kompetenzen, mit denen sich Logistikdienstleister früher von anderen abhoben, könnten zur Massenware werden. Wenn jeder einen Zugang zur gleichen KI-Technologie hat, hängen Wettbewerbsvorteile zunehmend von der Qualität der Daten, der Bindung zu Kunden und Anbietern, der Geschwindigkeit von Innovationen sowie dem Fachwissen ab, mit dem sich Erkenntnisse in bessere Entscheidungen umsetzen lassen.

Die Auswirkungen sind nicht nur bei den Prozessen zu spüren, sondern auch bei ganzen Geschäftsmodellen. Spediteure und Broker schaffen traditionell Mehrwert, indem sie den Informationsfluss koordinieren, Angebot und Nachfrage aufeinander abstimmen, Ausnahmefälle lösen und komplexe Abläufe steuern. Da KI diese Tätigkeiten immer mehr automatisiert, könnte sich die Rolle vom Transaktionsmanager zum Logistikkoordinator weiterentwickeln. Dieser verknüpft nun Technologie, Networking und Fachwissen, um zunehmend vernetzte Lieferketten zu steuern.

In dieser Zukunft könnten Vertrauen, menschliche Expertise, institutionelles Know-how und Verantwortlichkeit die erfolgsentscheidenden Faktoren sein. Als Gewinner werden diejenigen herausgehen, die KI mit dem Urteilsvermögen, den Beziehungen und der Erfahrung, die zur Lösung komplexer Kundenherausforderungen erforderlich sind, am besten kombinieren.

Alireza Nemati, Chief AI & Innovation Officer bei Kühne+Nagel



KI statt Logistiker?

Künstliche Intelligenz (KI) verändert den Personalbedarf der Logistik. Braucht die Branche künftig mehr Fachkräfte, weniger oder ganz andere? Eine Expertenrunde diskutiert, ob wir heute noch die Richtigen ausbilden.

Noch nie haben Schüler in Deutschland so schlecht bei der PISA-Studie abgeschnitten wie in diesem Jahr. Jeder dritte Jugendliche hat erhebliche Defizite in Mathematik und Lesen. Herr Reese, Sie sind Berufsschullehrer: Wie ernst ist die Lage?
Dennis Reese: Ich bin seit 2007 an der Kaufmännischen Schule 1 Stuttgart tätig und seit 2019 Abteilungsleiter. Mein Eindruck ist schon, dass die Zahl der Schüler mit gewissen Defiziten gestiegen ist. Wir haben zwar nach wie vor viele engagierte, gute und auch sehr gute Schüler. Die Zahl derer, die jedoch bestimmte Basiskompetenzen nicht mehr wie erwartet mitbringen, steigt unserer Auffassung nach aber spürbar. Das fängt damit an, dass einige Schüler ihre Unterlagen nicht dabei haben. Zudem stellen wir fest, dass die Lese- und Rechenkompetenzen, die aus den vorherigen Schularten mitgebracht werden sollten, zum Teil unzureichend sind.
Ein weiteres Thema ist die Unpünktlichkeit oder gar Schulabsentismus. Ich komme zum Beispiel gerade aus dem Unterricht. Meine Stunde startete eigentlich um 8 Uhr. Von den 30 Schülern waren aber nur 18 da. Drei kamen dann noch verspätet – mit der Begründung, sie hätten verschlafen. Das ist leider keine Seltenheit. Auch mit den zum Teil sehr schwach ausgeprägten Deutschkenntnissen unserer Schüler mit Migrationshintergrund müssen wir umgehen.

Herr Schwarz, Sie sind Geschäftsführer der Speditionsgruppe Schwarz. Können Sie überhaupt noch anspruchsvoll ausbilden, wenn bei einem Teil Ihrer Berufsanfänger wichtige Grundlagen fehlen?
Thomas Schwarz: Es wird zumindest schwieriger. Auch wir vermissen bei jungen Menschen zunehmend grundlegende Tugenden wie Pünktlichkeit und Verantwortungsbewusstsein. Letztes Jahr zum Beispiel kamen gleich am ersten Tag zum Ausbildungsstart zwei Jugendliche zu spät. Das ist mittlerweile keine Seltenheit mehr, und natürlich vermissen auch wir Basiskompetenzen. Wir machen deshalb sehr viel mit Azubiunterricht und versuchen hier Dinge zu vermitteln. Denn viele haben zum Beispiel noch nie mit Excel gearbeitet.
Was uns auch nicht hilft, ist, wenn ein Azubi an der Computertastatur wie ein Attentäter arbeitet – nach der Devise: jede Minute ein Anschlag. Mag sein, dass wir in Zukunft über Sprache mit Computern kommunizieren; heute sollte man aber die Tastatur beherrschen. Dazu kommt, dass wir eine unheimlich hohe Abbrecherquote haben. Ich will das Ganze aber nicht verallgemeinern. Wir haben auch hervorragende Auszubildende und Mitarbeiter.

„Die Zahl der Auszubildenden, die bestimmte Basiskompetenzen nicht mehr mitbringen, steigt spürbar."

DENNIS REESE,
Lehrer Kaufmännische Schule 1 Stuttgart

Herr Espey, Sie sind KI-Experte: Macht KI fehlende Grundkompetenzen wett oder verschärft sie das Problem?
Nils Espey: Das kann in beide Richtungen gehen. Einerseits kann KI Lernende individuell unterstützen, etwa indem sie mathematische Zusammenhänge auf unterschiedliche Weise erklärt und beim eigenständigen Lösen von Aufgaben hilft. Andererseits besteht die Gefahr, dass Ergebnisse nur noch übernommen werden, ohne sie zu verstehen. Die bloße Nut-



Neue Prozesse, neue Berufsbilder? Was sich durch KI wirklich verändert, diskutierten Experten

Pixelrobot/stock.adobe.com

zung von ChatGPT ist deshalb noch keine KI-Kompetenz. Wer KI sinnvoll einsetzen will, muss ihre Ergebnisse verstehen, kritisch prüfen und fachlich einordnen können. Dazu braucht es weiterhin Grundlagenwissen, etwa im Umgang mit Zahlen, Tabellen und betrieblichen Abläufen. Entscheidend ist nicht, ob junge Menschen KI einsetzen, sondern wie sie es tun.

Was geschieht, wenn Menschen KI nutzen, ohne die Ergebnisse sicher verstehen oder beurteilen zu können?
Espey: Dann besteht die Gefahr, dass die Menschen plausibel klingende, aber falsche Ergebnisse ungeprüft übernehmen. Gerade Sprachmodelle formulieren Antworten oft sehr überzeugend, können dabei aber Fehler machen oder wichtige Zusammenhänge übersehen. Deshalb müssen Nutzer wissen, wann eine fachliche Prüfung notwendig ist und wann sie selbst weiterdenken müssen. KI sollte das eigene Urteilsvermögen unterstützen und nicht ersetzen.
Professor Kai Hoberg: Das ist allerdings eine Kompetenz, die man erst entwickeln muss. Gerade junge Menschen müssen lernen, sich nicht blind auf solche Ergebnisse zu verlassen. Ihnen sollte deshalb beigebracht werden, kritisch zu hinterfragen: Wo kann mir die KI Arbeit abnehmen? Wie kann mir KI helfen? Wo ist es unkritisch, wenn sie mir Arbeit abnimmt? Wo muss ich selbst überlegen und was muss ich selbst lernen, damit meine Arbeit letztlich nicht von der KI ersetzt wird?

Schwarz: Am Ende ist die KI, Stand heute, ein statistisches Lernen, also eine Wahrscheinlichkeitsrechnung. So hat es mir ein Professor vom KIT in Karlsruhe erklärt. Will heißen: Wenn ich von einem Thema gar keine Ahnung habe, liefert mir die KI heute ein wahrscheinliches Ergebnis und damit ein durchschnittliches Ergebnis. Die KI erfindet also, Stand heute, nichts Neues. Deshalb kommen wir nicht umhin, unseren eigenen Verstand weiterhin einzusetzen, gerade wenn es um die Entwicklung von neuen Ansätzen geht, die Fachwissen erfordern, und wenn unstrukturierte Informationen verarbeitet werden müssen.

„Wer KI einsetzen will, muss ihre Ergebnisse verstehen, kritisch prüfen und fachlich einordnen können."

NILS ESPEY, Geschäftsführer DHN Digital

Fest steht aber auch, dass wir dank der Digitalisierung in Zukunft sehr viel automatisierte Prozesse in den Unternehmen haben werden. Es wird also zum Beispiel keinen Erfasser mehr geben, weil die ganze Welt alle Informationen digital vorliegen haben wird. So wird es keine Kundenauftragserfassung mehr durch Menschen geben oder in der Finanzbuchhaltung wird niemand mehr manuell Eingangsrechnungen erfassen müssen. Deshalb brauchen die Mitarbeiter in den Unternehmen im Zeitalter von KI ganz andere Kompetenzen.

Welche Kompetenzen werden in Ihrem Unternehmen wichtiger?
Schwarz: In unserem Unternehmen legen wir heute schon sehr viel Wert darauf, dass die Mitarbeiter ein Prozessverständnis über das gesamte Geschehen haben. Und das wird in Zukunft noch sehr viel wichtiger werden. Sprich: Die Mitarbeiter müssen wissen: Wie funktioniert zum Beispiel in unserem Unternehmen die Transportplanung? Wie wird der Auftrag an Lkw und ins Lager übermittelt? Wie lassen sich die Sendungen so kommissionieren, dass ein Kunde seinen Messzeitpunkt übermittelt bekommt? Sich dieses Prozesswissen anzueignen, dazu muss ein Mitarbeiter Bock haben. Was aber nicht bei jedem der Fall ist. Ich gehe sogar so weit: Wenn ein Mitarbeiter für eine Sache brennt und sein Hirn einschaltet, kommt er – zumindest Stand heute – vermutlich zu besseren Lösungen als die künstliche Intelligenz.

Herr Hoberg, Sie sind Logistikprofessor an der Kühne Logistics University. Kühne+Nagel hat soeben die Zusammenarbeit mit Amazon Web Services ausgeweitet. Wenn KI-Anwendungen und datengetriebene Prozesse stärker zum Kern logistischer Wertschöpfung werden, ändert das die Logistikbranche von einer operativen Transportindustrie hin zu einem datengetriebenen Technologiegeschäft?

Die Experten

Nils Espey



DHN Digital

Geschäftsführer DHN Digital für künstliche Intelligenz und Prozessautomatisierung

Kai Hoberg



KLU

Professor für Lieferketten- und Betriebsstrategie Kühne Logistics University

Dennis Reese



privat

Lehrer und Abteilungsleiter Kaufmännische Schule 1 Stuttgart

Thomas Schwarz



Schwarz Logistics Group

Geschäftsführer Schwarz Logistics Group



Gorodenkoff/stock.adobe.com

Die künstliche Intelligenz wird kurz- oder langfristig nahezu jeden Ausbildungsberuf verändern – auch in der Logistik

„Wie sollen Firmen ihren Mitarbeitern künftig dieses Wissen vermitteln, wenn alle Prozesse digital ablaufen?“

THOMAS SCHWARZ, Geschäftsführer Schwarz Logistics Group

Hoberg: Das hängt von der Unternehmensgröße ab. Für eine Spedition mit ein paar Dutzend Lkw wird sich das Ganze wahrscheinlich nicht so stark ändern wie für ein großes Unternehmen. In diesen aber werden die datengetriebenen Entscheidungen in den nächsten Jahren sehr viel verändern. Und natürlich werden in den Firmen – egal in welcher Größe – in den nächsten Jahren Tätigkeiten verloren gehen.

Welche Tätigkeiten werden in Spedition und Logistik an Bedeutung verlieren, und welche neuen Rollen oder Aufgaben werden entstehen?

Professor Hoberg: Wegfallen werden sicherlich Aufgaben in der Routineabwicklung, die heute noch sehr manuell erfolgen. Heute haben die meisten Mitarbeiter in Speditionen und Logistikbetrieben viele einfache Routineaufgaben und ab und zu eine schwere Aufgabe. Die einfachen Aufgaben werden sicherlich in den kommenden Jahren wegfallen, weil sie automatisiert und digitalisiert werden.

Viele neue Aufgaben werden dagegen da entstehen, wo es darum geht, die Systeme zu verbessern und die Entscheidungen zu optimieren. Das spielt zum Beispiel bei der Datenqualität eine Rolle. Und dort werden mittelfristig sicher mehr Aufgaben entstehen und Mitarbeiter vermehrt auch neue Rollen einnehmen. Mitarbeiter werden künftig stärker dafür sorgen, dass Daten vollständig und verlässlich sind, und gemeinsam mit der IT automatisierte Abläufe verbessern, wenn diese im Alltag an ihre Grenzen stoßen. Sie werden komplexe Ausnahmefälle lösen (etwa bei Lieferausfällen oder Kapazitätsengpässen), Handlungsalternativen bewerten und tragfähige Lösungen mit Kunden und Partnern abstimmen. Gleichzeitig wird ihre Erfahrung gebraucht, um KI-generierte Pläne kritisch zu prüfen, Fehlentscheidungen zu erkennen und die Systeme durch gezielte Rückmeldungen kontinuierlich zu verbessern.

Welche der heute noch menschlichen Aufgaben könnte KI in zehn Jahren tatsächlich weitgehend eigenständig übernehmen?

Espey: Vor allem standardisierte, repetitive Verwaltungstätigkeiten lassen sich schon heute in vielen Fällen automatisieren. Ein Beispiel ist die Auftragserfassung: KI kann Informationen aus E-Mails, PDF-Dokumenten, Excel-Dateien oder anderen Anhängen auslesen, strukturieren und für die Übernahme in ein Transportmanagementsystem aufbereiten. Voraussetzung sind geeignete Schnittstellen, klare Prozessregeln und Kontrollen. Der Disponent wird dadurch nicht überflüssig. Seine Arbeit verschiebt sich von der manuellen Erfassung hin zur Überwachung automatisierter Abläufe und zur Bearbeitung von Ausnahmen. Ähnliches gilt für die Rechnungsprüfung, bei der KI Belege auslesen und mit vereinbarten Konditionen abgleichen kann; für die Dokumentenbearbeitung, etwa die Zuordnung von Lieferscheinen, Frachtpapieren oder Abliefernachweisen; und für das Berichtswesen, in dem regelmäßige Auswertungen automatisiert vorbereitet werden können. Auch im Kundenservice lassen sich einfache Statusanfragen zunehmend automatisch beantworten. In allen diesen Bereichen bleiben aber nach wie vor komplexe Sonderfälle, Plausibilitätsprüfungen und Entscheidungen mit wirtschaftlicher Tragweite Aufgaben für qualifizierte Mitarbeitende. Die menschliche Tätigkeit wird damit in vielen Fällen anspruchsvoller – vom Sachbearbeiter hin zu einer Art KI-Supervisor.

Brauchen wir in Spedition und Logistik in Zukunft also mehr oder weniger Mitarbeiter?

Espey: Auf jeden Fall weniger – also in der Masse gesehen. Heute erfassen in einer Spedition noch zehn Mitarbeiter Aufträge. Künftig werden vielleicht noch vier oder fünf Mitarbeiter die Ergebnisse der KI überprüfen, die die repetitiven Aufgaben übernommen hat. Voraussetzung dafür ist aber, dass die Mitarbeiter wirklich sehr gut in Sachen KI-Kompetenz geschult werden, um mit den veränderten Aufgabengebieten auch umgehen zu können.

Herr Schwarz, wenn Sie die beiden Prognosen von Herrn Hoberg und Herrn Espey hören: Was davon halten Sie in einer mittelständischen Spedition für realistisch und was nicht?

Schwarz: Ich sehe das alles auch so. Tatsache ist, dass in den Unternehmen immer mehr automatisiert und von der KI übernommen wird. Das bringt aber neue Probleme mit sich, fürchte ich. Grund ist, dass bei uns bislang immer alle kaufmännischen Azubis und Studenten in die Buchhaltung gekommen sind. Dort lernten sie zum Beispiel das Vorerfassen von Kreditorenrechnungen, Kosten ins Soll zu buchen und Erlöse ins Haben. Sie konnten also alles in der Praxis anwenden, was sie in der Berufsschule oder im Studium gelernt haben.

Heute geht das nicht mehr. Das macht SAP heute in unserem Unternehmen vollautomatisch. Da haben wir sehr viel Know-how reingesteckt, um das so zu entwickeln. Und mittlerweile ist diese Lösung auch mit KI angereichert. In der Buchhaltung läuft das Ganze also vollautomatisch im Hintergrund. Natürlich gibt es da Ausnahmen. Um diese aber bewerten zu können, braucht ein Mitarbeiter Erfahrung und das Wissen, welche Prozesse da dahinterstehen.

Welche Folgen fürchten Sie?

Schwarz: Ich frage mich: Wie soll in den Unternehmen künftig Mitarbeitern dieses Wissen vermittelt werden, wenn zum Beispiel sämtliche finanziellen Geschäftsvorfälle sehr digital automatisiert ablaufen? Das ist das Problem. Dieses Wissen können wir gar nicht mehr so einfach in der praktischen Anwendung vermitteln. Dazu kommt die Gefahr, dass unsere Mitarbeiter, auf die wir unser SAP-System zugeschnitten und konfiguriert haben, irgendwann mal entweder bei uns aufhören oder aber in den Ruhestand gehen. Und wenn diese weg sind, gibt es keinen mehr, der das System versteht. Das wird die neue Herausforderung! Und mit der KI wird sich diese Entwicklung noch verschärfen. Dem versuchen wir natürlich entgegenzuwirken, indem wir Azubis und Studenten ausbilden und diesen die kaufmännischen Prozesse dezidiert vermitteln. Aber sie wenden dieses Wissen heute schon nicht mehr an. Das macht alles das System. Und da rede ich noch gar nicht von der KI.

Wenn sich die Logistik vom Transportgeschäft zunehmend zum datengetriebenen Technologiegeschäft entwickelt, bilden Berufsschulen angehende Speditions- und Logistikkaufleute womöglich für Berufe aus, die es durch KI in fünf, zehn Jahren so gar nicht mehr gibt?

Reese: Unsere Aufgabe an den Berufsschulen ist es, den Auszubildenden das theoretische Basiswissen und die berufliche Handlungskompetenz für ihren späteren Arbeitsalltag zu vermitteln, zum Beispiel kaufmännisches Rechnen und die Abwicklung eines Speditionsauftrages von A bis Z. Dafür gibt es Bildungspläne. Die Frage ist nur, wie viel Zeit räumt man einem bestimmten Thema dafür ein. Sprich: Ich sehe da schon an der einen oder anderen Stelle in den Bildungsplänen Entschlackungspotenzial. Auch bei den Speditionskaufleuten. Da könnte man einiges kürzer fassen und abhandeln, um so Zeit für neue Themen zu schaffen, etwa für das grundlegende Verständnis von Unternehmensprozessen, wie dies Thomas Schwarz vorgeschlagen hat, aber natürlich auch für die korrekte Handhabung von KI.

Reicht das Arbeitgebern oder braucht es für die Köpfe in der Logistik von morgen mehr?

Schwarz: An den Berufsschulen sehe ich da in der Tat einige Potenziale, um das noch ein wenig zu optimieren. Da stimme ich Herrn Reese vollumfänglich zu und habe dem auch nichts hinzuzufügen. Die Hochschulen haben sich bei uns stark gewandelt. Wir hätten nie gedacht, dass unsere Spedition einmal Ausbildungspartner der Dualen Hochschule in Heilbronn für die Fächer Data Science und KI-Anwendungen sein würde. Was ich damit sagen will: Die Hochschulen sind heute sehr praxisnah und arbeiten sehr eng mit Unternehmen zusammen. Gerade im Fall „KI" ist das sehr, sehr wichtig. Wir sind da also auf dem richtigen Weg. Wäre schön, wenn da auch bei den Berufsschulen etwas zügig passiert, zum Beispiel dass dort den Schülern der sichere Umgang mit Excel und TMS-Systemen vermittelt wird.

Wir sehen also eine problematische Entwicklung: Die Basiskompetenzen nehmen ab, während die Arbeitswelt anspruchsvoller wird. Kann die Logistikbranche überhaupt den Sprung ins KI-Zeitalter schaffen, wenn ein erheblicher Teil der Mitarbeiter schon bei den elementaren Fertigkeiten Lücken hat?

Hoberg: Ja, die Logistikbranche kann diesen Sprung schaffen, aber er gelingt nicht allein durch die Einführung neuer Software.

„Wir müssen die technologische Entwicklung und die Qualifizierung der Beschäftigen zusammendenken."

KAI HOBERG,
Professor Kühne Logistics University

Wir müssen die technologische Entwicklung und die Qualifizierung der Beschäftigten zusammendenken. Dafür muss nicht jeder programmieren können. Aber wer mit digitalen Systemen arbeitet, muss Informationen verstehen, Zahlen einordnen und erkennen können, wenn ein Vorschlag unplausibel ist. Lesen, Rechnen und eigenständiges Denken bleiben deshalb auch im KI-Zeitalter unverzichtbar. Gleichzeitig kann KI den Einstieg in anspruchsvolle Aufgaben erleichtern: Sie kann beispielsweise Arbeitsanweisungen verständlicher erklären, Sprachbarrieren abbauen oder Mitarbeiter Schritt für Schritt durch einen Prozess führen.
Entscheidend ist, dass solche Systeme das Lernen unterstützen und nicht dazu verleiten, Ergebnisse ungeprüft zu übernehmen. Für Unternehmen heißt das: Weiterbildung muss Teil des Arbeitsalltags werden, mit konkreten Aufgaben aus dem eigenen Betrieb und Zeit zum Üben. Der Technologiesprung wird dort gelingen, wo Unternehmen in die Fähigkeiten ihrer Menschen ebenso konsequent investieren wie in ihre Systeme. *eh*

VR plus

Lesen Sie das gesamte Interview unter:
www.verkehrsrundschau.de/KIArbeitswelt



KI ordnet Welthandel neu

Rechenzentren, Chips, Energie- und Kühltechnik: Der weltweite Boom der künstlichen Intelligenz (KI) erzeugt neue Bedarfe und verändert Handelsströme. Welche Chancen sich daraus für Transport und Logistik ergeben.

15 Prozent des globalen Warenhandels entfallen laut DHL inzwischen auf KI-nahe Produkte und Hardware



Sukri/stock.adobe.com (KI-generiert)

4,8

Billionen US-Dollar Umsatz erwarten die Vereinten Nationen im Jahr 2033 für den weltweiten KI-Markt. Zum Vergleich: 2023 waren es 189 Milliarden Dollar

Künstliche Intelligenz (KI) verändert Geschäftsmodelle und Arbeitsprozesse. Das ist mittlerweile fast allen bewusst. Sie ordnet aber auch die globale Wirtschaft neu: Während frühere Globalisierungswellen vor allem von niedrigen Produktionskosten und effizienten Lieferketten geprägt waren, entscheiden heute Rechenleistung, Halbleiter, Datenströme und digitale Infrastruktur zunehmend über Wettbewerbsfähigkeit und wirtschaftlichen Einfluss. KI wird damit zu einem entscheidenden Faktor für die Zukunft des Welthandels.

Massiver Shift nach Asien

Besonders sichtbar wird dieser Wandel in den Handelsströmen: Der weltweite Handel mit KI-nahen Gütern wie beispielsweise Grafikkarten, Speicherchips, Glasfaserkabel, IT-Server oder elektrische Schalter ist innerhalb von zehn Jahren von rund einer Billion US-Dollar auf 3,8 Billionen US-Dollar gewachsen. Mittlerweile entfallen etwa 15 Prozent des gesamten globalen Warenhandels auf KI-nahe Produkte und Infrastruktur. Getrieben wird diese Entwicklung vor allem durch die steigende Nachfrage nach Halbleitern, Speichersystemen, Netzwerktechnologie und Stromspeicherlösungen sowie entsprechenden Komponenten.

Die neue Landkarte des Welthandels zeigt dabei eine deutliche Verschiebung nach Asien. Die Region bündelt inzwischen 65 Prozent der weltweiten Exporte von KI-relevanten Gütern. China ist mit einem Anteil von 18 Prozent der größte Exporteur, gefolgt von Taiwan mit zwölf Prozent und Hongkong mit elf Prozent. Auch Südkorea, Singapur, Malaysia und Japan sind zentrale Akteure innerhalb der KI-Wertschöpfungskette.

Ganz neue Handelsachsen entstehen entlang dieser Lieferketten. So dominiert Taiwan die Produktion modernster Chips, Südkorea den Markt für leistungsstarke Speicherchips für KI-Anwendungen. Länder wie Malaysia, Thailand, Vietnam und Mexiko gewinnen als Standorte an Bedeutung für Montage, Verpackung und Testverfahren von Endprodukten, bevor diese in westliche Märkte exportiert werden. Damit verlagert sich ein wachsender Teil der globalen Wertschöpfung in Richtung Asien, insbesondere in Richtung der „Schwergewichte" Taiwan, Südkorea und China sowie in einige neue Produktionszentren wie beispielsweise Malaysia, Vietnam und Singapur. Darüber hinaus steht auch Indien hier in den Startlöchern.

Gleichzeitig bleibt die weltweite KI-Produktion auf wenige strategische Knotenpunkte konzentriert und von diesen kontrolliert. Gerade bei fortschrittlichen Halbleitern (darunter Grafikprozessoren oder High-Bandwidth-Memory-Technologien) und Spezialanlagen, ohne die die Produktion moderner KI-Chips gar nicht möglich wäre, entstehen neue Abhängigkeiten. Diese Abhängigkeit von wenigen Anbietern macht Lieferketten anfälliger – auch für geopolitische Spannungen.

Wer zu den Gewinnern gehört

Die größten Profiteure der KI-Ökonomie sind dabei jene Länder, die Schlüsselpositionen entlang der digitalen Wertschöpfung kontrollieren oder eine übermäßige Abhängigkeit von kritischen Engpass-Technologien vermeiden.

Die USA dominieren insbesondere die dienstleistungsorientierten Bereiche der KI-Wertschöpfungskette, darunter KI-Modelle, Cloud-Plattformen, Server-Infrastruktur und Softwarelösungen. Mit mehr als 5400 Rechenzentren verfügen sie über rund 45 Prozent der weltweiten Rechenzentrumskapazitäten. Darüber hinaus entfällt auf die USA mehr als die Hälfte der weltweit geplanten KI-spezifischen Rechenzentrumskapazitäten.

Zu den wichtigsten strategischen Stärken der USA zählen auch ihre Hyperscaler, die den Ausbau und die Bereitstellung großer Teile der Recheninfrastruktur finanzieren und betreiben. Sie beherrschen große Teile des globalen Cloud-Marktes sowie der digitalen Infrastruktur in den USA und Europa und stellen darüber hinaus zahlreiche führende KI-Anwendungen zur Verfügung.

Auf der Hardware-Seite bilden Taiwan und Südkorea die kritischsten Knotenpunkte der globalen KI-Wertschöpfungs- ▸

Autor

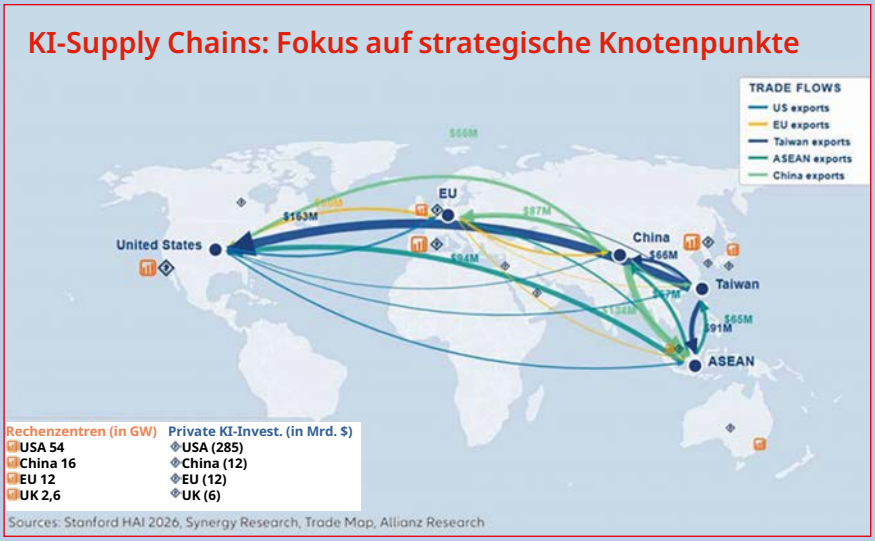
Milo Bogaerts



Allianz Trade

Milo Bogaerts, CEO, Allianz Trade DACH

Milo Bogaerts lenkt seit dem Jahr 2021 als CEO die Geschäfte von Allianz Trade in der DACH-Region. Vor dieser Position war der Wirtschaftswissenschaftler (MBA) als CEO von Allianz Trade in der Region Nordeuropa tätig sowie vier Jahre lang als CEO von Allianz Trade in Großbritannien und Irland. Zuvor hatte er beim weltweit führenden Kreditversicherer verschiedene leitende Positionen inne, unter anderem als Vertriebsdirektor in Nordeuropa sowie als CEO in den Niederlanden.



Quellen: Stanford HAI, Synergy Research, Trade Map, Allianz Research

Neue Produktionsstandorte und Abhängigkeiten verändern die Lieferketten

kette. Ihre Stellung bei modernsten Halbleitern und Speicherchips macht sie zu unverzichtbaren Partnern für die weltweite KI-Industrie. Auch exportorientierte Volkswirtschaften mit hoher technologischer Offenheit wie beispielsweise Singapur, Hongkong oder in Europa die Niederlande und Deutschland gewinnen, da Handelsintegration die Verbreitung und Nutzung von KI beschleunigt.

Unter Druck geraten dagegen Regionen, die KI zwar nutzen, aber nicht ausreichend an ihrer Wertschöpfung partizipieren. Das Risiko ist zweifach: Einerseits können sie bei den für den Aufbau eigener KI-Infrastruktur benötigten Schlüsselkomponenten von ausländischen Anbietern abhängig werden. Andererseits droht eine Abhängigkeit bei der Einführung und Nutzung der Technologie selbst, wenn diese überwiegend von externen Akteuren bereitgestellt wird.

Neue Machtzentren entstehen

KI verschiebt Macht zunehmend von Software und IT-Dienstleistungen hin zur physischen Infrastruktur. Aber auch Wasserressourcen spielen eine Rolle, denn die Kühlphase ist von entscheidender Bedeutung, um einen lückenlosen und kontinuierlichen Betrieb der Gleichstromversorgung zu gewährleisten. Der Klimawandel könnte in den kommenden Jahren zu einem Hemmnis werden, insbesondere in kontinentalen Regionen wie Europa, wo die Temperaturen schneller steigen als anderswo. Im globalen Wettbewerb entscheidet in Zukunft also vor allem die Fähigkeit, leistungsfähige Rechenzentren mit hoher Computing-Kapazität aufbauen und betreiben zu können. Doch selbst umfangreiche Investitionen lassen sich ohne kritische Vorprodukte nicht in reale Infrastruktur umsetzen. Dazu zählen insbesondere fortschrittliche Halbleiter, Glasfasertechnologien und elektrische Schaltanlagen.

Die eigentliche Herausforderung besteht deshalb nun darin, Engpässe bei diesen Schlüsselkomponenten zu beseitigen und wieder mehr Kontrolle über die entsprechenden Lieferketten zu gewinnen. Gleichzeitig nähern sich die Leistungsfähigkeiten vieler offener und geschlossener KI-Modelle zunehmend an, wodurch ihre Austauschbarkeit steigt. Bei Grafikprozessoren (GPUs) oder High-Bandwidth-Memory-Technologien (3D-gestapelte DRAM-Speichertechnologien – die Red.) hingegen bleiben Alternativen rar, da diese Lieferketten stark konzentriert sind. Dadurch entstehen neue Abhängigkeiten. Viele Unternehmen sind bereits heute auf wenige Anbieter elektronischer und elektrischer Schlüsselkomponenten angewiesen, von denen die meisten in Asien angesiedelt sind. Europa ist dabei nicht nur von asiatischen Hardware- und Halbleiterlieferketten abhängig, sondern zugleich von den bereits erwähnten US-Hyperscalern. Daraus ergibt sich eine doppelte Verwundbarkeit.

Europas kritische Position

Besonders kritisch ist die Position Europas. Die operative Rechenzentrumskapazität liegt etwa viermal unter jener der USA. Gleichzeitig kontrollieren US-Hyperscaler bereits einen erheblichen Teil der europäischen Cloud- und Rechenzentrumslandschaft. Ihr Einfluss dürfte in den kommenden Jahren weiter wachsen. Zwar existieren europäische Alternativen, ihr Marktanteil bleibt mit rund 15 Prozent des europäischen Cloud-Marktes jedoch begrenzt. Gründe dafür sind geringere Größe, ein weniger breites Lösungsangebot und eine geringere Markenbekanntheit.

Dadurch steigt wiederum das Souveränitätsrisiko: Digitale Wertschöpfung in



Steheap/stock.adobe.com

Gigantische Ausmaße: Blick auf ein KI-Rechenzentrum in Hutto/Texas (USA)

Europa basiert zunehmend auf ausländischen Technologien und könnte im Falle geopolitischer Konflikte oder unternehmensbezogener Streitigkeiten erheblich beeinträchtigt werden.
Auch Deutschland steht vor dieser Herausforderung. Viele Unternehmen verfügen zwar über starke industrielle Kompetenzen, sind insbesondere in den am schnellsten wachsenden Infrastruktursegmenten der KI-Wirtschaft bislang jedoch nur begrenzt vertreten. Hinzu kommen lange Genehmigungsverfahren, hohe Investitionskosten und eine begrenzte Verfügbarkeit von Risikokapital, die den Aufbau eigener Kapazitäten bei modernsten Halbleitern, Energiespeicherlösungen oder KI-gestützter Hardware wie IoT-Systemen und humanoider Robotik erschweren.
Dennoch bietet die Entwicklung erhebliche Chancen. Europas Stärke liegt insbesondere in industriellen Anwendungen, Automatisierung, Maschinenbau und spezialisierten B2B-Lösungen. Hier können Unternehmen KI gezielt einsetzen, um Produktivität, Innovation und Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Auch im Bereich der Spezialmaschinen, die überhaupt erst die Grundlage für die Herstellung moderner Chips sind, ist Europa sehr gut positioniert.
Für Unternehmen wird KI zunehmend zu einer strategischen Standort- und Lieferkettenfrage. Erfolgreich werden jene sein, die ihre technologischen Abhängigkeiten frühzeitig analysieren, Lieferketten diversifizieren und eigene digitale Kompetenzen aufbauen. Gleichzeitig gewinnt der Zugang zu Daten, Rechenleistung und KI-Anwendungen an Bedeutung. Unternehmen sollten KI nicht ausschließlich einkaufen, sondern eigene Anwendungen entwickeln und ihre Datenbestände gezielt als Wettbewerbsvorteil nutzen. Ebenso wichtig wird eine robuste Risikostrategie, um auf geopolitische Spannungen, Exportkontrollen oder Lieferengpässe vorbereitet zu sein.

Wachstumschancen für Logistik

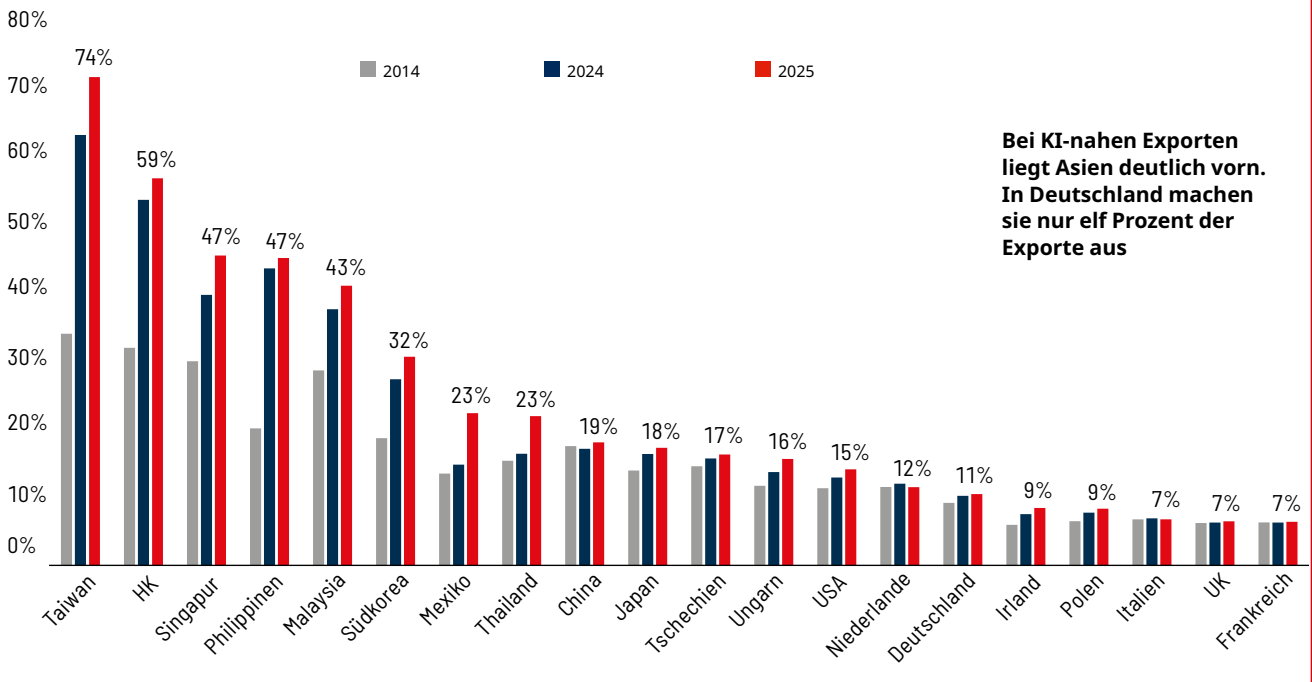
Für Speditions- und Logistikunternehmen eröffnet die KI-Neuordnung des Welthandels erhebliche Wachstumschancen. Der Ausbau von Rechenzentren und die steigende Nachfrage nach Halbleitern, Servern und Netzwerktechnik schaffen neue Transportbedarfe und Handelsrouten. Gleichzeitig entstehen durch die Verlagerung einzelner Produktionsschritte in neue Standorte zusätzliche Warenströme. Die Risiken nehmen jedoch ebenfalls zu. Da die KI-Wertschöpfung auf wenige Schlüsselregionen konzentriert ist, können geopolitische Konflikte, Exportbeschränkungen oder Störungen kritischer Transportwege erhebliche Auswirkungen auf Verfügbarkeit und Preise haben. Für Logistiker werden Resilienz, Transparenz und flexible Lieferketten deshalb zu entscheidenden Wettbewerbsfaktoren.

Von KI-Ökonomie profitieren

KI verändert die Architektur des Welthandels in vielen Aspekten also grundlegend. Die wirtschaftliche Macht verschiebt sich hin zu den Ländern und Unternehmen, die physische Infrastruktur, Rechenleistung und Schlüsseltechnologien kontrollieren und so das Potenzial von KI erschließen können. Für Europa und Deutschland ist dies Warnsignal und Chance. Wer jetzt in Technologie, Resilienz und eigene Wertschöpfung investiert, kann von der neuen KI-Ökonomie profitieren. Wer abwartet, riskiert, in der zunehmend digitalisierten Weltwirtschaft an Einfluss zu verlieren.

Milo Bogaerts, CEO Allianz Trade in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Prozentualer Anteil von KI-nahen Produkten am Export nach Ländern



Bei KI-nahen Exporten liegt Asien deutlich vorn. In Deutschland machen sie nur elf Prozent der Exporte aus

Quellen: UN Comtrade, National Customs, Allianz Research

Die Logistik wird neu aufgeteilt

Welche Aufgaben selbst machen, welche fremd vergeben? In der Logistik werden die Karten neu gemischt, auch weil viele Unternehmen fürchten, sich von Dienstleistern abhängig zu machen. Bleibt Outsourcing trotzdem ein Wachstumsmarkt – und mit welchen Leistungen lässt sich künftig noch wachsen?

Logistik-Outsourcing wächst weiter – das zeigt sich branchenweit ebenso wie in der Beratungspraxis bei Metroplan. Gleichzeitig ist bei zunehmend mehr Mandanten eine gegenläufige Bewegung zu beobachten: Sie prüfen bewusst, ob sie einzelne zuvor ausgelagerte Leistungen nicht doch wieder selbst übernehmen sollten. Beide Entwicklungen gehören zusammen.

Der Kern der Fremdvergabe

Was als Widerspruch erscheint, hat nachvollziehbare Gründe. Viele Unternehmen lagern Leistungen aus, weil die Leistungsfähigkeit der eigenen Logistik geringer ist als die der externen Spezialisten. Dabei gilt ein einfacher Grundsatz: Wird eine ineffiziente Leistung ausgelagert, bleibt sie teurer als notwendig – nur eben beim Dienstleister statt im eigenen Betrieb. Der Ausgangspunkt einer fundierten Make-or-Buy-Entscheidung ist deshalb nicht die Frage „auslagern oder nicht", sondern ein ehrlicher Blick auf die eigene Position: Wo steht die Firma wirklich, und was lässt sich intern kurzfristig oder vielleicht erst langfristig verbessern?

Transport und Lagerhaltung bilden nach wie vor den Kern der Fremdvergabe. Viele Unternehmen haben ihre Transportleistungen inzwischen weitgehend ausgelagert, während die Lagerlogistik häufiger noch in Eigenregie läuft. Das Interesse an weiterer Auslagerung bleibt dabei ungebrochen – am stärksten bei Lagerhaltung, Kommissionierung und logistischen Mehrwertdiensten wie etwa Displaybau, Sortierung der Rücknahmen aus dem Handel oder auch Konfektionierungen. Kostenflexibilität und die Vermeidung eigener Investitionen zählen weiterhin zu den wichtigsten Beweggründen, ergänzt um den Wunsch, sich stärker auf die eigenen Kernkompetenzen zu konzentrieren. Reine Kostensenkung ist nicht mehr der alleinige Treiber. Digitalisierung und Automatisierung gewinnen als Entscheidungsgrundlage weiter an Bedeutung. Die Nachhaltigkeit bei den Vergabekriterien spielt dagegen mittlerweile oft eine untergeordnete Rolle. Für die richtige Einordnung der strategischen Bedeutung der eigenen Logistik hilft ein Blick auf die zukünftigen Megatrends.

Treiber Circular Economy

Getrieben von Rohstoffsicherung und regulatorischen Vorgaben der EU entwickeln sich die Kreislaufwirtschaft, die Retourenlogistik und das Remanufacturing (Aufarbeitung) von Nebenprozessen zu eigenständigen Logistiknetzwerken. Die Europäische Union (EU) treibt die Transformation hin zu einer Kreislaufwirtschaft (Circular Economy) mit einer Reihe wichtiger Verord-



Outsourcing oder Eigenregie? Unternehmen prüfen genauer, welche Logistikleistungen sie vergeben

Xtock/stock.adobe.com

nungen und Initiativen voran. Ziel ist es, die „Zirkularitätsrate" der EU bis 2030 auf 24 Prozent zu verdoppeln (gegenüber rund zwölf Prozent heute). Dieser „Circular Economy Act" (CEA) wird für die Hersteller zusätzliche Pflichten und eine erweiterte Herstellerverantwortung mit sich bringen, die nur durch eine passgenaue Logistik abgebildet werden kann.

Shift der Kernkompetenzen

Mit KI-gestützten Prognosen, digitalen Zwillingen und durchgängigen Datenplattformen entwickelt sich der Einsatz der KI: von Pilotprojekten hin zu festen Bestandteilen entlang der gesamten Lieferkette. Jeder kann heute recht einfach mittels KI die richtige Anzahl an Paletten für einen Versandauftrag aus den Bestellpositionen, den Umverpackungen und den richtigen Stammdaten berechnen lassen. Parallel dazu führen die Innovationen in der Automatisierungstechnik mit intelligenten Robotern, fahrenden Lagerplätzen (Kiva-Roboter) und automatisierten Kommissioniersystemen zu einer Verschiebung der Kernkompetenzen. Die flachen Kiva-Roboter fahren unter Regale (sogenannte Pods), heben diese an und navigieren mithilfe von 2D-Barcodes auf dem Hallenboden direkt zu den Packstationen. Die Roboter steigern die Picking-Raten erheblich (oft auf 600 bis über 700 Artikel pro Stunde) und sorgen für weniger körperliche Belastung sowie weniger Unfälle im Lager. Bei diesen innovativen Technologien sind Unternehmen nicht mehr auf das Know-how und die Investitionsbereitschaft der Logistikdienstleister angewiesen, sondern können ohne Risiko selbst in eine skalierbare Automatisierung investieren.

Sicherheit treibt Regionallager

Nach Jahren einseitiger Kostenoptimierung setzen Unternehmen zunehmend auf resiliente Netzstrukturen mit mehreren Standorten, alternativen Transportwegen und gezielten Pufferbeständen für kritische Güter. Die häufigen und unerwarteten Störungen auf den internationalen und europäischen Seewegen haben es ermöglicht, die Zusatzkosten für Sicherheitsbestände zu argumentieren. Jedem CEO ist klar, dass Engpässe in der Straße von Hormus und der niedrige Pegelstand des Rheins Ereignisse sind, die in jedweder Form in jedem Jahr auftreten können. Gleichzeitig wächst der Bedarf an widerstandsfähigen Strukturen für Branchen mit kritischer Infrastruktur oder zur Krisenvorsorge, etwa Energieversorgung, Gesundheitswesen und Ersatzteillogistik. Logistikdienstleister sollten daher anstelle großer, zentraler und günstiger Standorte mehr zu kleineren regionalen Lagerstandorten tendieren. Der damit verbundene Kostennachteil wird mit der gewonnenen Sicherheit und Flexibilität kompensiert.

Erfolgshebel Partnerschaft

Eine aktuelle Roland-Berger-Analyse zur Circular Economy in der Automobilindustrie aus dem Jahr 2025 zeigt, dass sich die Arbeitsteilung entlang der Wertschöpfungskette verändert. Im Fokus stehen vier Felder: die Professionalisierung der Aufarbeitung, der Ausbau von Reparatur- und Gebraucht-Angeboten, der selektive Aufbau von Materialkreisläufen sowie die Vorbereitung auf das Batterierecycling. Roland Berger empfiehlt den Unternehmen, nicht sämtliche Aktivitäten selbst aufzubauen, sondern vielmehr, zunächst profitable bestehende Aktivitäten zu optimieren und neue Geschäftsfelder schrittweise über ein Netzwerk spezialisierter Partner zu entwickeln.

Gerade bei Sammlung, Demontage, Logistik, Recycling und Wiederaufbereitung können Partnerschaften mit Logistikdienstleistern der entscheidende Schritt zum schnellen Erfolg sein, indem sich Skaleneffekte nutzen und Investitionen sowie Risiken teilen lassen. Circular Economy zeigt damit exemplarisch, dass Outsourcing nicht zwangsläufig eine Entscheidung für oder gegen die Fremdvergabe einer gesamten Leistung ist. Entscheidend ist vielmehr, welche Kompetenzen ein Unternehmen selbst beherrschen und welche Leistungen spezialisierte Partner besser und wirtschaftlicher erbringen können. Genau mit diesem Punkt müssen sich Logistikdienstleister jetzt in der Automobil- und Zulieferindustrie, im Maschinenbau und bei hochwertigen Konsumgütern einbringen.

Parameter für Make-or-Buy

Eine belastbare Entscheidung braucht mehr als den Vergleich zwischen eigenem Aufwand und einem Dienstleisterangebot. In der Beratungspraxis von Metroplan hat sich eine Bewertung entlang vier getrennter Fragen bewährt: Passt die Leistung strategisch zum Unternehmen? Rechnet sie sich wirtschaftlich? Lässt sie sich operativ tatsächlich umsetzen? Und welche Risiken bringt die Fremdvergabe mit sich? Idealerweise dient dafür ein vollständiges Total-Cost-of-Ownership-

Autor

Thomas Mielke



Metroplan

Thomas Mielke, geschäftsführender Gesellschafter Metroplan

Thomas Mielke ist seit dem Jahr 2009 geschäftsführender Gesellschafter bei Metroplan. Die Unternehmensberatung ist auf die Themen Fabrikplanung, Lagerplanung, Generalplanung und Optimierung der Supply Chain spezialisiert. Zum Kundenportfolio gehören beispielsweise Fressnapf, Enpal, Hornbach, Lufthansa Technik, Airbus, Marelli und Kion. Vor seinem Wechsel zu Metroplan war Mielke Bereichsleiter für Einkauf und Logistik bei der Jungheinrich AG. Er wurde 1960 geboren und hat einen Masterabschluss in Computer Science. 1989 promovierte er zum Dr.-Ing. an der TU Braunschweig.

Modell als wirtschaftliche Grundlage, das neben den reinen Dienstleisterpreisen die abbaubaren Kosten, den internen Steuerungsaufwand, die Umzugs- und Anlaufkosten und die Kosten der IT-Integration berücksichtigt. Ausgangspunkt ist immer der Benchmark-Vergleich: Wie schneiden die eigenen Kostensätze im Vergleich zum Marktdurchschnitt ab? Die Kennzahlen im Kasten auf Seite 31 – teils mit spezifischen Anpassungen – bilden in den meisten Branchen einen guten Benchmark.

Zeigt der Vergleich, dass die eigene Logistik bereits wettbewerbsfähig arbeitet, kann das sogar für ein Insourcing sprechen. Und im anderen Fall? Was hindert Unternehmen daran, die interne Logistik zu Kostensätzen aus einem externen Benchmark zu verrechnen? Logistische Mehrwertdienste (VAS) mit 32 Euro pro Stunde und fünf Euro pro sortenreine Palette im Wareneingang zu belasten sowie eine Bereitstellungsquote von 98,5 Prozent zu garantieren, ist logischer als alle Kosten der Logistik in den Gemeinkosten zu verwässern. Im Umkehrschluss kann die hauseigene Logistik dann aber auch einen abgestimmten Forecast-Prozess für den Auftragseingang erwarten.

Abkehr vom Outsourcing?

Dass parallel zum Outsourcing-Wachstum auch Insourcing an Bedeutung gewinnt, ist keine Kehrtwende, sondern eine gezielte Weiterentwicklung. Bei unserer Projektpraxis geht es dabei selten um eine grundsätzliche Abkehr von der Fremdvergabe. Stattdessen entscheiden sich Unternehmen für hybride Modelle: Sie behalten kritische Kompetenzen und die Steuerungshoheit im eigenen Haus und begrenzen so gezielt ihre Abhängigkeit von einzelnen Dienstleistern.

Diese Abhängigkeit vom Logistikdienstleister hat sich in den vergangenen Jahren zum wichtigsten Risikothema beim Outsourcing entwickelt – deutlich vor klassischen operativen Sorgen wie Verspätungen oder Qualitätsproblemen. Hinzu kommt bei vielen Unternehmen eine spürbare Unzufriedenheit mit den wirtschaftlichen Ergebnissen bisheriger Outsourcing-Projekte. In der Praxis sind die mangelnde Transparenz bei Kosten und Leistungen und die Unvereinbarkeit von hohen Investitionen in die Automatisierung mit einem Fünf-Jahres-Rahmenvertrag Gründe, die für ein Insourcing der Leistungen sprechen.

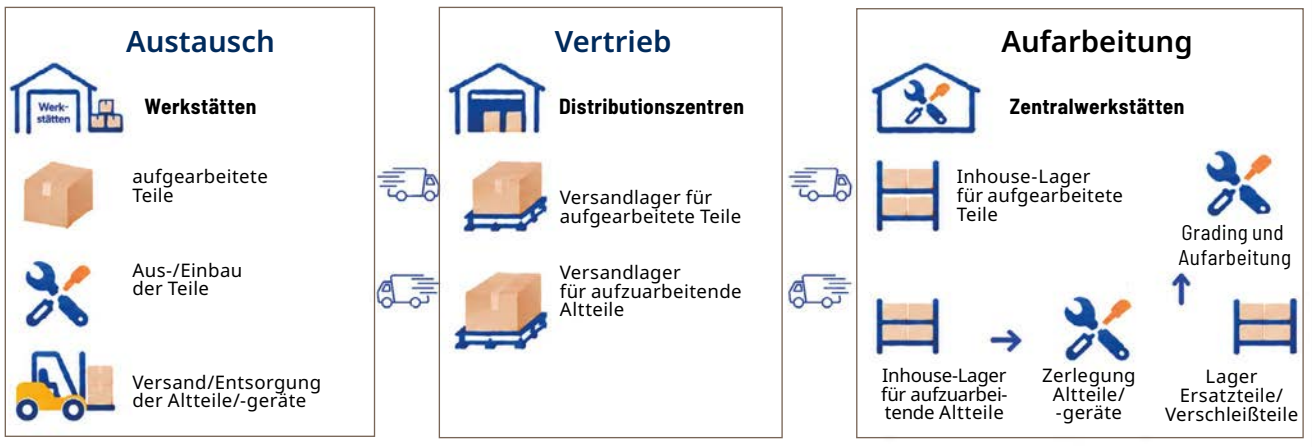
Zunehmende Spezialfälle

Manche Leistungsfelder entwickeln sich unabhängig vom Hin und Her zwischen Out- und Insourcing zu eigenständigen Wachstumsfeldern. Für 4PL-Dienstleistungen wie Netzwerkoptimierung, Transportausschreibungen oder Control-Tower-Funktionen gehen Marktforschungsdaten für die kommenden Jahre von einer Wachstumsrate von rund 6,7 bis 6,9 Prozent jährlich bis 2035 aus. Solche Leistungen erbringen nach unserer Erfahrung längst nicht mehr nur die großen, bekannten Namen der Branche. Auch zahlreiche Mittelständler bieten sie inzwischen mit vergleichbarer Qualität an. Der Zollbereich rückt ebenfalls stärker in den Fokus – nicht nur regulatorisch, sondern operativ. In unserer Projektpraxis zeigt sich, dass die wiederkehrenden Aufgaben der korrekten Tarifierung von Material, der sauberen Dokumentation von Lieferantenlangzeiterklärungen sowie der anschließenden Präferenzkalkulation immer mehr an Bedeutung gewinnen. Diese Kompetenz verschafft handfeste Kostenvorteile – und genau hier entscheiden Unternehmen zunehmend bewusst, was sie an spezialisierte Partner geben und was sie selbst verantworten. Unabhängig davon, wie viel operative Leistung wirklich ausgelagert wird: Einkaufs- und Vertragsmanagement, Datenhoheit und Lieferantenmanagement müssen immer als Kernkompetenz im eigenen Haus bleiben.

Ausblick: Die neue Arbeitsteilung

Eine verlässliche Studie zur Arbeitsteilung im Jahr 2030 gibt es bislang nicht – die folgende Einschätzung beruht auf der eigenen Beobachtung der beschriebenen Trendlinien, nicht auf einer externen Prognose. Bereits heute lässt sich beobachten, dass Transportausschreibungen deutlich häufiger stattfinden als noch vor

Sorgt für Nachhaltigkeit: Die kreislauforientierte Lieferkette (Circular Supply Chain)



Metroplan

In der Kreislaufwirtschaft entstehen neue Warenströme zwischen Vertrieb, Werkstätten, Aufarbeitung und Distributionszentren

einigen Jahren, während Lagerverträge tendenziell länger laufen. Nach unserer Einschätzung ist das ein Zeichen wachsender Unzufriedenheit mit der Transportlogistik, weil die Zahl der Reklamationen zu hoch ist, die Steuerung im Tagesgeschäft nicht ausreicht und die erzielten Optimierungen fast keinen Einfluss auf die Preissteigerungen haben.

Die Arbeitsteilung dürfte sich bis 2030 deshalb weniger entlang der Frage „Make oder Buy“ entwickeln als entlang der Frage, wer die Transportsteuerung und -optimierung behält. Verlader dürften operative Standardleistungen und zunehmend auch spezialisierte Dienstleistungen wie 4PL- und Zolldienstleistungen gezielt an leistungsfähige Partner vergeben, gleichzeitig aber Datenhoheit, Lieferantenmanagement und kritische Kompetenzen konsequent im eigenen Haus halten. Hybride Modelle könnten damit vom Ausnahmefall zum Normalfall werden.

Die Grenze zwischen Make und Buy verläuft heute oft nicht mehr bei der Frage „auslagern oder nicht“, sondern bei der Frage, was ein Unternehmen selbst steuern will und was ein spezialisierter Partner besser übernimmt. Eine ehrliche Benchmark-Analyse bleibt dafür die Voraussetzung – unabhängig davon, ob am Ende Outsourcing, Insourcing oder ein hybrides Modell stehen.

Thomas Mielke, geschäftsführender Gesellschafter bei Metroplan

Benchmarks Transport- und Lagerkosten

Transport

- Stückgutpalette (150–200 kg, ± 250 km): ca. 32 Euro/Palette
- Stückgutpalette (1000–1100 kg, ± 250 km): ca. 66 Euro/Palette
- KEP-Paket < 15 kg: ca. 4 Euro/Paket
- KEP-Paket < 31,5 kg: ca. 5 Euro/Paket

Lager & Handling

- Wareneingang: ca. 5 Euro/Palette
- Lagerung Flächenkosten: ca. 7 Euro/m² und Monat
- Lagerung Vollpalette: ca. 4 Euro/Palette und Monat
- Ein- und Auslagerung/Handling Vollpalette: ca. 7 Euro/Palette
- Cross-Docking: ca. 5 Euro/Palette
- Verpackungsmaterialzuschlag: ca. 8 Prozent
- VAS-Stundensatz direkter Mitarbeiter: ca. 32 Euro/Stunde

Quelle: Metroplan, Benchmark Deutschland

verkehrs RUNDSCHAU

TRANSPORT. LOGISTIK. PRAXIS.

JETZT AUF YOUTUBE!

Der YouTube-Kanal der VerkehrsRundschau bringt Transport- und Logistikthemen direkt auf den Bildschirm – verständlich und praxisnah.

Für Fahrer, Fuhrparkleiter, Disponenten und Spediteure.

Jetzt abonnieren:
youtube.com/@verkehrsrundschau_online



Wert des zweiten Lebens

Mit der Auslieferung eines Fahrzeugs endet die Aufgabe der Logistik längst nicht mehr. Rücknahme, Aufbereitung und Weitervermarktung eröffnen neue Geschäftschancen. Entscheidend sind Infrastruktur, standardisierte Prozesse und belastbare Daten.

Vor einigen Jahren hätten viele die „Circular Economy“ noch eher im Nachhaltigkeitsbericht verortet als in der Strategiesitzung eines Automobillogistikers. Das hat sich grundlegend geändert – und zwar, weil Märkte es so entscheiden.

Die Zahlen hinter der Circular Economy sprechen eine deutliche Sprache: Laut einer Analyse der Ellen MacArthur Foundation könnten kreislauforientierte Geschäftsmodelle in Europa bis 2030 einen wirtschaftlichen Mehrwert von mehreren Hundert Milliarden Euro freisetzen – allein durch Ressourceneffizienz, reduzierte Rohstoffabhängigkeit und neue Serviceangebote. Das Weltwirtschaftsforum schätzt, dass die Zirkularität der globalen Wirtschaft heute weniger als zehn Prozent beträgt. Das bedeutet: mehr als 90 Prozent der eingesetzten Materialien verlassen den Kreislauf, sobald ein Produkt seinen ersten Lebenszyklus beendet hat.

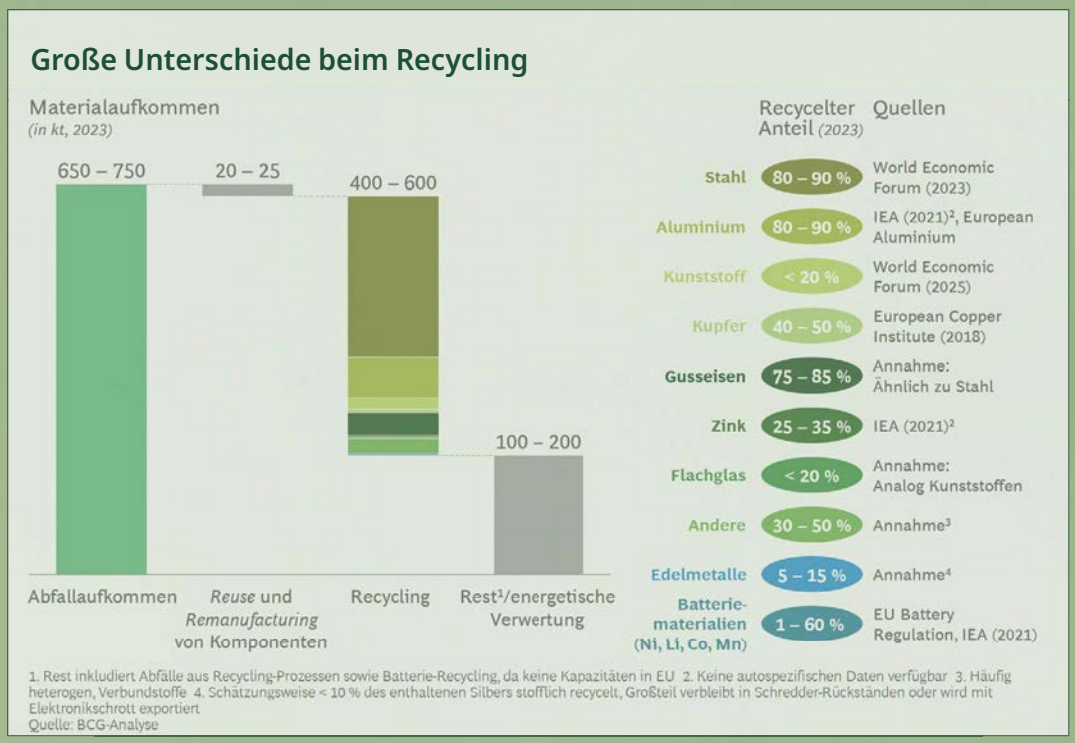
Rohstoffe länger im Kreislauf

Diese Verschiebung hat auch eine geopolitische Dimension. Rohstoffe wie Lithium, Kobalt, Nickel oder seltene Erden sind weltweit ungleich verteilt und zunehmend Gegenstand internationaler Spannungen und Exportbeschränkungen. Wer Materialien durch Wiederverwendung und Aufbereitung länger im eigenen Wirtschaftsraum hält, reduziert die Abhängigkeit von einzelnen Förderländern und wird widerstandsfähiger gegenüber Preisschwankungen und Lieferengpässen. Für rohstoffarme Industrieländer wie Deutschland ist Zirkularität damit längst keine ökologische Kür mehr, sondern eine Frage der wirtschaftlichen Souveränität und Versorgungssicherheit. Häufig wer-



Nachhaltigkeit im Fokus: Kreislaufwirtschaft soll Fahrzeuge und Materialien möglichst lange in der Wertschöpfung halten

Ivan Guia/stock.adobe.com (generiert mit KI)



Quelle: Boston Consulting Group

Wiederverwendung spielte 2023 noch eine kleine Rolle: Von einem Abfallaufkommen von 650.000 bis 750.000 Tonnen gelangten 400.000 bis 600.000 Tonnen ins Recycling

den in der Debatte die Begriffe Kreislaufwirtschaft und Recycling verwechselt. Recycling ist aber nur die letzte Stufe des Lebenszyklus – und in der Regel die wertärmste. Echter Werterhalt passiert früher: durch intelligentes Design und Engineering, durch Wiederverwendung, Reparaturfähigkeit, Aufbereitung und verlängerte Nutzung.

Andere Branchen zeigen bereits, wie viel wirtschaftliches Potenzial in einer konsequenten Kreislaufstrategie steckt. Im Maschinenbau haben sich professionelle Refurbishment-Programme für Industrieausrüstung längst etabliert, in der IT- und Elektronikbranche ist der Markt für aufbereitete Geräte zu einem eigenständigen, kräftig wachsenden Segment geworden. Und auch die Textilindustrie entwickelt unter dem Druck neuer EU-Vorgaben erste tragfähige Rücknahme- und Wiederaufbereitungsmodelle. Der Automobilsektor zieht nun nach – mit einer Besonderheit: Fahrzeuge sind komplexer, individueller in ihrem Zustand und technisch anspruchsvoller als die meisten anderen Produkte, die heute in Kreislaufmodellen bewegt werden. Genau deshalb kommt der Logistik in diesem Bereich eine besonders anspruchsvolle Rolle zu. Auch international gewinnt das Thema an Fahrt. In China hat die Regierung den Aufbau einer Kreislaufwirtschaft zum festen Bestandteil ihrer Industriepolitik erklärt und fördert gezielt Rücknahme- und Aufbereitungskapazitäten für Batte- ▸



Autor

Matthias Magnor



BLG Logistics Group

Matthias Magnor, CEO, BLG Logistics Group

Matthias Magnor ist seit dem 1. Januar 2025 Vorstandsvorsitzender der BLG Logistics Group. Diesem Gremium gehört er bereits seit dem 1. Oktober 2021 an. Zunächst verantwortete Magnor bei der BLG den Geschäftsbereich Contract, Ende 2022 übernahm er als Chief Operating Officer (COO) auch den Geschäftsbereich Automobile. Insgesamt verfügt Matthias Magnor (geb. 1974) über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der internationalen Logistikbranche. In dieser Zeit erwarb der Diplom-Betriebswirt eine umfangreiche Expertise in den Bereichen Supply Chain Management, Logistik, Dienstleistungen und Handel, unter anderem in Positionen bei C&A und Hellmann Worldwide Logistics.



Björn Wylezich/stock.adobe.com

Neufahrzeuge für den Export in Cuxhaven: Künftig endet die automobile Logistikkette immer seltener mit der Auslieferung

rien und Fahrzeuge. In den USA entstehen parallel neue Marktplätze für zertifizierte Gebrauchtfahrzeuge mit lückenloser Zustandsdokumentation. Europa steht damit nicht allein da, sondern im internationalen Wettbewerb um die effizientesten Kreislaufmodelle – mit dem Unterschied, dass die EU-Regulatorik hier bereits einen vergleichsweise verbindlichen Rahmen setzt.

Millionen Fahrzeuge im Kreislauf

Beispiel Automobillogistik: Im BLG-Netzwerk wurden 2025 rund 4,2 Millionen Fahrzeuge bewegt – umgeschlagen, transportiert und technisch bearbeitet. Ein wachsender Teil davon durchläuft heute Kreislaufprozesse. Ein Fahrzeug, das professionell aufbereitet und wieder in den Markt gebracht wird, bleibt länger nutzbar und erzielt einen deutlich höheren Erlös als ein Pkw, der direkt verwertet wird. Diese Differenz ist eine handfeste Geschäftschance. Logistiker können sie erschließen, wenn sie die richtigen Fähigkeiten und die passende Infrastruktur aufgebaut haben.

Die Automobilbranche weltweit, aber insbesondere in Deutschland, ist im Wandel. Die Hersteller brauchen Lösungen, die weit über die Auslieferung eines Neufahrzeugs hinausgehen. Mit transformierten Geschäftsmodellen der Hersteller und großen Flottenbetreiber rücken die Rücknahme, die Aufbereitung und die Weitervermarktung in den Fokus und werden zu integralen Bestandteilen einer durchgängigen Wertschöpfungskette. Die Logistik des zweiten und aller weiteren Lebenszyklen eines Pkw ist kein Nischenthema mehr. Sie wird Teil eines ganzheitlichen Leistungsportfolios. Die Größe des deutschen Gebrauchtwagenmarkts wurde vom Branchenportal Mordor Intelligence im Jahr 2025 auf 86,61 Milliarden US-Dollar geschätzt und soll von 96,32 Milliarden US-Dollar im Jahr 2026 auf 163,75 Milliarden US-Dollar bis 2031 wachsen.

Kunden verlangen Transparenz

Befeuert wird diese Entwicklung zusätzlich durch ein verändertes Konsumentenverhalten. Gebrauchte und aufbereitete Fahrzeuge gelten längst nicht mehr als zweite Wahl, sondern werden zunehmend bewusst nachgefragt – aus Kostengründen, aber auch aus Nachhaltigkeitsüberlegungen. Vor allem jüngere Käufergruppen zeigen sich offen gegenüber geprüften Gebrauchtfahrzeugen und Aufbereitungsgarantien, sofern Qualität, Historie und Herkunft des Fahrzeugs transparent nachvollziehbar sind. Käuferinnen und Käufer erwarten heute belastbare Informationen zu Vorschäden, Wartungsstand und technischem Zustand, bevor sie sich für ein aufbereitetes Fahrzeug entscheiden. Transparenz wird damit nicht nur zur regulatorischen, sondern zunehmend auch zur vertrieblichen Notwendigkeit.

Technologisch rückt dabei vor allem eine vorausschauende Datenanalyse in den Mittelpunkt. Telematikdaten, Zustandssensorik und KI-gestützte Bewertungsmodelle machen es zunehmend möglich, den Aufbereitungsbedarf eines Fahrzeugs schon vor der physischen Rücknahme einzuschätzen. Das verkürzt Standzeiten, verbessert die Planung von Werkstattkapazitäten und erhöht die Prognosesicherheit für den erzielbaren Restwert. Branchenweit entstehen dafür derzeit neue Standards und Schnittstellen, die eine durchgängige Datenweitergabe zwischen Herstellern, Werkstätten und Logistikdienstleistern ermöglichen sollen.

Gleichzeitig wandeln sich Vertriebsmodelle schneller, als viele erwartet hätten. Abonnements, Direktverkäufe durch Hersteller, neue Mobilitätsdienstleister – sie alle brauchen eine Logistik, die nicht mit der Auslieferung endet. Bei Fahrzeugen bedeutet das: Zustandsbefundung, Bewertung, technische und optische Aufbereitung, Transport und Weitervermarktung müssen verlässlich ineinandergreifen. Wer nur einzelne Schritte leistet, kann den Wert eines Fahrzeugs über seinen gesamten Lebenszyklus kaum sichern. Erst aus dem Zusammenspiel entsteht eine belastbare Lösung. Dafür braucht es drei Dinge:

1. **Die richtige Infrastruktur:** Standorte für Prüfung und Aufbereitung, technische Kapazitäten und ausreichend Fläche – nicht nur für den Durchlauf, sondern auch für die notwendige Verweildauer.
2. **Belastbare Prozesse:** Jeder Rückläufer ist anders, trotzdem müssen die Prozesse zuverlässig und effizient funktionieren. Unterschiedliche Fahrzeugzustände und individuelle Bearbeitungsschritte müssen mit klaren Standards zusammengebracht werden.

86,61

Milliarden US-Dollar schwer war der deutsche Gebrauchtwagenmarkt 2025, schätzt das Branchenportal Mordor Intelligence. Der Wert soll sich bis 2031 fast verdoppeln

3. **Datenkompetenz:** Ohne belastbare Informationen über Fahrzeugzustand, Schadensbilder, Bearbeitungsstatus und Standort ist Kreislauflogistik nicht steuerbar. Kunden wollen Transparenz – möglichst in Echtzeit.

Diese drei Voraussetzungen lassen sich allerdings nicht isoliert von einem einzelnen Unternehmen aufbauen. Kreislauflogistik entsteht im Zusammenspiel zwischen Herstellern, Logistikdienstleistern, Werkstätten, Versicherungen und Wiedervermarktern – und sie braucht Menschen, die mit den neuen Anforderungen umgehen können.

Europa setzt den Rahmen

Das Prinzip der „Circular Economy" ist klarer, als es die Debatte manchmal vermuten lässt: Materialien und Produkte sollen so lange wie möglich im Wirtschaftskreislauf gehalten werden – durch Wiederverwendung, Reparatur, Aufbereitung und Weitervermarktung. Erst wenn all das ausgeschöpft ist, steht Recycling am Ende.

Die EU-Gesetzgebung schafft im Bereich der Circular Economy konkrete Anforderungen und damit messbare Nachfrage nach Lösungen für Rücknahme, Aufbereitung und Wiederverwendung. So formuliert etwa die EU-Batterieverordnung genaue Vorgaben für die Sammlung, die Behandlung und das Recycling von Batterien. Mit zunehmender Marktdurchdringung batterieelektrischer Fahrzeuge wird dieses Geschäftsfeld in den nächsten Jahren erheblich an Bedeutung gewinnen. Hinzu kommen steigende Anforderungen an Transparenz und Nachhaltigkeitsinformationen entlang der gesamten Wertschöpfungskette – eine Entwicklung, die den Erwartungsdruck auf Hersteller und Logistikdienstleister erhöht.

Parallel entsteht mit dem Digitalen Produktpass, der im Rahmen der EU-Ökodesign-Verordnung für nachhaltige Produkte schrittweise eingeführt wird, eine neue Infrastruktur für Zirkularität: Informationen zu Materialzusammensetzung, Reparaturhistorie und Lebenszyklus eines Produkts sollen künftig digital und durchgängig verfügbar sein. Ähnliche Entwicklungen zeichnen sich mit Blick auf ein mögliches Recht auf Reparatur in der Elektronikbranche ab. Für Logistikunternehmen bedeutet das: Sie bewegen künftig nicht mehr nur physische Rückläufer, sondern werden zunehmend auch zu Knotenpunkten für Produkt- und Prozessdaten entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Die Kreislaufwirtschaft ist die strukturelle Antwort auf eine Gleichung, die das lineare Wirtschaftsmodell nie lösen konnte: wachsender Ressourcenverbrauch auf einem Planeten mit endlichen Kapazitäten. Was lange als ökologische Notwendigkeit diskutiert wurde, ist längst zu einer wirtschaftlichen Realität mit messbaren Auswirkungen auf Geschäftsmodelle, Wertschöpfungsketten und Wettbewerbsfähigkeit geworden.

Matthias Magnor,
CEO BLG Logistics Group

Erfüllen Sie Ihre Unterweisungspflicht als Unternehmer?

SOFTWARE MODULE
FUMO E-LEARNING

Mit dem E-Learning Kursangebot von FUMO Solutions schulen und unterweisen Sie Ihre Fahrer und Speditions-Mitarbeiter – einfach, effizient, mehrsprachig und rechtssicher dokumentiert.

Auch in der App FUMO®Mobile verfügbar



Foto: gt29 AdobeStock_100519326

FUMO Solutions GmbH, fumo-solutions/elearning, Tel: +49 (0) 7348 40 71 72 0

FUMO SOLUTIONS



Detlev Irtenkauf, Sachverständiger bei TÜV SÜD (links), und Jörg Walenzik, Fahrer der Spedition August Alborn, sind aufgrund der jahrelangen Zusammenarbeit ein eingespieltes Team

Freigabe für XXL-Transport

Die Spedition August Alborn will eine Hydraulikpresse auf Reisen schicken. Die Zugkombination wiegt über 100 Tonnen, also rückt TÜV SÜD als langjähriger Partner der Spedition für die Abfahrtskontrolle gemäß § 29 StVO an. Wird die Freigabe erteilt?

Die Spedition August Alborn aus Dortmund ist seit mehreren Jahrzehnten Kundin bei TÜV SÜD. Detlev Irtenkauf, Sachverständiger für Schwertransporte bei TÜV SÜD, betreut die Spedition schon genauso lange. Nun ist es mal wieder so weit: Vor etwa fünf Tagen haben die Alborns einen Termin für eine Abfahrtskontrolle mit ihm vereinbart, denn das Unternehmen will mit einer MAN-Zugmaschine eine 59 Tonnen schwere Hydraulikpresse transportieren.

Zum Hintergrund: Bei Transporten mit schwerer Ladung über 100 Tonnen (oder Einzelachslast über zwölf Tonnen) muss vor dem Start eine Abfahrtskontrolle nach Paragraf 29 StVO durchgeführt werden. TÜV SÜD führt mit einem rund 250 Männer und Frauen starken Team diese „100-Tonnen-Abnahmen“ bundesweit durch – tagsüber und nachts. Dabei überprüfen sie die Genehmigungsunterlagen für das Transportfahrzeug, die erforderliche Ladungssicherung, die Abmessungen und Gewichte, die Beleuchtung des Transportes und den einwandfreien Zustand der Transporteinheiten. „Diese Fahrten kommen häufiger vor, als man denkt“, sagt Irtenkauf. „Viele Güter sind heutzutage sehr schwer, etwa größere Bagger, Bohrgeräte, Raupen oder Industrieanlagen.“ Außerdem nehme die Zahl der Schwertransporte auch aufgrund der Energiewende zu, etwa für den Bau von Windkraftanlagen.

Etwa 40-mal im Jahr rückt Irtenkauf für Abfahrtskontrollen dieser Art aus. „Es bleibt immer etwas Besonderes“, so sein Urteil. Er und die Spedition Alborn sind ein eingespieltes Team, also liegen bereits

Portfolio von TÜV SÜD bei Schwertransporten

- Erstbegutachtung von Fahrzeugen (z. B. nach EG-Richtlinie 2018/858 Art. 44/45)
- Erstellung von Ausnahmegutachten gemäß § 70 StVZO
- Durchführung von Abfahrtskontrollen nach § 29 StVO für Transporte über 100 Tonnen
- Umfassende Begutachtung zu vorschriftenkonformer Güterbeförderung
- Erstellung von Verladeanweisungen nach VDI 2700
- Schulungen nach VDI 2700a für das verantwortliche Personal

alle geforderten Unterlagen bereit, als er in Bretten auf dem Betriebsgelände eintrifft. Den Fahrer, der die Kontrolle begleitet, kennt Irtenkauf ebenfalls bereits gut, sodass auch das Fahrzeug für die Kontrolle optimal vorbereitet wurde. „Das Fahrzeug muss beladen, die Ladungssicherung angebracht sein, aber es darf noch keine Plane drüber gespannt sein“, erklärt der Sachverständige.

Spannketten für schweres Gerät

Eine knappe Stunde lang überprüft und misst Irtenkauf nun Achslasten, das Gesamtgewicht, Abstände, Abmessungen, die Lastverteilung: Entspricht die Realität den Angaben im Erlaubnisbescheid? Bestehen offensichtliche Mängel wie abgefahrene Reifen oder eine abgelaufene HU? „Außerdem vergleiche ich die Messwerte mit den Angaben in den Ladepapieren“, ergänzt Irtenkauf. Und manchmal ergeben sich laut dem Sachverständigen auch Fragen zur Ladungssicherung.
Bei Alborn passen die rutschhemmenden Materialien zwischen Ladegut und Fahrzeug, auch bei den Spannketten an der Hydraulikpresse hat Irtenkauf keine Beanstandungen. Die großen Reifen, die Alborn als Zubehör zusätzlich transportiert, sind mit Spanngurten gesichert. Das passt. „Nachdem wir alles angeschaut haben, erstellen wir ein Gutachten – oder besprechen die Mängel“, so Irtenkauf.
TÜV SÜD kann aber im Schwerlastbereich nicht nur Abfahrtskontrollen (siehe Infokasten). Auch die Erstbegutachtung von Fahrzeugen und Ausnahmegutachten von den Vorschriften der Straßenverkehrs-Zulassungs-Ordnung (§ 70 StVZO) zählen zum Portfolio der Prüforganisation, damit die Transportfahrzeuge richtlinienkonform zugelassen werden dürfen. Auch die Spedition Alborn orderte vor zwei Jahren mehrere spezialangefertigte Neufahrzeuge bei der Firma Scheuerle, bei denen alle Brücken und Rahmen einen Achsabstand von 1,50 Meter haben. „Ich habe damals alle Abnahmen für die Einzelfahrzeuge und Auflieger durchgeführt und die entsprechenden Gutachten erstellt“, erinnert sich Irtenkauf an das Großprojekt. Zurück zur aktuellen Abfahrtskontrolle in Bretten: Irtenkauf ist mittlerweile fertig mit seiner Arbeit, er hat keine Mängel festgestellt. Die Hydraulikpresse kann also auf die Reise gehen und der Fahrer hat mit dem positiven Gutachten alle nötigen Freigaben und Dokumente im Gepäck. Gute Fahrt!

TÜV SÜD Ansprechpartner

TÜV SÜD Division Mobility,
Detlev Irtenkauf
aaS (Schwertransport / §70 Gutachten)
Tel.: +49 160 3602768
E-Mail: detlev.irtenkauf@tuvsud.com

Impressum

TÜV SÜD Auto Service GmbH, Westendstraße 199, 80686 München, Telefon 089/57 91-0, www.tuvsud.com, E-Mail: MO-Vertrieb@tuvsud.com, V. i. S. d. P.: Markus Kammermeyer
Verlag: TECVIA Media GmbH, Aschauer Straße 30, 81549 München



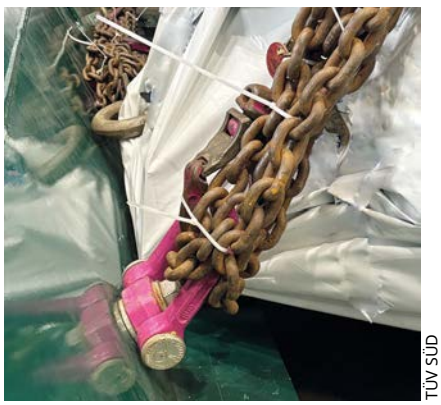
TÜV SÜD

Detlev Irtenkauf misst an dem Schwertransporter Abstände, Längen und Breiten



TÜV SÜD

Für die Ersatzreifen reichen Spanngurte zur Ladungssicherung



TÜV SÜD

Die Hydraulikpresse ist für die Fahrt mit Stahlketten gesichert



TÜV SÜD

Der Gesamtzug wiegt aufgrund der schweren Ladung über 100 Tonnen

Eine Police für die Kette

Lieferketten sind vernetzt, ihre Versicherung ist es oft nicht. Warum Einzellösungen an Grenzen stoßen und wie ein gemeinsamer Ansatz die Risiken entlang der gesamten Supply Chain besser absichern kann. Ein neuer Denkansatz.



Lieferketten werden anfälliger: Übergreifende Lösungen machen Risiken beherrschbar

Ingo Bartussek/stock.adobe.com

Lieferketten sind hochgradig vernetzte Systeme. Produzenten, Zulieferer, Logistikdienstleister, Lagerhalter und Empfänger verfolgen ein gemeinsames Ziel: Waren sollen sicher, vollständig und termingerecht beim Kunden ankommen. Wirtschaftlich agieren diese Akteure als Teil einer Wertschöpfungskette. Versicherungs- und haftungsrechtlich werden sie dagegen bis heute überwiegend getrennt betrachtet.

Jedes Unternehmen sichert seine Risiken individuell ab. Entlang derselben Lieferkette treffen daher unterschiedliche Versicherungsverträge, Versicherer, Haftungsregelungen und Deckungskonzepte aufeinander. Die Folgen sind bekannt: hoher Abstimmungsaufwand, mögliche Deckungslücken, doppelte Absicherungen, komplexe Schadenprozesse und langwierige Regressdiskussionen. Vor diesem Hintergrund stellt sich eine grundlegende Frage: Warum wird eine Lieferkette wirtschaftlich als Einheit organisiert, versicherungstechnisch aber weiterhin in viele Einzelrisiken zerlegt?

Die Antwort könnte in einem neuen Ansatz liegen, einer kombinierten Lieferkettenversicherung: eine Lieferkette, ein abgestimmtes Versicherungskonzept, ein zentral koordinierter Versicherungsvertrag. Dabei handelt es sich derzeit nicht um ein fertiges Produkt, sondern um ein Denkmodell. Ziel ist ein Konzept, das Lieferketten als gemeinsames Risikosystem betrachtet und damit neue Wege für Versicherungsschutz, Risikomanagement und Schadenregulierung geht.

Das Problem heutiger Lieferketten

Lieferketten sind anfälliger geworden. Geopolitische Konflikte, Cyberangriffe, klimabedingte Störungen und regulatorische Eingriffe wirken heute oft gleichzeitig auf mehrere Partner einer Wertschöpfungskette. Tritt ein Schaden ein, greifen regelmäßig verschiedene Versicherungen: Trans-

portversicherungen, Haftpflichtlösungen, Lagerdeckungen, Cyberpolicen oder Political-Risk-Konzepte. Jeder Versicherer bewertet den Sachverhalt zunächst aus Sicht seines eigenen Vertrags. Gleichzeitig prüfen mehrere Parteien Haftungsfragen und mögliche Regressansprüche. Das Ergebnis ist häufig ein fragmentiertes Schadenmanagement. Gerade in Krisensituationen entsteht dadurch ein Zielkonflikt. Während die Lieferkette im Interesse der Auftraggeber möglichst schnell stabilisiert werden müsste, stehen zuallererst Zuständigkeiten, Deckungsfragen und Haftungsverteilungen im Mittelpunkt. Das bedeutet Zeitverlust, zusätzliche Kosten und verlängerte Ausfallzeiten.

Lernen von der Bauwirtschaft

Einen vergleichbaren Ausgangspunkt kennt die Bauindustrie. Große Bauprojekte vereinen zahlreiche rechtlich selbstständige Unternehmen mit unterschiedlichen Aufgaben und Risiken. Um Schnittstellenprobleme zu reduzieren, wurden dort kombinierte Projektversicherungen entwickelt. Der Grundgedanke: Statt vieler Einzelverträge wird ein abgestimmtes Versicherungskonzept für das gesamte Projekt geschaffen. Schäden können zentral bearbeitet werden, ohne dass zunächst umfangreiche Abgrenzungsdiskussionen geführt werden müssen.

Überträgt man diesen Ansatz auf die Logistik, tritt die Lieferkette an die Stelle des Bauprojekts:

- Die Wertschöpfungskette wird als zusammenhängendes Risikosystem betrachtet;
- Mehrere Beteiligte werden in ein gemeinsames Deckungskonzept eingebunden;
- Schadenmanagement erfolgt zentral und abgestimmt;
- Reibungsverluste zwischen verschiedenen Versicherungs- und Haftungsregimen werden reduziert.

Natürlich lassen sich Bauprojekte nicht eins zu eins auf Lieferketten übertragen. Dennoch liefert die Bauwirtschaft einen interessanten konzeptionellen Ausgangspunkt. Wie eine kombinierte Lieferkettenversicherung aussehen könnte, zeigt der Kasten auf Seite 41. Gemeinsamer Versicherungsschutz braucht indes auch gemeinsames Risikomanagement. Der vielleicht wichtigste Aspekt einer kombinierten Lieferkettenversicherung liegt ▸

Autoren

Peter Kollatz



Schunck Group

Peter Kollatz, Schunck Group

Peter Kollatz verfügt über langjährige Erfahrung in der Versicherungswirtschaft und war von 2017 bis 2025 Geschäftsführer des Versicherungsmaklers Schunck Group. Er beschäftigt sich insbesondere mit der Entwicklung spartenübergreifender Versicherungslösungen für Logistik- und Lieferkettenrisiken.

Thomas Wieske



ILRM

Professor Thomas Wieske

Professor Thomas Wieske hat Transport- und Logistikrecht an der Hochschule Bremerhaven gelehrt. Seit seiner Emeritierung ist er Lehrbeauftragter an der Universität Bremen. Davor war er Syndikusanwalt bei Kühne+Nagel und Geschäftsführer des Instituts für Logistikrecht & Riskmanagement. Seine Schwerpunkte liegen in der Gestaltung und Bewertung von Logistikverträgen sowie im rechtlichen Risikomanagement. Seit 2015 ist er Delegierter der Kravag-Sach VVaG, Hamburg.


KMPZZZ/stock.adobe.com

also gar nicht in der Police selbst, sondern im Risikomanagement. Hierfür sind Speditionsunternehmen schon von ihrem gesetzlichen Verständnis prädestiniert, da ihnen in § 454 Absatz 1 Nummer 3 HGB das Risiko- und Schadensmanagement ausdrücklich übertragen ist.

Ein Versicherer kann Risiken aber nur bewerten, wenn die beteiligten Unternehmen relevante Informationen teilen. Daher setzt das Modell ein gemeinsames Verständnis von Transparenz und Zusammenarbeit voraus. Zu den zentralen Fragen gehören:

- Welche Risikodaten werden benötigt?
- Wer liefert welche Informationen?
- Wie werden kritische Ereignisse gemeldet?
- Welche Frühwarnindikatoren werden genutzt?
- Wer koordiniert Maßnahmen im Krisenfall?

Resilienz ist daher keine Aufgabe einzelner Unternehmen mehr, sondern eine gemeinsame Verantwortung entlang der Wertschöpfungskette.

Für Verlader, Produzenten und Logistikdienstleister hätte ein integrierter Ansatz mehrere Vorteile:

- Bessere Transparenz über den tatsächlichen Versicherungsschutz einer Lieferkette: Unternehmen müssten sich nicht allein darauf verlassen, dass jeder Partner über ausreichende und kompatible Versicherungen verfügt.
- Beschleunigte Schadenprozesse: Statt mehrerer paralleler Prüfungen stünde die Wiederherstellung der Lieferfähigkeit im Vordergrund.
- Weniger Regresskonflikte: Schadenfälle würden aus Sicht der gesamten Lieferkette betrachtet und weniger aus der Perspektive einzelner Haftungs- und Versicherungsverhältnisse.
- Gemeinsames Risikomanagement: Wer Prävention verbessert, IT-Sicherheit erhöht oder Notfallpläne etabliert, stärkt nicht nur sein eigenes Unternehmen, sondern die gesamte Lieferkette.

Offene Detailfragen

Für die Umsetzbarkeit des Konzeptes müssen zahlreiche Fragen geklärt wer-



Schunck Group

Die Grafik zeigt, wie eine übergreifende Versicherungslösung den Akteuren in der Lieferkette helfen könnte



Heute sichert jedes Unternehmen in der Lieferkette seine Risiken noch individuell ab

den, unter anderem: Wer übernimmt die Rolle des Versicherungsnehmers? Der Verlader, ein Lead Logistics Provider oder eine eigens geschaffene Organisation? Wie werden Prämien und Selbstbehalte verteilt? Welche Risiken lassen sich tatsächlich gemeinsam versichern und welche müssen individuell abgesichert bleiben? Wie wird verhindert, dass einzelne Beteiligte von der Risikovorsorge anderer profitieren, ohne selbst ausreichende Präventionsmaßnahmen umzusetzen? Und welche Daten müssen zwischen den Partnern ausgetauscht werden, damit ein gemeinsames Risikomanagement überhaupt funktionieren kann?

Vom Konzept zum Pilotprojekt

Ob eine kombinierte Lieferkettenversicherung wirtschaftlich und praktisch tragfähig ist, kann nur im realen Umfeld getestet werden. Denkbar sind Pilotprojekte mit klar definierten Lieferketten, transparenten Warenströmen und wesentlichen Partnern. Dort könnten Risikomodelle, Governance-Strukturen, Prämienmechanismen und Schadenprozesse erprobt werden. Erst auf dieser Grundlage wird sich zeigen, welche Risiken tatsächlich bündelbar sind und welche Vorteile für Unternehmen, Versicherer und Logistikdienstleister entstehen.

Fazit: Lieferketten werden gemeinsam geplant, gesteuert und wirtschaftlich genutzt. Ihre Risiken werden dagegen weitgehend getrennt versichert. Diese Diskrepanz erzeugt unnötige Schnittstellen, erhöht die Komplexität und kann die Reaktionsfähigkeit im Schadenfall beeinträchtigen. Die kombinierte Lieferkettenversicherung stellt, wie im Artikel beschrieben, einen neuen Denkansatz dar. Sie betrachtet die Lieferkette als zusammenhängendes Risiko- und Resilienzsystem und rückt die gemeinsame Funktionsfähigkeit der Wertschöpfungskette in den Mittelpunkt.

Noch sind viele Fragen offen. Dennoch könnte das Konzept einen wichtigen Impuls für die Weiterentwicklung des Supply-Chain-Risikomanagements liefern. Denn die zentrale Herausforderung moderner Lieferketten lautet nicht mehr nur, Risiken zu identifizieren, sondern sie gemeinsam zu beherrschen.

Die Zukunft der Lieferkettenabsicherung könnte deshalb weniger in der Optimierung einzelner Policen liegen als in der Frage, wie alle Beteiligten Risiken entlang der gesamten Wertschöpfungskette gemeinsam managen, reduzieren und versichern können. Die Idee der kombinierten Lieferkettenversicherung ist eine Einladung an Verlader, Produzenten, Logistikdienstleister, Versicherer, Makler, Juristen und Risikomanager, Versicherungsschutz entlang von Lieferketten neu zu denken.

Peter Kollatz, Senior Legal Advisor der Schunck Group; Professor Thomas Wieske

Fünf Risikobereiche

So könnte eine kombinierte Lieferkettenversicherung aussehen:

Ziel einer solchen Lösung wäre nicht die grenzenlose Übertragung aller Risiken auf einen Versicherer. Vielmehr geht es darum, die wesentlichen Risiken einer konkreten Lieferkette gemeinsam zu betrachten und in einem integrierten Konzept abzubilden. Dabei kommen fünf Risikobereiche in Betracht:

1. Güterschäden

Verlust, Beschädigung oder Zerstörung von Waren während Transport, Umschlag oder Lagerung gehören zu den klassischen Risiken der Logistik und sind bereits heute versicherbar.

2. Haftungsrisiken

Betriebs-, Produkt-, Speditions- und Lagerhaftungsrisiken könnten in einem abgestimmten Modell koordiniert berücksichtigt werden.

3. Lieferverzögerungen und Unterbrechungen

Ausfälle kritischer Lieferanten oder Logistikdienstleister führen häufig zu Produktionsstillständen, Zusatzkosten oder Umsatzverlusten. Diese Folgeschäden gewinnen für Unternehmen zunehmend an Bedeutung.

4. Cyberrisiken

Digitale Angriffe auf Transportmanagementsysteme, Lagersteuerungen oder Hafeninfrastrukturen können ganze Lieferketten beeinträchtigen. Cyberrisiken sind längst keine IT-Frage mehr, sondern ein Kernthema des Supply-Chain-Risikomanagements.

5. Politische und regulatorische Risiken

Sanktionen, Grenzschließungen, Handelsbeschränkungen oder geopolitische Konflikte beeinflussen internationale Lieferketten immer stärker. Auch diese Risiken müssten stärker in integrierte Absicherungskonzepte einbezogen werden.

Was Humanoide leisten

Humanoide Roboter versprechen neue Möglichkeiten für die Kontraktlogistik. Doch wo lohnt sich ihr Einsatz wirklich? ID Logistics hat den Praxistest gewagt und blickt auf Chancen, Risiken und Grenzen.



Versprechen mittelfristig großes Zukunftspotenzial in der Kontraktlogistik: humanoide Roboter

Wer aktuell in Deutschland humanoide Roboter in Industrie und Logistik testet, lässt sich noch an zwei Händen abzählen. Zu den bekannten Unternehmen zählen Siemens, Bosch, BMW Group, Mercedes-Benz, Ford Motor Company, Dirk Rossmann, Vodafone Procure & Connect, Schaeffler und ID Logistics. Warum reiht sich ein Kontraktlogistiker in die Reihe aus Industrie-, Automobil- und Handelsunternehmen ein? Die Pilotprojekte verbindet, dass sie vor allem repetitive, einfache Aufgaben testen – insbesondere in der Intralogistik.

Millionenfach wiederkehrende, zum Teil wenig komplexe Tätigkeiten – genau das beinhaltet den operativen Betrieb in der Kontraktlogistik. Dazu zählen Sortieren, Kommissionieren und Verpacken. Allein für den Betrieb eines Distributionszentrums braucht es bis zu 800 Mitarbeitende – Arbeitskräfte, die vielerorts schon heute aufgrund des Fachkräftemangels fehlen.



Designhunt/stock.adobe.com (KI-generiert)

Potenzial mit Haken

Der Business Case, humanoide Robotik für die Kontraktlogistik nutzbar zu machen, liegt theoretisch auf der Hand. Zwischen wirtschaftlichem Potenzial und industrieller Einsatzreife klafft jedoch noch eine deutliche Lücke. Ein humanoider Roboter kostet derzeit etwa 100.000 Euro, braucht in der Erprobung intensive menschliche Betreuung und bindet zusätzlich Entwicklerkapazitäten, um neue Fähigkeiten zu erlernen.

Das gilt auch für Ida, den ersten humanoiden Forschungsroboter bei ID Logistics. Vor knapp einem Jahr investierte das Unternehmen in das Modell G1 EDU6 von Unitree mit taktilen Fünf-Finger-Händen. Damit begann eine Entwicklungsreise. Nach eigener Einschätzung ist ein erster serieller Produktiveinsatz humanoider Roboter in zwei bis drei Jahren im kleinen Maßstab realistisch, ein breiter Einsatz in fünf Jahren. Der Weg bis dahin ist ambitioniert.

Schon vor dem ersten Use Case zeigte sich bei ID Logistics, dass es KI-affine Mentoren braucht, die die Technologie als Innovatoren vorantreiben und neben dem operativen Betrieb Zeit in ein noch junges Technologiefeld investieren. Bereits die Auswahl war ein Wagnis: Die Marktanalyse von ID Logistics ergab, dass ein Großteil der betrachteten Modelle für die Kontraktlogistik ungeeignet war, teilweise waren die angepriesenen Roboter nicht am Markt verfügbar oder wurden mit irreführenden Marketingversprechen beworben. Internetvideos zeigten häufig nicht den tatsächlichen Autonomiegrad.

Abwarten ist riskant

Der geringe technologische Reifegrad und der lange Zeithorizont sprechen zunächst für Abwarten. Entsprechend sehen laut der Fraunhofer-IML-Studie „Humanoide Robotik in der Logistik" 62 Prozent der befragten Unternehmen aktuell keinen Handlungsbedarf. Bei einer linearen Marktdurchdringung wäre ein späterer Einstieg plausibel.

Doch Experten erwarten bei der potenziell disruptiven Technologie keinen linearen Verlauf. Vielmehr könnte die Entwicklung bis Ende des Jahrzehnts flach verlaufen und danach deutlich an Dynamik gewinnen. Auch Marktprognosen deuten auf ein starkes Wachstum, unterscheiden sich allerdings erheblich. Der Marktanalyst MarketsandMarkets erwartet, dass das weltweite Marktvolumen von rund 5,4 Milliarden US-Dollar im Jahr 2026 auf gut 50 Milliarden US-Dollar im Jahr 2035 steigt – beinahe eine Verzehnfachung. Andere Prognosen fallen zwar niedriger aus, gehen aber ebenfalls von einer deutlichen Marktdynamik aus. Für die Logistik folgt daraus: Beschleunigt sich die Entwicklung um das Jahr 2030, bleiben nur vier Jahre, um sich darauf vorzubereiten. Das ist wenig Zeit, um Know-how, Akzeptanz und ein belastbares Ökosystem für den industriellen Rollout aufzubauen.

Fünf Stufen zur Skalierung

Mit Ida hat ID Logistics deshalb eine Roadmap entwickelt, um die Technologie schrittweise zur Skalierbarkeit zu führen. Sie umfasst fünf Stufen. Die ersten beiden – Auswahl und Anschaffung des Forschungsroboters sowie Beherrschung der Basisfunktionen – sind abgeschlossen. Dazu gehören Remote-Navigation, Handsteuerung und grundlegende Bewegungsabläufe. In Stufe drei programmiert das Team jetzt erste einfache Anwendungen und nähert sich damit praktischer Wertschöpfung. Stufe vier zielt auf die nötige Fingerfertigkeit für den Produktiveinsatz und einen Pilotversuch in einem Logistikzentrum. In Stufe fünf sollen komplexere Anwendungen und die Skalierung auf weitere Standorte folgen.

Autor

Robin Otto



ID Logistics

Robin Otto, CEO, ID Logistics Germany

Robin Otto ist seit 2022 CEO von ID Logistics Germany. Der Diplom-Ingenieur und MBA war zuvor unter anderem in leitenden Funktionen bei Arvato SCM Solutions und der Geodis Group tätig. 2019 wechselte er als Commercial Vice President zu ID Logistics, um das Neugeschäft voranzutreiben und das Unternehmen in der Spitzengruppe der Kontraktlogistik zu positionieren. Heute verantwortet Otto das Deutschlandgeschäft von ID Logistics mit aktuell 5000 Mitarbeitenden und einer Million Quadratmeter Lagerfläche und treibt das Unternehmenswachstum sowie die technologische Entwicklung weiter voran. Einer seiner Schwerpunkte liegt auf dem Einsatz von Automatisierung, künstlicher Intelligenz und humanoider Robotik in der Logistik.

Die Roadmap lässt sich auf unterschiedliche Robotertypen übertragen. Das ist entscheidend, denn eine Universallösung für alle logistischen Anwendungen wird es voraussichtlich nicht geben. Ein technologieoffener Ansatz verhindert eine zu frühe Bindung an einzelne Anbieter und erhält langfristige Flexibilität. Ebenso wichtig ist es, Logistik- und Technik-Know-how früh zu bündeln und durch Kooperationen Synergien zu schaffen. ID Logistics arbeitet dafür eng mit dem Partner Terra Robotics aus Löhne zusammen. Zunächst trainieren die Partner Ida mit; später sollen weitere Robotertypen und Hersteller hinzukommen.

Training unter Realbedingungen

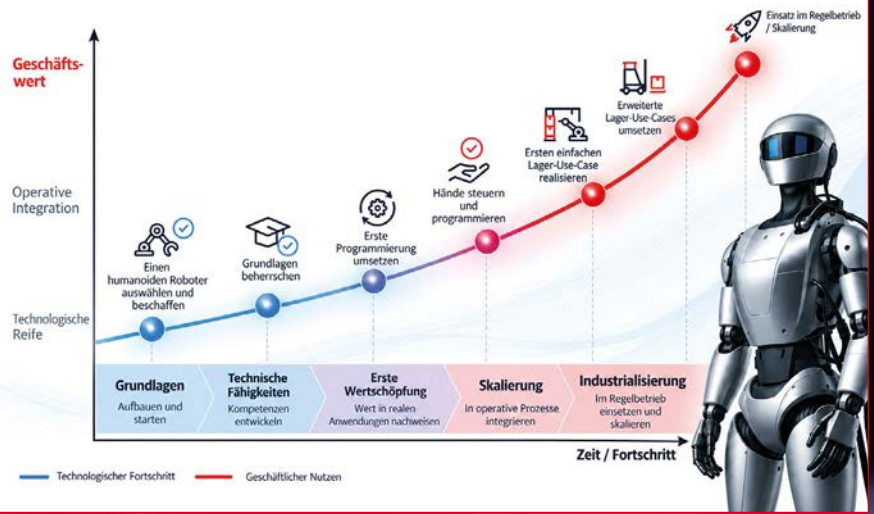
Fast symbolisch lässt sich sagen: Ida ist nicht allein. Bei Terra Robotics steht ihr humanoider Zwilling Heinz, mit dem sie im Tandem lernt. Trainiert wird derzeit ein Sortierprozess, bei dem der Roboter zwischen Paket- und Tütensendungen unterscheidet. Der grobe Ablauf gelingt inzwischen, die Geschwindigkeit liegt aber noch deutlich unter der manuellen Sortierung.

Ein Beispiel für die Herausforderungen ist das Zusammenspiel von Greiffähigkeit, Traglast und Haltedauer. Ida kann bis zu drei Kilogramm heben – für viele Aufgaben in der Kontraktlogistik, etwa Feinkommissionierung oder Sortierung, theoretisch ausreichend. Hält sie ein Gewicht jedoch länger, überhitzt ihr Arm schnell. Kühlpacks gehören deshalb zur improvisierten Notfallausrüstung. Auch die Ersatzteilversorgung ist in diesem frühen Entwicklungsstadium noch nicht ausreichend etabliert.

Die Anforderungen an die Traglast unterscheiden sich je nach Einsatzgebiet erheblich. Rund 32 Prozent der in der Fraunhofer-Studie befragten Fachleute halten mindestens fünf Kilogramm für erforderlich. Dabei ist die Traglast nur eine von vielen Anforderungen, die je nach Anwendung variieren. Eine weitere Herausforderung liegt im heterogenen Artikelspektrum der Kontraktlogistik. Für einen breiten Einsatz müssen Roboter sehr unterschiedliche Waren sicher greifen und bewegen können, hinzu kommt eine exakte visuelle Erkennung. Entscheidend ist, nicht zu viel auf einmal zu verlangen, sondern die physische KI schrittweise zu trainieren. Die Ida-Roadmap sieht diese Fähigkeit bewusst erst in Stufe vier vor.

Motivierend sind Entwicklungssprünge, die regelmäßig, aber oft unvorhersehbar auftreten. Ida erreichte kürzlich überraschend einen neuen Autonomiegrad: Morgens erhielt sie den Auftrag zum „Kung-Fu-Warm-up" noch per Fernsteuerung. Nach einem Software-Update ließ sie sich am Nachmittag bereits per Sprache anweisen: „Lauf zehn Meter und zeige deine Kung-Fu-Abfolge."

Roadmap zum skalierbaren Einsatz humanoider Roboter



ID Logistics

Welche Schritte es bis zum Regelbetrieb humanoider Roboter noch braucht

Brauchen Roboter Beine?

Dass künftig jeder Roboter auf dem Shopfloor laufen können muss, ist unwahrscheinlich. „Für 90 bis 95 Prozent der Use Cases, die wir in der Logistik abbilden wollen, brauchen wir keine Beine", lautet ein Ergebnis der Branchenbefragung der Fraunhofer-Studie. Viele relevante Tätigkeiten wie Sortieren, Kommissionieren und Verpacken lassen sich stationär ausführen. Hinzu kommen praktische Vorteile: Ein zweibeiniger Roboter kann, wenn er stromlos ist, umstürzen, ein plattformgestützter Humanoider nicht. Modelle ohne Beine dürften zudem günstiger sein und damit schneller einen Return on Investment erreichen. Experten gehen davon aus, dass die geschätzten Kosten für einen humanoiden Roboter mit Beinen von heute rund 100.000 Euro mittelfristig auf 20.000 bis 30.000 Euro sinken könnten.

Dann könnte sich auch der Business Case in der Kontraktlogistik rechnen und die Technologie skalieren lassen. Nach eigener Einschätzung ist ein systematischer Roll-out in den nächsten drei bis fünf Jahren realistisch. Ein moderner Logistikprovider wird dann unterschiedliche Technologien orchestrieren und sie als intelligente Werkzeuge gemeinsam mit den Mitarbeitenden einsetzen. Ziel ist, Menschen von repetitiven und körperlich belastenden Tätigkeiten zu entlasten und personelle Engpässe infolge von Fachkräftemangel und demografischem Wandel abzufedern.

An diesem Punkt wird die Debatte emotional, denn nicht alle Mitarbeitenden begegnen humanoiden Robotern auf Anhieb offen. Berührungsängste sind nachvollziehbar – etwa, wenn ein Roboter anfangs geräuschvoll durch die Gänge läuft oder die Hand reichen will. Deshalb sollten Unternehmen ihre Mitarbeitenden von Anfang an einbeziehen. Bei ID Logistics gehörte dazu auch die Namensfindung: Ida erhielt ihren Namen in einer Mitarbeiterbefragung. Durch die transparente Einführung ist sie inzwischen in Teams und den Arbeitsalltag integriert.

Tempo für Standards gefordert

Für die Skalierung müssen auch die regulatorischen Rahmenbedingungen mit der technologischen Entwicklung Schritt halten. Für humanoide Roboter gibt es bislang keine spezifische Sicherheitsnorm; bestehende Regelwerke lassen sich nur teilweise übertragen. Eine eigene ISO-Norm für



ID Logistics

Der erste humanoide Forschungsroboter Ida bei ID Logistics – hier beim Sortieren

dynamisch stabile und humanoide Roboter befindet sich in Entwicklung und soll voraussichtlich 2028 veröffentlicht werden.
Mangels spezifischer Standards hat ID Logistics einen eigenen Sicherheitsrahmen für den Unitree G1 geschaffen und sich dabei am Leitfaden des Fraunhofer IPA orientiert. Das Unternehmen entwickelte eine spezifische Gefährdungsbeurteilung, Betriebsanweisung und Sicherheitsunterweisung. Definierte Arbeitsbereiche und Sicherheitsabstände, reduzierte Betriebsmodi, Nothalt-Möglichkeiten sowie Mitarbeiterschulungen bilden die Grundlage für den kontrollierten Testbetrieb. Damit ist Arbeitssicherheit bereits in der Erprobungsphase systematisch in die Entwicklung der Use Cases integriert.
Technologische Reife allein wird deshalb nicht über den Erfolg humanoider Robotik entscheiden. Erst wenn Wirtschaftlichkeit, Sicherheit, Standards und Akzeptanz zusammenspielen, kann aus einzelnen Pilotprojekten ein skalierbarer Baustein moderner Logistik werden. Sind diese Voraussetzungen geschaffen, wird aus der heutigen Erprobung ein realistisches und vielversprechendes Zukunftsmodell.
ID Logistics ist optimistisch, dass dies gelingen kann: Im eigenen Szenario sind humanoide Roboter in „fünf Jahren plus" regulärer Bestandteil moderner Logistikzentren. Dort arbeiten sie mit Mitarbeitenden, klassischer Automation und künstlicher Intelligenz zusammen und übernehmen flexibel Aufgaben, die sich bislang nicht oder nur schwer automatisieren lassen.

Robin Otto, CEO, ID Logistics Germany





Einride/Lidl

In Edermünde testet Lidl den Einsatz fahrerloser Lieferfahrzeuge für die Filialbelieferung unter realen Logistikbedingungen

Hype oder gelebte Praxis?

Lidl in Deutschland setzt gemeinsam mit Einride den ersten kabinenlosen E-Lkw mit autonomer Fahrfunktion im Filialalltag auf öffentlichen Straßen in Deutschland ein.

Innovative Technologien wie autonome Fahrzeuge sind ein vielversprechender Lösungsansatz, um die Resilienz unserer Warenströme zu stärken und langfristig die Versorgung zu sichern. Vor diesem Hintergrund stellt sich die drängende Frage: Warum wird autonome Transporttechnologie noch nicht flächendeckend eingesetzt? Die Antwort liegt in der komplexen Verbindung von technologischer Machbarkeit, Regulatorik und operativer Skalierbarkeit. Um diesen Herausforderungen zu begegnen, ist branchenübergreifende Pionierarbeit notwendig.

Pionierarbeit in Deutschland

Die Unternehmen der Schwarz-Gruppe setzen sich bereits seit über fünf Jahren mit autonomen Transportsystemen auseinander. Erste Partnerschaften wurden sondiert und insbesondere der US-Markt analysiert. Dort war die Implementierung der Technologie bereits deutlich weiter vorangeschritten: Extrem lange Strecken mit optimalen Wetterbedingungen begünstigen den Einsatz autonomer Trucks in den Vereinigten Staaten. In Europa hingegen erschweren anspruchsvolleres Wetter mit Regen und Schnee sowie eine komplexere Regulatorik die Umsetzung. Als größte europäische Handelsgruppe braucht die Schwarz-Gruppe jedoch praxistaugliche Lösungen für den hiesigen Markt.

Deutschland bietet hierfür besondere Voraussetzungen: Mit dem Gesetz zum autonomen Fahren (AFGBV) wurde bereits 2021 ein europaweit führender Rechtsrahmen geschaffen. Gleichzeitig gilt der deutsche Markt aufgrund strenger Genehmigungsverfahren und hoher regulatorischer Anforderungen als einer der anspruchsvollsten überhaupt. Genau darin sieht die Schwarz-Gruppe die Chance, höchste Technologiesicherheit zu garantieren und europaweit Akzeptanz zu schaffen. Statt auf fertige Lösungen für den europäischen Markt zu warten, entschied sich die Handelskette, aktiv an deren Entwicklung mitzuwirken. Mit dem schwedischen Tech-Scaleup Einride wurde ein Partner gefunden, der mit dem Konzept „Freight Capacity as a Service" den operativen Transportbetrieb mit maßgeschneiderten Software- und Fahrzeugarchitekturen kombiniert.

Benchmark für die Branche

Das Ergebnis dieser Zusammenarbeit ist die erste Erprobungsgenehmigung des Kraftfahrt-Bundesamtes (KBA) für einen kabinenlosen E-Lkw im öffentlichen Straßenraum in Deutschland für einen definierten Betriebsbereich entlang einer realen Transportroute.

Der Genehmigungsprozess erfordert eine detaillierte risikobasierte Analyse des autonomen Fahrsystems des E-Lkw.

Diese wird von den Behörden im Zusammenspiel mit den verkehrstechnischen Gegebenheiten vor Ort bewertet. Mit der erfolgreichen Zulassung wurde eine Blaupause geschaffen – etwa für den Einsatz von Fahrzeugen ohne Fahrerkabine sowie für die operative Ausgestaltung der „Technischen Aufsicht" unter anderem mittels Remote-Überwachung. Besonderheit: Ihre hohe Taktung und die massiven Volumina machen die Logistik im Lebensmitteleinzelhandel extrem anspruchsvoll. Funktioniert autonome Technologie hier unter harten Realbedingungen, dann setzt das eine globale Benchmark. Lidl in Deutschland bietet mit 39 Verteilzentren und über 3250 Filialen ein dichtes, hochstandardisiertes Netzwerk – ideale Voraussetzungen für tiefgreifende Erkenntnisse im Hinblick auf spätere Skalierungen.

400 Meter lange Testroute

Die Entscheidung im Testszenario fiel bewusst auf eine kurze, anspruchsvolle Route: Das Setup umfasst eine 400 Meter lange Verbindungsstrecke auf öffentlicher Straße zwischen dem Lidl-Verwaltungs- und Warenverteilzentrum in nordhessischen Edermünde und einer lokalen Filiale. Dabei werden insbesondere die vor- und nachgelagerten Prozesse beispielsweise an den Schnittstellen beim Be- und Entladen an den Rampen ganzheitlich analysiert.

So prüft das Projektteam Schritt für Schritt, wie sich zukunftsfähige Lösungen optimal in das bestehende Gesamtsystem integrieren lassen. Aus dem Projekt sollen sich systematisch Daten und Erkenntnisse für das gesamte Ökosystem der Schwarz-Gruppe gewinnen lassen – von der Produktion über den Handel (Lidl, Kaufland) bis hin zu Recycling und Digitalisierung.

Der E-Lkw mit autonomer Fahrfunktion übernimmt dabei reale Transportvolumina im echten Filialalltag: Das vollelektrische, fahrerlose Fahrzeug operiert auf SAE-Level 4 (Hochautomatisierung) und ist für 15 EU-Paletten ausgelegt. Es verkehrt an fünf Tagen pro Woche bis zu dreimal täglich im Regelbetrieb und deckt so die vollständige Trockensortimentsbelieferung dieser Route ab. Im viermonatigen Testzeitraum werden bis zu 3000 Paletten bewegt. Zur Absicherung wird der Betrieb doppelt überwacht: durch einen „Remote Operator" in der Kontrollzentrale sowie einen gesetzlich noch erforderlichen „Local Operator" vor Ort, der in der aktuellen Testphase auch die Be- und Entladung übernimmt.

Erst nach einer erfolgreichen Analyse der Erkenntnisse und Validierung dieser ersten Strecke ist in Phase 2 an einem weiteren Standort ein sukzessiver Ausbau zu einem „Milkrun"-Modell mit mehreren Stopps geplant. Perspektivisch zielt die Roadmap des Projekts jedoch auf den Hub-to-Hub-Verkehr auf der Mittel- und Langstrecke – also den Transport von Lager zu Lager. Lassen sich diese Strecken autonom bewältigen, entlastet das das Fahrpersonal von unattraktiven Mehrtagesfahrten und Berufskraftfahrer lassen sich gezielter auf regionalen Kurzstrecken einsetzen.

Dabei gilt: Technologischer Fortschritt und soziale Verantwortung stehen nicht im Widerspruch. Moderne Logistik ist dort zukunftsfähig, wo technologische Innovation den Menschen unterstützt und entlastet. Autonome Systeme können Personalengpässe abfedern und bei Routineaufgaben sowie körperlich anstrengenden Tätigkeiten entlasten. Sie richten Berufsbilder gezielt neu aus und schaffen Freiräume für wertschöpfende Aufgaben, in denen der Mensch als zentrale Steuerungsinstanz unersetzlich bleibt. Schlüssel für diesen Wandel sind die gezielte Weiterbildung und Qualifizierung der Teams. Echte Zukunftsfähigkeit verlangt jedoch mehr: Der Innovationsanspruch der Schwarz-Gruppe koppelt Effizienzgewinne direkt an ökologische Wirkung – der vollelektrische Lkw mit autonomer Fahrfunktion soll also Dekarbonisierung und operative Exzellenz in einem System vereinen.

Zukunftsfähige Lieferketten

Ist das Ganze nur ein Hype? Keinesfalls. Die Technologie ist bereit für den Praxistest und markiert den logischen nächsten Schritt einer pragmatischen technologischen Evolution.

Um Lieferketten souverän und zukunftsfähig aufzustellen, müssen Prozesse frühzeitig im Realbetrieb angepasst werden. Die Skalierungskraft der Unternehmen der Schwarz-Gruppe wird dann verlässliche Standards für die gesamte Branche schaffen. Am Ende steht nicht die zentrale Frage „Wann?", sondern: „Wie bereiten wir uns am besten – und gemeinsam – darauf vor?"

Daniel Magon, Commercial Director Einride; Serhan Yildirim, Leiter Schwarz Logistics Solutions

Autoren

Serhan Yildirim



Schwarz Gruppe

Serhan Yildirim, Leiter Schwarz Logistics Solutions

Serhan Yildirim ist seit März 2026 Leiter des Bereichs Schwarz Logistics Solutions innerhalb der Schwarz Corporate Solutions. Er verantwortet die strategische Integration von Innovationen, Robotik- und Automatisierungslösungen bei den Unternehmen der Schwarz-Gruppe.

Daniel Magon



Einride

Daniel Magon, Vertriebsleiter bei Einride

Daniel Magon ist Vertriebsleiter bei Einride für die Region Europa. Zuvor war er mehr als zwölf Jahre lang bei Continental tätig, zuletzt als Werksleiter mit Schwerpunkt auf der Kleinserienfertigung. Als Leiter der Märkte in Asien war er zwei Jahre lang in Japan stationiert.

Zukunft der Logistik

Wie verändert sich die Rolle der Logistik? Sieben spannende Zukunftsszenarien liefern Unternehmenschefs wertvolle Orientierung für ihre Strategie, Marktposition und das Wachstum ihres Unternehmens.

Wer Logistik nur als Transport und Lagerung versteht, unterschätzt ihren Einfluss auf den Unternehmenserfolg. Sie entscheidet mit darüber, welche Märkte erreichbar sind, wo Produktion möglich ist und wie verlässlich Unternehmen ihre Kunden versorgen. Logistik ist keine Nebenfrage. Sie gehört ins Zentrum unternehmerischer Strategie.

Logistik wird noch wichtiger

Doch was geschieht, wenn sich die Spielregeln ändern? Wenn Handelskonflikte Lieferketten neu ordnen, künstliche Intelligenz (KI) Entscheidungen übernimmt und knappe Rohstoffe neue Geschäftsmodelle verlangen? Dann reicht es nicht, Waren schneller und günstiger zu bewegen. Dann muss auch gefragt werden, was transportiert werden muss – und was sich vor Ort herstellen, teilen, reparieren oder wiederverwerten lässt.

Damit wächst der Einfluss der Logistik: Sie organisiert nicht nur Warenströme. Sie eröffnet Unternehmen Handlungsmöglichkeiten. Sie kann Abhängigkeiten verringern und den Zugang zu Märkten und Rohstoffen sichern. Sieben Zukunftsszenarien zeigen, welche Macht Logistik in den kommenden Jahren gewinnt – und was das für Unternehmenschefs bedeutet. Sie sind kein Fahrplan für die Zukunft, sondern ein Denkangebot mit klaren Positionen und zeitlich konkreten Erwartungen. Wer Orientierung geben will, muss auch Position beziehen. An diesen Erwartungen lasse ich mich messen.

Peter Voß, geschäftsführender Vorstand beim Club of Logistics

Szenario 1

Plattform-Logistik: Das Ende der sichtbaren Flotte

Die stärksten Logistikunternehmen der Zukunft könnten kaum noch an einer Flotte erkennbar sein. Ihre eigentliche Stärke liegt im Zugriff auf Daten, Kapazitäten und Kundenschnittstellen. Sie transportieren, lagern und stellen nicht zwingend selbst zu. Sie entscheiden, wer es wann, zu welchen Bedingungen und mit welcher Priorität tut. Damit entsteht ein neues Betriebssystem der Versorgung. Häfen, Speditionen, Lager, Bahnunternehmen und KEP-Dienste bleiben wichtig – aber sie werden zu programmierbaren Modulen eines übergeordneten Netzes. Der Plattformbetreiber sieht Nachfrage, Risiken, freie Kapazitäten und Zahlungsbereitschaft. Er verteilt Aufträge, definiert Standards und setzt Margen.

Wir sollten dabei nicht nur nach Westen schauen. Die chinesische Handels- und Plattformlogistik hat in wenigen Jahren gelernt, Endkundenzugang, Zollabwicklung, Luftfracht-Chartern und Last-Mile-Zustellung in einer Hand zu bündeln – und exportiert dieses Modell inzwischen. Der Wettbewerb der Zukunft verläuft weniger zwischen Frachtführern als zwischen Betriebssystemen. Der eigentliche Umbruch besteht nicht in der Digitalisierung des Transports. Er besteht in der Frage, wer die Regeln des Zugangs bestimmt. Wird Logistik eine offene Infrastruktur, an der viele Akteure partizipieren? Oder eine private Versorgungsarchitektur, kontrolliert von wenigen Plattformmächten?

Unternehmen müssen sich deshalb nicht nur entscheiden, ob sie digitalisieren. Sie müssen entscheiden, ob sie Orchestrator, unverzichtbarer Spezialist oder austauschbare Kapazität sein wollen. Wer diese Entscheidung vertagt, hat sie getroffen.

Autor

Peter Voß



Peter Voß

Peter Voß, geschäftsführender Vorstand beim Club of Logistics

Peter Voß ist geschäftsführender Vorstand des Club of Logistics in Dortmund. Das Netzwerk verbindet Entscheider aus Logistik, Industrie und Wissenschaft. Voß war lange Jahre Pressesprecher und Leiter Unternehmenskommunikation von TNT in Deutschland. Von 1994 bis 2013 verantwortete er den Auf- und Ausbau der Fokus-Gruppe.

Szenario 2

Agentenlogistik: Wenn Systeme Verantwortung übernehmen

Die Zukunft beginnt nicht mit dem Roboter im Lager und auch nicht mit dem autonomen Lkw. Sie beginnt in dem Moment, in dem ein System nicht nur Aufgaben ausführt, sondern Entscheidungen vorbereitet oder selbst trifft. Es erkennt Engpässe, priorisiert Kunden, verschiebt Bestände, bucht Kapazitäten und reagiert auf Störungen, bevor ein Mensch sie wahrnimmt. Wir reden also nicht mehr über Software, die uns Vorschläge macht, sondern über Software, die Aufträge erteilt.

Stellen Sie sich einen Disponenten im Jahr 2035 vor. Er plant keine Touren mehr. Er betreut eine Flotte von Agenten, die untereinander verhandeln, und sein Arbeitstag besteht darin, Grenzen zu definieren: Welcher Kunde darf nie depriorisiert werden? Ab welchem CO_2-Wert ist eine Umbuchung unzulässig? Welche Entscheidung muss immer ein Mensch gegenzeichnen? Seine Leistung besteht nicht mehr im Optimieren, sondern im Urteilen.

Meine Erwartung: Bis 2032 wird ein erheblicher Teil der Standardfrachtbuchungen zwischen Maschinen verhandelt – Preis, Kapazität, Zeitfenster, Pönale – und der Mensch prüft nur noch Ausnahmen. Das verändert Vertriebsorganisationen stärker als jede Lkw-Technologie. Denn es verändert das Verständnis von Verantwortung. Wenn ein smartes Netz entscheidet, welche Lieferung bei knappen Kapazitäten Vorrang erhält, trifft es keine rein technische Entscheidung. Es bewertet wirtschaftliche, soziale und vielleicht sicherheitsrelevante Interessen. Die Führungsaufgabe verschiebt sich also: Management wird weniger einzelne Abläufe steuern und stärker Regeln für autonome Systeme setzen müssen. Was darf optimiert werden? Wo liegen Grenzen? Wann muss ein Mensch eingreifen? Wer haftet, wenn eine Entscheidung korrekt gerechnet, aber gesellschaftlich falsch war? Die Logistik wird so zum Testfeld, wie viel wirtschaftliche Verantwortung wir Maschinen übertragen wollen.

Trends Zukunftsvisionen

Szenario 3

Simulationslogistik: Wenn Rechenleistung zur Infrastruktur wird

Bisher reduziert Logistik Komplexität, um handlungsfähig zu bleiben. Sie vereinfacht Routen, fasst Risiken zusammen und akzeptiert, dass viele Wechselwirkungen unsichtbar bleiben. Doch was geschieht, wenn Systeme künftig sehr viel mehr Variablen gleichzeitig berücksichtigen können? Dann werden Wetter, geopolitische Risiken, Energiepreise, Materialverfügbarkeit, Verkehrsströme, CO_2-Budgets und Kundenzusagen zu einem dynamischen Gesamtmodell verbunden. Unternehmen berechnen nicht mehr nur, welche Route heute günstig ist. Sie simulieren unterschiedliche Zukunftsverläufe und richten ihre Versorgung präventiv auf mögliche Krisen aus.

Die naheliegende Erwartung lautet, Quantencomputing werde diesen Sprung liefern. Hier ist Nüchternheit angebracht. Die Bitkom-Untersuchung zum Quantencomputing in der deutschen Wirtschaft 2026 formuliert es präzise: Strategisch ist die Technologie angekommen, operativ ist sie bislang nur vereinzelt verankert. Zwei Konsequenzen sind dennoch schon jetzt strategisch relevant. Erstens: Rechenleistung wird zur Infrastruktur – und damit zu einem physischen Thema. Rechenzentren brauchen Strom, Netzanschlüsse, Kühlung, Chips und Flächen. Wer über Simulationsfähigkeit spricht, spricht über Energiepolitik und über die Frage, in wessen Jurisdiktion die eigenen Daten gerechnet werden. Zweitens: Dieselbe Technologie, die Optimierung verspricht, bedroht unsere Sicherheit. Kryptografisch relevante Quantenrechner würden heutige Verschlüsselung angreifbar machen – und die Logistik ist ein Datenraum aus Zoll-, EDI-, Hafen-, Zahlungs- und Sendungsdaten mit sehr langer Vertraulichkeitsdauer. Die Umstellung auf post-quantensichere Verfahren ist keine Zukunftsfrage. Sie ist ein Projekt, das jetzt in die IT-Roadmap gehört.

Damit entsteht eine neue Form von Wettbewerb. Nicht allein Flotten, Standorte oder Marktanteile entscheiden. Entscheidend wird die Fähigkeit, Zukunftsoptionen schneller zu erkennen, besser zu bewerten und früher in Handlung zu übersetzen. Wer Zugang zu solchen Simulationsräumen besitzt, kann Entscheidungen vorwegnehmen, lange bevor andere die Veränderung überhaupt sehen.

Ilham/stock.adobe.com

Zukunftsbilder Logistik

Szenario 4

Geoökonomische Logistik: Wenn Handelswege politisch werden

Jahrzehntelang war Handelspolitik für Logistiker ein Nebenschauplatz. Man kannte Zolltarife, man kannte Präferenzabkommen, und im Übrigen galt: Die Route folgt den Kosten. Diese Zeit ist vorbei. Zölle, Exportkontrollen, Rohstoffbeschränkungen, Sanktionslisten und Local-Content-Vorgaben sind zu Gestaltungsinstrumenten geworden, und sie verändern Warenströme schneller als jede Infrastrukturmaßnahme.

Die Konsequenz ist nicht weniger Handel, sondern anderer Handel. Wenn ein Korridor teuer wird, entstehen Umwege, Zwischenlager, Umverpackungsstandorte, veränderte Ursprungsnachweise und neue Drehscheiben. Das ist unternehmerisch eine Chance und volkswirtschaftlich ein Risiko: Jede Umleitung kostet Effizienz, und jede neue Regel erzeugt Verwaltungsaufwand, den das kleine Unternehmen härter trifft als große.

Für Europa liegt darin eine unbequeme Erkenntnis. Wir haben unsere Wettbewerbsfähigkeit lange auf offene Märkte gebaut, deren Offenheit wir nicht selbst garantieren. Zugleich zeigt die Regulierungspraxis, dass auch europäische Rahmenbedingungen keine feste Größe mehr sind: So wurde die EU-Lieferkettenrichtlinie CSDDD mit dem Omnibus-I-Paket zwar am 26. Februar 2026 im Amtsblatt veröffentlicht, in Anwendungsbereich, Fristen und Pflichten aber deutlich zurückgenommen. Unternehmen, die 2024 in Sorgfaltsprozesse investiert haben, erleben Regulierung heute als bewegliches Ziel. Planungssicherheit wird damit selbst zur knappen Ressource. Wer sie nicht von außen bekommt, muss sie intern herstellen: durch Szenarien statt Prognosen, durch Verträge mit Anpassungsklauseln, durch Lieferantenportfolios mit bewusst doppelten Optionen. Das Weltwirtschaftsforum beschreibt in seinem Global Value Chains Outlook 2026 genau dies als neue Betriebsrealität: dauerhafte Volatilität, die nicht mehr als Störung, sondern als Umgebungsbedingung zu behandeln ist.

Szenario 5

Circular Economy: Wenn Logistik Rohstoffe organisiert

Die lineare Wirtschaft endet mit der Entsorgung. Die Kreislaufwirtschaft beginnt dort erst. In ihr wird jedes Produkt bereits bei seiner Entwicklung als möglicher Rücklauf gedacht: reparierbar, zerlegbar, wiederaufbereitbar und mit einem transparenten Materialprofil versehen. Aus dieser Idee wird gerade Recht. Die EU-Kommission hat für das dritte Quartal 2026 den Vorschlag für einen Circular Economy Act angekündigt und dazu im Frühjahr 2026 einen hochrangigen Stakeholder-Dialog geführt (Europäisches Parlament, Legislative Train; Europäische Kommission). Zusammen mit Ökodesign-Anforderungen und dem digitalen Produktpass entsteht ein Rahmen, in dem Materialtransparenz nicht mehr freiwillig ist. Wer die Datenspur eines Bauteils führen kann, führt künftig auch das Geschäft mit seiner Wiederverwendung.

Logistik wird damit zu einer Rohstoffindustrie neuen Typs. Sie organisiert nicht nur die Lieferung von Produkten, sondern ihre Rückkehr in den Wertschöpfungskreislauf. Lager werden zu Materialbanken. Rücknahmestellen werden Prüf-, Reparatur-, Demontage- und Wiederverteilungszentren. Aus Retouren werden planbare Ressourcenströme.

Der tiefere Wandel liegt im Geschäftsmodell. Hersteller verkaufen weniger Produkte und garantieren stärker Verfügbarkeit, Nutzung oder Materialzugang. Wer die Rückführungsnetze kontrolliert, sichert sich nicht nur Entsorgungskapazität, sondern Zugriff auf knappe Komponenten und Rohstoffe – in einer Welt, in der Rohstoffexporte politisch beschränkt werden, ist das ein Sicherheitsargument und kein Umweltargument.

Meine Erwartung: Bis 2035 wird es Segmente geben – Elektronik, Batterien, Antriebskomponenten, Verpackung –, in denen die Rückführung mehr Wertschöpfung trägt als die Hinlieferung. Die Circular Economy wäre dann keine Nachhaltigkeitsinitiative am Rand. Sie wäre ein neues industrielles Betriebssystem, in dem Logistikunternehmen vom Transporteur zum Betreiber materieller Kreisläufe werden.

Deine Fahrer haben Ziele.
Wir die Ladepunkte.





Im ultraschnellen Ladenetz von Shell und an über 215.000 öffentlichen Ladepunkten deutschlandweit.

Jetzt Flottenberatung vereinbaren.

Shell.de/einfach-laden-b2b

Shell
Fleet Solutions

Shell. Einfach laden.

Szenario 6

Kapitalmärkte: Wenn Logistik zur Finanzarchitektur wird

Logistik wird künftig nicht nur an Verkehrsknoten, Lagerstandorten und Flotten entschieden. Sie wird dort entschieden, wo Kapital Eigentum an Infrastruktur, Datenräumen und Zugängen organisiert. Häfen, Terminals, Energieanlagen, Rechenzentren, urbane Hubs und digitale Plattformen werden zu strategischen Assets in globalen Portfolios.
Das kann Investitionen ermöglichen und Netze modernisieren. Doch es verändert auch die Machtverhältnisse. Wer kritische Infrastruktur besitzt, entscheidet mit darüber, welche Regionen Anschluss erhalten, welche Unternehmen skalieren können und wie abhängig Lieferketten von einzelnen Akteuren werden.
Auch der Staat ist Kapitalgeber – und wird daran gemessen. Aus dem deutschen Sondervermögen Infrastruktur und Klimaneutralität sollten im Jahr 2026 rund 58,9 Milliarden Euro verausgabt werden, nach 37,3 Milliarden im Vorjahr (Deutscher Bundestag, 2025). Das ist historisch viel Geld. Die entscheidende Frage ist nicht seine Höhe, sondern seine Umschlaggeschwindigkeit: Kommt es in Brücken, Gleisen, Schleusen und Umschlagterminals an – oder in Planungsverfahren? Für die Logistikbranche ist das keine haushaltspolitische Fußnote, sondern die Frage, ob wir 2035 auf einem sanierten oder auf einem gesperrten Netz arbeiten.
Für mittelständische Unternehmen stellt sich damit eine grundlegende Frage: Können wir unsere Zukunft noch selbst gestalten – oder bestimmen zunehmend andere unsere geschäftlichen Möglichkeiten? Dabei kommt es nicht nur darauf an, wem das Unternehmen gehört. Ebenso wichtig ist, wer über die Daten verfügt, den Zugang zu Kunden kontrolliert und die Bedingungen der Zusammenarbeit vorgibt. Wer sich zu eng an einzelne Plattformen oder Infrastrukturbetreiber bindet, kann Handlungsspielraum verlieren. Wer verschiedene Partner und Netze nutzen kann, bewahrt mehr Unabhängigkeit.
Doch es geht um mehr als die Zukunft einzelner Unternehmen. Wenn Häfen, Terminals und Logistiknetze darüber entscheiden, ob eine Wirtschaft zuverlässig versorgt wird, darf ihre Bedeutung nicht allein an der Rendite gemessen werden. Wer solche Infrastruktur besitzt oder betreibt, trägt auch Verantwortung dafür, dass Unternehmen Zugang erhalten und die Versorgung unter Belastung funktioniert. Wirtschaftlicher Erfolg und Versorgungssicherheit müssen deshalb gemeinsam betrachtet werden.

Zukunftskonzepte Projektionen

Szenario 7

Menschen und Können – wenn die Fachkraft zur härtesten Restriktion wird

Sechs Szenarien haben von Systemen gesprochen. Nun zum eigentlichen Engpass. Die Logistikbranche verliert in den kommenden zehn Jahren einen erheblichen Teil ihrer erfahrenen Belegschaft an den Ruhestand: Kraftfahrer, Disponenten, Lagermeister, Zollsachbearbeiter, Werkstattpersonal. Keine Software ersetzt betriebliches Erfahrungswissen, und keine Investitionszusage ersetzt eine Nachtschicht, für die niemand zur Verfügung steht.
Automatisierung ist deshalb nicht die Gegenspielerin der Beschäftigung, sondern in vielen Betrieben die Bedingung, überhaupt liefern zu können. Aber sie verändert die Berufsbilder radikal. Aus dem Ausführen wird das Beaufsichtigen, aus dem Steuern wird das Regelsetzen, aus dem Bedienen wird das Beurteilen. Diese neuen Rollen sind anspruchsvoller, nicht einfacher – und sie sind schlechter beschrieben, schlechter ausgebildet und oft schlechter bezahlt als die alten. Dabei entsteht ein zweiter, unterschätzter Konflikt. Wenn Systeme Leistung minütlich messen, entscheidet die Ausgestaltung darüber, ob Beschäftigte Assistenz oder Überwachung erleben. Betriebsräte werden zu Mitgestaltern der Algorithmen – ob wir das strategisch nutzen oder juristisch aussitzen, ist eine Führungsentscheidung. Unternehmen, die Mitbestimmung als Konstruktionsprinzip statt als Hindernis behandeln, werden schneller automatisieren, nicht langsamer.
Und ein drittes Feld: Attraktivität. Die Logistik konkurriert um Talente nicht mit anderen Speditionen, sondern mit Softwarehäusern, Energieversorgern und der Rüstungsindustrie. Wer junge Menschen gewinnen will, muss erzählen können, worum es hier geht – nämlich um die Versorgung eines Kontinents. Diese Geschichte erzählen wir bislang zu selten und zu leise.

Branchenguide 2027



DigitalPenTH/stock.adobe.com

Der Branchenguide im „Who is Who Logistik 2027" ist ein umfangreiches Verzeichnis führender Produkt- und Dienstleistungsanbieter in der Logistik.

Inhaltsverzeichnis Branchenguide 2027

Logistik-Dienstleistungen

BLG Logistics Group	S. 54
Chemion Logistik	S. 55
Geis-Group	S. 56
Hafen Duisburg – Duisport	S. 57
Heppner Gronau	S. 58
Kombiverkehr	S. 59
Nordfrost	S. 60
Seifert Logistics	S. 61
Weiss Gebrüder Transport und Logistik	S. 62
Würfel Logistik	S. 63

Finanzierung/Miete/Leasing

BE Truck Rent	S. 64
GEFA	S. 65
KLVrent	S. 66
Seaco International Leasing	S. 67
TIP Trailer Services	S. 68

IT-Lösungen

Aumovio	S. 69
DAKO	S. 70
LapID Service	S. 71
ProLogistik	S. 72
PTV Logistics	S. 73
Solvares Logistics	S. 74
Webfleet	S. 75

Telematik

Soloplan	S. 76
TIS Technische Informationssysteme	S. 77

Intralogistik und Lagertechnik

Infraserv Logistics	S. 78
Linde Material Handling	S. 79
Toyota Material Handling	S. 80

Nutzfahrzeuge und Fuhrpark

Fliegl Fahrzeugbau	S. 81
Michelin Reifenwerke	S. 82
Pneuhage Fleet Solution	S. 83
SAF-Holland	S. 84
Schmitz Cargobull	S. 85
Westfalen	S. 86

Fahrzeughersteller

Goldhofer	S. 87
F-Trucks Deutschland	S. 88
Kögel Trailer	S. 89

Versicherungen und Finanzen

Kravag-Logistic Versicherung	S. 90
Oskar Schunck	S. 91

Verbände/Organisationen

Idem Telematics	S. 92
SVG	S. 93

Die Firmenporträts im Branchenguide sind Anzeigen im Sinne des Presserechts. Für den Inhalt sind die Unternehmen verantwortlich.

VR Umfangreicher digitaler Branchenguide der führenden Anbieter logistischer Produkte und Dienstleistungen im Internet unter: www.verkehrsrundschau.de/who-is-who-logistik

Firmenname: BLG LOGISTICS GROUP AG & Co. KG

Gründungsjahr: 1877

Vorstand:
Matthias Magnor, Vorstandsvorsitzender
Michael Blach, Vorstand Geschäftsbereich CONTAINER
Christine Hein, CFO & Mitglied des Vorstands
Axel Krichel, COO & Mitglied des Vorstands
Ulrike Riedel, Arbeitsdirektorin & Mitglied des Vorstands

Ansprechpartner:
Tina Allerheiligen
Leiterin Unternehmenskommunikation & Marketing

Größe der Belegschaft: Rund 10.500

Hauptsitz: Freie und Hansestadt Bremen

Niederlassungen:
Fast 100 Standorte in Europa, Amerika, Afrika und Asien

Kontaktdaten:
BLG LOGISTICS GROUP AG & Co. KG
Präsident-Kennedy-Platz 1
28203 Bremen

Tel.: +49 (0)421 398-01

www.blg-logistics.com
communications@blg.de



Leistungsprofil

BLG LOGISTICS ist ein Seehafen- und Logistikdienstleister mit einem internationalen Netzwerk. Uns stärkt die Erfahrung einer 150-jährigen Unternehmensgeschichte. Innovation ist seit jeher die Triebfeder unserer Entwicklung. Heute sind wir mit fast 100 Standorten und Niederlassungen in Europa, Amerika, Afrika und Asien auf allen Wachstumsmärkten der Welt präsent.

In unseren drei operativen Geschäftsbereichen bieten wir unseren Kunden aus Industrie und Handel umfangreiche logistische Dienstleistungen an – vom routinierten Entladen bis zur hochkomplexen Greenfield-Entwicklung. Die BLG-Geschäftsbereiche AUTOMOBILE und CONTAINER sind führend in Europa. Unser Geschäftsbereich CONTRACT gehört zu den wichtigsten deutschen Anbietern.

Der BLG-Geschäftsbereich **AUTOMOBILE** ist der führende Technik- und Logistikdienstleister für die internationale Automobilindustrie. Im gesamten AUTOMOBILE-Netzwerk hat BLG LOGISTICS 2025 etwa 4,2 Millionen Fahrzeuge umgeschlagen, transportiert oder technisch bearbeitet.

Das Unternehmen setzt in diesem Bereich weltumspannend multimodale Verkehrsträger für die Logistik ein und verknüpft individuelle und innovative technische Dienstleistungen miteinander. Die Distribution findet per Lkw, Bahn und Binnenschiff statt. Neben Seehafenterminals in Bremen, Bremerhaven, Cuxhaven, Hamburg und in Danzig betreiben wir weitere Terminals im Inland.

Die BLG AutoRail ist ein Spezialanbieter für Fahrzeugtransport auf der Schiene und verfügt mit 1.500 eigenen offenen Doppelstock-Waggons, davon 200 Flachwagen, über das modernste und universell einsetzbare Equipment in Europa. Damit ist die logistische Leistungskette von den Autoherstellern bis zum Endkunden komplett.

Der Geschäftsbereich **CONTRACT** managt komplexe Projekte und bietet unseren Kunden verlässliche Logistiklösungen an. Dazu zählt ein breites Spektrum kundenspezifischer Dienstleistungen in der Beschaffungs-, Produktions- und Distributionslogistik sowie in der Retouren- und Ersatzteillogistik. Dies können hochautomatisierte Logistikzentren oder manuelle Inhouse-Abwicklungen sein. Wir lagern, transportieren, verpacken und entpacken, wickeln konventionelle Bestellungen, E-Commerce-Themen und auch vielfältige Mehrwertdienstleistungen ab.

Zu unseren Kunden in der Kontraktlogistik zählen starke nationale und internationale Unternehmen aus den Branchen Automotive, Industrie, Handel und Energie.

Der Geschäftsbereich **CONTAINER** wird durch das Joint Venture EUROGATE vertreten. Die EUROGATE-Gruppe, an der BLG LOGISTICS zu 50 Prozent beteiligt ist, ist eine insbesondere in und um Europa tätige, reedereiunabhängige Containerterminal-Gruppe. Das Unternehmen betreibt gemeinsam im Netzwerk mit dem italienischen Terminalbetreiber CONTSHIP Italia zwölf Containerterminals von der Nordsee bis zum Mittelmeer. Ihr Kerngeschäft umfasst den Containerumschlag an Terminalstandorten in Deutschland, Italien, Marokko, Zypern und Ägypten. Ergänzend bietet EUROGATE eine Reihe weiterer Dienstleistungen an, darunter seetaugliche Verpackung, Containerdepots, Wartung und Reparatur sowie intermodale Transporte.

Firmenname: Chemion Logistik GmbH

Gründungsjahr: 2001 (Ausgliederung aus der Bayer AG)

Geschäftsführer: Dr. Christian Czauderna

Größe der Belegschaft: ca. 800 Mitarbeiter(innen)

Jahresumsatz: 131 Mio. € in 2025

Standorte:
Leverkusen, Dormagen, Krefeld-Uerdingen,
Duisburg und Monheim am Rhein

Lagerfläche:
- rund 37.000 m² Container-Lagerfläche mit 2.760 TEU
- ca. 50.000 Paletten-Stellplätze

Equipment:
- über 2.000 Flurförderzeuge (davon 400 Ex-Geräte)
- ca. 1.000 Tankcontainer

Zertifizierungen:
- Qualitätsmanagementsystem nach ISO 9001:2015
- Arbeitsschutzmanagementsystem nach ISO 45001:2023
- Umweltmanagementsystem nach ISO 14001:2015
- Entsorgungsfachbetrieb nach EfbV
- Sicherheitsmanagementsystem (SMS) im Bereich Bahnlogistik
- SQAS im Bereich Behälterreinigung und Bahnlogistik
- EcoVadis Nachhaltigkeitsbewertung

Kontaktdaten:
Chemion Logistik GmbH
CHEMPARK Leverkusen, Gebäude G 7
51368 Leverkusen

Tel.: +49 (0)214 3139-3900

www.chemion.de
chemion@chemion.de



Leistungsprofil

Das Unternehmen
Die Chemion Logistik GmbH ist Bestandteil der CURRENTA-Gruppe, einem Verbund hochspezialisierter Unternehmen unter dem Dach des CHEMPARK-Managers und -Betreibers CURRENTA GmbH & Co. OHG. Seit 2001 ist Chemion als Spezialist für den Umgang mit Gefahrgut und Gefahrstoffen ein gefragter Partner für Unternehmen der Chemie- und chemienahen Industrie.
Das Unternehmen beschäftigt heute rund 800 Mitarbeiter*innen an den CHEMPARK-Standorten in Leverkusen, Dormagen und Krefeld-Uerdingen und in den Außenlägern in Duisburg und Monheim am Rhein. Das Portfolio deckt ein breites Spektrum logistischer Services ab. So bietet Chemion als Logistikdienstleister für jede Anforderung passende Lager-, Umschlag-, Transport- und Mehrwert-Lösungen – auf Wunsch steht das gesamte Leistungs- portfolio aus einer Hand zur Verfügung.

Das Leistungsangebot
Die Gefahrgut-Logistik macht heute rund 90 % des Auftragsvolumens von Chemion aus. Ein Schwerpunkt liegt dabei in der Bahnlogistik. Hier bietet Chemion als lizenziertes Eisenbahnverkehrsunternehmen zahlreiche Lösungen für den sicheren Chemie- und Gefahrguttransport auf der Schiene. Zum Portfolio gehören ebenfalls Komplettlösungen rund um Container, wofür Lagerflächen für ca. 2.800 Box- und Tankcontainer – primär für Gefahrgutcontainer – zur Verfügung stehen. Auf Wunsch werden Kunden auch bei der Expedition von Gütern unterstützt – angefangen bei der Ladezeitensteuerung, Transportabwicklung, Fahrzeugkontrolle bis hin zur Frachtprüfung. Administrative Wareneingangs- und Warenausgangsabfertigung sowie Zollabwicklung für Lkw, Bahn und Binnenschiff erfolgt flexibel an 365 Tagen und rund um die Uhr. Die Lkw-Abfertigung mit dem neuen "GATE" sogar vollautomatisiert. Im Rahmen des trimodalen Umschlags bietet Chemion auch umfangreiche Services in der Hafenlogistik. Ob Schüttgüter oder Flüssigkeiten – Chemion wickelt pro Jahr rund 2.500 Schiffe mit einem Warenvolumen von 4,0 Mio. Tonnen ab. An seinen drei CHEMPARK-Standorten vereint Chemion zudem vielfältige Logistikservices unter einem Dach – so werden dort täglich 800 Pakete und ca. 40.000 Briefsendungen bearbeitet sowie Dienstleistungen für Pharma- und Engineering Logistics angeboten. Zu einem wachsenden Geschäftsfeld gehört auch die Produktionslogistik, wozu neben produktionsvorbereitenden, -nachbereitenden und -unterstützenden Prozessen wie Ab- und Umfüllungen auch zunehmend logistiknahe Produktionsprozesse zählen. Zudem bietet Chemion mit dem Muster-Service-Center in Dormagen weltweiten, schnellen Versand von Mustersendungen für Ihre Kunden an. In Krefeld Uerdingen übernimmt Chemion die Betriebsführung zweier kundeneigener Siloanlagen für Primär- und Compoundier-Produkte im Full-Service. Auch im Bereich der Stückgutlogistik wird für eine reibungslose Abwicklung rund um die Lagerung von festen Stoffen und Flüssigkeiten aller Lagerklassen garantiert. Auffangwannen, spezielle Bodenabdichtungen sowie vollautomatische Sprinkler- und Schaumlöschvorrichtungen sorgen dabei für ein Höchstmaß an Sicherheit für das Gefahrgut.

Erfahren Sie mehr über Chemion unter:
www.chemion.de

Global Logistics

Firmenname: Geis Gruppe

Gründungsjahr: 1945

Größe der Belegschaft: 10.000 Mitarbeitende

Hauptsitz: Bad Neustadt

Standorte: >200 Standorte in 14 Ländern

Logistik- und Umschlagfläche: 2,1 Mio. m^2

Regional verwurzelt, weltweit vernetzt.
Leistungsstark, zuverlässig und kundenorientiert: Seit der Gründung 1945 hat sich das Familienunternehmen in Zentral- und Südosteuropa eines der dichtesten länderübergreifenden Transport- und Logistiknetze aufgebaut. Von Luxemburg bis zum Schwarzen Meer und von der Ostsee bis zum Mittelmeer.

Kontaktdaten:
Hans Geis GmbH + Co. KG
Rudolf-Diesel-Ring 24
97616 Bad Neustadt

Tel.: +49 (0)9771 603-103
Fax: +49 (0)9771 603-119

www.geis-group.com
info@geis-group.de



Leistungsprofil

Keeping Things Moving.
Geis bewegt die Dinge, die Sie bewegen. Mit modernster IT, klar definierten Standards und einem europaweit einzigartigen Netzwerk bietet die Unternehmensgruppe umfassende Logistiklösungen aus einer Hand – von Transport über Kontraktlogistik bis hin zu globaler Luft- und Seefracht. So entsteht ein Leistungsportfolio, das präzise auf die individuellen Anforderungen ihrer Kunden abgestimmt ist.

Road Services
Geis sorgt dafür, dass jede Sendung zuverlässig ihr Ziel erreicht. Ein flächendeckendes Netzwerk, moderne Fahrzeugflotten und flexible Serviceangebote machen das Unternehmen zu einem starken Partner im europäischen Landverkehr. Ob Stückgut, Teil- oder Komplettladungen oder Pakete – für jede Anforderung bietet Geis die passende Lösung. Linienverkehre verbinden die wichtigsten Wirtschaftszentren Europas, während eine lückenlose Sendungsverfolgung maximale Sicherheit garantiert. Ergänzende Value-Added-Services und spezialisierte Projektspeditionen, etwa im Bereich Healthcare, runden das Angebot ab.

Logistics Services
In der Kontraktlogistik entwickelt Geis maßgeschneiderte Konzepte – von der Planung bis zur Umsetzung. Ob Beschaffungs-, Distributions- oder Produktionslogistik: Das Unternehmen bietet effiziente Lösungen mit echtem Mehrwert. Dazu zählen Qualitätsprüfungen, Vormontagen, Konfektionierung sowie Verpackungslogistik. In Multi-User- und kundenspezifischen Logistikzentren setzt Geis auf Innovation, modernste IT und eine Kultur der kontinuierlichen Verbesserung.

Air + Sea Services
Global vernetzt und individuell abgestimmt: Mit Luftfracht, Seefracht, internationalen Bahntransporten und Projektlogistik deckt Geis das gesamte Spektrum der internationalen Logistik ab. Kunden profitieren von langjähriger Erfahrung, einem weltweiten Partnernetzwerk und höchster Flexibilität – für reibungslose Abläufe rund um den Globus.

Spezialleistungen
Über Standards hinaus bietet die Geis Gruppe maßgeschneiderte Lösungen, die den entscheidenden Unterschied machen. Dazu gehören individuell entwickelte Exportverpackungen, umfassende Qualitätsprüfungen, professionelle Zollservices sowie Spezialtransporte inklusive Montageleistungen.

Firmenname: Duisburger Hafen AG (duisport)

Gründungsjahr: 1926

Vorstand:
Markus Bangen (Vorsitzender des Vorstands)
Lars Nennhaus
Giordana Sperling-Doppstadt

Größe der Belegschaft: ca. 1.400

Jahresumsatz: (2025) 390,5 Mio. Euro

Branche: Logistik

Kontaktdaten:
Duisburger Hafen AG
Hafennummer 3650
Alte Ruhrorter Str. 42 - 52
47119 Duisburg

Tel.: +49 (0)203 803-0

www.duisport.de
presse@duisport.de



Leistungsprofil

duisport – Größter Binnenhafen der Welt und führende Logistikdrehscheibe in Zentraleuropa

Die Duisburger Hafen AG (duisport) betreibt den größten Binnenhafen der Welt. Mit einem Gesamtumschlag von über 100 Millionen Tonnen und 4 Millionen TEU (2025) ist der Duisburger Hafen die führende Logistikdrehscheibe für den Güterumschlag in Zentraleuropa. Als trimodaler Logistikhub kombiniert duisport eine optimale geografische Lage, gute Standortbedingungen sowie jahrzehntelange Erfahrung und ein umfassendes logistisches Know-how.

Starkes Netzwerk – duisport arbeitet stets an dem Ausbau und der Weiterentwicklung der eigenen Infrastruktur sowie neuen Projekten mit Partnern, Kunden und Pächtern. Der Duisburger Hafen bietet den am Standort agierenden Unternehmen beste Voraussetzungen für den Güterumschlag. Zehn multimodale Containerterminals, mehr als 400 wöchentliche Zugverbindungen zu rund 100 direkten Zielen in Europa und Asien sowie umfangreiche Warehouse- und Lagerkapazitäten werden vor Ort mit markt- und kundenorientierten Dienstleistungen verknüpft.

Mit diesem Ansatz deckt die duisport-Gruppe ein breites Leistungsspektrum ab und agiert als Full-Service-Provider. Das Angebot beinhaltet, neben dem Warenumschlag (u. a. Handelsware in Containern, Importkohle, Eisen/Stahl, Mineralöl/Chemie), Ansiedlungsmanagement, die Entwicklung von integrierten Hafen- und Logistikkonzepten, intermodale Transportdienstleistungen sowie spezialisierte Industriegüterverpackungen. duisport bietet und entwickelt gemeinsam mit verschiedenen Partnern transkontinentale Zugverbindungen entlang der wichtigsten Handelsrouten – national und international. Das 1998 durch duisport gestartete Revitalisierungsprojekt logport I auf dem Gelände des ehemaligen Stahlwerkes in Duisburg-Rheinhausen war der Startschuss für eine außergewöhnliche Logistik-Entwicklungsgeschichte. International operierende Logistikdienstleister siedelten sich an, duisport entwickelte den Duisburger Hafen zu einem der bedeutendsten europäischen Logistik-Drehkreuze. Heute ist er ein prominentes Aushängeschild für die Bedeutung des Wirtschaftsstandorts Nordrhein-Westfalen.

Mit logport I bis V hat duisport aus einstigen Brownfields in der Region moderne Logistikstandorte geschaffen. Auf der 40 Hektar großen Fläche einer ehemaligen Papierfabrik in Duisburg-Walsum ist Anfang 2022 zusätzlich logport VI erfolgreich gestartet. Außerdem hat duisport 2024 gemeinsam mit internationalen Partnern das Duisburg Gateway Terminal erfolgreich an den Start gebracht. Im Endausbau wird es das größte Containerterminal im europäischen Hinterland sein – auf dem im Rahmen des Forschungsprojekts „enerPort II“ der treibhausgasneutrale Betrieb eines Terminals erprobt wird.

Die duisport-Gruppe ist die nationale sowie internationale Verbindungsachse zwischen Produzenten und Kunden, vernetzt Märkte und ist Treiber für regionale sowie weltweite Warenströme. duisport versteht sich als Partner der Logistikwirtschaft und leistet entscheidende Beiträge zur Optimierung von Transportketten. Dafür werden auf die unterschiedlichsten Kundenwünsche zugeschnittene Konzepte und Lösungen entwickelt und realisiert. Von diesem Konzept profitieren insbesondere die über 300 logistikorientierten Unternehmen, die im Duisburger Hafen ansässig sind und eine Wertschöpfung von rund 3 Mrd. Euro generieren. Insgesamt hängen vom Duisburger Hafen rund 52.000 Arbeitsplätze in der Rhein-Ruhr-Region ab – Tendenz steigend.

Firmenname: Heppner

Ansprechpartner:
Sarah Schulz
Marketing und Kommunikation BU Northern Europe
Telefon +49 (0)2562 76 64

Größe der Belegschaft: 3.570 Mitarbeitende weltweit

Hauptsitz: Paris, Frankreich

Niederlassungen: mehr als 80 Standorte weltweit

Tochtergesellschaften: SAFRAM (Gefahrgutspezialist)

Jahresumsatz: rund 1 Mrd. Euro

Firmenkurzporträt:
Heppner ist ein unabhängiger Anbieter internationaler Transport- und Logistiklösungen. Über seine Landverkehrsnetze verbindet das Unternehmen mehr als 40 europäische Länder und ergänzt sein Leistungsportfolio durch weltweite See- und Luftfrachtverkehre. Mit eigenen Standorten in Europa und Afrika sowie einem starken Partnernetzwerk begleitet Heppner Kunden entlang ihrer nationalen und internationalen Lieferketten. Nachhaltigkeit und die kontinuierliche Weiterentwicklung von Transport- und Logistiklösungen sind feste Bestandteile der Unternehmensstrategie.

Kontaktdaten:
Heppner Gronau GmbH
Marie-Curie-Straße 3
48599 Gronau

Tel.: +49 (0)2562 7664

www.heppner-group.com
BU-NorthernEurope@heppner-group.com



Leistungsprofil

International vernetzt, regional verankert
Heppner ist ein international tätiger Transport- und Logistikdienstleister mit französischen Wurzeln. Das 1925 gegründete Familienunternehmen verbindet nationale und internationale Transportleistungen mit einem Netzwerk, das 40 europäische Länder abdeckt. Weltweit bietet Heppner über eigene Standorte und Partner Transportlösungen für 157 Länder an. Zum Leistungsspektrum gehören Landverkehre, Luft- und Seefracht sowie Logistik- und Zolldienstleistungen.

Transportlösungen für unterschiedliche Anforderungen
Im Landverkehr realisiert Heppner nationale und internationale Stückguttransporte sowie Teil- und Komplettladungen. Ein leistungsstarkes Netzwerk aus eigenen Verkehren, Partnern und Partnernetzwerken gewährleistet zuverlässige Transportlösungen in Deutschland und Europa. Direktfahrten, Charterverkehre und multimodale Transportkonzepte ergänzen das Angebot.
Eine besondere Stärke besteht auf den Verbindungen von und nach Frankreich und Südeuropa. Dank des eigenen flächendeckenden Netzwerks in Frankreich zählt Heppner sowohl im französischen Binnenverkehr als auch im grenzüberschreitenden Warenverkehr zu den Marktführern. Neben Frankreich gehören Spanien, Portugal, Italien und Griechenland zu den stärksten Relationen im europäischen Netzwerk. Für die Branchen Health Care, Beauty und Kosmetik stehen innerhalb Frankreichs Certipharm-zertifizierte Transportlösungen zur Verfügung. Die Niederlassungen verfügen über unterschiedliche regionale und fachliche Schwerpunkte und bündeln ihre Expertise auf Gruppenebene, um Transport- und Logistiklösungen entlang nationaler und internationaler Lieferketten umzusetzen.

Was uns ausmacht: Internationale Reichweite und Kundennähe
Heppner verbindet internationale Netzwerkstärke mit regionaler Marktnähe. Die Niederlassungen verfügen über langjährige Erfahrung in ihren Märkten und betreuen ihre Kunden persönlich vor Ort. Gleichzeitig profitieren Kunden von den Synergien, dem Know-how und der Leistungsfähigkeit der internationalen Gruppe. Typisch für Heppner sind kurze Entscheidungswege, unternehmerisches Handeln und langfristige Partnerschaften.

Verantwortung und Weiterentwicklung
Nachhaltigkeit ist ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensstrategie von Heppner. Im Rahmen seiner Aktivitäten in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG) setzt Heppner verschiedene Maßnahmen um. Dazu gehören Investitionen in die Elektrifizierung von Fahrzeugen, die Weiterentwicklung multimodaler Transportlösungen sowie Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz an den Standorten. Darüber hinaus fördert das Unternehmen die Qualifizierung und Weiterentwicklung seiner Mitarbeitenden. Über Maßnahmen, Entwicklungen und Zielsetzungen in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung berichtet Heppner jährlich in seinem CSR-Report.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

Firmenname:
Kombiverkehr Deutsche Gesellschaft für kombinierten Güterverkehr mbH & Co. KG

Gründungsjahr: 1969

Geschäftsführer: Heiko Krebs, Dirk Steffes

Größe der Belegschaft: 130

Hauptsitz: Frankfurt am Main

Jahresumsatz: 398,4 Millionen Euro

Transportaufkommen:
665.981 Lkw-Sendungen bzw. 1,33 Mio. TEU

Kontaktdaten:
Kombiverkehr Deutsche Gesellschaft für kombinierten Güterverkehr mbH & Co. KG
Zum Laurenburger Hof 76
60594 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0)69 7 95 05-0

www.kombiverkehr.de
info@kombiverkehr.de



Leistungsprofil

Kombiverkehr wurde 1969 in Frankfurt am Main als Kommanditgesellschaft gegründet. Dahinter stehen in gleichberechtigter Partnerschaft die DB Cargo AG und rund 230 nationale und internationale Speditionen. In Zusammenarbeit mit einer Vielzahl von Eisenbahnverkehrsunternehmen realisiert Kombiverkehr als neutraler und unabhängiger Partner eines der umfassendsten, flexibelsten und stabilsten Direkt- und Shuttlezugnetze für den Kombinierten Verkehr in Deutschland und Europa. Als Operateur im Kombinierten Verkehr Schiene-Straße-Wasser vergibt das Unternehmen die Traktionsleistungen an verschiedene Staats- und Privatbahnen.

Das Unternehmen mit Sitz in Frankfurt am Main verlagerte im Jahr 2025 insgesamt 665.981 Lkw-Sendungen (1,33 Mio. TEU) von der Straße auf die Schiene und ersparte damit der Umwelt den Ausstoß von ca. 1 Million Tonnen des klimaschädlichen Kohlendioxids. Das Kerngeschäft wird durch begleitende Geschäftsfelder ergänzt. Dazu gehört das Engagement im Bereich Terminals durch Beteiligungen, die Entwicklung und Unterhaltung von Waggons sowie die Beratung von Dritten zu zahlreichen, den Kombinierten Verkehr betreffenden Themen.

Das Netzwerk

Als logistischer Dienstleister kombiniert das Unternehmen alle spezifischen Stärken und Vorteile von Lkw, Zug und Schiff und nutzt die vorhandene Infrastruktur optimal. Denn Kombiverkehr bietet ein einzigartiges, europaweites Netzwerk für schienengebundenen Gütertransport und ist neutraler und flexibler Partner aller Spediteure und Verlader in der intermodalen Transportabwicklung in Deutschland und Europa. Für den wirtschaftlichen, sicheren und umweltfreundlichen Transport von Gütern bietet Kombiverkehr täglich mehr als 170 Zugabfahrten mit mehr als 15.000 Verbindungen quer durch Europa an. Das Netzwerk überzeugt mit höchster Flexibilität in den Routings dank Gatewaysystematik an bedeutenden Terminalhubs sowie synchronisierten Fähr- und Schiffsübergängen.

Die Beteiligungen

Das Unternehmen bringt sich durch Terminalbeteiligungen ein in den Neu- und Ausbau und den Betrieb von Umschlaganlagen, in die Vermarktung des Kombinierten Verkehrs durch die Beteiligung an Operateuren und natürlich auch in die Entwicklung von Traktionsgesellschaften, Consulting-Projekten und IT-Dienstleistungen.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

NORDFROST

Firmenname: NORDFROST GmbH & Co. KG

Gründungsjahr: 1975

Geschäftsführer:
Britta Bartels (Vorsitzende der Geschäftsführung),
Philipp Brandstrup, Dennis Gloystein

Ansprechpartner: Britta Bartels

Größe der Belegschaft:
2.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Hauptsitz:
Europa-Zentrale im friesischen Schortens bei Wilhelmshaven

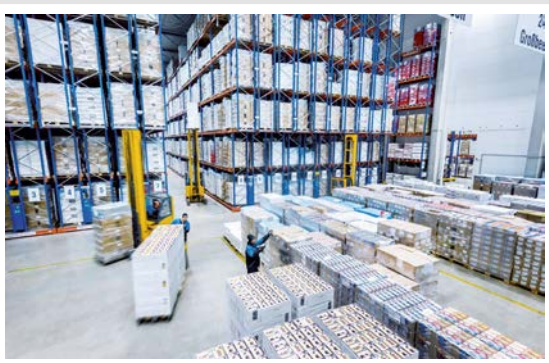
Niederlassungen:
Bundesweit rd. 40 Niederlassungen

Jahresumsatz:
rd. 620 Mio. € in 2025

Kontaktdaten:
NORDFROST GmbH & Co. KG
Europa-Zentrale
Nordfrost-Ring 1
26419 Schortens

Tel.: +49 (0) 4461 8902-20

www.nordfrost.de
info@nordfrost.de



Leistungsprofil

Die NORDFROST ist Marktführer im Bereich der Tiefkühllogistik und bietet schwerpunktmäßig Kunden aus der gesamten Lebensmittelbranche umfassende und maßgeschneiderte Lösungen in der Lager-, Transport- und Hafenlogistik.

Mit 2.300 Mitarbeitenden betreibt das Familienunternehmen bundesweit rd. 40 Logistik-Standorte mit einer Lagerkapazität von rund einer Million Palettenstellplätzen sowie eine europaweite Feinverteilung von Tiefkühlware.

Konzepte in der Tiefkühllogistik
- ganzheitliche, internationale Gestaltung von Supply Chains
- Kombination der Services aus Lager-, Transport-, Hafen- und Handelslogistik
- Konzepte zur Werksver- und -entsorgung
- bundesweite Lagerstrategien mit angeschlossener Distribution
- effiziente Lösungen für den Im- und Export von Rohstoffen und Fertigwaren

Lagerlogistik
- hohe Qualität nach IFS Logistics, IFS Food, BRC, Bio- und MSC-Zertifizierung
- zahlreiche Value Added Services gemäß Kundenbedarf
- Lebensmittelbearbeitung in Weißbereichen mit Frosten, klimakontrolliertem Auftauen und Lohnverpackung (auch über automatische Anlagen zur Befüllung von Schlauchbeuteln oder anderer Verkaufseinheiten)
- Kommissionierung ganzer Sortimente
- Konfektionierung von Mischkartons und Verbrauchereinheiten
- Displaybau, Labeln und Etikettieren

Transportlogistik
- Europaweite Feinverteilung von Tiefkühlware
- FTL-/LTL-Transporte

Hafenlogistik
- drei Hafenstandorte:
  NORDFROST Seehafen-Terminal im Containerhafen in Wilhelmshaven
  NORDFROST Hafen-Terminal im Inneren Hafen von Wilhelmshaven
  NORDFROST Hafen-Terminal in Wesel am Niederrhein
- Organisation von Seefrachten, inkl. Vor- und Nachläufen per Bahnverkehr oder Container-Trucking
- behördliche Im- und Exportabfertigung
- Schiffsumschlag
- zusätzliche branchenspezifische Services für Pharma, Non-Food und Breakbulk / Projektverladungen, Automotive sowie für die Erneuerbare Energiebranche
- Dienstleistungen rund um den Container

Aus der Europa-Zentrale im niedersächsischen Schortens wird die NORDFROST von Britta Bartels (Vorsitzende der Geschäftsführung) sowie den Geschäftsführern Philipp Brandstrup und Dennis Gloystein geleitet. Das 1975 von Horst Bartels gegründete Unternehmen befindet sich zu 100 % in Familienhand.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

Firmenname: Seifert Logistics Group

Geschäftsführer:
Axel Frey, Tobias Kälberer, Robert Just

Vorsitzender des Beirats: Harry Seifert

Größe der Belegschaft: über 3.800 Mitarbeitende

Hauptsitz: Ulm

Niederlassungen:
Über 50 Standorte: Ulm, Bremen, Leipzig, Rastatt, Günzburg sowie Standorte in Polen und Frankreich

Jahresumsatz: über 360 Mio. €

Services:
Kontraktlogistik
Transport
Value Added Services
Silo- und Tankinnenreinigung

Branchen:
Automotive-, Chemie-, Baustoff-, Papier-, Konsumgüter- sowie Pharmaindustrie

Kontaktdaten:
Seifert Logistics Group
Himmelreich 1
89081 Ulm

Tel.: +49 (0)731 4000-0

www.seifert-logistics.com
info@seifert-logistics.com



Leistungsprofil

Die Seifert Logistics Group (SLG) steht seit 1947 für Verlässlichkeit in der Logistik. Was als regionaler Marktführer in Ulm begann, ist heute ein international tätiger Transport- und Kontraktlogistikdienstleister, der weiterhin als Familienunternehmen geführt wird.
An über 50 Standorten in Europa entwickeln über 3.800 Mitarbeitende intelligente Konzepte für Beschaffung, Produktion und Distribution. Sie bewirtschaften über eine Million Quadratmeter Lagerfläche und disponieren täglich mehr als 300.000 Kilometer mit Teil- und Komplettladungen. Zu unseren Kunden zählen Unternehmen der Branchen Automotive, Chemie, Baustoffe, Papier, Konsumgüter und Pharma.

Premium Supply-Chain Partner

Wir betrachten die Lieferkette als Ganzes und begleiten unsere Kunden von der Beschaffung bis zur Auslieferung an die Endkunden. Ein besonderer Schwerpunkt liegt dabei auf der Vormontage. Direkt im Lager fertigen wir Baugruppen und Komponenten – vom Motor bis zu komplexen Modulen – und liefern sie zum exakt richtigen Zeitpunkt an die Produktionslinie. So werden Arbeitsschritte dorthin verlagert, wo sie am effizientesten sind. Das entlastet unsere Kunden, verkürzt die Durchlaufzeiten und schafft Platz in der Fertigung. Abgerundet wird unser Angebot durch Kommissionierung, Verpackung, Qualitätsprüfungen und Ersatzteilversorgung. Alles entlang der Lieferkette aus einer Hand, mit weniger Schnittstellen und einem Partner, der Verantwortung übernimmt. Wir verstehen uns als verlässlicher Partner, der mitdenkt und bedarfsgerechte Lösungen entwickelt.

Digitalisierung

Als Unternehmen setzen wir konsequent auf Innovationen, um unsere Prozesse effizienter, nachhaltiger und für unsere Mitarbeitenden einfacher zu gestalten.
Ein Beispiel dafür sind automatisierte Seilroboter, die Container in Zukunft schneller und schonender entladen werden. Künstliche Intelligenz ist der Grundstein für unsere Zukunft: Sie optimiert Routen, prüft Dokumente in Echtzeit und unterstützt Entscheidungen, ohne den Menschen zu ersetzen. Wo digitale Lösungen echten Mehrwert bieten, sind wir von Anfang an dabei. Denn wer die Zukunft gestalten will, muss heute vorangehen.

Nachhaltigkeit

Für uns ist Nachhaltigkeit kein Zusatz, sondern ein fester Bestandteil unseres Handelns. Mit dem Beitritt zur Science Based Targets Initiative (SBTi) haben wir uns zu wissenschaftlich fundierten Klimazielen verpflichtet und reduzieren unsere Scope-1- und Scope-2-Emissionen nach klaren Vorgaben. Dabei betrachten wir die Lieferkette ganzheitlich und übernehmen Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft. Dass wir mit diesem Ansatz auf dem richtigen Weg sind, zeigt die Auszeichnung mit dem „Eco Performance Award“ in der Kategorie Großunternehmen, die die SLG 2023 bereits zum zweiten Mal erhielt.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

Firmenname: Gebrüder Weiss GmbH

Geschäftsführer:
Wolfram Senger-Weiss (Vorsitz), Jürgen Bauer, Alessandro Cacciola, Peter Schafleitner

Größe der Belegschaft:
rund 8.600 weltweit, davon 3.450 in Österreich

Hauptsitz: Lauterach (Vorarlberg)

Niederlassungen:
180 firmeneigene Standorte in Europa, Amerika, Asien und Ozeanien

Jahresumsatz:
2,72 Milliarden Euro (2025)

Eigentümer:
100 Prozent Privatbesitz der Familien Senger-Weiss und Jerie

Service:
Transport- und Logistiklösungen
digitale Services
Supply Chain Management

Kontaktdaten:
Gebrüder Weiss Gesellschaft m.b.H.
Transport und Logistik
Bundesstraße 110
A-6923 Lauterach

Tel.: +43 (0)5574 696-0
Fax: +43 (0)5574 696-2600

www.gw-world.com
service@gw-world.com



Leistungsprofil

Gebrüder Weiss ist ein weltweit agierender Full-Service-Logistiker mit rund 8.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und 180 firmeneigenen Standorten. Zuletzt erwirtschaftete das Unternehmen mit Firmensitz in Lauterach (Österreich) einen Jahresumsatz von 2,72 Milliarden Euro (2025). Zum Portfolio gehören Transport- und Logistiklösungen, digitale Services und Supply Chain Management. Die Kombination aus digitaler und physischer Kompetenz ermöglicht es dem Konzern, schnell und flexibel auf Kundenbedürfnisse zu reagieren.

Pioniergeist: gestern und heute

Die Wurzeln von Gebrüder Weiss reichen über 500 Jahre zurück. Als Lindauer Boten betrieben die Vorfahren der heutigen Eigentümerfamilien Senger-Weiss und Jerie ab dem 15. Jahrhundert eine Botenlinie von Lindau nach Mailand und verbanden damit zwei wichtige Handelszentren der frühen Neuzeit. Der Pioniergeist von damals prägt Gebrüder Weiss bis heute: Das Unternehmen investiert laufend in den Ausbau seines internationalen Netzwerks, in moderne Logistikstandorte, Automatisierung und Digitalisierung sowie nachhaltige Technologien. Dabei verbindet der Logistiker globale Präsenz mit persönlicher Kundennähe vor Ort – für individuelle und zuverlässige Logistiklösungen.

Nachhaltigkeit bei Gebrüder Weiss

Gebrüder Weiss hat sich im Rahmen der Science Based Targets initiative (SBTi) zu wissenschaftlich fundierten Klimazielen verpflichtet. 2025 wurde die Klimastrategie weiter umgesetzt: Durch zusätzliche Photovoltaikanlagen stieg die installierte Leistung auf 19,7 Megawatt Peak. Die erzeugten 15.000 Megawattstunden Strom entsprechen rund der Hälfte des weltweiten Strombedarfs aller Standorte. Zudem nahm das Unternehmen 14 weitere E-Lkw in Österreich in Betrieb und baute die Ladeinfrastruktur aus. Mit transparentem CO_2-Reporting und einem Anrechnungsmodell für nachhaltige Kraftstoffe („Book & Claim“) ermöglicht Gebrüder Weiss seinen Kunden, eingesparte Emissionen einzelnen Sendungen zuzuordnen und so ihre Klimaziele messbar zu erreichen.

Gebrüder Weiss bewegt

Die Markenbotschaft „GWmoves“ meint nicht nur den Transport von Waren und Daten, sondern auch den Anspruch, die Zukunft der Mobilität mitzugestalten und durch technologischen Fortschritt zu begeistern. Deshalb kooperiert der Logistiker bereits seit einigen Jahren gezielt mit Start-ups, privaten Forschungseinrichtungen und Universitäten, die an innovativen Lösungen für den Mobilitätssektor arbeiten. Um die Zukunft weiterhin aktiv mitzugestalten, wird auch die Aus- und Weiterbildung bei Gebrüder Weiss großgeschrieben. Jungen Nachwuchstalenten, Fachkräften und Quereinsteigern bietet der Logistiker beste Karriereaussichten, um gemeinsam noch mehr zu bewegen.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

WÜRFEL® LOGISTIK

Firmenname: Würfel Holding GmbH

Gründungsjahr: 1946

Geschäftsführer: Karim Gebara

Ansprechpartner: Karim Gebara

Größe der Belegschaft: 1000

Hauptsitz: Bremerhaven

Niederlassungen:
Bremerhaven (Hauptsitz), Bremen, Oranienburg, Großbeeren, Diepholz, Damme, Wagenfeld, Espelkamp, Ginsheim-Gustavsburg, Paderborn, Anröchte, Köln, Dortmund, Budapest

Tochtergesellschaften: Garant Spedition und Logistik GmbH, Lemförder Logistik GmbH, Spetra Berlin GmbH, Würfel Automotive GmbH, Würfel Industrie Logistik GmbH, Würfel-Massong Logistik GmbH

Jahresumsatz: 75 Mio. Euro (2025)

Lagerfläche: 150.000 qm

Zertifizierung:
DIN ISO 9001:2015, ISO 14001:2015,
IFS Logistics Standard 2.2, QS-Standard für Lebensmitteltransport, AEO-C-Zertifizierung

Kontaktdaten:
Würfel Holding GmbH
Am Leuchtturm 10
27568 Bremerhaven

Tel.: +49 (0)471 9795-0

www.wuerfel.com
logistik@wuerfel.com



Leistungsprofil

Würfel Logistik vereint vielfältige Kompetenzen und Dienstleistungen. Sechs spezialisierte Unternehmen an 15 Standorten in Deutschland und Europa decken alle wichtigen Bereiche der Logistik, Produktion und Beschaffung ab.

Beschaffungslogistik
- Just-in-Time-Lieferungen und intelligente Lagerhaltung
- Präventive Maßnahmen für reduzierte Risiken
- Einsatz moderner IT-Systeme
- Umweltorientierte Beschaffungsstrategien

Just-in-Time (JIT) / Just-in-Sequence (JIS)
- Modernste Variantensortierer
- Effektive Materialbeschaffung
- Nahtloses Einbinden in bestehende Supply Chains
- Kurze Wege durch Standortnähe

Value Added Services
- Set-Building mit vorkonfektionierten Komponenten
- Materialbereitstellung direkt am Produktionsband
- Ersatzteillogistik
- Montagedienstleistungen direkt vor Ort
- Qualitätskontrolle
- Ver- und Umpacktätigkeiten sämtlicher Güter

Lagerlogistik
- Passgenaue Flächen in der benötigten Größe und Dauer
- Zwischenlagern und Ausliefern auf Abruf
- IT-basierte Bestandsverwaltung
- Routenzug-Systeme für effizienten Materialtransport
- Automatik-Shuttle (Walking Floor)
- Displaykommisionierung

Inhouse-Logistik
- Arbeit in Kundensystemen (z.B. SAP)
- Wareneingangs-Management und Ausgangsmanagement
- Nahtlose Produktionsversorgung und -entsorgung
- Leergutmanagement
- Prozesse unter Schutzmaßnahmen (z.B. ESD)

Versandabwicklung
- Versandlösungen für den internationalen Handel
- Zollabwicklung für weltweite Im- und Exporte
- Zolllager
- Fachgerechtes Stauen von Gütern in See- und Bahncontainern

Transportlogistik
- Deutschlandweite und internationale Netzwerke
- Sichere und gesetzeskonforme Gefahrguttransporte
- Just-in-Time Lieferungen
- 24/7 Be- und Entladung
- Bahntransport

Lebensmittellogistik
- 24/7 Versorgung vom LEH
- Eigene Kühlflotte mit 75 LKWs
- Fachgerechter Umgang mit Lebensmitteln (HACCP)
- Effizientes Leergutmanagement

IT-Prozesssteuerung
- Entwickeln ganzheitlicher Software-Anwendungen
- Individuelle und branchenspezifische Schnittstellen
- Vernetzen verschiedenster Systeme und Technologien
- Digitalisieren von Workflows
- Echtzeit-Informationen und umfassende Auswertungen

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

BE TRUCK RENT

Firmenname: BE Truck Rent GmbH

Gründungsjahr: 2023

Geschäftsführer: Sebastian Fritsch, Stefan Stöbich

Depots:
83512 Wasserburg am Inn
34123 Kassel
36275 Kirchheim
30853 Hannover-Langenhagen
07554 Gera
95030 Hof
89079 Ulm
77746 Schutterwald

Ansprechpartner Vermietung
Christopher Luczak
Regionalleiter Vertrieb, Region Süd
Mobil: +49 151 58476241

Jörg Linke
Regionalleiter Vertrieb, Region Nord
Mobil: +49 160 3137940

Kontaktdaten:
BE Truck Rent GmbH
Am Burgfrieden 1
83512 Wasserburg am Inn

Tel.: +49 (0)8071 103 566 6

www.be-truckrent.de
info@be-truckrent.de



Leistungsprofil

Ob kurzfristige Tagesmiete, saisonale Überbrückung oder maßgeschneiderte Langzeitmiete mit Corporate Design – als Marken- und Konzernunabhängiger Nutzfahrzeugvermieter bieten wir die für den individuellen Bedarf – getreu dem Leitsatz #immerinBEwegung.

Flexible Laufzeiten ab 1 Tag bis 60 Monate
An- und Verkauf sowie Vermittlung von Nutzfahrzeugen

Full Service Mieten mit Zulassung (Steuer), Anhängerzuschlag, Versicherung, Reifen- und Fahrzeugverschleiß, Wartungen, Inspektionen und gesetzliche Untersuchungen.

Weitere Dienstleistungen:
24/7 Pannendienst National und International
Hol- und Bringservice deutschlandweit
Mautservice
Telematik Service
Werkstattrouting
Lösungen im Bereich Versicherung und Finanzierung

Portfolio:
Nutzfahrzeuge 3,5t – 7,2t: Koffer, Kühlkoffer, Kastenwagen, Pritsche/Plane, Doka

Sattelzugmaschinen: Standard, Low Liner mit Hubsattelplatte, 2-Kreis Kipphydraulik, HydroDrive, Allrad

LKW: 7,5t, 12t, 15-18t Koffer, Kühlkoffer, Pritsche/Plane, BDF Fahrzeuge Multiwechsler, Absetz- und Abrollkipper (2- oder 3-Achser Fahrgestell), Dreiseitenkipper (erhältlich als 2-, 3- oder 4-Achser Fahrgestell), Baustoff-LKW

Auflieger: Plane, Mega, Schubboden, Kippsattel 24-86 cbm, Plateau, Baustoff, Kühlauflieger (Ausführung als 2- oder 3-Achs Fahrgestell)

Anhänger: Entsorgungsanhänger, Wechselfahrgestell (Drehschemel oder Tandem)

Sonderfahrzeuge: 3A Zugmaschinen, Kranfahrzeuge, Müllfahrzeuge (gewerblich und kommunal)

#immerinBEwegung – Vielfalt im Antrieb, Freiheit in der Bewegung. Diesel. Gas. Elektro.

GEFA BANK
GROUPE BPCE

Firmenname: GEFA BANK GmbH

Gründungsjahr: 1949

Geschäftsführer:
Albrecht Haase (Sprecher)
Winfried Schülken
Alexandre Zimmermann

Vertriebsteam Kompetenzcenter Transport:
Über 55 Firmenkundenberater bundesweit im Außendienst und kompetente Vertriebsmitarbeiter im Innendienst

Produktpalette:
- Investitionskredite
- Leasing (auch mit GEFA BANK eigenem Restwertrisiko)
- Mietkauf
- Absatzfinanzierung
- Einkaufs- und Mietparkfinanzierung
- Versicherungen
- Bewertung und Verwertung von Nutzfahrzeugen

Kontaktdaten:
GEFA BANK GmbH
Robert-Daum-Platz 1
42117 Wuppertal

Tel.: +49 (0)202 382-560

www.gefa-bank.de
transport@gefa.de



Leistungsprofil

Die Wuppertaler GEFA BANK ist seit mehr als 75 Jahren ein zuverlässiger Finanzierungspartner für den Mittelstand. In der Transportbranche hat sie sich als führender herstellerunabhängiger Anbieter von Kredit-, Leasing und Mietkauflösungen für Nutzfahrzeuge einen Namen gemacht. Darüber hinaus erhalten Kunden auch maßgeschneiderte Versicherungslösungen, einen leistungsstarken Tankkartenservice und in Kooperation mit dem Konzernunternehmen Truckport professionelle Unterstützung bei der Verwertung und Vermarktung von Nutzfahrzeugen. Als Tochter der Groupe BPCE und unter der Marke BPCE Equipment Solutions betreibt die GEFA BANK ihr Geschäft auch international; Hersteller und Händler von LKW und Bussen erhalten grenzüberschreitend verkaufsfördernde Einkaufs- und Absatzfinanzierungslösungen.

Umfangreiche Branchen- und Objektkenntnisse
Eine besondere Stärke der GEFA BANK liegt in ihrer Spezialisierung. Der Außen- und Innendienst des Kompetenzcenters Transport betreut ausschließlich Unternehmen der Transport- und Logistikbranche und verfügt über exzellente Markt- und Objektkenntnisse. Das garantiert nicht nur eine Spitzen-Beratungsqualität, sondern auch eine sichere Objektbewertung und eine schnelle Kreditentscheidung. 55 spezialisierte Firmenkundenberater stehen für ein persönliches Gespräch und eine individuelle Vertragsgestaltung zur Verfügung: In vielen Fällen sind saisonale Raten oder die Durchleitung zinsgünstiger Mittel und Zuschüsse diverser Förderbanken möglich. Ebenso sind Leasingverträge mit Übernahme des Restwertrisikos durch die GEFA BANK möglich.

Ihr Partner für nachhaltige Investitionsvorhaben
Aufgrund ihrer Marktnähe versteht die GEFA BANK die Herausforderungen, vor denen die Kunden durch den Umbruch der Branche stehen. Gemeinsam mit ihnen entwickelt der Finanzdienstleister passende Finanzierungslösungen, um die Transformation der Transportbranche zu fördern. Dies betrifft beispielsweise Nutzfahrzeuge mit alternativen Antrieben, die passende Ladeinfrastruktur oder Photovoltaikanlagen für Dächer von Werkstätten oder Fahrzeughallen. Eine langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Förderbanken wie zum Beispiel der KFW oder EIB (Europäische Investitionsbank) ermöglicht den Zugang zu Fördermitteln.

Finanzierung für Nutzfahrzeuge online kalkulieren
Für Sie als Unternehmer der Transport- und Logistikbranche steht Ihnen bei der GEFA BANK unser Online-Service zur Verfügung: Kalkulieren und konfigurieren Sie selbst verschiedene Leasing- oder Finanzierungslösungen für Ihr gewünschtes Nutzfahrzeug. Ihr Vorteil: Sie erhalten sofort eine unverbindliche Preisindikation und können, wenn gewünscht, Ihre Anfrage auch direkt online an uns weiterleiten: www.gefa-bank.de/transport-logistik/

Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um weitere Informationen zu erhalten.

KLV.rent
Nutzfahrzeugvermietung

Firmenname: KLVrent GmbH & Co. KG

Gründungsjahr: 1972

Geschäftsführer: Thomas Eberl

Ansprechpartner:
Andre Werner
Vertriebsinnendienst / Kundenberatung

Größe der Belegschaft: 50

Hauptsitz: 83365 Nußdorf

Niederlassungen:
Nußdorf, Hannover, Berlin, Mülheim a.d.R., Kassel, Gera, Würzburg/Dettelbach, Wernberg-Köblitz, Stutensee-Friedrichstal, Ilsfeld, Stuttgart, Ulm/Leipheim, Aschheim b. München

Jahresumsatz: >50 Mio. Euro

Kontaktdaten:
KLVrent GmbH & Co. KG
Gewerbestraße 11
83365 Nußdorf

Tel.: +49 (0)8669 358 222 00

www.klv.rent
info@klvrent.de



Leistungsprofil

KLVrent:
Flexibilität, Service und Leidenschaft für Nutzfahrzeuge

Seit der Gründung 1972 hat sich die KLVrent GmbH zu einem der größten markenunabhängigen Spezialisten in der deutschen Nutzfahrzeugvermietung entwickelt. Mit mehr als 1.600 Fahrzeugen, 13 Standorten und einer engen Anbindung an die Regionen bieten wir maßgeschneiderte Lösungen für mittelständische Unternehmen – schnell, zuverlässig und nah am Kunden.

Flexibilität trifft Markenunabhängigkeit: Bei KLVrent stehen Geschwindigkeit und Anpassungsfähigkeit im Fokus. Ob kurzfristige Buchung oder langfristige Miete – wir reagieren flexibel auf Marktschwankungen und liefern genau das Fahrzeug, das Sie jetzt brauchen. Dazu kommen umfassende Dienstleistungen aus einer Hand: Wartungspakete, passende Versicherungen und ein 24/7-Support, der Sie jederzeit begleitet.

Zusätzlich öffnen wir mit KLVused die Tür zu hochwertigen, einsatzbereiten Gebraucht-LKWs. Diese Fahrzeuge sind gut ausgestattet, verfügen über gültige gesetzliche Untersuchungen und werden regelmäßig gewartet. Um den Fuhrpark modern zu halten, tauscht KLVrent kontinuierlich Fahrzeuge aus, sodass kurzfristig LKW mit geringer Laufleistung verfügbar sind.

KLVrent – Ihr zuverlässiger Partner für flexible Nutzfahrzeuglösungen. Entdecken Sie mehr unter www.klv.rent.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

Firmenname: Seaco International Leasing GmbH

Gründungsjahr: 1998

Geschäftsführer: Andrew Hall

Ansprechpartner:
Stephan Richter:
Director German Domestic
Stefan Gagel:
Marketing Manager
Josef Barqawi:
Operations Manager
Kirsten Lauermann:
Customer Services Manager
Katharina Jahnke:
Customer Service Operations Executive
Cem Held:
Operations Executive

Größe der Belegschaft: 15

Hauptsitz: Hamburg (International: Singapur)

Niederlassungen: weltweit

Kontaktdaten:
Seaco International Leasing GmbH
Am Sandtorpark 2
20457 Hamburg

Tel.: +49 (0)40 808031 0
Fax: +49 (0)40 808031 12

www.seacoglobal.de
german.domestic@seacoglobal.com



Leistungsprofil

Die Firma Textainer ist der größte Containervermieter weltweit mit einer Flotte von über 8 Millionen Containereinheiten (TEU). Mit Büros und Depots auf allen Kontinenten sind wir ein Global Player und unterstützen den weltweiten Handel mit Standard-, Kühl-, Tank- und Spezialcontainern. Mit der Übernahme im Jahr 2026 bleibt die Seaco GmbH Marktführer bei der Vermietung von Wechselaufbauten.

Als spezialisierte Abteilung für die Wechselbrückenvermietung unterhalten wir eine Flotte von 15000 Einheiten und sind ein Top-Vermieter für den Deutschen und Österreichischen Markt. Unsere Flotte ist standardisiert und besteht aus 7,45 m langen Stahlboxen mit Rolltor. Ebenfalls zum Standard gehören Staplertaschen, obere Eckbeschläge und Schlüssellochleisten. Wir halten 4 verschiedene Typen für Sie vor, Standard- oder Jumbokoffer, glatt oder gesickt. Ein Teil unserer Jumbokoffer bietet zusätzlich Klapptische.
Unsere Wechselbrücken sind in Deutschland und Österreich fast flächendeckend aus einem Netz von 16 Depots heraus verfügbar.

Mobile Reparatur- und Wartungsdienste
Darüber hinaus bieten wir Dienstleistungen an, die Ihnen eine fast unterbrechungsfreie Nutzung der WAB im Wartungs- und Reparaturfall ermöglicht. Durch mobile Services, die wir mit namhaften Partnern realisieren, können wir vor Ort fast alle Arbeiten durchführen, sodass vom Transportweg nicht abgewichen werden muss und im Pannenfall nicht einmal die Ladung umgeladen werden muss. Zusammen mit unserer Telematiklösung schaffen wir die Voraussetzungen, damit Ihre Flotte zu 100% rentabel und effizient unterwegs ist.

Telematik
Wir unterstützen Sie mit unserer Telematiklösung dabei, Ihre Routenplanung, die Verwaltung Ihrer Wechselbrückenflotte und die Durchführung der Transporte zu optimieren sowie die Sicherheit und Transparenz zu verbessern. Sendungen gehen nicht mehr verloren, weil die Wechselbrücke immer in Echtzeit geortet werden kann. Die Auslastung und Standzeiten können optimiert werden, genauso wie der Administrationsaufwand. Seaco nutzt die Vorteile mehrerer Telematikanbieter in Kombination und kümmert sich um Installation sowie Einführung.

Gebrauchtverkauf
Als Vermieter betreiben wir eine ständige Flottenerneuerung, um einerseits das Ausfallrisiko im laufenden Betrieb unserer Mietkunden zu senken, andererseits aber auch ein attraktives Erscheinungsbild zu sichern, mit einem stets neuwertigen Transportmittel. Daher bieten wir gebrauchte Einheiten mit Standardmaß 7,45 m x 2,75 m x 2,55 m ständig zum Verkauf an. Die Substanz, Stützbeine und Rolltore sind intakt.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

Firmenname: TIP Trailer Services Germany GmbH

Gründungsjahr: 1968

TIP ist einer der führenden herstellerunabhängigen Vermieter und Serviceanbieter für die Transport- und Logistikbranche. Mit über 130 Standorten in 17 europäischen Ländern sowie einer Vielzahl von Servicepartnern verfügt TIP über ein enges Niederlassungs- und Werkstattnetz und eine weite geografische Abdeckung.

Kontaktdaten:
TIP Trailer Services Germany GmbH
Bredowstraße 20
22113 Hamburg

Tel.: +49 800 888 50 51

www.tip-group.com
info-central@tip-group.com



Leistungsprofil

Das Serviceportfolio erstreckt sich über den gesamten Lebenszyklus eines Nutzfahrzeuges; von der Beschaffung über die Wartung und Reparatur bis hin zum Wiederverkauf und beinhaltet zusätzliche fahrzeugbezogene Mehrwert bringende Dienstleistungen.

Moderne Fahrzeugtelematik gehört ebenso zum Leistungsspektrum, wie Angebote zum Schutz vor Schäden am Mietobjekt. In den TIP-eigenen Nutzfahrzeugwerkstätten werden Kundenfahrzeuge gewartet, repariert und geprüft. Der TIP-Werkstattservice steht Kunden mit und ohne Vertragsbindung zur Verfügung und enthält mobile Werkstattfahrzeuge für Arbeiten beim Kunden vor Ort.

Mehr als 60.000 Fahrzeuge, von Transport- und Logistikunternehmen aller Größenordnungen, befinden sich derzeit in Wartungsverträgen. Viele weitere Kunden nutzen das TIP-Werkstattnetz nach Bedarf.

Mit rund 90.000 Fahrzeugeinheiten verfügt TIP über eine der größten Mietflotten der Branche. Der Fuhrpark umfasst vor allem Standardauflieger und Sattelzugmaschinen. Darüber hinaus stehen Wechselaufbauten, Silo- und Tankauflieger sowie Branchen- und Spezialfahrzeuge zur Verfügung. Fahrzeuge mit alternativen Antriebstechnologien ergänzen das Portfolio.

TIP engagiert sich für zukunftsfähige Transportlösungen und arbeitet gemeinsam mit Partnern zusammen, um Nachhaltigkeitsziele schneller und umfassender zu erreichen.

Leistungen

Mietlösungen für Truck & Trailer
Tages-, Kurzzeit- und Langzeitmiete
Miete mit Kaufoption, Sale and Rent Back

Schadenservice Haftungsschutz, Reifenschutz

Spezialfahrzeuge
z. B. Schubböden, Kanalspülfahrzeuge, Absetzkipper, Baustoffzüge, 3-Seiten-Kipper u.v.m.

TIP Used-Verkauf von Gebrauchtfahrzeugen

Wartung, Reparatur & gesetzliche Prüfungen
Verschleißteilersatz, Reifen- und Bremsenservice, Fahrwerks- und Aufbauarbeiten, Refurbishment, Reparaturmanagement

Telematik-Lösungen
Vernetzung von Miet- und Kundenflotten

Vorteile
- 58+ Jahre Erfahrung in der Transport- und Logistikbranche
- Kundenspezifische Flottenlösungen
- Individuelle Mietzeiträume
- Mietlösungen für alternativ-betriebene Fahrzeuge
- Herstellerunabhängig
- Planbare Kosten für Wartung & Reparatur
- Großes Netz von eigenen Werkstätten und Servicefahrzeugen
- Flottenmanagement

Highlights
TIP ist Pionier bei der Vermietung elektrischer Sattelzugmaschinen und elektrischer Kühlauflieger mit Batterie-, Solar- und Rekuperationstechnologien.

Firmenname: AUMOVIO Germany GmbH

Kontaktdaten:
AUMOVIO Germany GmbH
Heinrich-Hertz-Straße 45
78052 Villingen-Schwenningen

Tel.: +49 (0)7721 670

www.fleet.vdo.de
info@vdo.com



Leistungsprofil

VDO vereint den intelligenten Tachographen der zweiten Version (DTCO 4.1b und höher) mit der eigenen Hardware (Telematik- und Download-Tools, Zubehör) und der Flottenmanagement-Plattform VDO Fleet zu einem durchgängigen Ecosystem für vernetzte und automatisierte Flottenprozesse. Die vielfältige und einfache Anbindung Ihrer Fahrzeuge in das cloudbasierte VDO Fleet-Backend automatisiert Pflichten, schafft Transparenz und erhöht die Effizienz im Flottenalltag.

- **Compliance & Nachweise:** rechtssichere Archivierung, Fristenmanagement, aussagekräftige Auswertungen Ihrer Tachographendaten
- **Remote-Download:** Speicherung Ihrer Fahrerkarten- und Massenspeicherdaten zeitgesteuert aus allen europäischen Ländern – ohne manuelle Eingriffe
- **Live-Transparenz:** Karten- und Ansichten in Echtzeit zu Position, Route, Lenk- und Ruhezeiten sowie Verfügbarkeit
- **Einfache Nutzung:** intuitive Oberfläche, geführte Workflows – am Gerät, im Web und per App
- **Modulares System:** bedarfsgerecht kombinierbar und skalierbar – für ein starkes Preis-Leistungsverhältnis
- **Geräteauswahl:** DLK Smart Download Key, VDO Link (Plug & Play-Telematik) oder Remote DL 4G (feste Telematik) – individuell passend zu Flottencharakteristik und -prozessen
- **Offene Schnittstellen:** Integration in Logistik-/ERP-Systeme und Anbindung von Drittanbieter-Services möglich
- **Ladeinfrastruktur für E-Flotten:** AC- und DC-Ladeinfrastruktur als Teil des VDO Ecosystems, integriert in VDO Fleet für zentrale Flotten- und Ladeprozesse

So entsteht eine skalierbare Plattform, die heute Compliance, Effizienz und Transparenz europaweit sichert – und morgen neue, datengetriebene Anwendungen für das digitale Flottenmanagement ermöglicht.

VDO ist eine Marke der AUMOVIO Germany GmbH und entwickelt und verkauft seit über 100 Jahren Tachographen und entsprechendes Zubehör. Seit der Einführung des digitalen Tachographen im Jahr 2006 umfasst das Angebot auch digitale Archivierung-, Auswerte- und Flottenmanagementsoftware sowie Downloadlösungen. AUMOVIO führt nach dem Spin-off im September 2025 das Geschäft des ehemaligen Continental-Konzernbereichs Automotive als eigenständiges Unternehmen fort.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

Firmenname: DAKO GmbH

Gründungsjahr: 2004

Geschäftsführer: Thomas Becker

Ansprechpartner:
Paul Sitowski
Tel.: +49 (0)3641 22778 596
Fax: +49 (0)3641 22778 599

Größe der Belegschaft: 170 Mitarbeitende

Kontaktdaten:
DAKO GmbH
Brüsseler Straße 22
07747 Jena

Tel.: +49 (0)3641 22778 596
Fax: +49 (0)3641 22778 599

www.dako.de
vertrieb.jena@dako.de



Leistungsprofil

Tacho- und Telematik-Software für Verkehrsleiter und Fuhrparkmanager

Wir bieten Geschäftsführern, Verkehrsleitern und Fuhrparkmanagern digitale Produkte, die ihnen helfen, gesetzliche Vorschriften mühelos einzuhalten und ihre Arbeitsprozesse effektiver zu gestalten. Intelligente Softwareplattformen verknüpfen Daten zu aussagekräftigen Entscheidungsgrundlagen für den Geschäftsalltag in Transport und Logistik. DAKO ermöglicht transparente Abläufe und durchgängige Dokumentation - immer auf dem neuesten Stand der Technik (Gen2V2-fähig) und nach individuellem Bedarf (auch für LCV- und Mischflotten). Das spart wertvolle Zeit und Ressourcen.

Produktübersicht
DAKO Fleet – Software für Verkehrsleiter und Fuhrparkmanager
DAKO Apps – Für einen effizienteren Alltag auf der Straße und in der Zentrale
DAKO TachoKEY – Der smarte Downloadkey für alle Tachos (einfache Datenübertragung per zugehöriger App)

Wesentliche Funktionen
- Tachografen- und Fahrerkartendaten auslesen
- Lenk- und Ruhezeiten archivieren und analysieren
- Telematik
- Bedarfsgerechte Auselesehardware / Remote Download (auch für Gen2V2-Tachos)
- Abfahrts- und Führerscheinkontrolle
- Spesenberechnung
- Vollständig digitale Fahrerbelehrung

Vorteile
- Direkt erreichbares, hauseigenes Supportteam
- Datensicherheit durch hauseigenes Rechenzentrum
- Hoher Anbindungsgrad mit hochperformanten Schnittstellen
- Zertifizierte Datensicherheit (nach ISO/IEC 27001)
- Zertifiziertes Qualitätsmanagement (nach ISO/IEC 9001)
- Zukunftssicher durch eigene Forschungsprojekte im Compliance- und KI-Bereich.

Hauptanwendungsbereiche
- Einhaltung von gesetzlichen Vorschriften, Fuhrparkverwaltung, Erweiterung des Serviceangebots, digitale Prozessoptimierung

Hauptanwender
Transportunternehmen, Logistiker, Speditionen, Fuhrparkmanager, Verkehrsleiter, Personaler, Lohnbuchhalter

Antrieb Innovation
Seit 2004 ist Innovation unsere Triebfeder. Als Pionier beim Fernauslesen und dem Auswerten von Daten aus digitalen Tachografen setzen wir bis heute alles daran, unsere Kunden auf dem Weg zur Digitalisierung ihrer Logistik- und Transportprozessen optimal zu begleiten. Unsere Softwarelösungen stehen für Wirtschaftlichkeit, Gesetzeskonformität und Nachhaltigkeit.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

Firmenname: LapID Service GmbH

Gründungsjahr: 2006

Geschäftsführer: Jörg Schnermann

Ansprechpartner: Erik Sprenger

Größe der Belegschaft: 50 Mitarbeiter

Hauptsitz: Netphen

Kontaktdaten:
LapID Service GmbH
Untere Industriestraße 20
57250 Netphen

Tel.: +49 (0)271 48972-10

www.lapid.de / www.learnid.de
infos@lapid.de



Leistungsprofil

Die LapID Service GmbH ist der Marktführer für **digitale Fuhrpark-Compliance Lösungen**. Seit 2006 automatisiert das deutsche SaaS-Unternehmen gesetzlich vorgeschriebene Kontroll- und Nachweispflichten im Fuhrpark. LapID bietet Lösungen für die Führerscheinkontrolle, Fahrerunterweisung und Fahrzeugprüfung nach UVV sowie das Strafzettelmanagement an. Fuhrparkverantwortliche, HR und Geschäftsführung sparen sich so den manuellen Kontrollaufwand und behalten jederzeit den Nachweis in der Hand.

Alles in einem System: Führerscheinkontrolle, Unterweisungen, Fahrzeugverwaltung und Strafzettelmanagement

Die Führerscheinkontrolle funktioniert bei LapID entweder flexibel über die LapID Driver App oder das LapID Siegel oder vor Ort durch eine autorisierte Person über die LapID Manager App.

Die E-Learning Fahrerunterweisungen decken Inhalte für Pkw (inkl. E-Mobilität), Lkw (inkl. Ladungssicherung und Gefahrgut), Transporter und Gabelstapler ab. Jede erfolgreiche Unterweisung wird digital dokumentiert und im LapID System hinterlegt.

Mit LearnID powered by LapID wird das Portfolio um E-Learning-Unterweisungen für die Bereiche Arbeitsschutz, Arbeitssicherheit und Compliance ergänzt. Hierzu zählen bspw. Unterweisungen zu Themen wie Erste Hilfe, Brandschutz und Bildschirmarbeit sowie Datenschutz und IT-Sicherheit.

Die digitale Fahrzeugverwaltung bündelt Fahrzeugstammdaten zentral in einer digitalen Fahrzeugakte inkl. fahrzeugbezogener Dokumente. Die Fahrzeugverwaltung erinnert automatisch an anstehende Fristen für UVV-Prüfung, HU, Reifenwechsel oder andere Termine.

Das digitale Strafzettelmanagement ordnet Behördenanfragen dem jeweiligen Dienstwagen automatisiert zu und gibt den hinterlegten Fahrer an. Das System stößt digital die Kommunikation mit dem Fahrer und den Behörden an. Jeder Vorgang wird lückenlos dokumentiert.

Features, wie „Aufgaben und Termine für Personen“ oder die LapID API erweitern das Produktportfolio und bieten zusätzliche Entlastung für das Fuhrparkmanagement.

Über LapID

Mehr als 600.000 Nutzer bei über 5.000 namhaften Unternehmen wie BAUR, Coca-Cola und Evonik sind heute bereits mit LapID deutschlandweit sicher unterwegs.
Die Auftragsverarbeitung bei LapID ist durch den TÜV SÜD geprüft, außerdem ist LapID nach dem ISO 27001-Standard zertifiziert. Bei dem 2006 gegründeten Unternehmen arbeiten rund 50 Mitarbeiter an zwei Standorten in Netphen (Siegerland) und Köln.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

proLogistik GROUP

Firmenname: proLogistik Group

Geschäftsführer:
César Flores Rodríguez (CEO),
Thulackshan Mohan (CTO),
Katharina Grasser (CFO),
Jörg Sänger (Chairman of the Advisory Board)

Größe der Belegschaft: 750 Mitarbeiter:innen

Hauptsitz: Dortmund

Kontaktdaten:
proLogistik Group
Fallgatter 1
44369 Dortmund

Tel.: +49 (0)231 5194-0

www.proLogistik.com
info@proLogistik.com



Leistungsprofil

Die proLogistik Group verbindet Warehouse, Transportation, Hardware und Consulting zu einem umfassenden Angebot für die Supply Chain. Im Mittelpunkt stehen durchgängige Prozesse, transparente Waren- und Datenflüsse und eine wirtschaftliche Steuerung von Lager und Transport.

Die proLogistik NEO-Plattform führt WMS, TMS, Business Intelligence und das AI Control Center in einer Oberfläche zusammen. Eine gemeinsame Datenbasis und die Anbindung bestehender Systeme erleichtern die schrittweise Digitalisierung. KI-gestützte Lösungen unterstützen Anwender dabei, relevante Informationen schneller abzurufen, Abweichungen frühzeitig zu erkennen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

Mit dem Dispatch Intelligence Agent verfolgt die Gruppe das Ziel, die Disposition weiter zu entlasten: Transportaufträge sollen automatisiert verarbeitet, geeignete Subunternehmer anhand historischer Daten bewertet und Vergabeentscheidungen vorbereitet werden. Die finale Freigabe bleibt bei den Disponent:innen.

Produkthighlights

pLG WMS. Das Warehouse Management System für Wholesale, Retail, Industry, 3PL und E-Commerce digitalisiert und steuert Lagerprozesse. Branchenspezifische Funktionen, ein modularer Aufbau und flexible Erweiterungen unterstützen effiziente Abläufe, verlässliche Bestände und die Anpassung an wachsende Anforderungen.

pLG TMS. Das Transport Management System verbindet digitales Auftragsmanagement, Disposition, Tourenplanung und Transportabwicklung bis zur Abrechnung. Ergänzende Lösungen für Telematik, Avisierung und Yardmanagement schaffen Transparenz und unterstützen eine bessere Fahrzeugauslastung sowie die Reduzierung von Leerfahrten.

pLG TMS Intermodal. Die Branchenlösung für intermodale Verkehre und Containerlogistik unterstützt die Planung und Abwicklung komplexer Transportketten – einschließlich der Abstimmung mit Terminal- und Depotprozessen. pLG TMS Intermodal ist als Add-on zum pLG TMS buchbar und lässt sich über eine Schnittstelle auch an externe TMS anbinden.

Industrie-Hardware und Services. Zum Angebot gehören in Deutschland entwickelte und gefertigte Industrie-PCs und Staplerterminals, ergänzt um Barcode-Scanner, Pick-by-Voice, mobile Arbeitsstationen und Hardware as a Service.

Aktuelle Auszeichnung

Im PUR Digital Solutions 2027 Vendor Benchmark von techconsult wurde die proLogistik Group als Champion ausgezeichnet: im Warehouse Management zum dritten Mal in Folge, im Transportmanagement zum zweiten Mal. Grundlage sind Anwenderbewertungen.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

Firmenname: PTV Logistics GmbH

Gründungsjahr: 1979

Geschäftsführer:
Dr. Steven De Schrijver (CEO)
Dr. An De Wispelaere (CIO)
Elmar Weber (CFO)

Größe der Belegschaft: 400+

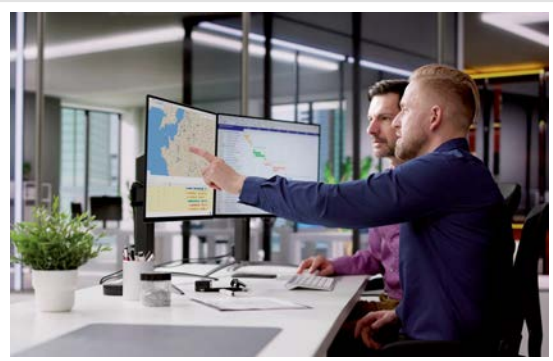
Hauptsitz: Karlsruhe, Deutschland

Niederlassungen: 20+ weltweit

Kontaktdaten:
PTV Logistics GmbH
Stumpfstraße 1
76131 Karlsruhe

Tel.: +49 (0) 721 91112-0
Fax: +49 (0) 721 91112-699

www.ptvlogistics.com
info@ptvlogistics.com



Leistungsprofil

Logistik, die mit jeder Route dazulernt

PTV Logistics ist ein führender Anbieter von Software für den Straßengüterverkehr und bringt mehr als 45 Jahre Logistikerfahrung mit. Mit über 400 Mitarbeitenden an mehr als 20 Standorten weltweit unterstützt das Unternehmen Logistikdienstleister, Handel und Industrie dabei, ihre Transporte intelligenter, effizienter und nachhaltiger zu gestalten. Grundlage sind die Erfahrungen tausender Kunden und Partner sowie Millionen Entscheidungen aus der Praxis.

Logistik-Intelligenz für fundierte Entscheidungen

Ziel von PTV Logistics ist es, dass die Logistik mit jeder Route und jeder Planung dazulernt, immer intelligenter wird und so bessere Entscheidungen für alle ermöglicht. Die API-First-Plattform verbindet dabei Planung, Optimierung, Ausführung und Lernen – und erfasst auch, was andere übersehen: jede Veränderung, jeden Umweg und die Momente, in denen menschliches Urteilsvermögen den Unterschied macht. Dadurch ermöglicht PTV Logistics fundierte Entscheidungen – selbst in komplexen und dynamischen Logistiknetzwerken.

Von der Planung bis zur Ausführung

Das Portfolio von PTV Logistics deckt zentrale Bereiche des Transportmanagements ab – von der automatisierten Tourenplanung mit PTV OptiFlow über Transportvisibilität mit PTV Axylog bis hin zur Lkw-Routenplanung mit PTV Map&Guide und flexiblen APIs über PTV Developer. Ergänzt wird das Angebot durch PTV Mira, die KI-basierte Logistik-Expertin, die Anwender:innen bei der Entscheidungsfindung unterstützt: Im natürlichen Dialog lassen sich Fragen stellen, Was-wäre-wenn-Szenarien durchspielen und Alternativen vergleichen – von der täglichen Routenanpassung bis zur Depot- und Flottenstrategie. Die Antworten beruhen auf echten Optimierungsberechnungen statt auf Vermutungen; die Entscheidung bleibt beim Menschen.

Ein verlässlicher Partner

PTV Logistics versteht sich nicht nur als Technologieanbieter, sondern als Partner der Branche. Die Zusammenarbeit basiert auf Vertrauen, Ehrlichkeit und Transparenz – mit Kund:innen und Partnerunternehmen ebenso wie im eigenen Team. Im Fokus stehen Zeitersparnis, Kosteneffizienz und weniger CO_2-Emissionen.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

SOLVARES LOGISTICS

Firmenname: Solvares Logistics GmbH

Geschäftsführer: Alexander Sollmann

Ansprechpartner:
Alexander Sollmann (Geschäftsführung),
Nora Holtmann (Head of Marketing)

Größe der Belegschaft: ca. 150 Mitarbeiter

Hauptsitz: Hamburg

Niederlassungen: Nürnberg

Branchen:
Industrie, Handel, Recycling, Healthcare, Transportdienstleistungen, Baustoffe, Transportbeton, Gas- und Öltransporte, Agrar und Pellets, Lebensmittel, Getränke

Kontaktdaten:
Solvares Logistics GmbH
Werner-Otto-Straße 8
22179 Hamburg

Tel.: +49 (0)40 414960-0

www.solvares-logistics.com
log.info@solvares.com



Leistungsprofil

Kurzprofil
Solvares Logistics ist Ihr Softwarepartner für operative Spitzenleistung in der Transportlogistik. Mit *opheo* (vorausschauende Tourenplanung & Fahrerkommunikation), *LP2* (TMS) und der *Frachtenrevision* verbinden wir Planung, Ausführung und Abrechnung zu einem durchgängigen Datenfluss.

Nutzen: Verlässliche Beauftragung, effektives Carrier-Management, ETA und Zeitfenster im TMS, höhere Auslastung, weniger Leerkilometer, transparente Abrechnung.

Solvares Logistics verbindet Planung, Ausführung und Abrechnung und setzt KI heute schon dort ein, wo sie messbar wirkt. Logistik braucht keine Versprechen, sondern Leistung. Genau hier setzen wir an: Mit durchgängigen Datenflüssen vom Carrier-Management, zur Tourenplanung über die Ausführung bis zur Abrechnung - und mit KI, die konkret unterstützt.

Was das in der Praxis bedeutet

1) **Verlässliche ETA & KI-gestützte Disposition**
opheo lernt aus historischen Laufzeiten, Verkehrs- und Standortmustern und liefert präzise Ankunftsprognosen inklusive Unsicherheiten. Disponenten sehen transparente Vorschläge, greifen in Echtzeit ein und steuern Ausnahmen souverän. Ergebnis: Stabilere Zeitfenster, weniger Hektik, höhere Auslastung.

2) **Das TMS als Prozess-Rückgrat**
LP2 orchestriert Aufträge, Tarife, Carrier, Rampen-Slots und Dokumente – durchgängig vom Order- bis zum Abrechnungsprozess. Integrationen zu Telematik, WMS und ERP sorgen für konsistente Datenflüsse und Transparenz bis auf Kunden- oder Artikel-Ebene. Ergebnis: Sichere Prozesse, bessere Steuerbarkeit, klare Verantwortlichkeiten.

3) **Frachtenrevision (Freight Audit), die spart**
Unsere Lösung prüft Frachtrechnungen gegen Verträge, Tarife und Trackingdaten, erkennt Abweichungen und dokumentiert Freigaben revisionssicher. So sinken Fehlerquoten und es entstehen messbare Einsparungen. *LP2* liefert dafür die Stammdaten und Belege – das Audit hebt das Potenzial.

Unser Anspruch: Pragmatische KI mit klarem ROI
Offene Schnittstellen zu TMS, Telematik, ERP und Partnern sorgen dafür, dass Daten fließen. Governance, Rollen und Audit Trails machen Ergebnisse belastbar. Und weil jedes Netzwerk anders ist, starten wir mit einem fokussierten Use Case – vom ETA-Transparenzpaket bis zur Einsparinitiative in der Frachtenrevision.

Mehr erfahren:
www.solvares-logistics.com
Jetzt **QR-Code** scannen!

Firmenname: Webfleet Solutions Sales B.V.

Gründungsjahr: 1994

Ansprechpartner:
Wolfgang Schmid, Webfleet Head of Central Region

Hauptsitz: Amsterdam, Niederlande

Niederlassungen:
Barcelona
Leipzig
Warschau u.w.

Kontaktdaten:
Webfleet Solutions Sales B.V.
Inselstrasse 22
04103 Leipzig

Tel.: +49 (0)69 6630-8024

www.webfleet.com
sales@webfleet.com



Leistungsprofil

Webfleet ist die weltweit bewährte Flottenmanagementlösung von Bridgestone. Mehr als 50.000 Unternehmen auf der ganzen Welt nutzen sie, um die Effizienz ihres Fuhrparks zu steigern, den Arbeitsalltag ihrer Fahrer zu erleichtern ihren Betrieb sicherer zu machen, Vorschriften einzuhalten und insgesamt nachhaltiger zu agieren. Seit mehr als 25 Jahren bietet Webfleet Flottenmanagern datengestützte Einblicke, mit denen sie ihren Betrieb optimieren können.

Dazu gehören folgende Bausteine:
- Echtzeit-Fahrzeug-, Anhänger- und Maschinenortung mit Spurverfolgung
- Routenplanung inkl. Best-in-Class-Navigation
- Fahrstilauswertung und -feedback
- Dokumentation von Fahrwegen, Fahrzeiten und Arbeitszeiten
- Auftragsmanagement mit dynamischer Tourenplanung
- Wartungs- und Reparaturmanagement der Fahrzeuge
- Fernauslese und Archivierung von Fahrtenschreiberdaten
- Reifendruckkontrollsysteme
- Trailer Management und Kühlkettenmanagement
- Umstieg auf und Management von Elektroflotten

Vorteile

Webfleet unterstützt Sie dabei, Ihre Ziele zu erreichen:
- **Transparenz:** Jederzeit Klarheit darüber, wo sich Ihre Fahrzeuge befinden; Nachvollziehbarkeit von Positionsdaten, Stillstandzeiten und Fahrten (elektronisches Fahrtenbuch)
- **Nachvollziehbarkeit:** Nachweise einfach und schnell erbringen, dank Reports zu gefahrenen Strecken, erledigten Aufträgen, Arbeitszeiten, Kraftstoffverbrauch, Lenk- & Ruhezeiten und vielem mehr
- **Integration in bestehende Lösungen:** Automatisierte Einbindung und Vernetzung von Fuhrparkdaten aus mit Ihrer Webfleet Bürosoftware (ERP/CRM)
- **Fahrersicherheit:** Fahrstilanalyse mit Fahrerbewertung, Trends, Feedback in Echtzeit, KI-basierte Videotelematik, Reifendruckkontrolle
- **Kostensenkung:** Senkung des Kraftstoffverbrauchs durch Echtzeit-Feedback zur Fahrweise (OptiDrive 360)
- **Staus vermeiden:** Optimierte Routenführung dank Live-Verkehrsdaten
- **Kundenfreundlichkeit:** Zuverlässige voraussichtliche Ankunftszeiten, die Fahrer und Zentrale bekannt sind – Telefonate entfallen; optimierte Kommunikation zwischen Fahrer/Büro/Kunde
- **Optimales Geschäftsergebnis:** Auswertungen zu Fuhrpark-Kennzahlen, das Tagesgeschäft stets im Blick dank Cockpit-Ansicht, Auswertungen erledigter Aufträge (z. B. nach Monat, Woche, Tag, Fahrer etc.), einfaches Erstellen von Analysen mit KI (Webfleet Fleet Advisor)

Logistische Software
soloplan.de

Firmenname: Soloplan GmbH

Gründungsjahr: 1991

Geschäftsführer:
Wolfgang Heidl, Fabian Heidl, Maik Fischer

Größe der Belegschaft: 300

Hauptsitz: Kempten (Allgäu)

Niederlassungen:
Dresden,
Hamburg,
Johannisburg (Südafrika)
Murcia (Spanien)
Breslau (Polen)
Katowice (Polen)
Hohenheim (Frankreich)

Jahresumsatz: 35 Millionen €

Kontaktdaten:
Soloplan GmbH
Illerhöhe 1
87437 Kempten (Allgäu)

Tel.: +49 (0)831 57407-0
Fax: +49 (0)831 57407-111

www.soloplan.de
info@soloplan.de



Leistungsprofil

Über uns
Wir sind ein inhabergeführtes Familienunternehmen mit Sitz im Allgäu. Soloplan entwickelt und vertreibt das Transportmanagement-System (TMS) CarLo®. Weltweit setzen 1.800 Kunden und mehr als 34.000 User auf unsere Premium Software. Wir brennen für Digitalisierung und helfen Transportunternehmen, Logistikern und Speditionen bei der Digitalisierung und Automatisierung ihrer Arbeitsprozesse. Dadurch tragen wir unseren Teil für einen nachhaltigeren und effizienteren Arbeitsalltag in der Logistik bei.

Leistungsprofil
Die CarLo® Produktfamilie ist das Rundum-Sorglos-Paket für die gesamte Welt der Logistik. Eine Software, die alle Prozesse abbilden kann und gleichzeitig anpassbar ist bis hin zum einzelnen User. CarLo® steht sowohl als On-Premise als auch als Cloud Hosted-Variante zur Verfügung. Durch die Erweiterung mit diversen Add-ons bezahlen Kunden nur für die Bereiche, die Sie auch wirklich benötigen. Innovationskraft und die ständige Weiterentwicklung unserer Software zeichnen uns aus. So haben wir bereits heute zahlreiche KI-Funktionen in unsere Software implementiert. Durch sogenannte Workflows lassen sich standardisierte und repetitive Aufgaben im Arbeitsalltag zum Großteil automatisieren und somit manuelle Klicks und Eingaben sparen.

Hier ein Überblick:
- CarLo® – Transportmanagement, Stammdaten, Auftragserfassung, Disposition, Tourenplanung, Rechnungsstellung, Statistiken und Reports
- CarLo® Intelligence – übergreifender Bereich intelligenter Funktionen bestehend aus KI Assistant (unterstützt in Formel- , Workflows- und Anwendungsfragen), Document Intelligence (KI-gestützte Dokumentenerkennung) und Transport Intelligence (unterstützt mit dem Planungsradar und KI-basierten Tourenvorschlägen)
- CarLo® inHUB – HUB-Steuerung und Abbildung sämtlicher Cross-Docking-Prozesse
- CarLo® inTOUCH – Telematiklösung, Kommunikation zwischen Disponent und Fahrer, Dokumentenaustausch, Navigation, Sprachsteuerung, uvm.
- CarLo® exCHANGE – webbasierte Unternehmerplattform, Übermittlung von Aufträgen und Dokumenten an Subunternehmer
- CarLo® inTOUR – optimale LKW-Routenplanung, Mautkostenberechnung
- CarLo® Cloud Services - Weblösung, Sendungsverfolgung (Track & Trace) sowie Auftragserfassung online im Browser
- CarLo® inSTORE – Lagerverwaltung, WMS
- CarLo® inAIR&SEA – Luft- und Seefrachtmanagement für intermodale Transportketten

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

Firmenname: TIS Technische Informationssysteme GmbH

Gründungsjahr: 1985

Geschäftsführer:
Markus Vinke
Fabian Bielefeld

Ansprechpartner: Markus Vinke

Größe der Belegschaft: 110

Kontaktdaten:
TIS Technische Informationssysteme GmbH
Müller-Armack-Str. 8
46397 Bocholt

Tel.: +49 (0)2871 27220
Fax: +49 (0)2871 272299

www.tis-gmbh.de
kontakt@tis-gmbh.de



Leistungsprofil

TIS ist einer der Marktführer für anspruchsvolle Telematik-Projekte. TIS Produkte sind in über 60.000 Fahrzeugen in ganz Europa im täglichen Einsatz.

Seit über 35 Jahren entwickelt TIS intelligente Telematik-Lösungen für Speditionen, Transport- und Logistikunternehmen sowie Verlader. Unsere Arbeit ist geprägt von der Begeisterung für Technik – und dem Ziel, für die alltäglichen Herausforderungen unserer Kunden wirklich praktikable und wirtschaftliche Lösungen zu finden.

Wo immer Prozesse gesteuert oder effizienter gestaltet werden sollen, Daten drahtlos übertragen oder Systeme vernetzt werden sollen, sind wir für unsere Kunden da.
Wir gestalten die Ideen unserer Kunden zu Technologien, die sich optimal in ihre Systemlandschaft einfügen und mit hoher Zuverlässigkeit arbeiten.

Unsere neueste Produktgeneration sind die plattformunabhängigen Softwarelösungen unter dem Markennamen TISLOG.

TISLOG Logistics & Mobility
TISLOG steht für plattformunabhängige Highend-Telematik und neueste Software. Mit der leistungsfähigen Hardware unserer Partner und unserem inhouse entwickelten Hardware-Zubehör wird TISLOG zur optimalen Komplettlösung für Ihr Unternehmen. Mit TISLOG bieten wir eine Lösung für die folgenden Bereiche an:
- Disposition
- Statistik
- Gefahrgut
- Fuhrparkmanagement und Auftragsmanagement
- Tachoarchiv
- Live Konfigurator
- Führerscheinkontrolle und Abfahrtskontrolle
- Fahrstilbewertung
- Lademittelverwaltung
- Ablieferbeleg
- App
- Mobile Device Management
- Datendrehscheibe

TISWARE – Selected Hard- & Software
Vom kompakten Einsteiger-Modell bis zum multifunktionalen High-End-Gerät. Mit TISWARE bieten wir unseren Kunden ausgesuchte und geprüfte Hard- und Software-Komponenten für die mobile Datenerfassung, wie robuste Mobilgeräte, Tablets und mobile Scanner oder integrierte Navigationssoftware und Terminalemulationen.

TISPLUS – Value added Accessories
Zu den leistungsfähigen Mobilgeräten und Tablets namhafter Hersteller bieten wir ergänzende Zubehör-Eigenentwicklungen an, die für noch mehr Bedienkomfort sorgen. Entwicklung, Konstruktion und Produktion unserer TISPLUS Produkte finden zu 100% in Deutschland statt.
WIR ENTWICKELN AUCH FÜR SIE INDIVIDUELLES ZUBEHÖR. SPRECHEN SIE UNS AN!

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

infraserv logistics

Firmenname: Infraserv Logistics GmbH

Gründungsjahr: 2001

Geschäftsführer: Dr. Klaus Alberti

Jahresumsatz: 80 Mio €

Lagerfläche: 120.000 Palettenstellplätze

Hauptsitz
Industriepark Höchst, Geb. H831,
Brüningstraße 50
65926 Frankfurt am Main

Niederlassung:
86368 Gersthofen
60386 Frankfurt-Fechenheim

Kontaktdaten:
Infraserv Logistics GmbH
Sven Frerick, Leiter Marketing & Vertrieb
Industriepark Höchst, Geb. H831, Brüningstraße 50
65926 Frankfurt am Main

Tel.: +49 69 305-44010
Fax: +49 69 305-80164

www.infraserv-logistics.com
sven.frerick@infraserv-logistics.com



Leistungsprofil

Infraserv Logistics - intelligente Logistiklösungen für ihre Gefahrstoffe und Gefahrgüter an zentralen Standorten in Deutschland.

Unsere Logistikexperten begeistern Sie mit einem zentralen Standortvorteil und umfangreichen Services sowie Lagerungsmöglichkeiten mit Schwerpunkt Gefahrstoff für Ihre Chemie-, Pharma- sowie Health-Care-Logistik.

Infraserv Logistics ist ein Unternehmen der Infraserv Höchst-Gruppe mit Hauptsitz in Frankfurt am Main

Unsere Leistungsbereiche:

Lagerung verpackte Ware
- 120.000 Pallettenplätze
- Wirkstofflagerung
- Pharmalagerung
- Gefahrstofflagerung
- Lagerklassen gem. TRGS 510 von 2 – 6 und 8 – 13, WGK 1-3
- Temperaturgeführte Lagerung im Temperaturbereich von 2 bis 8 °C und im Bereich zwischen 15 bis 25 °C
- Betäubungsmittellagerung

Lagerung Bulk-Ware
- Tanklager und Hafenlogistik
- Container Terminal (Trimodal)

Transport
- LKW Transporte
- Bahntransporte
- Entwicklung und Implementierung von Frachtkonzepten
- Tendermanagement
- Tracking & Tracing / Eventmanagement

Beratung & Schulung
- Sicherheit & Gefahrgut
- GxP
- Qualitätsmanagement und Lean Methoden

Zoll
- Import-/ Exportzollabwicklung
- Lieferantenerklärungsmanagement
- Warenursprung & Präferenzen
- INTRASTAT Meldewesen
- Behörden-, Bewilligungsmanagement

Service
- Um- und Abfüllung (Feststoffe und Flüssigkeiten)
- Laborversorgung
- Musterabwicklung
- Bedarfsgerechte Verwiegung (Chargierung)
- Kommissionierung und Konfektionierung
- Site Services

Ihr direkter Zugang zu mehr Information über QR-Code:

Linde Material Handling

Firmenname: Linde Material Handling GmbH

Gründungsjahr: 1904

Geschäftsführer:
Andreas Krinninger (Vorsitzender)
Dr. Karoline Jung-Senssfelder
Ulrike Just
Dr. Frank Schepp

Hauptsitz: Aschaffenburg

Kontaktdaten:
Linde Material Handling GmbH
Carl-von-Linde-Platz
63743 Aschaffenburg

Tel.: +49 (0)6021 99-0
Fax: +49 (0)6021 99-1570

www.linde-mh.de
info@linde-mh.de



Leistungsprofil

Für Kundenunternehmen unterschiedlichster Branchen entwickelt Linde Material Handling hochleistungsfähige Intralogistik-Lösungen. Dazu gehören elektro- und verbrennungsmotorisch angetriebene Gegengewichtsstapler, Lagertechnikgeräte und Fahrerassistenzsysteme, aber auch Automatisierungslösungen, Flottenmanagement- und Lagerverwaltungssoftware sowie Finanzierungsmodelle. Flankiert wird dieses Portfolio von vielfältigen geräteseitigen Dienstleistungen und Angeboten im Bereich Ausbildung und Training.

Kernkompetenzen

Das Fahrzeugportfolio von Linde MH umfasst rund 80 Baureihen. Hinzu kommen unzählige Varianten und Ausstattungsoptionen sowie kundenspezifisch entwickelte Lösungen. So können Unternehmen die Fahrzeuge gezielt auf ihre individuellen Einsatzerfordernisse anpassen. In Kombination mit dem Beratungs- und Serviceangebot des Linde MH-Vertragshändlernetzes sorgt dies für optimierte Warenflussprozesse und ein Plus an Wirtschaftlichkeit.

Automatisierung aus einer Hand

Ob bei der Planung einer neuen Anlage oder der Modernisierung bestehender Infrastruktur – Linde MH bietet ein umfassendes Portfolio für die erfolgreiche Automatisierung innerbetrieblicher Materialflüsse. Dazu zählen automatisierte Flurförderzeuge wie FTS und AMR, stationäre Förder- und Lagersysteme sowie Steuerungs- und Warehouse-Management-Software. Ergänzt wird das Angebot durch Beratung, Planung, Implementierung und Inbetriebnahme sowie Service über den gesamten Lebenszyklus. Jüngste Produkthighlights sind der automatisierte Niederhubwagen Linde T-MATIC core für die Lkw-Beladung über das Ladedock sowie die hoch individualisierbaren Linde I-MATIC für anspruchsvolle Branchen wie die Getränke-, Papier- oder Baustoffindustrie.

Digital voraus

Besonders im Fokus stehen bei Linde MH die Themen Digitalisierung und Vernetzung; schließlich bilden sie die Basis für wettbewerbsüberlegene Effizienz sowie maximale Verfügbarkeit und Produktivität. Daher wurden beispielsweise die Systemarchitektur und die Sensorik der Linde-Gegengewichtsstapler so konzipiert, dass sich die Fahrzeuge nahtlos in digitale Prozesse und IT-Systeme einbinden lassen: von Serviceanwendungen bis zu Flottenmanagementlösungen und der neuen KI-gestützten Kundenplattform myLinde AI. Das innovative Tool erleichtert Flottenmanagern die Auswertung aller relevanten Fahrzeug-, Energie- und Sicherheitsdaten.

Elektrostapler mit maximaler Sicht

Eine eigene Liga der Gegengewichtsstapler bildet der Linde Roadster im Traglastbereich bis 2,0 Tonnen. Ganz ohne A-Säule ermöglicht der Elektrostapler dem Bediener jederzeit freie Sicht auf Fahrweg, Last und Umfeld. Technisch basiert der Roadster auf der bewährten Xi-Modellreihe von Linde MH mit fest integrierter Li-ION-Batterie und 90-Volt-Technologie.

Immer einen Schritt voraus: Scannen Sie den QR-Code und abonnieren Sie den Newsletter von Linde MH. So erfahren Sie frühzeitig, welche Neuigkeiten, Innovationen und Trends Linde MH und die Intralogistikbranche bewegen.

TOYOTA

MATERIAL HANDLING

Firmenname:
Toyota Material Handling Deutschland GmbH

Größe der Belegschaft: 1.300 Mitarbeitende (inkl. Händlernetz)

Hauptsitz: Isernhagen bei Hannover

Niederlassungen:

Augsburg, Berlin, Bremen, Duisburg, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Köln, Leipzig, Nürnberg, Ötisheim

Geschäftsführer:
Jan Lorenz (Geschäftsführer)
Martina Möller (Geschäftsleitung Vertrieb, Logistics Solutions & Digitalisierung)
Günter Simonis (Geschäftsleitung Miete & Gebrauchtgeräte)
Reinhard Griep (Geschäftsleitung Kundendienst)
Patrick Maihöfer (Geschäftsleitung Personal & Recht)
Arnd-Christian Jürgens (Geschäftsleitung Finanzen)

Gründungsjahr:
1926 Toyota Industries Corporation
2007 Toyota Material Handling Deutschland GmbH

Kontaktdaten:
Toyota Material Handling Deutschland GmbH
Hannoversche Straße 113
30916 Isernhagen

Tel.: +49 (0)511 7262-0

www.toyota-forklifts.de
info@de.toyota-industries.eu



Leistungsprofil

Intralogistik vom Materialfluss her gedacht
Von einzelnen Flurförderzeugen bis zu vollautomatisierten Intralogistiklösungen: Toyota Material Handling Deutschland entwickelt Lösungen, die sich an den Prozessen und Anforderungen seiner Kunden orientieren. Der ganzheitliche Ansatz reicht von der Analyse und Planung über die Umsetzung bis zum laufenden Betrieb.

Lösungen für den gesamten Materialfluss
Das Portfolio umfasst Gegengewichtsstapler, Lagertechnikgeräte, Kommissionier- und Schlepplösungen sowie Regalsysteme, automatisierte Lösungen und Software. Automatisierung wird dabei nicht isoliert betrachtet, sondern im Zusammenspiel mit den jeweiligen Prozessen und Anwendungen. Für weitergehende Automatisierungsprojekte ergänzt Toyota Automated Logistics die Kompetenz innerhalb der Toyota Organisation.

Flexibilität bei Investition und Nutzung
Ob Kauf oder Miete, Neu- oder Gebrauchtgerät: Unterschiedliche Modelle ermöglichen es, die Flotte an den jeweiligen Bedarf anzupassen. Miete schafft Flexibilität bei saisonalen Spitzen, Projektgeschäften oder schwankender Auslastung und kann auch langfristig interessant sein, wenn Kapital nicht dauerhaft gebunden werden soll. Toyota Commercial Finance ergänzt das Angebot um individuelle Finanzierungslösungen.

Innovation mit konkretem Nutzen
Sicherheit, Ergonomie und Qualität treiben Innovationen bei Toyota Material Handling genauso an wie Nachhaltigkeit und Effizienz. Das zeigt sich beispielsweise in modernen Assistenzsystemen, ergonomischen Lösungen, energieeffizienten Elektrostaplern und dem Einsatz CO_2-reduzierter Materialien.

Deutschlandweit nah am Kunden
Mit 46 Standorten aus eigenen Niederlassungen und Vertragshändlern sowie mehr als 1.300 Mitarbeitenden ist Toyota Material Handling deutschlandweit nah an seinen Kunden. Ein flächendeckender Kundendienst betreut Geräte und Lösungen über ihren gesamten Lebenszyklus. Dieser Serviceanspruch gilt auch für automatisierte Lösungen, von der Inbetriebnahme bis zum laufenden Betrieb.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

INNOVATING FOR YOU

Firmenname: Fliegl Fahrzeugbau GmbH

Gründungsjahr: 1991

Geschäftsführer: Helmut Fliegl

Größe der Belegschaft:
250 Beschäftige am Standort Triptis, 850 europaweit

Hauptsitz: Triptis (Thüringen)

Niederlassungen:
Europaweite Produktions- und Vertriebsstandorte

Kontaktdaten:
Fliegl Fahrzeugbau GmbH
Oberpöllnitzer Straße 8
07819 Triptis

Tel.: +49 (0) 36482 830-0
Fax: +49 (0) 36482 830-60

www.fliegl-trailer.de
triptis@fliegl-fahrzeugbau.de



Leistungsprofil

Der Trailer-Standard der Zukunft.

Fliegl setzt auf nachhaltige und bis ins Detail durchdachte Fahrzeugkonzepte, die Unternehmungen noch profitabler machen. Praxistauglichkeit spielt dabei eine wesentliche Rolle, denn auf das Handling kommt es an. Nur gewichtssparende Lösungen mit hoher Investitionssicherheit und Fokus auf Nachhaltigkeit sind zukunftsweisend.

Fliegl Trailer sind zuverlässig und wirtschaftlich. Leichtbau besitzt einen hohen Stellenwert, so dass Fliegl Trailer bei Leergewichten Spitzenwerte erzielen - zugunsten von Nutzlast und CO2 Ausstoß. 500 bis 1000 kg Nutzlastvorteil bringt der Fliegl Gardinensattel z.B. gegenüber anderen auf die Straße.

Bereits in der Basisversion setzen wir auf eine einfache, sichere Bedienung und verzichten auf störanfällige Elektronik. Schon bei der Produktion achten wir auf Nachhaltigkeit. Rahmen und Fahrzeugteile werden z.B. in einer hocheffizienten Anlage ökologisch lackiert. Ohne energieintensive Einbrennvorgänge. Die kompletten Fahrzeugkonzepte sind bis ins Details im Sinne der Nachhaltigkeit durchdacht.

Das heißt Trailer Effizienz für uns:

- **10 % weniger Gewicht**
- **10 % weniger Diesel**
- **10 % weniger CO2**

Ob Diesel-, Gas-, Wasserstoff- oder Elektro-Zugmaschine:
Wir entwickeln und fertigen Trailer für jeden Einsatzzweck und alle Transportaufgaben im Logistik-, Speditions- und Baugewerbe.

- Gardinensattel
- Sattelkipper
- Tieflader
- Containerchassis
- Schubboden
- Fahrgestelle
- Tandemanhänger
- Plateaus

und viele mehr.

Wir bieten unseren Kunden ein umfassendes, konsequent praxisorientiertes Servicepaket. Damit gibt es ihnen genau die Sicherheit, die sie dringend benötigen. Europaweit und rund um die Uhr. Diese Bausteine gehören dazu:

- Riesiges Servicenetzwerk mit 8.000 Partnerwerkstätten europaweit
- 24h-Pannenhotline: 00800 57 87 87 66
- Ersatzteilversorgung im Fliegl Trailer Center
- Wartung und Reparatur in der eigenen Werkstatt
- LKW-Waschanlage am Standort Triptis
- Fahrzeugvermietung (www.rps-trailer-rental.com)
- Großes Angebot an Gebrauchtfahrzeugen im Trailerpool Fliegl Direct

Firmenname: Michelin

Gründungsjahr: 1889

Vorstand und Geschäftsführer: Florent Menegaux, CEO

Größe der Belegschaft: 122.600

Hauptsitz: Clermont-Ferrand, Frankreich

Kontaktdaten:
Michelin Reifenwerke AG & Co. KGaA
The Squaire 17, Am Flughafen
60549 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0) 69 6435774 100

www.michelin.de
webmaster.de@michelin.com



Leistungsprofil

Michelin – Partner für umweltschonendere Mobilität im Lkw-Geschäft
Mit mehr als 130 Jahren Erfahrung und einer Pionierrolle in der Entwicklung technischer Materialien steht Michelin für Fortschritt, Innovation und Verantwortung.
Mit Hauptsitz im französischen Clermont-Ferrand beschäftigt Michelin weltweit rund 122.600 Mitarbeiter, davon 6.000 in Forschung und Entwicklung. In 75 Reifenwerken und 48 Produktionsstätten für Hightech-Materialien entstehen Reifen und Produkte, mit dem Ziel die Mobilität nachhaltig zu verbessern.

Lösungen für die Transport- und Logistikbranche
Steigende Kosten, Fachkräftemangel, gesetzliche Vorgaben und die Klimakrise stellen die Transport- und Logistikbranche vor große Herausforderungen. Michelin begegnet diesen mit einem klaren Ziel: Flottenbetreiber dabei zu unterstützen, ihre Fuhrparks effizienter, sicherer und nachhaltiger zu gestalten.
Michelin verfolgt hier einen ganzheitlichen Ansatz: Von Premium Reifen bis zu vernetzten Flottenlösungen.

Reifen für mehr Einsparungen
Die Qualität der Reifen hat entscheidenden Einfluss auf die Gesamteffizienz einer Flotte – von Kraftstoffverbrauch über Ausfallzeiten bis hin zu Sicherheit und Umweltwirkung. MICHELIN Premium-Produkte liefern verbesserten Rollwiderstand und hohe Laufleistung. Sie können den Kraftstoffverbrauch reduzieren und gleichzeitig die CO_2-Bilanz verbessern.
Ein Beispiel für ressourcenschonende Innovation ist das MICHELIN Mehr-Leben-Konzept. Durch das Runderneuerungsverfahren MICHELIN REMIX kann ein einziger Reifen bis zu sechs Leben bekommen. Das spart Rohstoffe und CO_2-Emissionen.
Um Flottenkunden, die eine nachhaltige Reifenmanagement-Strategie verfolgen, weiter zu unterstützen, vergibt Michelin in Zusammenarbeit mit der Prüfgesellschaft DEKRA Frankreich Bescheinigungen über CO_2- und Rohstoff-Einsparungen.

Ein Herzstück der Michelin Strategie im Lkw-Segment ist **MICHELIN Optimized Tire Performance:** eine integrierte Lösung, die Hightech-Reifen, Reifenmanagement, vorausschauende Wartung und vernetztes Fuhrparkmanagement kombiniert. Mit den datengestützten Tools von **MICHELIN Connected Fleet** erhalten Flottenbetreiber einen vollständigen Echtzeit-Überblick über ihre Fahrzeuge. So lassen sich Auslastung, Betriebskosten und Fahrverhalten analysieren und optimieren.

„Wir müssen heute schon die Grundlagen legen, um die Mobilität von morgen in einer lebenswerten Welt zu gestalten.“, sagt Philipp Ostbomk, Vice President B2B Europa Nord bei Michelin. „Die Transport- und Logistikbranche formt diese Welt maßgeblich mit. Für unsere Kunden geht es in einem hart umkämpften Markt darum, langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben – profitabel, effizient und nachhaltig. Wir stehen deshalb eng an ihrer Seite, um den Fuhrpark gemeinsam fit für die Zukunft zu machen.“

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

Firmenname: Pneuhage Fleet Solution GmbH

Gründungsjahr: Teil der 1953 gegründeten Pneuhage Unternehmensgruppe

Ansprechpartner:
Benjamin Gartenmaier (General Manager)
Sebastian Warncke (Head of Sales Commercial)

Größe der Belegschaft:
Pneuhage Unternehmensgruppe mit 3.000 Beschäftigten

Hauptsitz: Karlsruhe

Standorte im Firmenverbund:
- ca. 160 eigene Reifen- und Auto-Service-Stationen unter den Marken Pneuhage, Reifen Ehrhardt und First Stop
- 1.800 weitere Partner-Werkstätten in den Systemen First Stop und Reifen1+ sowie dem Netzwerk PNEUNET
- Europaweit sieben eigene Reifen- und Räder-Großhändler
- Vier Produktionsbetriebe in Deutschland für Erneuerung von LKW-, Trailer- und Busreifen

Jahresumsatz:
Pneuhage Unternehmensgruppe
2025 über 1,19 Mrd. EUR

Kontaktdaten:
Pneuhage Fleet Solution GmbH
An der Rossweid 23-25
76229 Karlsruhe

Tel.: +49 (0)721 6188-123
Fax: +49 (0)721 6188-402

www.pneuhage-fleetsolution.com
backoffice@pneu.com



Leistungsprofil

Mobilität neu gedacht – digital, herstellerunabhängig und flächendeckend.

Die Pneuhage Fleet Solution GmbH (PFS) ist Teil der inhabergeführten Pneuhage-Gruppe, die auf über 70 Jahre Erfahrung im Reifen- und Autoservice zurückblickt. Spezialisiert auf die Anforderungen überregional tätiger Fuhrparks bietet PFS maßgeschneiderte Leistungen zur Steigerung von Effizienz und Wirtschaftlichkeit im Flottenbetrieb – von PKW über LKW bis zu Spezialfahrzeugen wie Stapler, Traktoren oder Bagger.

Mit über **160 eigenen Standorten**, rund **1.800 Netzwerkpartnern in Europa** sowie mehr als **440 mobilen Einheiten** steht ein flächendeckendes Servicenetz bereit – stationär wie mobil. Die zentrale Steuerung aller Prozesse erfolgt digital über das eigene Flottenmanagement-System **myfleetplus.**

Ganzheitliche Mobilität für jede Flottenstruktur
PFS entwickelt individuelle Mobilitätslösungen, die exakt auf den jeweiligen Fuhrpark zugeschnitten sind. Ob Fuhrparkberatung, Reifenstrategie oder ganzheitliche Betreuung: Ziel ist es, Standzeiten zu reduzieren, Prozesse zu optimieren und Betriebskosten langfristig zu senken. Dabei profitieren Kunden von einem markenunabhängigen Vollsortiment, schnellen Lieferzeiten und zentraler Abrechnung aller Leistungen.

Digitale Fuhrparksteuerung mit myfleetplus
Mit myfleetplus steht eine leistungsstarke Plattform zur Verfügung, die Reifendaten, Fahrzeugstatus und Abrechnungen in einem System bündelt. Das sorgt für volle Transparenz, eine effizientere Verwaltung und schlanke Prozesse.

Nachhaltige Mobilitätskonzepte
Ein zentraler Fokus liegt auf nachhaltigen Konzepten. In vier eigenen Werken werden jährlich über 100.000 LKW-Reifen runderneuert – ressourcenschonend und wirtschaftlich. Zusätzlich bietet PFS Unterstützung beim Karkassenmanagement, der Auswahl effizienter Neureifen sowie bei der Umsetzung von Förderprogrammen. So gelingt der Spagat zwischen Wirtschaftlichkeit und Umweltverantwortung.

Zentrale Koordination – maximale Transparenz
Die Koordination aller Services erfolgt zentral mit einheitlichen Leistungen und Preisen über alle Standorte hinweg. Kunden erhalten so eine transparente, digitale Abwicklung, wodurch der eigene Verwaltungsaufwand deutlich gesenkt und Prozesse optimiert werden.

Pneuhage Fleet Solution ist mehr als ein Reifendienstleister – wir sind Ihr Mobilitätspartner.
Mit Beratung, Service, Logistik und Digitalisierung aus einer Hand steigern wir nachhaltig die Leistungsfähigkeit Ihrer Flotte.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

Firmenname: SAF-HOLLAND GmbH

Gründungsjahr: 1881

Vorstand: Alexander Geis, CEO

Ansprechpartner:
Oliver Beierlorzer
Leitung Vertrieb Trailer OE + Flotte
Deutschland /Österreich/Schweiz/Ungarn
Telefon +49 (0) 60 95 / 301-302
SalesOEM_DKDACH@safholland.de

Größe der Belegschaft: ca.5.500 Mitarbeiter

Hauptsitz: 63856 Bessenbach, Bayern

Jahresumsatz: 1,73 Mrd. Euro in 2025

Marken:
SAF, Holland, Haldex, KLL, Neway, V.Orlandi, York, Assali Stefen, GreenSteering, SEM, Tecma, ALEXRIMS, SAUER QUALITY PARTS

Kontaktdaten:
SAF-HOLLAND GmbH
Hauptstraße 26
63856 Bessenbach

Tel.: +49 (0)6095 301-302
Fax: +49 (0)6095 301-200

www.safholland.com
SalesOEM_DKDACH@safholland.de



Leistungsprofil

Die SAF-HOLLAND Group zählt zu den international führenden Herstellern von fahrwerksbezogenen Baugruppen und Komponenten für Truck und Trailer sowie Busse. Als einer von wenigen Zulieferern in der Nutzfahrzeugindustrie ist das Unternehmen global breit aufgestellt und in allen wichtigen Märkten präsent. Das Produktprogramm umfasst Achsen- und Fahrwerksysteme, Bremssysteme, Stützwinden und Zugsattelzapfen sowie Sattelkupplungen und Kupplungssysteme. Darüber hinaus entwickelt SAF-HOLLAND Produkte, die die Sicherheit und Umweltfreundlichkeit von Nutzfahrzeugen erhöhen. Der Fokus liegt dabei auf der Digitalisierung und Vernetzung von Trailern sowie auf der Elektrifizierung von Achsen.

Zentraler Ansprechpartner für Fahrwerk, Bremse und Kupplung
Zur SAF-HOLLAND Group gehören namhafte Unternehmen und Marken aus verschiedenen Bereichen der Transportbranche. Die Produktpalette wird unter den Marken SAF, HOLLAND, Haldex, Assali Stefen, GreenSteering, KLL, Neway, SEM, Tecma, V.ORLANDI, York und ALEXRIMS vertrieben. Dabei werden die Kompetenzen der einzelnen Marken in den vergangenen Jahren zunehmend enger verzahnt und zu aufeinander abgestimmten Lösungen zusammengeführt. SAF-HOLLAND bietet seinen Kunden einen zentralen Ansprechpartner für Fahrwerk, Bremse und Kupplung.

Partner der Industrie und Flottenbetreiber
SAF-HOLLAND beliefert Fahrzeughersteller in der Erstausrüstung (OEM) auf 6 Kontinenten und arbeitet eng mit Flottenbetreibern und Spediteuren zusammen. Als Entwicklungslieferant ist das Unternehmen bei den Erstausrüstern ebenso geschätzt wie bei den Flottenbetreibern, die mit Innovationen und Servicepaketen dabei unterstützt werden, ihre Betriebskosten zu minimieren. Rund 5.500 engagierte Mitarbeiter weltweit arbeiten schon heute an der Zukunft der Transportindustrie und tragen zum Erfolg der SAF-HOLLAND Group bei.

Zukunftsweisendes Leistungsspektrum
Qualität, Zuverlässigkeit und Wirtschaftlichkeit stehen bei den kontinuierlichen Produktinnovationen von SAF-HOLLAND an erster Stelle. Dabei konzentriert sich das Unternehmen auf die Themenstellungen seiner Kunden: Sicherheit, Effizienz, Gewichtsreduzierung und Umweltfreundlichkeit. Leichtbaulösungen sparen Gewicht ein, tragen zu geringerem CO_2-Ausstoß von Zugmaschine und Trailer bei und reduzieren die Betriebskosten über deren Gesamtlaufzeit hinweg. SAF-HOLLAND zählt in allen seinen Produktkategorien zu den Top 3-Anbietern weltweit und baut diese Marktstellung stetig aus. Treiber der kontinuierlichen Produktinnovationen sind die aktuellen Megatrends Elektrifizierung sowie Digitalisierung.

Aftermarket: Weltweites Service-Netzwerk
Nur wenn Truck und Trailer unterwegs sind, arbeiten sie wirtschaftlich – Ausfallzeiten wegen Reparaturen und Wartungen sind kostspielig. Die SAF-HOLLAND Group versorgt den Großhandel und die Service-Netzwerke der Hersteller zeitnah und kompetent mit Ersatzteilen und fachlichem Know-how. So entsteht ein engmaschiges, weltweites Service-Netzwerk, damit Sattelzüge rasch wieder unterwegs sind und Geld verdienen.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

SCHMITZ CARGOBULL
The TrailerCompany.

Firmenname: Schmitz Cargobull AG

Gründungsjahr: 1892

Vorstand:
Andreas Schmitz (Vorsitzender)
Ralph Kleideiter
Boris Billich
Andreas Busacker
Marnix Lannoije
Dr. Günter Schweitzer

Ansprechpartner:
Anna Stuhlmeier
Head of Marketing Communications, Press & PR
Telefon:+49 (2558) 81-1340
Mobil: +49 160 96821832

Größe der Belegschaft: > 6.000

Hauptsitz: Altenberge

Niederlassungen:
Vertriebsniederlassungen bestehen in ganz Europa, dem Nahen und Mittleren Osten, Australien und Afrika.
Das internationale Produktions-Netzwerk umfasst Werke in Deutschland, Litauen, Spanien, England, Rumänien und der Türkei.

Kontaktdaten:
Schmitz Cargobull AG
Bahnhofstraße 22
48612 Horstmar

Tel.: +49 (0)2558 81-0
Fax: +49 (0)2558 81-500

www.cargobull.com
info@cargobull.com



Leistungsprofil

Schmitz Cargobull ist führender Hersteller von Sattelaufliegern für temperaturgeführte Fracht, General Cargo und Schüttgüter in Europa und Vorreiter bei digitalen Lösungen für Trailer Services und verbesserte Konnektivität. Das Unternehmen stellt für den temperaturgeführten Güterverkehr zudem Transportkältemaschinen für Sattelkühlkoffer her. Mit einem ganzheitlichen Angebot von Finanzierung, Ersatzteilversorgung, Service-Verträgen, Telematiklösungen bis zum Gebrauchtfahrzeughandel unterstützt Schmitz Cargobull seine Kunden bei der Optimierung der Gesamtbetriebskosten (TCO) sowie der digitalen Transformation. Schmitz Cargobull wurde 1892 im Münsterland (Deutschland) gegründet. Das familiengeführte Unternehmen produziert pro Jahr mit über 6.000 Mitarbeitern rund 50.000 Fahrzeuge und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2025/26 einen Umsatz von rund 2,25 Mrd. Euro.

Sattelkoffer für Kühltransporte und Trockenfracht
- für temperierte und/oder sicherheitsrelevante Fracht (Lebensmittel, Pharma, Chemie, Paket- und Expressgut)
- Vollelektrischer Sattelkoffer für den emissionsfreien Kühltransport, auch im innerstädtischen Verteilerverkehr
- S.KO CITY in 1- und 2-Achsausführung und Trockenfrachtkoffer S.BO CITY, besonders flexibel für den urbanen Verteilerverkehr
- Dieselbetriebene und elektrische Transportkältemaschinen S.CU: S.CU dc100 mit VarioFlow-Technologie – bis zu 11 Prozent mehr Kälteleistung bei 8 Prozent geringerem Kraftstoffverbrauch, S.CU mt-DualEvap für längsgeteilte MultiTemp Transporte ohne zusätzlichen Deckenzusatzverdampfer, alle S.CU optional ab Werk ePTO ready

Sattelcurtainsider
- für "General Cargo" und gewerbliche Fertigwaren (Automotive, Stahl, Papier, Getränke)
- EcoGeneration: mit aerodynamischen Aufbauten für mehr Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit im Gütertransport
- Sattelcurtainsider S.CS CITY für den städtischen Verteilerverkehr
- Leichtbaufahrzeuge mit leichtem BERGERecotrail® Chassis und vielseitig einsetzbarem Schmitz Cargobull Aufbau

Sattelkipper
- für die Bau- und Agrarbranche
- mit optimiertem Eigengewicht und optionaler Thermoisolierung für Schüttgüter aller Art
- mit Onboard-Wiegesystem

Motorwagenaufbauten
- Motorkofferaufbau und Zentralachskoffer als Durchladezug für den City-Verteilerbereich und Nahverkehr
- Motorkipper und Zentralachs-Kipper für den Transport von Schüttgütern aller Art auch thermoisoliert

Fahrgestelle und Boxen
- **Sattelcontainer-Fahrgestelle** für den Container-Transport
- **Anhänger-Wechselfahrgestelle und Zentralachs-Wechselfahrgestelle** für den intermodalen Transport kurzer Wechselbehälter
- **Wechselboxen** für den Trockenfracht-Transport mit vielfältigen Ausstattungsmöglichkeiten

Modulare Transportlösungen für Spezial- und Verteidigungsanwendungen

Maßgeschneiderte Dienstleistungen "rund um den Trailer" für optimierte Total Cost of Ownership (TCO):
- Full Service Verträge
- Finanzierung, Leasing und Mietkauf
- Original-Ersatzteile und VALUE-Parts für eine zeitwertgerechte Reparatur, Reifenservice, Reparatur- und Wartungsdienste
- 24/7 Service-Bereitschaft mit eigener mobiler Service Van-Flotte

Westfalen

Firmenname: Westfalen AG & Co. KG

Vorstand:
Dr. Thomas Perkmann (Vorsitzender)
Dr. Meike Schäffler
Jesko von Stechow

Ansprechpartner:
Paul Askemper
Sales Manager Fleet Solutions, Business Unit Mobility
Telefon +49 (0) 151 185 439 74
p.askemper@westfalen.com

Größe der Belegschaft: ca. 2.000 Mitarbeitende

Hauptsitz: Münster

Jahresumsatz: rund 2,3 Milliarden Euro

Firmenkurzporträt
Die Westfalen-Gruppe betreibt das größte konzernunabhängige Markentankstellennetz Deutschlands und ist Partnerin für Elektromobilität, alternative Kraftstoffe und individuelle Mobilitätslösungen. Damit unterstützt sie Fuhrparkbetreiber und Kommunen bei der Weiterentwicklung ihrer Flotten.

Kontaktdaten:
Westfalen AG & Co. KG
Industrieweg 43
48155 Münster

Tel.: +49 (0)251 695-0

www.westfalen.com
info@westfalen.com



Leistungsprofil

Westfalen investiert in den Ausbau alternativer Antriebsenergien und Lade-Infrastruktur im öffentlichen Raum. Außerdem bietet das Unternehmen Flottenbetreibern passgenaue Ladelösungen und Services für ihre Logistik-Depots. Flexible Abrechnungslösungen komplettieren das Portfolio: Herzstück ist die Westfalen Service Card als Tank- und Ladekarte.

- **Öffentliches Lkw-Laden:** Ladepark in 48565 Steinfurt; ab 0,36 €/kWh (netto, zzgl. MwST., Preis in Abhängigkeit der geladenen Menge bei Nutzung der Westfalen Service Card); weitere Standorte in Planung
- **Lkw-Laden im Depot:** Modulare Leistungspakete von Ladeeinheit und Lademanagement über Bau- und Installationsservice bis hin zu Wartung und Instandhaltung
- **Dienstwagen-Laden mit EquiVolt:** am Arbeitsplatz, zuhause und unterwegs
- **HVO:** verfügbar für Lkw an über 30 Stationen entlang zentraler Verkehrsrouten
- **Bio-CNG:** verfügbar für Lkw in 48653 Coesfeld, 59302 Oelde und 32052 Herford
- **Bio-LNG:** verfügbar für Lkw in 48163 Münster (nahe A1), 44625 Herne (nahe A43), 32052 Herford (nahe A2) sowie 50829 Köln (B59, nahe A1)
- **Westfalen Service Card:** akzeptiert an über 5.500 Tankstellen in Deutschland mit Zugang zu rund 675.000 Ladepunkten in Europa.

Westfalen – Ihr Partner für die Mobilität von morgen

Finden Sie unsere Tankstellen und Ladepunkte:
westfalen.com/de/de/mobilitaet-tankstellen

Goldhofer

Firmenname: GOLDHOFER AG

Gründungsjahr: 1946

Vorstand:
Matthias Ruppel (CEO)
Florian Werner

Ansprechpartner:
Dennis Leschensky
(Director of Sales Europe / North Africa)

Größe der Belegschaft: ca. 900

Hauptsitz: 87700 Memmingen, Germany

Jahresumsatz: ca. 270 Mio. EUR

Kontaktdaten:
Goldhofer AG
Donaustraße 95
87700 Memmingen

Tel.: +49 (0)8331 15-341

www.goldhofer.com
sales-transporttechnology@goldhofer.com



Leistungsprofil

Goldhofer-Unternehmensgruppe

Goldhofer ist ein weltweit agierender Hersteller von Schwerlast- und Spezialtransport-Fahrzeugen mit Stammsitz in Memmingen. Aufgrund der hohen und nachhaltigen Qualität der Transportlösungen und kundenorientierten Service-Angebote nimmt das Unternehmen einen weltweit führenden Spitzenplatz ein. Ein konstant wachsendes, globales und eng verzahntes Vertriebs-, Service- und Produktionsnetzwerk gewährleistet, dass Kunden jederzeit vor Ort auf Neufahrzeuge, Teile und Dienstleistungen zugreifen können.
Einen weiteren Mehrwert bieten Software-Tools zur Unterstützung bei Achslast-, Stabilitäts- und Kurvenanalysen. Dank innovativer Sensorik und dem durchdachten Telemetriesystem »LINK« ist eine umfassende und sichere Datenanalyse sogar über Fernzugriff möglich. Durch engen Kundenkontakt entstehen Goldhofer-Produkte und -Services, die jede logistische Herausforderung meistern.

Transport Technology

Der Geschäftsbereich **Transport Technology** bietet kompromisslos einsatzorientierte Transportlösungen sowie umfangreiches Zubehör für den Einsatz auf und abseits der Straßen in einem Nutzlastbereich bis über 15.000 Tonnen. Das breit aufgestellte Produktportfolio ist optimal auf die jeweiligen Anforderungen sowie die Infrastruktur der regionalen Märkte angepasst. Dies sorgt für die nötige Flexibilität auch bei außergewöhnlichen Einsätzen.
Neben Anhängern und Sattelanhängern für die Bau- und Transportindustrie bietet Goldhofer zum Transport übergroßer und schwerer Güter diverse Schwerlastkombinationssysteme an. Darunter fallen Systeme mit und ohne hydrostatischem Fahrantrieb sowie Systeme für die Windkraftindustrie.

Airport Technology

Der Geschäftsbereich **Airport Technology** konzentriert sich auf die spezifischen Anforderungen der Flughafenlogistik. Konventionelle und stangenlose Flugzeugschlepper, Fracht- und Gepäckschlepper in verschiedenen Leistungsklassen sowie Flugzeug-Bergesysteme meistern zuverlässig und effizient hochfrequente Logistikprozesse auf den Flughäfen der Welt. Auch im emissionsfreien Ground Handling ist Goldhofer mit seiner einzigartigen »IonMaster« Technology, einer hocheffizienten 400/700 V Lithium-Ionen Technologie, ein starker Lösungspartner. Die neue IoT-Plattform »LINK« bietet zudem eine Vielzahl an Telemetriefunktionen wie Monitoring und Condition Based Maintenance für ein wirtschaftliches Flottenmanagement.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

Sharing the load

Firmenname: F-Trucks Deutschland GmbH

Gründungsjahr: 2021

Geschäftsführer:
Alex Kröper
Bernhard Kerscher

Ansprechpartner:
Holger Hahn
General Manager
holger.hahn@ford-trucks.de

Hauptsitz: 74564 Crailsheim

Kontaktdaten:
F-Trucks Deutschland GmbH
Haller Str. 208
74564 Crailsheim

Tel.: +49 (0)7951 9411-0
Fax: +49 (0)7951 9411-40

www.ford-trucks.de
info@ford-trucks.de



Leistungsprofil

Die F-Trucks Deutschland GmbH ist der offizielle Generalimporteur der Marke Ford Trucks in Deutschland. Das 2021 neu gegründete Unternehmen vertritt den Lkw-Hersteller Ford Otosan, ein Joint Venture der Koç Holding und der Ford Motor Company mit Sitz in der Türkei, und ist verantwortlich für den Vertrieb und Service von Ford Trucks im Bereich schwere Nutzfahrzeuge.

Produkte
Das erste Fahrzeug, mit dem die F-Trucks Deutschland GmbH die Marke Ford Trucks exklusiv auf dem deutschen Markt präsentierte, war der FORD F-MAX. Diese universell einsetzbare Sattelzugmaschine in der 4x2- Variante spricht eine breite Kundenbasis in verschieden Transportbereichen an. Weitere Typen und Baureihen wurden im Frühsommer 2024 mit der FORD F-LINE Produktlinie präsentiert. Die Baureihe mit Sattelzugmaschinen und Fahrgestellen für den Bau- und Straßenbereich überzeugt mit zahlreichen technischen Neuerungen und einer optischen Anlehnung an das Flaggschiff F-MAX.

Services
Die marktüblichen Dienstleistungen rund um das Fahrzeug gehören selbstverständlich zum Angebot, wie zum Beispiel verschiedene Servicevertragspakete. Wahlweise können Kunden die Sattelzugmaschine über Fleet Mobility Concept, kurz FMC, das Partnernetzwerk der F-Trucks Deutschland GmbH, mieten. Ein maßgeschneidertes Finanzierungsangebot, bei dem der Kunde alles aus einer Hand erhält, ist über die Tochtergesellschaft F-Trucks Finance verfügbar.

Sales- und After-Sales-Netzwerk
Ein grundlegender Baustein für das erfolgreiche Engagement auf dem größten Nutzfahrzeugmarkt Europas, ist ein flächendeckendes Service- und Händlernetzwerk. Aktuell befindet sich die F-Trucks Deutschland GmbH deshalb im Aufbau eines dichten Partnernetzwerks, das bis zum Jahr 2029 mindestens 100 Servicestandorte und mehr als zwei Dutzend Händler umfassen wird. Die Partner verpflichten sich dabei höchsten Ansprüchen an Qualität und Zuverlässigkeit, für die die F-Trucks Deutschland steht.
Aktuell zählt das Netzwerk über 75 Stützpunkte und garantiert seinen Kunden schon jetzt entlang aller deutschen Hauptverkehrsrouten in jedem Fall ein vollumfängliches Serviceangebot – getreu dem Ford Trucks Motto „Sharing the load“.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

KÖGEL
BECAUSE WE CARE

Firmenname: Kögel Trailer GmbH

Gründungsjahr: 1934

Geschäftsführer:
Markus Siegner (CEO)

Größe der Belegschaft: 1.000 Mitarbeitende

Hauptsitz: Burtenbach

Ansprechpartner:
- Markus Siegner, Vorsitzender der Geschäftsführung, markus.siegner@koegel.com
- Thore Bakker, Chief Sales Officer, thore.bakker@koegel.com
- Maximilian Franz, Bereichsleiter Marketing, Öffentlichkeitsarbeit & Kommunikation, maximilian.franz@koegel.com

Kontaktdaten:
Kögel Trailer GmbH
Am Kögel-Werk 1
89349 Burtenbach

Tel.: +49 (0)8285 88 0
Fax: +49 (0)8285 88 17905

www.koegel.com
info@koegel.com



Leistungsprofil

Die Kögel Trailer GmbH entwickelt und produziert Auflieger für den Güterverkehr und das Baugewerbe. Das Unternehmen mit Sitz im bayerischen Burtenbach ist seit mehr als 90 Jahren in der Branche tätig und zählt zu den größten Trailerherstellern Europas. Neben dem Hauptwerk in Burtenbach produziert Kögel auch in Duingen und im tschechischen Choceň.

Im Mittelpunkt der Entwicklung stehen langlebige, wirtschaftliche und ressourcenschonende Transportlösungen. Ein Schwerpunkt liegt auf dem Leichtbau, der dazu beiträgt, Nutzlasten zu erhöhen und den Kraftstoffverbrauch bzw. Energieverbrauch zu senken. Damit reagiert Kögel auf die Anforderungen von Transport- und Bauunternehmen, die ihre Kosten und die Umweltbelastung reduzieren möchten. Neben den Produktionsstandorten verfügt Kögel über weitere Niederlassungen und Vertriebsstrukturen in zahlreichen europäischen Ländern sowie der Türkei.

Produktpalette

- Pritschenfahrzeuge
- Kofferfahrzeuge
- Kühlfahrzeuge
- Kippfahrzeuge
- Wechselsysteme
- Containerchassis
- Euro Trailer
- Ladungssicherung

Services

- Finanzierung
- Gebrauchtfahrzeuge
- Telematik
- Ersatzteile
- After Market-Betreuung
- Full-Service

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

Firmenname:
KRAVAG-LOGISTIC Versicherungs-AG

KRAVAG-SACH Versicherung
des Deutschen Kraftverkehrs VaG

Gründungsjahr: KRAVAG 1950

Vorstandsvorsitzender: Dr. Nils Reich

Vorstand KRAVAG-LOGISTIC:
Jan Dirk Dallmer, Jens Hasselbächer, Sebastian Mederer

Vorstand KRAVAG-SACH
Jan Dirk Dallmer, Jens Hasselbächer, Sebastian Mederer, Dr. Jan Zeibig

Ansprechpartner
KRAVAG KompetenzCenter
Logistik & Mobiität
Anja Ludwig

Größe der Belegschaft: ca. 520 (in Hamburg)

Hauptsitz: Heidenkampsweg 102, 20097 Hamburg

KRAVAG Service-Hotline: 0800 533-1130
KRAVAG Schaden-Tel.: 0800 533-1131
*kostenfrei aus allen deutschen Fest- u. Mobilfunknetzen

Kontaktdaten:
KRAVAG-LOGISTIC Versicherungs-AG
Heidenkampsweg 102
20097 Hamburg

Tel.: +49 (0)800 5331130*

www.kravag.de
info@kravag.de



Leistungsprofil

1950 von den Straßenverkehrsgenossenschaften (SVG) ins Leben gerufen, ist KRAVAG der Spezialversicherer für Transportunternehmen, Spediteure, Lagerhalter und Logistik-Dienstleister.

Unter dem Dach des R+V Konzerns ist die KRAVAG-LOGISTIC Versicherungs-AG Deutschlands führender Transportversicherer sowie Marktführer bei den gewerblichen Güterkraftverkehr- und Verkehrshaftungsversicherungen.

PRODUKTPALETTE / LEISTUNGEN
Das Versicherungsangebot umfasst den kompletten Risikoschutz für Fuhrpark, Ladung und Betrieb sowie die Absicherung multimodaler Transporte und speditionsunüblicher Leistungen. Die Branchen-Kompetenz der KRAVAG wird dabei ergänzt durch die umfassende Produktpalette der R+V im Schaden-/Unfall- und Personenbereich.

PERSÖNLICH. NAH. AUS EINER HAND
Vom bundesweiten Vertrieb über die regionalen Straßenverkehrsgenossenschaften (SVG) profitieren Unternehmen in mehrfacher Hinsicht. Neben maßgeschneidertem Versicherungsschutz und Vorsorgelösungen für Geschäftsleitung und Mitarbeiter erwartet sie eine Vielzahl von Leistungen und Services rund um das Verkehrsgewerbe. Die Experten vor Ort beraten ganzheitlich und bedarfsgerecht und überzeugen durch hohe Branchenkompetenz.

EINFACH RUNDUM VERSICHERT
Die KRAVAG-Logistic-Police bietet Premium-Absicherung für Logistik-Dienstleister und ist die Komplettlösung für alle wesentlichen Sach- und Haftungsrisiken. In nur einer Police vereinen sich Verkehrshaftungsversicherung, Betriebs- und Umwelthaftpflicht sowie Logistik-Schutz. Hohe Deckungssummen und eine Absicherung nach aktuellen Marktbedingungen garantieren dabei ein hohes Maß an Sicherheit. Daneben bleibt noch Raum für individuelle Ergänzungen: So federt eine zusätzlich integrierte Cyber-Versicherung die finanziellen Folgen ab, die durch Hackerangriffe ins IT-System entstehen können.

LKW bergen + abschleppen
LKW bergen + abschleppen steht für den KRAVAG-Unfall-Bergungsservice, der für Vollkasko- und Verkehrshaftung-Versicherte beitragsfrei und ohne Zusatzkosten 24/7 bereitsteht.

Einfach. Sicher. Parken. (www.kravag-truck-parking.de)
Mit KRAVAG Truck Parking können Speditionen auf ihrem Betriebsgelände freie Parkflächen anbieten, die dann von Fahrern und Disponenten bequem per App oder Web App gebucht werden.

Digitale Lösungen für die Logistik
Von der elektronischen Versicherungsbestätigung über Ladesäulen-Sharing bis zur täglichen Abfahrtskontrolle per Smartphone und individuellen Notfallhilfe im Falle von Unfall, Panne oder Umweltschäden - KRAVAG bietet eine Vielzahl digitaler Lösungen, die das tägliche Geschäft von Unternehmen des Straßenverkehrsgewerbes erleichtern.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

Firmenname:
SCHUNCK GROUP GmbH

Geschäftsführer:
Richard Renner, Thomas Wicke

Größe der Belegschaft:
370 Mitarbeiter*innen, Zugehörig zur Ecclesia Gruppe mit mehr als 2.400 Mitarbeiter*innen

Standorte:
Berlin, Bielefeld, Bremen, Düsseldorf, Köln, Frankfurt/Main, Freiburg, Hamburg, München, Stuttgart

Eine Tochtergesellschaft in Spanien sowie ein weltweites Netzwerk durch Beteiligung an unisonSteadfast - einem der größten unabhängigen und mittelständischen Maklernetzwerke weltweit.

Kontaktdaten:
SCHUNCK GROUP GmbH
Englschalkinger Str. 12
81925 München

Tel.: +49 (0)89 38177-0
Fax: +49 (0)89 38177-299

www.schunck.de
info@schunck.de



Leistungsprofil

Unsere Mission: Mehr als nur versichert
SCHUNCK ist der führende Versicherungsmakler und Service-Provider für die Logistikbranche. Als Teil der Ecclesia Gruppe, dem größten deutschen Versicherungsmakler für Unternehmen und Institutionen, bieten wir unseren Kunden attraktive Konditionen und herausragende Expertise in Spezialbereichen.

Gelebte Partnerschaften mit Kunden und Versicherern aus mehr als 100 Jahren SCHUNCK sind unser Antrieb. Mehr zu bieten als nur eine Versicherung, Kunden zu begeistern und eine feste Partnerschaft mit Ihnen einzugehen ist das Fundament unserer Arbeit.

100 % Kundenfokus, voller Einsatz für die beste Versicherungslösung und Topservice – das ist SCHUNCK.

Wir entwickeln die Versicherungsprodukte von Morgen. Dazu zählen innovative Services für die Anforderungen von Plattform-Anbietern genauso wie Cyber-Sicherheitsmanagement und individualisierte und flexible Lösungen für den Bedarf unserer Kunden.

Dabei verbinden wir Fach- und Branchen-Expertise sowie IT-Kompetenz mit dem Mut, zukunftsweisende Themen konsequent zu verfolgen.

Kurzum: Wir machen das komplexe Versicherungsgeschäft für Sie verständlich und Ihre Welt einfacher.

Kompetenzen und Lösungen

Versicherungslösungen und Services
- Erarbeitung und Vermittlung von maßgeschneiderten Versicherungslösungen und -konzepten
- Breites Portfolio an Versicherungslösungen von Verkehrshaftung, Transport, Sach- und Haftpflicht über Vorsorgemanagement bis zur Cyberversicherung
- Spartenübergreifende Beratung und Betreuung der Kunden durch persönlichen Ansprechpartner

Risk Management
- Optimierung ganzheitlicher Risikokosten
- Risikoanalyse und Risk Management
- Schulungen zu Schadenprävention

Assekuradeur ATRALOsecur
- Nationale und internationale Versicherungslösungen mit eigener Zeichnungsbefugnis
- Platzierung von Risiken und Entwicklung individueller Risikolösungen
- 100%-ige Gesellschaft der SCHUNCK GROUP

Schadenmanagement
- Professionelle Schadenbearbeitung im Teil- oder Volloutsourcing weltweit
- Unterstützung bei der Regressabwicklung
- Beratung und Prozessoptimierung beim Schadenmanagement
- Risikomanagement und Schadenverhütung

Services
- Eigenes Kundenportal MySCHUNCK für digitale Vertragsverwaltung und Schadenmeldung über Online-Formulare
- Entwicklung innovativer IT-Anwendungen mit Anbindung an die Kundensysteme

idem telematics

Firmenname: idem telematics GmbH

Gründungsjahr: 1998

Geschäftsführer: Thomas Piller

Größe der Belegschaft: 75

Hauptsitz: München

Niederlassungen: Ulm

idem telematics - connecting all road transport
Die europaweit führende Telematik, die im Transport einfach alles verbindet – und so aus Daten eine Überholspur macht.
Als führender Telematikpartner Europas unterstützt idem telematics Speditionen, Flottenbetreiber und Verlader darin, ihr Kerngeschäft kontinuierlich zu verbessern. Damit können sie ihre Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit sowie die Zufriedenheit ihrer Kunden steigern – unkompliziert, unabhängig, flotten- sowie herstellerübergreifend. Mit der Zusammenführung der Informationen von Fahrzeugen, Fahrern und Fracht bietet idem telematics ein intelligent durchdachtes Komplettsystem, das die Transparenz und Wirtschaftlichkeit im gesamten Logistikprozess signifikant erhöht. Das Konzept ist einzigartig, da es die Vielfalt an Fahrzeug-Konstellationen einfach und übersichtlich macht. Die individuell buchbaren Funktionen agieren perfekt miteinander: Alle Beteiligten bekommen die gewünschte Information genau zum jeweils richtigen Zeitpunkt zur Verfügung gestellt.

Kontaktdaten:
idem telematics GmbH
Lazarettstr. 4
80636 München

Tel.: +49 (0)89 720 1367-0
Fax: +49 (0)89 720 1367-29

www.idemtelematics.com
info@idemtelematics.com



Leistungsprofil

Herstellerübergreifende Telematik-Plattform cargofleet 3
idem telematics hat sich mit dem Prinzip der Systemoffenheit als europäischer Marktführer etabliert: Das Telematik-Portal cargofleet 3 vernetzt nicht nur sämtliche Fahrzeugtypen und Transportanwendungen, sondern unterstützt auch unterschiedliche Transportmanagementsysteme und sogar Eigenanwendungen der Speditionen. Die dazugehörige Hardware hat idem telematics drastisch vereinfacht und gleichzeitig den Standardumfang neu definiert.

Innovative Trailer-Telematik
Die TC Trailer Gateway Familie von idem telematics besteht aus der TC Trailer Gateway BASIC und der TC Trailer Gateway PRO. Mit der TC Trailer Gateway BASIC bietet idem telematics für das preissensible Standard-Trailer-Segment (z.B. Curtainsider und Kofferaufbauten) eine günstige Einstiegstelematik mit vielfältigem Funktionsumfang: Drahtlos-Schnittstellen für die Reifendrucküberwachung (TPMS), Bluetooth und WLAN sind ebenso intergiert wie die elektronische Überwachung der Trailer-Bremsperformance (EBPMS). Der Einstieg in sicherheitsfördernde, spritsparende und datenbasierte Servicedienste war noch nie einfacher. Führende Trailerhersteller liefern ihre Fahrzeuge bereits ab Werk mit TC Trailer Gateways von idem telematics.

BASIC keine Kompromisse hinsichtlich Qualität, Robustheit und Funktionsumfang. Drahtlos-Schnittstellen für die Reifendrucküberwachung (TPMS), Bluetooth und WLAN sind auch in der neuen Einstiegsklasse mit an Bord. Ebenso wie die elektronische Überwachung der Trailer-Bremsperformance (EBPMS). Der Einstieg in sicherheitsfördernde, spritsparende und datenbasierte Servicedienste war noch nie einfacher. Auf diese Weise soll die Telematik von der Sonderausstattung zum „neuen Normal“ der Transportindustrie avancieren. Führende Trailerhersteller liefern ihre Fahrzeuge bereits ab Werk mit TC Trailer Gateways von idem telematics.

Die TC Trailer Gateway PRO bietet darüber hinaus einen erweiterten Funktionsumfang, um die besonderen Anforderungen von temperaturgeführten Transporten für Lebensmittel oder Medikamente abzudecken und die gesetzlichen Anforderungen, z. B. hinsichtlich des Kühlkettennachweises, zu erfüllen.

Herstellerunabhängige Truck Telematik
idem telematics bietet außerdem eine Truck-Hardware, die sich einfach einbauen und vernetzen lässt. Die Lösung unterstützt neben dem 2G auch den 4G-Funkstandard und ist obendrein preisgünstiger als das Vorgängerprodukt. Die Hardware verfügt über eine eigene Batterie, durch die das System immer einsatzbereit bleibt. Auf diese Weise kann der Disponent auch bei ausgeschalteter Zündung Auftrags- und Tourdaten, Textnachrichten und Navigationsziele auf das Fahrer-Display senden, wo sie direkt beantwortet oder bearbeitet werden können.

Ob High-End oder Einstiegstelematik: Die Telematik Produkte von idem telematics können den Anforderungen entsprechend eingesetzt und erweitert werden und sorgen daher auch in Mischflotten unterschiedlicher Fahrzeughersteller für reibungslosen Datenfluss.

QR-Code: Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um auf weitere Online-Inhalte zuzugreifen. Ihr Telefon muss dafür internetfähig sein.

Firmenname:
SVG Bundes-Zentralgenossenschaft Straßenverkehr eG

Gründungsjahr: 1947

Vorstand:
Stephan Böschemeier
Stefan Wurzel

Ansprechpartner: Corina Huneke

Größe der Belegschaft:
1.000 Mitarbeiter deutschlandweit

Sitz:
Die SVG Bundes-Zentralgenossenschaft Straßenverkehr eG in Frankfurt/Main ist die Dachorganisation von 13 regionalen Straßenverkehrsgenossenschaften

www.svg.de

E-Learning: www.SVG-akademie.de
SVG Kundenportal: www.mySVG.de

Kontaktdaten:
SVG Bundes-Zentralgenossenschaft Straßenverkehr eG
Breitenbachstraße 1
60487 Frankfurt

Tel.: +49 (0)69 7919-500

www.svg.de
info@svg.de



Leistungsprofil

Die Straßenverkehrsgenossenschaft (SVG) ist Beratungs- und Servicedienstleister für die Transport- und Logistikbranche.

Zum Produktportfolio zählen

- Arbeitssicherheit
- Aus- und Weiterbildung
- Brandschutz Schulung und Beratung
- Cybersicherheit
- Fahrschulen
- Fördermittelberatung
- Gefahrgut Schulung und Beratung
- Mautabrechnung europaweit
- Lkw-Routenplanung und Transport Management
- MwSt. Rückerstattung
- Tank- und Servicekarten
- Unternehmensberatung
- Versicherung

Die SVG-Gruppe verfügt über 30 Autohöfe und Tankstellen sowie 20 Fahrschulen.

Jährlich schult der SVG-Verbund rund 50.000 Berufskraftfahrer und bereitet mehr als 5.000 Förderanträge für die BAG-Förderprogramme vor.

12.000 Transport- und Logistikunternehmen mit 120.000 schweren Lkw rechnen ein Mautvolumen von rund 1 Mrd Euro über die SVGen ab und mehr als 6.000 Unternehmen nutzten die SVG Tank- und Servicekarten.

Die SVGen betreuen insgesamt mehr als 65.000 Verkehrsbetriebe in Arbeitsschutzthemen und über 200.000 Versicherungsverträge bei rund 11.000 gewerblichen Kunden.

Seit 1947 steht der Name der SVG für Zuverlässigkeit, Qualität und Erfahrung in Transport und Logistik, für Verantwortung gegenüber Kunden und Mitarbeitern sowie für die Umwelt und die nachfolgenden Generationen.

Die SVG bekennt sich zu ihrer genossenschaftlichen Struktur und fühlt sich dem Nutzen ihrer Mitglieder und Kunden verpflichtet. Diese Philosophie stellt die SVG in ihrem eigenen Wirtschaften über den kurzfristigen Profit.

Mit dem Ziel, die Wettbewerbsposition ihrer Mitglieder und Kunden zu stärken, bieten die 13 regionalen SVGen ortsnahe, kompetente Beratung und Lösungen.

QR-Code Scannen für weitere Online-Inhalte

Seite	Unternehmen	Straße	PLZ	Ort
69	**AUMOVIO Germany GmbH**	Heinrich-Hertz-Straße 45	78052	Villingen-Schwenningen
64	**BE Truck Rent GmbH**	Am Burgfrieden 1	83512	Wasserburg am Inn
54	**BLG LOGISTICS GROUP AG & Co. KG**	Präsident-Kennedy-Platz 1	28203	Bremen
55	**Chemion Logistik GmbH**	CHEMPARK Leverkusen, Gebäude G 7	51368	Leverkusen
70	**DAKO GmbH**	Brüsseler Straße 22	07747	Jena
57	**Duisburger Hafen AG**	Alte Ruhrorter Str. 42 - 52	47119	Duisburg
81	**Fliegl Fahrzeugbau GmbH**	Oberpöllnitzer Straße 8	07819	Triptis
88	**F-Trucks Deutschland GmbH**	Haller Str. 208	74564	Crailsheim
65	**GEFA BANK GmbH**	Robert-Daum-Platz 1	42117	Wuppertal
56	**Hans Geis GmbH + Co. KG**	Rudolf-Diesel-Ring 24	97616	Bad Neustadt
87	**Goldhofer AG**	Donaustraße 95	87700	Memmingen
58	**Heppner Gronau GmbH**	Marie-Curie-Straße 3	48599	Gronau
92	**idem telematics GmbH**	Lazarettstr. 4	80636	München
78	**Infraserv Logistics GmbH**	Industriepark Höchst, Geb. H831, Brüningstraße 50	65926	Frankfurt am Main
66	**KLVrent GmbH & Co. KG**	Gewerbestraße 11	83365	Nußdorf
89	**Kögel Trailer GmbH**	Am Kögel-Werk 1	89349	Burtenbach
59	**Kombiverkehr Deutsche Gesellschaft für kombinierten Güterverkehr mbH & Co. KG**	Zum Laurenburger Hof 76	60594	Frankfurt am Main
90	**KRAVAG-LOGISTIC Versicherungs-AG**	Heidenkampsweg 102	20097	Hamburg
71	**LapID Service GmbH**	Untere Industriestraße 20	57250	Netphen
79	**Linde Material Handling GmbH**	Carl-von-Linde-Platz	63743	Aschaffenburg
82	**Michelin Reifenwerke AG & Co. KGaA**	The Squaire 17, Am Flughafen	60549	Frankfurt am Main
60	**NORDFROST GmbH & Co. KG**	Nordfrost-Ring 1	26419	Schortens
83	**Pneuhage Fleet Solution GmbH**	An der Rossweid 23-25	76229	Karlsruhe
72	**proLogistik Group**	Fallgatter 1	44369	Dortmund
73	**PTV Logistics GmbH**	Stumpfstraße 1	76131	Karlsruhe
84	**SAF-HOLLAND GmbH**	Hauptstraße 26	63856	Bessenbach
85	**Schmitz Cargobull AG**	Bahnhofstraße 22	48612	Horstmar
91	**SCHUNCK GROUP GmbH**	Englschalkinger Str. 12	81925	München
67	**Seaco International Leasing GmbH**	Am Sandtorpark 2	20457	Hamburg
61	**Seifert Logistics Group**	Himmelreich 1	89081	Ulm
76	**Soloplan GmbH**	Illerhöhe 1	87437	Kempten (Allgäu)
74	**Solvares Logistics GmbH**	Werner-Otto-Straße 8	22179	Hamburg
93	**SVG Bundes-Zentralgenossenschaft Straßenverkehr eG**	Breitenbachstraße 1	60487	Frankfurt
68	**TIP Trailer Services Germany GmbH**	Bredowstraße 20	22113	Hamburg
77	**TIS Technische Informationssysteme GmbH**	Müller-Armack-Str. 8	46397	Bocholt
80	**Toyota Material Handling Deutschland GmbH**	Hannoversche Straße 113	30916	Isernhagen
75	**Webfleet Solutions Sales B.V.**	Inselstrasse 22	04103	Leipzig
62	**Gebrüder Weiss Gesellschaft m.b.H.**	Bundesstraße 110	A-6923	Lauterach
86	**Westfalen AG & Co. KG**	Industrieweg 43	48155	Münster
63	**Würfel Holding GmbH**	Am Leuchtturm 10	27568	Bremerhaven

	Telefon			Fax			Internet	E-Mail
	+49	(0)7721	670				www.fleet.vdo.de	info@vdo.com
	+49	(0)8071	103 566 6				www.be-truckrent.de	info@be-truckrent.de
	+49	(0)421	398-01				www.blg-logistics.com	communications@blg.de
	+49	(0)214	3139-3900				www.chemion.de	chemion@chemion.de
	+49	(0)3641	22778 596	+49	(0)3641	22778 599	www.dako.de	vertrieb.jena@dako.de
	+49	(0)203	803-0				www.duisport.de	presse@duisport.de
	+49	(0)36482	830-0	+49	(0)36482	830-60	www.fliegl-trailer.de	triptis@fliegl-fahrzeugbau.de
	+49	(0)7951	9411-0	+49	(0)7951	9411-40	www.ford-trucks.de	info@ford-trucks.de
	+49	(0)202	382-560				www.gefa-bank.de	transport@gefa.de
	+49	(0)9771	603-103	+49	(0)9771	603-119	www.geis-group.com	info@geis-group.de
	+49	(0)8331	15-341				www.goldhofer.com	sales-transporttechnology@goldhofer.com
	+49	(0)2562	7664				www.heppner-group.com	BU-NorthernEurope@heppner-group.com
	+49	(0)89	720 1367-0	+49	(0)89	720 1367-29	www.idemtelematics.com	info@idemtelematics.com
	+49	(0)69	305-44010	+49	(0)69	305-80164	www.infraserv-logistics.com	sven.frerick@infraserv-logistics.com
	+49	(0)8669	358 222 00				www.klv.rent	info@klvrent.de
	+49	(0)8285	88 0	+49	(0)8285	88 17905	www.koegel.com	info@koegel.com
	+49	(0)69	79505-0				www.kombiverkehr.de	info@kombiverkehr.de
	+49	(0)800	5331130*				www.kravag.de	info@kravag.de
	+49	(0)271	48972-10				www.lapid.de / www.learnid.de	infos@lapid.de
	+49	(0)6021	99-0	+49	(0)6021	99-1570	www.linde-mh.de	info@linde-mh.de
	+49	(0)69	6435774 100				www.michelin.de	webmaster.de@michelin.com
	+49	(0)4461	8902-20				www.nordfrost.de	info@nordfrost.de
	+49	(0)721	6188-123	+49	(0)721	6188-402	www.pneuhage-fleetsolution.com	backoffice@pneu.com
	+49	(0)231	5194-0				www.proLogistik.com	info@proLogistik.com
	+49	(0)721	91112-0	+49	(0)721	91112-699	www.ptvlogistics.com	info@ptvlogistics.com
	+49	(0)6095	301-302	+49	(0)6095	301-200	www.safholland.com	SalesOEM_DKDACH@safholland.de
	+49	(0)2558	81-0	+49	(0)2558	81-500	www.cargobull.com	info@cargobull.com
	+49	(0)89	38177-0	+49	(0)89	38177-299	www.schunck.de	info@schunck.de
	+49	(0)40	808031 0	+49	(0)40	808031 12	www.seacoglobal.de	german.domestic@seacoglobal.com
	+49	(0)731	4000-0				www.seifert-logistics.com	info@seifert-logistics.com
	+49	(0)831	57407-0	+49	(0)831	57407-111	www.soloplan.de	info@soloplan.de
	+49	(0)40	414960-0				www.solvares-logistics.com	log.info@solvares.com
	+49	(0)69	7919-500				www.svg.de	info@svg.de
	+49	800	888 50 51				www.tip-group.com	info-central@tip-group.com
	+49	(0)2871	27220	+49	(0)2871	272299	www.tis-gmbh.de	kontakt@tis-gmbh.de
	+49	(0)511	7262-0				www.toyota-forklifts.de	info@de.toyota-industries.eu
	+49	(0)69	6630-8024				www.webfleet.com	sales@webfleet.com
	+43	(0)5574	696-0	+43	(0)5574	696-2600	www.gw-world.com	service@gw-world.com
	+49	(0)251	695-0				www.westfalen.com	info@westfalen.com
	+49	(0)471	9795-0				www.wuerfel.com	logistik@wuerfel.com

verkehrs RUNDSCHAU

ANZEIGENMARKT

Rubriken:

Absatz- / Abrollkipper / Kipper
Ankauf Anhänger, Auflieger
Ankauf Lkw, Transporter
Aus- und Fortbildung
Fahrzeughersteller
Fahrzeugteile, Motoren, Zubehör
Gabelstapler, Zusatzgeräte
Geschäftsverbindungen
Immobilienbörse
Kapitalmarkt
Kühlfahrzeuge
Lkw-Leasing, Lkw-Vermietung
Lkw-Werkstätten
Logistik-Dienstleistungen
Messehinweise
Spezial- und Kommunalfahrzeuge
Stellenmarkt
Tank- und Silofahrzeuge
Telematik und Software
Verkauf Anhänger, Auflieger
Verkauf Lkw
Verkauf Transporter
Verschiedenes
Versteigerungen
Wechselanhänger und -brücken
Werkstattbedarf

Anzeigenverwaltung
Tel. 089 / 20 30 43-23 75
anzeigen.verkehrsrundschau@tecvia.com

Ihr Mediaberater für Rubrikanzeigen
Ralf Schmidt
Tel. 089 / 20 30 43-23 23 oder 0160 / 8869867
E-Mail: ralf.schmidt@tecvia.com

Geschäftsverbindungen

CM LOGISTIK GRUPPE
CML TRANSPORT & LOGISTIK Stuhr · CM TRUCK · CM INTERMODAL LOGISTIK Duisburg

WIR SUCHEN AB SOFORT

SUBUNTERNEHMER MIT SATTELZUGMASCHINE

Für unsere Containerverkehre ab den deutschen Seehäfen Hamburg, Bremerhaven, Bremen, Wilhelmshaven sowie den Westhäfen Rotterdam und Antwerpen suchen wir zuverlässige Subunternehmer

WIR BIETEN IHNEN:
✓ Gute wirtschaftliche Auslastung
✓ Faire, marktgerechte Preise und pünktliche Bezahlung
✓ Feste Ansprechpartner und eine langfristige Zusammenarbeit
✓ Keine Be- oder Entladung durch den Fahrer
✓ Keine unbezahlten Leerkilometer
✓ Containerchassis kann kostenfrei gestellt werden

WERDEN SIE TEIL EINES STARKEN NETZWERKS.
Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

DAS BRINGEN SIE MIT:
✓ Eigene Sattelzugmaschine
✓ Gültige EU Lizenz
✓ Güterschadenhaftpflichtversicherung
✓ Fahrer mit gültiger Fahrerlaubnis und Fahrerqualifikation
✓ Zuverlässigkeit und Bereitschaft zur langfristigen Zusammenarbeit

CM Logistik Gruppe
Diepholzer Straße 88, 28816 Stuhr
E-Mail: transportunternehmen@cm-log.eu, Tel: +49 152 331 470 46
Ansprechpartner: Herr Löscher, www.cm-log.eu

GRÜRMANN
Unternehmenskauf
Unternehmensverkauf
seit über 70 Jahren
Eiserfelder Straße 300 · 57080 Siegen
Tel.: 0271 387878 0 · Info@gruermann.com

Fahrzeugversicherung: ab € 149,- p.M.
SZM-Haftpflicht/Kasko!
Hotline: (0 66 21) 64 00-0
truck-broker. ...ist doch klar!
Ihr Versicherungsmakler

www.verkehrsrundschau.de

Seit 1990 agiert die VCL Vogt Container GmbH & Co. KG erfolgreich vom Hamburger Hafen aus.

WIR SUCHEN per sofort
TRANSPORTUNTERNEHMER

- Festeinsatz **im Bereich Container Fernverkehr**
- Abholung/Anlieferung an allen deutschen Seehäfen
- Lieferungen überwiegend im süddeutschen Raum (PLZ: 6..., 7..., 8..., 9... und angrenzend)

WIR BIETEN:

- wirtschaftliche Vollauslastung Ihrer Sattelzüge und Motorwagen (Hängerzüge)
- dauerhafte und faire Partnerschaft
- marktgerechte Preise sowie transparente und zeitnahe Abrechnung
- Chassis (u.a. Kühlchassis) können wir Ihnen zur Verfügung stellen

... auf eine gute Zusammenarbeit!

Email: info@vogt-container.de
Telefon: +49(0)40-780 783 40

VOGT CONTAINER GmbH & Co. KG

Leasing, Vermietung



Ankauf Lkw, Transporter

* MB * MAN * Scania * Volvo * DAF * Iveco * MB * MAN * Scania * Volvo * DAF * Iveco * MB * MAN * Scania *

Flexibel + Fair seit 1980

KLINK Nutzfahrzeug-Handel

Wir kaufen Ihr/e/n Abroll-, Absetz-, Kipper-, Kran-, Holzfahrzeug, SZM, Pritsche, Koffer, BDF sowie Anhänger + Auflieger!

72160 Horb-Talheim · Am Barbelberg 3
Telefon: 0 74 86 / 9 60 55 · WhatsApp: 01 60 / 705 40 40
E-Mail: info@klink-lkw.de

* MAN * Scania * MB * MAN * Scania * Volvo * DAF * Iveco * MB * MAN * Scania * Volvo * DAF * Iveco * MB *

Mobil: +49 173 77777 49
Email: info@khalil-trucks.com

SUCHEN FÜR DUBAI DRINGEND
ALLER ART/TYP LKW · BAUMASCHINEN
BETONMISCHER · BETONPUMPEN · PKW
Bj. 1970 – 2020 · http://khalil-trucks.de/gesucht

Verschiedenes





Sie brauchen Hilfe?
Wir helfen Ihnen bei der Gestaltung Ihrer Anzeige!

Fahrzeugteile, Motoren, Zubehör

Eilige Anzeigen per E-Mail an:
anzeigen.verkehrsrundschau@tecvia.com

MAN-Fahrerhäuser Tel. 0171/2350742
verschiedene Varianten vorrätig, Tausch, Reparatur + Ankauf von Unfall-Fahrerhäusern
www.lkw-instandsetzung.de
rehm-michael@freenet.de



Ihr Mediaberater für Rubrikanzeigen

Ralf Schmidt
Tel. 089/203043-2323 oder 0160/8869867
E-Mail: ralf.schmidt@tecvia.com

www.verkehrsrundschau.de

Für Ihren Terminkalender:

24-25/2026

Anzeigenschluss: **25.11.2026**

Ersch.-Termin: **11.12.2026**

Verkauf Lkw

WALTER LEASING

Tautliner zu verkaufen



Neue Plane! Farbe nach Wahl.

/ Standard, Mega
/ Fabrikat Krone
/ BJ 2016, 2017

Preis ab
€ 4.900,-

+43 664 886 642 52
sljuka@walter-leasing.com

www.milchsammelwagen.de
ständig 60-70 V2A Edelstahltankfahrzeuge am Lager



6440
Edelstahltank 17.000 Ltr.

MAN TGS 26.510 6x2; EZ 03/2020; ATM 505.054 km; Euro VI; Automatik; Retarder; Blatt-/Luftfederung; Lenk-/Liftachse; Klima; Jansky Edelstahltank 17.000 Ltr.; 3 Kammern, ISOLIERT; Jansky Optimate; Messanlage; DICO 700; Mitex III, CIP-Reinigung



6481
Edelstahltank 30.000 Ltr.

3-Achser Edelstahltankauflieger Berger/Santi; EZ 10/2013; Luftfederung; Liftachse; SAF-Achsen; ALU-Felgen; Leer: 5.850 kg; Tankaufbau Santi; Tankvolumen 30.000 Ltr.; 3 Kammern; Isoliert; CIP-Reinigung

Gebr. Langensiepen GmbH **D-35428 Langgöns (10 km von Giessen) · An der Pfarrwiese 4–6**
Telefon +49 (0)6403 - 9000-0 · Fax +49 (0)6403 - 9000-40 · info@milchsammelwagen.de · www.milchsammelwagen.de





80 JAHRE
verkehrs RUNDSCHAU
DAS ORIGINAL FÜR TRANSPORT UND LOGISTIK SEIT 1946

Seit 80 Jahren schreiben wir Geschichte.
Für eine Branche, die niemals stillsteht.
Für Menschen, die bewegen.

Wir bedanken uns für Ihre Treue.



DAF Trucks

IAA-Neuheiten von DAF

Auf der IAA Transportation zeigte DAF eine Vielzahl von Neuheiten für seine Lkw-Familie. Unter anderem gibt es erweiterte Fahrgestell-Varianten für die Dieselmodelle und auch die batterieelektrischen Brüder werden um viele neue Baumuster ergänzt. Darüber hinaus weitet der niederländische Hersteller die Vernetzung seiner Lkw aus und legt beim Thema Komfort in der Kabine nach. Die VR nimmt die Neuheiten unter die Lupe.

Update Lkw-Maut

Bei der Lkw-Maut im EU-Ausland ändert sich zum Jahreswechsel wieder einiges: Litauen stellt sein System um, im Elsass gibt es eine neue Maut und in den Niederlanden endet eine Schonfrist für Mautsätze und Bußgelder. Was Flottenbetreiber jetzt in puncto Mautabrechnung und OBU beachten müssen.

Das war 2026

Die Redaktion blickt zurück auf ein bewegtes Jahr und wagt einen Blick in die Zukunft. Was die Branche 2026 bewegte und welche Herausforderungen 2027 auf der Agenda stehen, lesen Sie in der kommenden Ausgabe.

verkehrs RUNDSCHAU

IMPRESSUM

Verlag Heinrich Vogel
TECVIA Media GmbH
Aschauer Straße 30
81549 München

Handelsregister: Amtsgericht München HRB 285026

Medienpartner
TÜV SÜD

Geschäftsführer
Katrin Geißler, Arne Semsch, Scott Richard MacKendrick, Dr. Guido Moritz

Chefredakteur (V.i.S.d.P.)
Gerhard Grünig (gg) 089 / 20 30 43-21 84

Chefin vom Dienst
Anja Kiewitt (akw) 089 / 20 30 43-21 20

Redaktion
Deborah Baran (db) 089 / 20 30 43-04 63
Sascha Böhnke (sab) 089 / 20 30 43-25 07
Jan Burgdorf (jb) 089 / 20 30 43-25 77
Eva Hassa (eh) 089 / 20 30 43-22 73
Mareike Haus (mh) 089 / 20 30 43-21 02
Mireille Pruvost (mp) 089 / 20 30 43-12 51
Marie Christin Wiens (mwi) 089 / 20 30 43-04 25

Content-Management
Stefanie Schuhmacher (ste) 089 / 20 30 43-04 32

Korrespondenten/Autoren
Kay Wagner (kw, Brüssel), Mirko Kaupat (Polen), Nadine Jansen (nja, Italien), Thomas Burgert (tb), Martin Andersen, Milo Bogaerts, Simon Brück, Nils Espey, Prof. Dr. Kai Hoberg, Theo Koch, Peter Kollatz, Peter Liese, Matthias Magnor, Daniel Magon, Thomas Mielke, Alireza Nemati, Robin Otto, Stephan Peters, Lars-Erik Poths, Henrik Fritz Poulsen, Dennis Reese, Thomas Schwarz, Miriam van Straelen, Alexander Tonn, Hendrik Venter, Peter Voß, Prof. Dr. Thomas Wieske, Serhan Yildirim

Herstellung
Heike Reim 089 / 20 30 43-22 83
(heike.reim@tecvia.com)

Grafik
Dierk Naumann

Leitung Sales Transport & Logistik
Andrea Volz 089 / 20 30 43-21 24
(andrea.volz@tecvia.com)

Mediaberatung
Sabrina Pevak 089 / 20 30 43-22 04
(sabrina.pevak@tecvia.com)
Ralf Schmidt 089 / 20 30 43-23 23
(ralf.schmidt@tecvia.com)

Anzeigenannahme Rubrikanzeigen
Tel.: 089 / 20 30 43-23 75
E-Mail: anzeigen.verkehrsrundschau@tecvia.com

Leitung Vertrieb Fachzeitschriften
Tatjana Sachenbacher 089 / 20 30 43-16 27
(tatjana.sachenbacher@tecvia.com)

Abonnement-Service
Tel.: 089 / 20 30 43-11 00
E-Mail: vertriebsservice@tecvia.com

Marketing
Anselm Homburger 089 / 20 30 43-21 48
(anselm.homburger@tecvia.com)

Digitales Produktmanagement
Johannes Papacek 089 / 20 30 43-04 52
(johannes.papacek@tecvia.com)

ISSN: **0341-2148**

Druck
F&W Druck- und Mediencenter GmbH
Holzhauser Feld 2
83361 Kienberg

Abopreise VerkehrsRundschau
Die VerkehrsRundschau erscheint 14-tägig. Einzelheft: € 16,90 netto inkl. Versand. Jahresabonnement Inland: € 446,20 netto inkl. Versand. Ausland (Europa): € 471,20 netto inkl. Versand. Ausland (außerhalb Europas): auf Anfrage. Preisänderungen vorbehalten.

Abo-Bezugsmöglichkeiten
Bestellungen per E-Mail oder schriftlich über den Aboservice. Das Abonnement gilt zunächst für ein Jahr. Es verlängert sich automatisch um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf dieses Jahres schriftlich beim Verlag gekündigt wird. Darüber hinaus sind Kündigungen jeweils 6 Wochen zum Bezugszeitraum-Ende dem Verlag schriftlich mitzuteilen. Die Abonnement-Gebühren werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt oder bei Teilnahme am Lastschriftverfahren über die Postbanken oder Bankinstitute abgebucht. Bei Bestellungen aus dem Ausland erfolgt die Lieferung gegen Rechnungsstellung. Bei Nichtlieferung durch höhere Gewalt besteht kein Anspruch auf Ersatz. Aufnahme in Lesezirkel nur mit Genehmigung des Verlags.

Commerzbank München
(BLZ 70040041, Konto 0212113500;
IBAN: DE05 7004 0041 0212 1135 00,
Swift-BIC: COBADEFFXXX)

Anzeigenpreise
Es gilt die Anzeigen-Preisliste Nr. 69 vom 1.1.2026.

Nachdruck und Vervielfältigungen
Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar.

Manuskripte
Für mit Namen gekennzeichnete Beiträge ist der Autor verantwortlich. Der Verlag übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte. Mit dem Autorenhonorar gehen die Verwertungs-, Nutzungs- und Vervielfältigungsrechte an den Verlag über, insbesondere auch für elektronische Medien (Internet, Datenbank, CD-ROM).

www.verkehrsrundschau.de
www.verkehrsrundschau-plus.de
www.verkehrsrundschau.de/abo

Heft 24-25
erscheint am
11.12.2026



verkehrs RUNDSCHAU plus

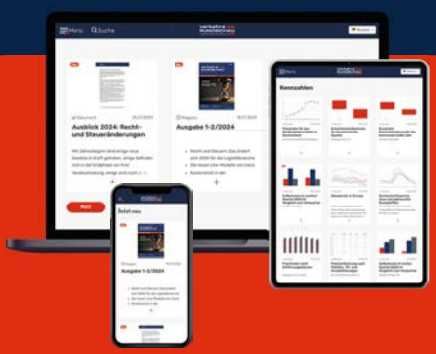
Jetzt 2 Monate unverbindlich testen!

Jetzt durchstarten!



Mit VerkehrsRundschau plus, dem Profiportal für Spedition, Transport und Logistik – nutzwertig, praxisnah, lösungsorientiert.

Das plus für Ihren Erfolg.



Erfahren Sie mehr unter:

verkehrsrundschau-plus.de