



Zeitenwende in der Branche

Warum Verteidigungslogistik
zum Zukunftsthema wird



Logistik-Spezial

Themenspezial
VerkehrsRundschau 9-10 | 2026



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

Chance oder Drahtseilakt?

ALS HÄTTEN WIR es geahnt: Kurz vor Redaktionsschluss des „Logistik-Spezials“ stellte Bundesverteidigungsminister Boris Pistorius seine Militärstrategie vor. Ein absolutes Novum für die Bundeswehr. Unsere Titelgeschichte „Bundeswehr meets Logistik“ kommt also zur rechten Zeit.

Klar ist: Niemand in Deutschland will Krieg. Wenn es aber ernst wird, zum Beispiel Deutschland mehr Soldaten zur Sicherung der Nato-Ostflanke verlegen muss, hilft kein Improvisieren. Denn dafür würde der Fuhrpark der Bundeswehr nicht ausreichen. Das erklärt, warum in der Verteidigungslogistik, neudeutsch auch „Defence Logistik“ genannt, neue Chancen für Unternehmen in Transport, Spedition und Logistik winken – vorausgesetzt, die Betriebe packen es richtig an.

Auf knapp 37 Milliarden Euro könnte das potenzielle Marktvolumen in der Verteidigungslogistik in Europa steigen und weltweit gar auf über 190 Milliarden Euro, nennt Alexander Nowroth, geschäftsführender Gesellschafter der Lebenswerk Consulting Group in Düsseldorf, erste Zahlen.

Solche Aussagen wecken Begehrlichkeiten – gerade in der aktuell wirtschaftlich angespannten Lage. Interessanterweise sind es aber dieses Mal offenbar weniger die Zahlen,

die Transport-, Speditions- und Logistikunternehmen hier zum Handeln bewegen. Viele wollen vielmehr ihren Beitrag dazu leisten, Deutschland sicherer zu machen – auch für künftige Generationen, wie unsere Recherchen zeigten.

Der Wille zur Zusammenarbeit ist also da. Doch Vorsicht ist geboten: Das Thema Verteidigungslogistik sollte man nicht auf die leichte Schulter nehmen. Denn anders als in der Privatwirtschaft ist die Bundeswehr eine staatliche Organisation. Der Teufel steckt in vielen Details. Mehr dazu erfahren Sie im Artikel auf Seite 4.

Die gute Nachricht ist immerhin: Es gibt mittlerweile etliche technologische Neuerungen, die die Unternehmen bei ihren anstehenden Herausforderungen unterstützen können. Ein Beispiel ist die künstliche Intelligenz und Robotik (siehe Seite 8), aber auch noch etliche andere Lösungen (siehe Seite 9 ff.).

Lassen Sie sich vom vorliegenden Logistik-Spezial inspirieren! Es wäre schön, wenn Sie dadurch in Ihrem Unternehmensalltag einen kleinen Vorsprung generieren.

**Viel Spaß bei der Lektüre,
Eva Hassa, Redakteurin VerkehrsRundschau**

Logistik-Spezial

Themenspezial

Verkehrsrundschau 9-10 | 2026

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



4

4 Logistik meets Bundeswehr

Aufgaben für die Bundeswehr übernehmen: Das bietet für Transport- und Logistikunternehmen neue Wachstumschancen, aber auch neue Herausforderungen

8 KI und Robotik

Über die Chancen und Grenzen von künstlicher Intelligenz (KI) und Robotik in der Logistik diskutierten Experten auf dem Deutschen Materialfluss-Kongress

9 PTV Logistics

Agentic AI in der Disposition: der nächste Entwicklungsschritt

10 BLG Logistics Group

Plug-and-Play-Logistik: Automatisierung und Flexibilität in Ochtrup

11 Westfalen AG

Antrieb der Zukunft: Vielfalt statt Einzellösung

Verkehrsrundschau/Mareike Haus



8

Westfalen



Impressum:

Verlag: TECVIA Media GmbH, Verlag Heinrich Vogel,
Corporate Publishing, Aschauer Straße 30, 81549
München, Telefon: +49 (0) 89/20 30 43-2273

Redaktion: Gerhard Grünig (verantwortlich),
Eva Hassa, Mareike Haus

Projektkoordination: Andrea Volz, Manuela Holnsteiner

Layout: Dierk Naumann

Titelfotos: o: Inna/stock.adobe.com; u. (v. l. n. r.): Dari/stock.adobe.com; SpacePhotos/stock.adobe.com; Ala/stock.adobe.com (alle KI-generiert)

Druck: F&W Druck- und Mediacenter GmbH,
Holzhauser Feld 2, 83361 Kienberg

Nachdruck, auch auszugsweise, und elektronische Verarbeitung nur mit ausdrücklicher Genehmigung der TECVIA Media GmbH.

Für unverlangt eingesendete Manuskripte und Bilder übernimmt die Redaktion keine Haftung. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung der Autoren wieder. Diese muss nicht mit der Auffassung der Redaktion übereinstimmen. Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem Papier.



Die Bundeswehr braucht zivile Transportunternehmen – vor allem Lkw mit Fahrer

Logistik meets Militär

Aufgaben für die Bundeswehr übernehmen: Das bietet für Transport- und Logistikunternehmen neue Wachstumschancen. Doch auf die leichte Schulter nehmen sollte man die Verteidigungslogistik nicht. Worauf es dabei ankommt.

WENN ES ERNST wird – etwa wenn Deutschland mehr Soldaten zur Sicherung der NATO-Ostflanke verlegen muss –, hilft kein Improvisieren. „Es gibt ja keine andere Möglichkeit“, sagt Daniel Küster, Managing Partner und CEO der Unternehmensberatung Xspecters in Frankfurt am Main, die sich unter anderem auf Supply Chain Management und Logistik spezialisiert hat. „Wenn Gerät und Personal schnell in den einsatznahen Raum verlegt werden müssen“, betont er, „ist die Kernfrage nicht, woher noch kurzfristig zusätzliche Transportkapazitäten zu bekommen sind. Das Gerät muss sofort verlegt werden.“ Zugleich wachse der Zeitdruck: Die Zeitleiste orientiere sich an der Frage, „wann der Gegner sozusagen ready“ sei – bis dahin müsse „eigentlich alles stehen“. Küster weiß, wovon er

spricht: Seit zwölf Jahren ist er bei der Bundeswehr Reservist und dort als Oberstleutnant im Bereich Logistik tätig. Im Spannungs- oder Verteidigungsfall, so seine Einschätzung, werden die eigenen Lkw-Flotten der Bundeswehr nicht ausreichen, um Gerät, Munition und Versorgung zwischen Kasernen und im einsatznahen Raum zu bewegen. „Die Bundeswehr braucht also zivile Transportunternehmen – vor allem Lkw mit Fahrer“, betont Küster.

37 Milliarden Euro bis 2030

Für Transport- und Logistikunternehmen eröffnet das Chancen – gerade im Mittelstand. Wie groß das potenzielle europäische Marktvolumen für Dienstleister in der Defence-Logistik ist, lässt sich schwer beziffern. Alexander Nowroth, geschäfts-

führender Gesellschafter der Lebenswerk Consulting Group in Düsseldorf, nennt jedoch erste Zahlen: Demnach soll das Marktvolumen in Europa bis 2030 auf knapp 37 Milliarden Euro steigen, weltweit auf über 190 Milliarden Euro. Allein 2025 habe Deutschland rund 86 bis 95 Milliarden Euro in die Verteidigung investiert, sagt Nowroth. Davon seien 30 bis 35 Prozent auf die Beschaffung von Ausrüstung entfallen. Zehn bis 15 Prozent davon seien von zivilen Dienstleistern in den Bereichen Transport, Lagerung und Unterstützungsdienstleistungen erbracht worden.

Die Bundeswehr sieht ihren Bedarf vor allem in einer leistungsfähigen Verlege- und Transportfähigkeit im In- und Ausland, in einer sicheren und robusten Versorgung sowie in skalierbaren Lager-



„Springt ein Dienstleister auf die Schnelle in die Defence-Logistik rein, geht das schief.“

Daniel Küster,

Managing Partner und CEO der Unternehmensberatung Xspecters GmbH

und Umschlagskapazitäten, erläutert ein Sprecher des Logistikkommandos gegenüber der VerkehrsRundschau. Darüber hinaus spielen resiliente Supply Chains und die Fähigkeit, logistische Leistungen auch unter schwierigen Rahmenbedingungen dauerhaft aufrechtzuerhalten, eine zentrale Rolle. Die aktuelle Sicherheitslage zeige, dass Geschwindigkeit, Durchhaltefähigkeit und Transparenz über verfügbare Kapazitäten entscheidend seien. Von zivilen Dienstleistern erwartet die Bundeswehr daher hohe Reaktionsgeschwindigkeit und Flexibilität, Interoperabilität mit militärischen Strukturen, die Bereitschaft zur Einbindung in Planungen und Übungen sowie zuverlässige Leistungen auch in Krisensituationen. Nur wenn Unternehmen frühzeitig eingebunden sind und ihre Prozesse auf militärische Anforderungen ausrichten, kann eine belastbare Gesamtlogistik entstehen.

Größter Bedarf bei Fahrern

Den größten Bedarf sieht Küster „an erster Stelle bei Lkw mit Fahrer“. Auch Lagerung spiele eine Rolle, weil Materialdepots „nur begrenzt Kapazitäten“ hätten. Der Hebel liege aber primär im Transport: „Wer kurzfristig zusätzliche Kapazitäten, planbare Flotten und verlässliche Fahrer stellt, kann in die Versorgungsketten der Bundeswehr hineinwachsen.“ Die Bundeswehr sei jedoch „nicht unbedingt an den selbstfahrenden Einzelunternehmern“ interessiert. Ein Betrieb mit nur einem Fahrzeug könne die Anforderungen „auch gar nicht leisten“. Mittelständler profitieren laut Küster davon, dass die Bundeswehr heute „kleinere Lose schneidet“. Früher seien Lose so groß gewesen, „dass fast keiner eine Chance gehabt“ habe, der nicht „300, 400 Lkw“ stelle. Für kleinere Player könne auch ein Zusammenschluss sinnvoll sein, um gemeinsam auf größere Tender zu bieten. Potenzial sieht auch Kuno Neumeier, CEO der Logi-

vest Gruppe und Sprecher des BVL-Themenkreises Logistikimmobilien: „Für große Teile der zivilen Militärlogistik ist die Bundeswehr überhaupt nicht aufgestellt – und genau darin liegt ein enormes Potenzial für die Logistikbranche.“ Bund, Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) und militärische Führung setzten dabei explizit auf deutsche Industrie und

deutsche Logistikdienstleister. Besonders sichtbar werde das Wachstum im Immobilien- und Lagerbereich. Aktuell würden laut Neumeier rund 4,3 Millionen Quadratmeter Logistik- und Produktionsflächen mit direktem oder indirektem militärischem Bezug genutzt. „In den kommenden 24 Monaten könnten rund eine weitere Million Quadratmeter hinzukommen“, erwartet er. Im Vergleich zum E-Commerce sei das überschaubar, im Defence-Kontext jedoch „eine klare neue Nachfrage“. Eine große Herausforderung seien die hohen Sicherheitsanforderungen: Stand-alone-Immobilien, Umzäunungen, Zutrittskontrollen und IT-Schutz.

Gerade für kleine und mittelständische Logistiker tun sich laut Neumeier Chancen auf. Die Dynamik liege weniger bei klassischen Kontraktlogistikmodellen

„Die formalen Anforderungen sind komplex“



Oliver Huq,

Rechtsanwalt, Senior-Partner bei Gunnercooke in Düsseldorf

VIELE TRANSPORT- UND SPEDITIONSBEREITBETRIEBE WOLLEN DIE BUNDESWEHR IN DER VERTEIDIGUNGSLOGISTIK UNTERSTÜTZEN. WAS UNTERSCHIEDET AUS RECHTLICHER SICHT DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DER BUNDESWEHR VON DER MIT DER PRIVATWIRTSCHAFT?

Haftungsrechtlich besteht zunächst kein grundlegender Unterschied: Die Allgemeinen Deutschen Spediteurbedingungen und das allgemeine Zivilrecht, zum Beispiel BGB und HGB, gelten für Aufträge der Bundeswehr in gleicher Weise wie für jeden privatwirtschaftlichen Auftraggeber. Der wesentliche Unterschied liegt auf einer anderen Ebene: Die Bundeswehr ist ein öffentlich-rechtlicher Auftraggeber, und das verändert den gesamten rechtlichen Rahmen der Zusammenarbeit. Die meisten Transport- und Speditionsunternehmen sind auf die Zivilwirtschaft ausgerichtet und haben daher keine Erfahrung mit dem Vergaberecht. Wer mit der Bundeswehr arbeiten will, muss sich also zunächst mit diesem Rechtsgebiet vertraut machen.

WAS MÜSSEN TRANSPORT- UND LOGISTIKDIENSTLEISTER TUN, UM BEI ÖFFENTLICHEN AUSSCHREIBUNGEN, BEISPIELSWEISE DER BUNDESWEHR, BERÜCKSICHTIGT ZU WERDEN?

Der erste Schritt ist, die relevanten Vergabeportale zu identifizieren. Auf Bundes- und Landesebene existieren jeweils eigene Plattformen, auf denen Aufträge veröffentlicht werden. Wer diese nicht systematisch beobachtet, erfährt von den Ausschreibungen schlicht zu spät. Ich empfehle interessierten Unternehmen, hierfür entweder einen eigenen Mitarbeiter einzusetzen oder externe Berater, zum Beispiel einen auf Vergaberecht spezialisierten Rechtsanwalt, zu mandatieren. Die verschiedenen Verfahrensarten und formalen Anforderungen sind komplex. Ohne entsprechende Expertise ist eine erfolgreiche Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen kaum möglich.

großer Produktionskonzerne, sondern bei neuen, oft kleineren Defence-Herstellern. Über 500 meist mittelständische Betriebe seien inzwischen im Bundesverband der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie organisiert. „Hier findet ein besonderes Wachstum statt“, sagt er.

Produziert werde häufig in neuen Gewerbeparks und Light-Industrial-Immobilien mit Flächen zwischen 1000 und 5000 Quadratmetern. Logistik und Produktion liefen dort oft unter einem Dach; Outsourcingspiele wegen geringer Volumina bislang eine untergeordnete Rolle. „Kontraktlogistik rechnet sich erst ab einer gewissen Größenordnung und Organisationsreife“, sagt Neumeier – eher Eigenschaften etablierter Konzerne wie Airbus oder MAN.

Wer bei Ausschreibungen zum Zug kommen will, muss früh seine Hausaufgaben

machen. Denn die Verfahren sind streng formalisiert: Unternehmen werden „in der Regel nicht angesprochen“, sondern müssen Ausschreibungsplattformen selbst tracken – etwa über eine Watchlist. Neben Preis und Leistung entscheidet vor allem Vergaberechtskonformität. „Es ist sehr, sehr strikt. Es ist sehr, sehr komplex“, sagt Küster. Er rät, sich „massiv externe Hilfe zu holen“.

Die Zusammenarbeit mit der Bundeswehr unterscheide sich rechtlich fundamental von der Privatwirtschaft, betont Oliver Huq, Rechtsanwalt in Düsseldorf und Senior-Partner bei Gunnercooke, der Firmen im Bereich Sicherheit und Verteidigung berät. Haftungsrechtlich bestehe zunächst kein grundlegender Unterschied: ADSp sowie Zivilrecht (BGB/HGB etc.) gelten grundsätzlich wie bei privatwirtschaftlichen Auftraggebern. Der wesentliche Unterschied liege indes auf

anderer Ebene: „Die Bundeswehr ist ein öffentlich-rechtlicher Auftraggeber, und das verändert den gesamten rechtlichen Rahmen der Zusammenarbeit“, so Huq. Viele Transport- und Speditionsbetriebe seien auf die Zivilwirtschaft ausgerichtet und hätten mit Vergaberecht keine Erfahrung. Deshalb lautet sein Rat: Wer mit der Bundeswehr arbeiten will, müsse sich zunächst mit diesem Rechtsgebiet vertraut machen (siehe Interview auf Seite 5).

Sicherheit, IT, Zertifizierungen

Wer als Mittelständler in die Defence-Logistik einsteigen will, muss darüber hinaus investieren, betont Neumeier. Stellschrauben seien Sicherheitsstandards, IT und Datenschutz, Zugangskontrollen sowie branchenspezifische Zertifizierungen. Orientierung böten häufig TAPA-Standards oder unternehmensspezifische Vorgaben von Bund und Rüstungsunternehmen. „Unternehmen mit Erfahrung aus Polizei-, THW- oder Sicherheitslogistik haben hier einen klaren Vorteil“, so Neumeier.

Zugleich brauche es wirtschaftlichen Realismus: „Defence Logistics bedeutet aktuell oft Einlagern statt Umschlagen. Material wird für den ‚Tag X‘ vorgehalten, verursacht Fixkosten und wenig laufenden Ertrag“, betont er. „Das ist kein Verbrauchsmodell wie in der Ukraine, sondern ein strategischer Aufbau von Reserven.“ Trotzdem bleibe er überzeugt: „Für den Mittelstand ist Defence-Logistik ein echtes Zukunftsthema – aber nur für diejenigen, die bereit sind, in Sicherheit,

Dirks Group: Wachstum – auch durch Zukäufe

Die Dirks Group in Emden entwickelt und realisiert mit rund 4500 Mitarbeitern an 32 Standorten integrierte, ganzheitliche Systemlösungen in den Bereichen Logistics, Engineering sowie Production & Sustainment. Seit Jahrzehnten unterstützt Dirks zum Beispiel die Bundeswehr bei der Aufrechterhaltung der Einsatzfähigkeit. So gehören zur Dirks Defence die Unternehmen Emder Anlagen- und Fahrzeugtechnik in Emden (EAFT), die MWB Fahrzeugtechnik in Langen, die Odenwaldwerke Rittersbach (OWR), das Westwälder Eisenwerk in Weitefeld (WEW), die August Schröder Maschinenbau in Radevormwald, die Ems Stahl- und Konstruktionsbau in Papenburg, die Emder Marine Logistic in Emden sowie die Baltic Defence & Security im Baltikum (BDT).



Tobias Bruns

Klaus Lübbers,
COO Dirks Group und
Geschäftsführer Dirks
Defence

Breites Leistungsportfolio und klare Wachstumsstrategie

Zum Leistungsportfolio dieser Standorte gehören neben der Instandhaltung auch die Produktion im Bereich Anlagen- und Fahrzeugbau, beispielsweise der Stahlbau für die Trailer, auf denen die Leopard-Panzer transportiert werden. Darüber hinaus unterhält Dirks Defence ein Instandhaltungs- und Servicenetzwerk mit 160 Standorten in Deutschland (LIndE). Ein weiterer Baustein ist die technisch-logistische Betreuung. „Wir kümmern uns auch um die Systeme, die keinen Hersteller-Support mehr haben, inklusive aller gesetzlichen Belange sowie der Weiterentwicklung und Fortentwicklung der Systeme“, erläutert Klaus Lübbers, COO Dirks Group und Geschäftsführer Dirks Defence. Die mittelfristige Wachstumsstrategie von Dirks beschreibt er so: „Wie auch im B2B-Bereich setzen wir auf Wachstum im Bereich Business-to-Government und Rüstung. Neben dem Ausbau des Geschäfts an bestehenden Standorten gehören dazu auch Zukäufe. Lübbers wörtlich: „Es gibt dafür eine M&A-Strategie“, konkrete Investitionsfelder nennt er indes nicht. Zudem werde Dirks „je nach Auftragslage“ in weitere Logistik-Center investieren.



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

Resilienz und Struktur zu investieren.“ Denny Steude, Vertriebskoordinator von L. W. Cretschmar in Düsseldorf, sagt dazu: „Wir sehen uns als Logistikunternehmen in der Verantwortung, die Bundeswehr im Verteidigungsfall zu unterstützen.“ Mit IT-Know-how und eigenen Assets – etwa im Bereich sicherheitszertifizierter Lagerung – könne Cretschmar helfen. „Wir wissen, wie man mit hoch sensiblen Gütern und dem Thema Sicherheit umgeht.“ Auch bei Gefahrstoffen oder technischen Waren sowie deren Überwachung verfüge man durch andere Kundenprojekte über entsprechende Expertise. Möglich sei, dass Defence-Logistik ab Ende des Jahres ein neuer Fachbereich von L. W. Cretschmar wird. Das Unternehmen lote derzeit aus, welche Bedarfe potenzielle Auftraggeber haben, und baue über Konferenzen und Seminare direkte Beziehungen auf.

Im Ernstfall muss es funktionieren

Steude betont: „Das Thema Defence-Logistik darf man nicht auf die leichte Schulter nehmen. Das Procedere bei den Ausschreibungen, allein die Bedarfsklärung, ist sehr komplex.“ Cretschmar bereite sich daher gründlich vor – etwa in puncto Sicherheitszertifizierung nach DIN ISO 27001. „Denn im Ernstfall muss alles funktionieren. Das nehmen wir sehr ernst. Schon in zwölf bis 18 Monaten können wir als L. W. Cretschmar unser Leistungsversprechen halten. Dann nehmen wir auch gerne an Ausschreibungen der Bundeswehr teil.“



Headshot

„Für den Mittelstand ist Defence-Logistik ein echtes Zukunftsthema.“

*Kuno Neumeier,
CEO der Logivest Gruppe*

Bereits seit Jahrzehnten unterstützt die Dirks Group in Emden die Bundeswehr nach eigener Aussage bei der Aufrechterhaltung der Einsatzfähigkeit. „Sustainability ist ein strategisches Ziel der Bundeswehr. Der Logistik kommt dabei eine zentrale Rolle zu“, sagt Klaus Lübbers, COO der Dirks Group und Geschäftsführer Dirks Defence. Funktionen wie Materialerhaltung, Materialversorgung und Materialbewirtschaftung seien wesentliche Bestandteile der Einsatzfähigkeit. Beauftragungen würden über öffentliche Verfahren auf nationaler und europäischer Ebene vergeben. Nico Hanemann, Vertriebsleiter der Dirks Defence, verweist auf spezielle Anforderungen bei Nachweisen, Zertifizierungen und Sicherheitsaspekten – bis hin zum Kriegswaffenkon-

trollgesetz. Audits und Prüfungen durch den öffentlichen Auftraggeber seien fester Bestandteil. Zudem unterscheiden sich öffentliche Vergabeverfahren sowie Planungs- und Vergabephase teils deutlich von privatwirtschaftlichen Ausschreibungen. „Letztlich ist aber auch gegenseitiges Vertrauen eine wichtige Basis für die Zusammenarbeit“, betont Lübbers.

Berater Daniel Küster rät, nicht kopflos zu starten. „Wenn ein Dienstleister auf die Schnelle in die Defence-Logistik reinspringen will, wird das schiefgehen.“ Der Einstieg beginne mit einem Workshop, der kläre, welche Defence-Leistung realistisch angeboten werden kann – idealerweise mit einem Berater, „der beide Seiten kennt: die Bundeswehr und die zivile Logistik“. Wer ernsthaft punkten will, investiert in Professionalität, Sicherheitsfähigkeit und belastbare Strukturen, bevor der erste Rahmenvertrag unterschrieben ist. Experte Nowroth empfiehlt: „Definieren Sie jetzt ein klares Zielbild und Ihre spezifische Nische im Verteidigungsmarkt. Treffen Sie bewusst die strategische Entscheidung für organisches oder anorganisches Wachstum. Bauen Sie zudem ein dediziertes Defence-Team auf – und steuern Sie Ihren Markteintritt konsequent über messbare, monatliche Meilensteine.“ Die Margen könnten in Kombination mit dem potenziellen Bedarf „durchaus attraktiv“ sein, so Küster. Am Ende leiste man mit Know-how und Assets aber auch einen wichtigen zivil-militärischen Beitrag zu mehr Sicherheit in Deutschland und für kommende Generationen. *eh*



Lkw-Kapazitäten und Fahrer: Ein wichtiger Hebel für Transport- und Speditionsbetriebe, um in die Zusammenarbeit mit der Bundeswehr hinein zu wachsen

**VR
plus**

Online

Darf's noch mehr sein?

Die Bundeswehr ist ein öffentlich-rechtlicher Auftraggeber. Auf was Transport- und Speditionsbetriebe achten müssen, wenn sie bei Ausschreibungen zum Zuge kommen wollen, erklärt Oliver Huq, Rechtsanwalt und Seniorpartner der Kanzlei Gunnercooke, im Interview.

[www.verkehrsrundschau.de/
Verteidigungslogistik](http://www.verkehrsrundschau.de/Verteidigungslogistik)

Business Case gesucht

Auf dem Deutschen Materialfluss-Kongress in Dortmund diskutierten Experten aus Industrie, Forschung und Logistik Chancen und Grenzen von KI und Robotik in der Logistik.



Rhenus-Vorstand Peters referierte auf dem Deutschen Materialfluss-Kongress zum Thema Robotik aus Sicht eines Logistikdienstleisters

„Next Stop: Beyond Automation“ lautete das Motto des 33. Deutschen Materialfluss-Kongresses, der Mitte April erstmals im Rahmen des „Test Camp Intralogistics“ in Dortmund stattfand. Im Mittelpunkt der Diskussionen und Vorträge in der Westfalenhalle: künstliche Intelligenz und Robotik.

Der Weg von der Automatisierung in eine Welt, in der intelligente Systeme Materialflüsse steuern und Entscheidungen treffen, ist aber kein Selbstläufer, wie Kongressleiter Professor Johannes Fottner von der TU München betonte: „Haben wir ein Technologieproblem? Nein – wir haben nach wie vor ein gewisses Datenproblem. Und wie soll ein System gute Entscheidungen treffen, wenn es teilweise mit inkonsistenten Stammdaten zusammenarbeitet?“ Bei dieser Grundherausforderung helfen soll

künstliche Intelligenz (KI). „Weil sie uns hilft, Dinge lesen zu können“, so Fottner.

KI als Werkzeug

KI sei zu einem Werkzeug geworden, das erfolgreich genutzt wird und in vielen Logistiksystemen Aufgaben erfüllt. „Ich glaube, wir sollten uns immer wieder klar sein, dass viele der Technologien, die wir benutzen, am Ende Werkzeuge sind“, betonte Fottner und appellierte daran, stets die Sinnhaftigkeit eines KI-Einsatzes vor Augen zu haben: „Wir müssen uns überlegen, welche Werkzeuge wir wofür einsetzen.“

Ein Thema, das ausführlich diskutiert wurde: Werden Maschinen in Menschengestalt kurz- oder mittelfristig die Logistikhallen erobern? Professorin Alice Kirchheim, Institutsleiterin des Fraunhofer IML, stellte dazu eine Branchenbe-

fragung vor. Demnach ist humanoide Robotik heute allenfalls ein strategisches Thema in den Unternehmen – ein operativer Einsatz erfolgt, wenn überhaupt, nur im Rahmen von Pilotprojekten. Insbesondere bei den Handhabungsfähigkeiten der Humanoiden besteht aus Sicht der Unternehmen offenbar noch erheblicher Entwicklungsbedarf.

Logistiker wollen Flexibilität

Rhenus-Vorstand Stephan Peters näherte sich diesen Zukunftsthemen in seinem Vortrag aus Sicht eines Logistikdienstleisters. Schließlich müssen in der Kontraktlogistik die Investitionen in Automatisierung und Robotik naturgemäß ganz genau abgewogen werden. „Da habe ich einen Vertrag dahinter, der nicht nur für Zeit, sondern auch für ein Produktsortiment, Regionalität und einen Kundenbereich steht“, sagte Peters. Seine Anforderungen vor diesem Hintergrund lauten: Flexibilität, Adaptivität, Skalierbarkeit, Veränderungsmöglichkeiten. Zum aktuell viel diskutierten Thema humanoide Robotik sagte er: „Ich mag den Begriff gar nicht, sondern ich nenne es Robotik.“ Für ihn gehe es darum, zu schauen, was heute die beste Technologielösung ist. Rhenus überlege sehr genau, was wo Sinn ergibt und vor allem, was sich rechnet. „Wir brauchen einen Business Case“, betonte Peters. Einige Beispiele im Bereich Automatisierung und Robotik, die Rhenus einsetzt, sind demnach eine im vergangenen Jahr für Thalia in Betrieb genommene Autostore-Anlage, automatisierte Stapler im Gefahrgutbereich und nicht zuletzt autonome mobile Roboter (AMR). Neueste Lösungen für die innerbetriebliche Logistik und den Transport konnten die rund 800 Besucher von Materialfluss-Kongress und Test Camp Intralogistics an Ort und Stelle in Augenschein nehmen.

Mehr zur Veranstaltung online unter: www.verkehrsrundschau.de/mfk26

Zukunft der Disposition: Menschliche Erfahrung trifft Agentic AI

Mit Agentic AI wird Tourenoptimierung zum strategischen Hebel: Systeme denken mit, handeln voraus und entlasten messbar.

DER DRUCK AUF unsere Branche steigt. Disponenten und Disponentinnen jonglieren täglich mit unplanbaren Rahmenbedingungen: steigenden Kosten, dem anhaltenden Fahrer- und Fachkräftemangel, geopolitischen Unsicherheiten und immer komplexeren Kundenerwartungen. Viele Unternehmen arbeiten an der Belastungsgrenze – und trotzdem bleibt die Frage: Wie lassen sich Transportprozesse bei all den Herausforderungen effizienter gestalten?

Die Antwort darauf liegt im Mut, Arbeitsweisen neu zu denken: Tourenoptimierung ist längst kein rein operativer Prozess mehr. Sie ist ein strategischer Hebel, der entscheidet, ob Unternehmen dem Druck standhalten können, und besitzt somit mehr Potenzial als je zuvor.

Denn wir stehen an einem technologischen Wendepunkt. Während früher Software vor allem unterstützte, erleben wir mit Agentic AI eine völlig neue Form digitaler Zusammenarbeit. Systeme handeln nicht mehr nur auf Eingabe,

sondern denken mit, analysieren, optimieren – und entwickeln eigenständig Vorschläge, die zuvor Stunden manueller Planung erfordert hätten.

Was heißt das für die Realität im Dispositionsbüro? Es heißt, dass aus Überforderung wieder Überblick werden kann. Dass Disponenten und Disponentinnen mehr Zeit für Entscheidungen haben, statt in Excel-Tabellen zu versinken. Dass Fahrer und Fahrerinnen trotz Personalknappheit besser eingesetzt werden können. Und dass Unternehmen Spielräume gewinnen, wo heute nur Stress herrscht.

Logistik-Expertin PTV Mira hilft

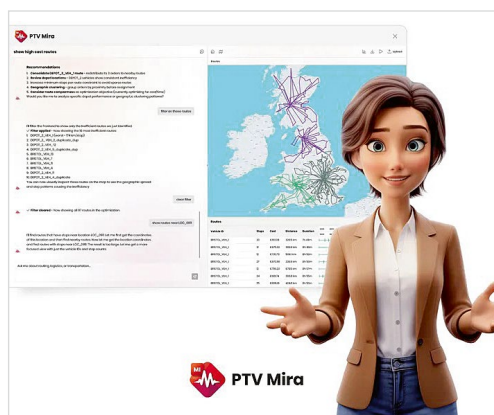
PTV Logistics setzt mit der KI-Logistikberaterin PTV Mira einen ersten Schritt in diese Zukunft. Nicht in Form eines neuen Dashboards, sondern als geballte Expertise, die Ihnen hilft, die Vorgänge und Prozesse in Ihrem Logistiknetzwerk zu verstehen – und die beste Entscheidung für den nächsten Schritt zu treffen. Agentic AI ermöglicht uns, komplexe

Szenarien in Sekunden zu berechnen, Alternativen vorzuschlagen und Planungsprozesse zu automatisieren, ohne die Kontrolle aus der Hand zu geben. Genau diese Kombination wird entscheidend sein: menschliche Erfahrung plus künstliche Intelligenz.

Natürlich ersetzt Technologie keine Menschen. Aber sie kann ihnen Raum zurückgeben – Raum zum Handeln, Nachdenken und für bessere Entscheidungen. Deshalb ist jetzt der richtige Zeitpunkt, mutig zu sein. Wer heute beginnt, Tourenplanung neu zu denken, wird morgen nicht nur effizienter arbeiten – sondern resilienter, flexibler und zukunftsfähiger.

Die Herausforderungen verschwinden nicht. Aber wir können smarter mit ihnen umgehen. Agentic AI ist kein Zukunftsbegriff. Sie ist ein Werkzeug, das uns hilft, den Druck der Gegenwart zu meistern.

Lernen Sie heute schon PTV Mira kennen: <https://ptvlog.com/ptvmira-vr>



Digitale Werkzeuge wie PTV Mira helfen dabei, smartere Logistikentscheidungen zu treffen und manuelle Planungsaufwände zu reduzieren.

© PTV Logistics

Schon kennengelernt?

Die KI-Logistikexpertin, die Logistikfragen in optimierte Entscheidungen umwandelt.

PTV Mira

www.ptvlogistics.com

Digitale Modelle gewinnen in der Logistikbranche zunehmend an Bedeutung – sie liefern neue Perspektiven auf komplexe Zusammenhänge.

© PTV Logistics

Automatisierung trifft Flexibilität: Plug-and-Play-Logistik in Ochtrup

Automatisierung bringt Tempo, Flexibilität den entscheidenden Vorteil. Am BLG-Standort Ochtrup entsteht Lagerlogistik nach dem Plug-and-Play-Prinzip – modular, skalierbar und passgenau.

AUTOMATISIERUNG SORGT FÜR Geschwindigkeit, Flexibilität gibt die Richtung vor und im Zusammenspiel entsteht eine wettbewerbsfähige Logistik. Am BLG-Standort Ochtrup wird Lagerlogistik nach dem Plug-and-Play-Prinzip realisiert: Technologien, Prozesse und Teams sind so aufeinander abgestimmt, dass Unternehmen flexibel bleiben.

Flexibilität ist die Antwort auf heterogene Anforderungen. Klassische Standards stoßen an Grenzen, wenn Sortimente wachsen, Produktlebenszyklen kürzer werden oder die Nachfrage schwankt. Gefragt sind modulare Logistikarchitekturen, die je nach Business-Case den passenden Automatisierungsgrad ermöglichen – von manuell über teilautomatisiert bis hin zu vollautomatisiert. Maßgebliche Kriterien für die Systemauswahl sind Realisierungszeit, Vertragsdauer, Prognostizierbarkeit und die Verfügbarkeit von Mitarbeitenden.

Flexibilität = logistischer Vorteil

Bei schwankender Auslastung oder saisonalen Spitzen spielt das teilautomatisierte Set-up seine Stärke aus. Die



Die AutoStore-Anlage steht für Leistung, Flexibilität und Nachhaltigkeit



© BLG Logistics

Der BLG-Logistikstandort Ochtrup in strategisch optimaler Lage mit bester Anbindung an die Benelux-Staaten bietet viele Vorteile

Leistung lässt sich bedarfsgerecht hochfahren und bei Rückgang flexibel zurückführen – ohne Qualitätsverlust. Wo Geschäftsmodelle hingegen verlässlich skalieren, rechnet sich eine Vollautomatisierung.

Der Logistikstandort Ochtrup adressiert die Anforderungen unterschiedlichster Branchen: Neue Kundenprozesse lassen sich dank Teilautomatisierung schnell integrieren. Mit dem hochautomatisierten AutoStore und einer anpassbaren Lagerausstattung – etwa der Wahl zwischen Breitgang- oder Schmalgang-Palettenlager – bleibt der Standort flexibel. Kunden profitieren von kurzen Ramp-up-Phasen, die schnell in den Betrieb übergehen – ohne frühzeitige Festlegung auf starre, vollautomatisierte Systeme.

Das Prinzip bleibt: „Automatisierung folgt dem Geschäft – nicht umgekehrt.“ Die Wahl des Automatisierungsgrads

orientiert sich an Markt- und Kundenanforderungen, nicht an der bloßen Technologieverfügbarkeit. So entstehen Logistiklösungen, die heute effizient sind und auch morgen passen.

Das Ergebnis: eine Logistik, die Geschwindigkeit mit Steuerbarkeit verbindet. Plug-and-Play in Ochtrup macht Automatisierung zur strategischen Option, nicht zur Einbahnstraße. Scannen Sie den QR-Code für Details zu Ochtrup und zum passgenauen Einsatz von Automatisierung.

www.blg-logistics.com

Interessiert an mehr Informationen? Hier geht's zum Plug-and-Play am BLG-Logistikstandort Ochtrup



Mehrspurig in die Zukunft: Breiter Antriebsmix von Westfalen

Strengere CO₂-Vorgaben, hohe Kosten für fossile Kraftstoffe und neue regulatorische Anforderungen verändern den Straßengüterverkehr grundlegend.

FÜR UNTERNEHMEN STELLT sich nicht mehr die Frage, ob sie ihre Flotte transformieren, sondern wie.

Dabei ist klar: Eine einzelne Antriebslösung wird den vielfältigen Anforderungen nicht gerecht. Entscheidend ist ein technologieoffener Ansatz, mit dem die Mobilitätswende effizient und nachhaltig gelingen kann.

Westfalen setzt bewusst auf ein breites Spektrum an Antriebsenergien: Bio-LNG und CNG bieten insbesondere im Schwerlastverkehr wirtschaftliche Vorteile – Bio-LNG zum Festpreis unter 0,99 €/kg für 2026 und mit bis zu 100 Prozent CO₂-Einsparung gegenüber fossilem Diesel. HVO ermöglicht einen direkten Umstieg im Bestand mit Einsparungen von mindestens 80 Prozent CO₂ gegenüber Diesel.

Elektromobilität

Parallel entwickelt sich die Elektromobilität weiter: E-Lkw kommen zunehmend zum Einsatz und erfordern leistungsfähige Ladepunkte entlang zentraler Verkehrsachsen. Mit der Eröffnung des ersten öffentlichen Ladeparks für E-Lkw in Steinfurt treibt Westfalen den Ausbau dieser Infrastruktur gezielt voran. Die Anlage bietet bis zu 400 kW Ladeleistung pro Ladepunkt, ist rund um die Uhr zugänglich und verfügt über ein Bistro sowie sanitäre Einrichtungen.



Leistungsfähige Ladepunkte sind das A und O für den Einsatz von E-Lkw - Westfalen baut die Infrastruktur aus und eröffnet den ersten öffentlichen Ladepark für E-Lkw

Weitere Standorte sind bereits in Planung. Wasserstoff bleibt hingegen eine langfristige Perspektive für ausgewählte Anwendungsfälle im Schwerlastverkehr. Ergänzend bietet Westfalen passgenaue Depot-Ladelösungen, bei denen alle Leistungen von der Planung über den Aufbau bis zum Betrieb aus einer Hand kommen. E-Lkw-Betreiber können darüber hinaus ihre Treibhausgasminierungsquote geltend machen, die Westfalen zum Festpreis ankauft. Fle-

xible Abrechnungslösungen runden das Angebot ab: Die Westfalen Service Card ermöglicht das Laden und Tanken an öffentlichen Ladepunkten, firmeninternen Anlagen sowie zu Hause und wird an allen Stationen des Verbundnetzes als Zahlungsmittel für fossile wie alternative Kraftstoffe akzeptiert.

Technologieoffen, individuell und flexibel verfügbar: So setzt Westfalen auf einen breiten Antriebsmix, der konsequent am konkreten Bedarf ausgerichtet ist.

Über Westfalen

Die Westfalen-Gruppe betreibt das größte konzernunabhängige Markentankstellennetz Deutschlands und ist Expertin für Gase, alternative Kraftstoffe, Elektromobilität und individuelle Mobilitätslösungen. Damit unterstützt sie Fuhrparkbetreiber, Logistikunternehmen und Kommunen auf dem Weg zu nachhaltiger Mobilität.

www.westfalen.com



Bestens geschützt unterwegs.

Mit den Fahreranweisungen aus dem Verlag Heinrich Vogel.

Flexibel unterweisen. Einfach dokumentieren:

Unsere Fahreranweisungen sind für die gezielte Schulung der Fahrer konzipiert. Mit einer QuickCheck-Karte für die Jackentasche, 10-Punkte-Checkliste und abtrennbarer Bestätigung für die Dokumentation der gesetzlichen Unterweisungspflicht.



Wir bieten eine Vielzahl an unterschiedlichen Fahreranweisungen für den Güter- und Personenverkehr. Jetzt entdecken unter:



[heinrich-vogel-shop.de](https://www.heinrich-vogel-shop.de)

