



FÜR JEDE ANFORDERUNG
DER RICHTIGE TRAILER!





Deutsche Verkehrs-Zeitung

Peter Reinshagen ist neuer Präsident des europäischen Dachverbandes der Güterwagenhalter UIP. Die Position erfordert einiges an diplomatischem Geschick.

MENSCHEN SEITE 12



MITTWOCH, 21. OKTOBER 2026 • N° 43 • 80. JAHRGANG • C 2497

WWW.DVZ.DE

Margenrisiko belastet Logistikanbieter

Expertengremium erwartet **1 Prozent reales Wachstum** für dieses und nächstes Jahr

Von Robert Kümmerlen

Die Logistikweisen rechnen für 2027 mit einem realen Wachstum von rund 1 Prozent. Doch die Risiken überwiegen die Chancen, und die Diskrepanz zwischen Kosten und Produktivität bleibt ein zentrales Margenrisiko. Gleichzeitig wirbt der Expertenkreis dafür, die Logistik als eine Schlüsselindustrie Deutschlands neu zu positionieren.

Das laufende Jahr entwickelte sich für die Logistikbranche in Deutschland besser als befürchtet. Die Logistikweisen erwarten nun ein reales Wachstum des Wirtschaftsbereichs von knapp 1 Prozent, nominal von rund 4 Prozent. Das ist ein Ergebnis des Herbsttreffens des rund 30-köpfigen Expertenkreises aus Logistikdienstleistung, Industrie und Handel, Technologieanbietern und Wissenschaft. Geleitet wird das Gremium von Prof. Christian Kille, Technische Hochschule Würzburg-Schweinfurt, und Markus Meißner, CEO AEB.

Dass die Wirtschaft in diesem Jahr trotz des Iran-Konflikts, hoher Energiepreise und wachsender Konkurrenz aus China leicht wächst, ist etwas überraschend. Getragen wurde das Plus allerdings zu einem guten Teil von Sondereffekten. Aus Angst vor Lieferengpässen haben viele Unternehmen ihre Lager aufgefüllt. Hinzu kamen ein erstaunlich robuster Welthandel und eine hohe Nachfrage nach Elektronik und Ausrüstung für KI-Rechenzentren. Die Verteidigungsindustrie wächst zwar ebenfalls, ihr Logistikanteil am Umsatz ist aber gering. Die Verluste an anderer Stelle kann sie deshalb nicht ausgleichen.

Das Rhein-Niedrigwasser hat vor allem die Chemie belastet und Kapazitäten sowie Preise auf Straße und Schiene nach oben getrieben. Auf die Gesamtentwicklung wirkte es sich jedoch kaum aus. Die Investitionen von Unternehmen und Privathaushalten blieben verhalten. Außerdem schränkt der Aufwand für Cybersecurity den finanziellen Spielraum für Produktivitätsprojekte ein.

Der Jahresbericht der Logistikweisen soll im ersten Quartal 2027 erscheinen.

IM FOKUS SEITEN 6/7



Exportschlager Logistik: Der Erfolg bemisst sich nicht allein an der Menge.

MSC plant in Polen Tiefwasserterminal

Public Private Partnership in Gdynia

AUSSCHREIBUNG Die Reederei MSC will über ihren Terminalbetreiber Terminal Investment Limited (TIL) im polnischen Hafen Gdynia ein neues Containerterminal bauen und betreiben. Laut Hafenverwaltung hat TIL dafür ein Angebot abgegeben. Es betrifft den Außenhafen, wo eine neue Anlage für die größten Containerschiffe der Ostsee entstehen soll.

Das Vorhaben ist auf mehr als 5 Milliarden Zloty (rund 1,1 Milliarden Euro) veranschlagt. Die Behörde prüft das Angebot nun binnen 90 Tagen, erst danach könnte TIL den Zuschlag erhalten.

Zugleich könnte MSC ein zweites Terminal im Hafen erwerben, sollte es gemeinsam mit Blackrock den Zuschlag für die internationale Hafen- und Terminalsparthe von Hutchison Ports erhalten. Das Gdynia Container Terminal (GCT) ist Teil des Hutchison-Portfolios von mehr als 40 Assets in über 20 Ländern.

Laut Hafenverwaltung sollen für die seit 2020 ausgeschriebene Public Private Partnership rund 150 Hektar Land aufgeschüttet werden. Vorgesehen ist ein Tiefwasserterminal mit 2,5 Millionen TEU Kapazität im Jahr. (ol/lpz)

EU unterstützt militärische Mobilität

Kompromiss für 9. Dezember angepeilt

LOGISTIK Die EU-Staaten und das Europäische Parlament müssen noch weiter darüber diskutieren, welche Rechte und Pflichten zivile Transportunternehmen haben sollen, wenn sie Militärtransporte unterstützen. Mitglieder der EP-Delegation sagten am Dienstag nach Verhandlungen mit dem Ministerrat über die geplante EU-Verordnung für militärische Mobilität, die Gespräche seien „sehr produktiv“ gewesen. Einzelheiten wollten sie nicht nennen, um eine Einigung nicht zu gefährden. Die streben die Institutionen nun bei einem Treffen am 9. Dezember an.

Die Verordnung soll grenzüberschreitende Militärtransporte erleichtern, etwa durch gestraffte Genehmigungsverfahren.

In Deutschland will das Bundesamt für Logistik und Mobilität (BALM) in Köln zeitnah eine Geschäftsstelle für die Transportorganisation des Bundes (TOB) einrichten. Das kündigte BALM-Präsident Christian Hoffmann am Rande einer Fachveranstaltung an. Der freiwillige Zusammenschluss von derzeit etwa 1.200 Unternehmen soll helfen, die Versorgungssicherheit im Krisenfall sicherzustellen. (fh)

MEINUNG SEITE 2, **BERICHT** SEITE 9

Dreiachser sorgen für Planungssicherheit

STRASSE Elektrozugmaschinen mit einer zusätzlichen Achse nehmen es bei den Nutzlasten durch bessere Gewichtsverteilung mit Diesel-Lkw auf. Selbst nach Teilladungen belasten sie Brücken und Straßen nicht zu stark. **SEITE 2**

Preisstruktur verbindet das Paneco-Netz enger

SPEDITION Mit einheitlichen Tarifen können Partner in dem paneuropäischen Teilladungsverbund ihr internationales Geschäft weiterentwickeln. Interkontinentales Wachstum soll folgen. **SEITE 3**

Gegenwind für EU-Pläne zum Airline-CO₂-Handel

KLIMASCHUTZ Die UN-Luftfahrtorganisation ICAO warnt die EU vor einer Ausweitung ihres Emissionshandelssystems über Europa hinaus. Auch im EU-Ministerrat wird der entsprechende Gesetzesvorschlag nicht von allen Mitgliedsstaaten unterstützt. **SEITE 5**

Myflexbox: Die Pläne nach der Übernahme

KEP Lukas Beckedorff und Jonathan Grothaus führen den Paketautomatenbetreiber künftig als Doppelspitze. Im Interview sprechen sie über Wachstumsziele und Herausforderungen bei der Integration. **SEITE 8**

Mit KI-Agenten gegen Speditionskonzerne

TRANSPORT Durch eine zentrale Datenbasis kann Cretschmar Cargo Süd Angebote schneller erstellen und Güterströme steuern. KI-Agenten übernehmen dafür komplexe Kommunikationsaufgaben. **SEITE 10**

Das Streben nach dem idealen Zusammenspiel

VERNETZUNG Prozesse und ihre Wechselwirkungen sind die Grundlage moderner Logistik. Das Themenheft zeigt, wie in der Organisation und Steuerung von teils komplexen Abläufen Technologie, Timing, Taktung, Transparenz und nicht zuletzt Teamwork zusammenspielen. **THEMENHEFT**



ILLUSTRATION: ISTOCK (IMI); FOTO: VPI/DOERING

Verteidigungslogistik

Das Fahrerproblem ist bei den Militärs nicht präsent genug



Von Sebastian Reimann

Die Zusammenarbeit zwischen Militärs und zivilen Anbietern in der Verteidigungslogistik gewinnt an Konturen. Das gegenseitige Verständnis wächst, notwendige Infrastrukturen wie digitale Plattformen werden geschaffen und Prozesse sowie Regularien werden vereinfacht und vereinheitlicht. Viereinhalb Jahre nach Ausruf der Zeitenwende lässt sich feststellen: Es geht in die richtige Richtung. Greifbar wird dies an der Transportorganisation des Bundes (TOB). Sie wächst stetig und nimmt konkretere Formen an, etwa durch die geplante Schaffung einer Geschäftsstelle. Auch der

„Military Solidarity Pool“ der EU, der einen Überblick über militärische und zivile Transportkapazitäten in ganz Europa geben soll, ist ein sinnvoller Vorschlag.

Erschreckend naiv blicken einige Militärs aber noch auf die Fahrerknappheit. Sie ist schon in Friedenszeiten problematisch; in Krisenzeiten droht sie jegliche Planung ad absurdum zu führen. Wenn ausländische Fahrer in ihre Heimatländer zurückkehren, dreht sich die Drehscheibe Deutschland nämlich nur noch sehr langsam.

Bundeswehr und Co. haben hier einen blinden Fleck, den es schnellstens aufzulösen gilt. Dazu muss die Fahrerausbildung in den Kasernen intensiviert werden. Es ist ein Ansatz, den man nicht einmal neu erfinden müsste.

TRANSPORT & LOGISTIK SEITE 9

Ihre Meinung zum Kommentar
reimann@dvz.de

Strukturwandel

Die Logistikwirtschaft hat das Zeug zu einer Schlüsselindustrie



Von Robert Kümmerlen

Die Logistikwirtschaft zu einer Schlüsselindustrie aufzuwerten, ist aus zwei Gründen sinnvoll. Erstens spielt die Branche schon heute eine Schlüsselrolle bei den großen Zukunftsaufgaben. Ohne leistungsfähige Rücknahme- und Sortiersysteme funktioniert keine Kreislaufwirtschaft, die jedoch künftig an Relevanz gewinnen dürfte, da es um die Wiedergewinnung von Rohstoffen und die Reduzierung von Abhängigkeiten geht. Ohne verlässliche zivile Transportketten lassen sich Truppen und Material nicht verlegen. Und ohne Logistik für

den CO₂-Transport kommt die Abscheidung und Speicherung von Kohlendioxid nicht voran.

Zweitens kann die Branche selbst zur Schlüsselindustrie werden, wenn sie ihr Wissen als Produkt begreift. Flächendeckende Netze, die Versorgungssicherheit gewährleisten, Prozesskompetenz in komplexen Lieferketten und weltweit führende Intralogistik sind eine wertvolle Basis. Während klassische Schlüsselindustrien im Strukturwandel stecken, wäre das gerade jetzt ein Gewinn für den Standort Deutschland. Dafür muss die Logistik allerdings noch mehr mit sicheren technischen Lösungen in die Offensive gehen. Dass sie die Substanz dazu hat, zeigt sie jeden Tag.

IM FOKUS SEITEN 6/7

Ihre Meinung zum Kommentar
kummerlen@dvz.de

Meistgeclickt

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



UNTERNEHMEN

So gelingt der Einstieg in die Militärlogistik

Bundeswehr und Co. wollen mit Logistikdienstleistern zusammenarbeiten. Bis zur militärischen Lieferfähigkeit ist es aber ein weiter Weg.



PERSONALIEN

Thilo Streck geht zu Schmidt-Gevelsberg

Zum 1. November tritt der Manager in die Geschäftsführung der Spedition ein. Er übernimmt dort im Januar die Aufgaben von Torsten Huberti.

linkedin.com/company/dvz

Gewichtsverteilung

Dreiachser sorgen für Planungssicherheit

Immer mehr Hersteller bauen in **Sattelzugmaschinen** eine dritte Achse ein, um bei Elektrofahrzeugen keinen Nutzlastnachteil gegenüber Diesel-Lkw zu haben. Das schont zudem Straßen und Brücken.



Von Tobias Loew

Transportunternehmen stehen derzeit unter Druck: Fehlende Nachfrage, Fahrermangel und hohe Dieselpreise machen ihr Geschäft riskant. Ein Hoffnungsschimmer kommt aus einem Bereich, der durch hohen Investitionsbedarf bislang Sorgenfalten erzeugte: Aktuell locken E-Lkw mit geringen Betriebskosten bei vergleichsweise hoher Planungssicherheit. Sie bieten die Chance, mit selbst erzeugtem Strom unabhängig von Mineralöl- und Energiekonzernen zu werden.

Wenn da nicht die eingeschränkte Nutzlast der Fahrzeuge wäre. Denn Akkus und Antriebstechnik treiben das Fahrzeuggewicht zwiachsiger E-Sattelzugmaschinen auf 11 bis 12 Tonnen. Je nach Hersteller und Reichweite liegt auf der Antriebsachse eine besonders schwere Last. Dadurch haben die Fahrzeuge einen gravierenden Praxisnachteil.

Denn bei Teilladungen von hinten überschreitet die Antriebsachslast der bis zu 42 Tonnen schweren Fahrzeuge die erlaubten 11,5 Tonnen deutlich. Wer E-Lkw mit großen Akkus für eine hohe Reichweite einsetzt, kann sie nur mit knapp 19 Tonnen Transportgütern beladen, wenn er in jedem Betriebszustand rechtssicher

unterwegs sein will. Das hat der Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung auf einer Fahrzeugwaage ermittelt.

Damit fehlen E-Lkw auf den ersten Blick rund 7 Tonnen Nutzlast gegenüber 40-Tonnen Sattelzügen mit Dieselmotor. Auch bei nur 7 bis 8 Tonnen schweren Diesel-Sattelzugmaschinen kann die Last auf der Antriebsachse aber 11,5 Tonnen übersteigen, wenn der Fahrer Teile der Ladung über das Heck entlädt. Allerdings fällt das bislang mangels Kontrollmöglichkeiten auf deutschen Autobahnen kaum auf.

Belastung für die Infrastruktur

Dabei sind es vor allem hohe Punktbelastungen, die der Straßeninfrastruktur und besonders den maroden Brücken stark zusetzen. Überladene Antriebsachsen verkürzen die Lebensdauer der Bauwerke. So nutzen ausgerechnet die schweren Lkw die Infrastruktur am schnellsten ab, auf die sie dringend angewiesen sind.

So gesehen kommt die Diskussion über Achslasten auch für den knappen Verkehrsetat zum richtigen Zeitpunkt. Denn für E-Lkw bietet sich aus technischer Sicht eine neue Achskonfiguration an, die Straßen und Brücken entlastet. Bei dreiachsigen Sattelzugmaschinen verteilt sich das Gewicht zwischen den einzelnen Achsen gleichmäßiger und die Belastung für Straßen und Brücken geht zurück.

Angesichts des E-Antriebs verliert das Mehrgewicht der Zugmaschine durch die dritte Achse gegenüber

Lkw mit Dieselmotoren an Bedeutung. Ihr Energieverbrauch steigt mit zusätzlichen Kilos nicht so stark wie bei Verbrennern. Zudem sind die Stromkosten sowohl aus dem Netz als auch aus Photovoltaik deutlich geringer als der Kraftstoffpreis.

Die zusätzliche Achse bringt darüber hinaus Fahrer und Transportunternehmer auf die sichere Seite. Zwei so eng nebeneinanderstehende Achsen verhindern nahezu die Überlastung der Antriebsachse durch Teilladungen. Sie gewinnen durch die bessere Gewichtsverteilung auch mit den 6 bis 7 Tonnen schweren Standardaufliegern die Nutzlast zurück, die sie von Diesel-Lkw gewohnt sind. In dieser Konstellation bleibt erheblich mehr Spielraum, bevor die Grenzen der Physik erreicht sind. Das hilft auch Fahrern, die ohne Verladeplan arbeiten. Diesel-Lkw geraten dagegen mit dem Ausbau der Kontrollstellen sukzessive unter Druck.

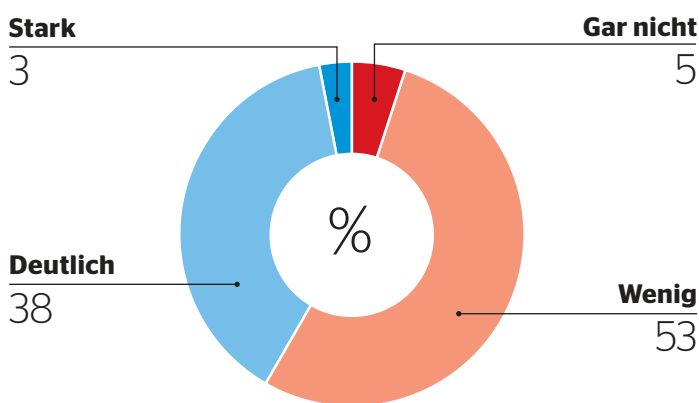
Noch ist nicht entschieden, ob die EU sechsachsigen Sattelzügen mit dreiachsigen Zugmaschinen künftig 44 Tonnen Gesamtgewicht zugesteht. Transportunternehmen, die nicht nur mit relativ leichten Frachten unterwegs sind, sollten sich dennoch für die dritte Achse entscheiden. Denn so können sie selbst für Planungs- und Rechtssicherheit sorgen, ohne auf die Politik angewiesen zu sein.

Ihre Meinung zum Leitartikel
loew@dvz.de

Umfrage

Nur geringer Effekt durch Verteidigung erwartet

Wie stark dürfte die Logistikwirtschaft im kommenden Jahr von Industrieaufträgen durch europäische Verteidigungsausgaben profitieren?



* nicht repräsentative Umfrage der DVZ im Oktober 2026 auf der Social-Media-Plattform LinkedIn; 129 Teilnehmer; Werte gerundet / Grafik: DVZ

RÜSTUNG Europas Verteidigungsausgaben steigen, die Industrie vergibt mehr Aufträge und die Logistikwirtschaft könnte mit Dienstleistungen davon profitieren. Doch die Branche selbst bleibt skeptisch: Laut einer LinkedIn-Umfrage in der DVZ-Community erwarten 53 Prozent im kommenden Jahr nur wenig zusätzlichen Schub durch industrielle Rüstungsaufträge. Immerhin 37 Prozent rechnen mit einem deutlichen Effekt, 3 Prozent sogar mit einem sehr starken. 5 Prozent sehen gar keinen Nutzen. Die zurückhaltende Einschätzung dürfte den langen Beschaffungszyklen geschuldet sein. Bis Militäraufträge in der Logistik ankommen, vergeht viel Zeit. Kapazitäten müssen aufgebaut, Sicherheitsfreigaben und Zertifizierungen erteilt werden. (rok)

ANZEIGE

JETZT BESTELLEN!
www.dvz.de/top100

Sonderpreis:
487,50 €
inkl. MwSt.

TOP100 der Logistik 2025/2026
Deutschlands **Logistik-Champions** im Fokus





FOTO: ELVIS AG



Das Elvis-Hub in Knüllwald verknüpft das europäische Paneco-Netz und seine 26 Partner operativ mit dem deutschen Teilladungssystem.

Von Tobias Loew

Das Projekt Paneco nimmt Fahrt auf: Im Frühjahr 2021 haben die vier Netze ABC Business Network (Italien), Cargo24 (Schweiz), Elvis (Deutschland) und Kommodus (Polen) sowie 15 lokale Partner das Transportnetzwerk als Aktiengesellschaft in der Schweiz gegründet. Heute verfügt es über 26 Partner in 34 Ländern. Auf dem Weg dahin musste der Verbund zunächst die Grundlagen einer engeren Zusammenarbeit schaffen. „Ein Netzwerk lässt sich nur dann verkaufen, wenn jeder Partner die Preise des anderen nachvollziehen und damit sicher kalkulieren kann“, erklärt Andreas Welle, der seit Januar Geschäftsführer der paneuropäischen Kooperation ist.

Dafür hat Welle vor zwei Jahren in seiner zweiten Verantwortung als Geschäftsführer des Elvis Teilladungssystems selbst die erforderlichen Voraussetzungen geschaffen. Gemeinsam mit Dana Welsch, der heutigen operativen Direktorin von Paneco, entwickelte er binnen fünf Monaten eine einheitliche Tarifstruktur. „Wir wollten die Diskussion von der Tariflogik wegführen“, erinnert er sich: „Im Vertrieb soll nicht mehr die Frage im Mittelpunkt stehen, wie kompliziert ein Land abzurechnen ist, sondern ob der Partner vor Ort den Bedarf des Kunden bedienen kann.“

Bis zu diesem Zeitpunkt trafen im internationalen Netz unterschiedliche Berechnungsmodelle aufeinander. Manche Partner kalkulierten nach Lademetern, andere nach Stellplätzen oder Gewicht. Wer beispielsweise eine Sendung nach Österreich anbot, musste zunächst die dort geltende Tariflogik in sein eigenes System übersetzen. Seit dem 1. Januar 2025 rechnen nun die Partner in allen Ländern nach derselben Logik ab: von einem bis 17 Stellplätzen, jeweils in Viertelschritten.

Internationale Angebote

Die gemeinsame Tarifstruktur schafft eine Grundlage, auf der die Partner ihre internationalen Angebote kalkulieren können. Unter Welles Führung bei Elvis ist das deutsche Netzwerk mit dem internationalen Verbund zusammengewachsen. „Elvis bringt die Erfahrung aus einem

Einheitliche Tarife verbinden

Nachvollziehbare Transportpreise haben die Zusammenarbeit der **Partner im Paneco-Netz** vertieft. Seit der Einführung können sie ihre internationalen Angebote erweitern.

Paneuropäischer Im- und Export

Mit einem Seefrachtangebot erweitern Elvis und Paneco ihr Leistungsspektrum über den Straßengüterverkehr hinaus. Gemeinsam mit dem thailändischen Kooperationspartner APX organisieren die Netze eine **Verbindung zwischen Südostasien und Europa**. Dafür übernehmen die Partner und deren Dienstleister die Vorholung, das Erstellen der Dokumente, die Verschiffung, das Verpacken der Container und den anschließenden Landtransport.

„Unser Anspruch ist ein durchgängiges Angebot von der Abholung in Südostasien bis zur Zustellung in Europa“,

betont Andreas Welle, Geschäftsführer des Paneco-Netzes und des Elvis Teilladungssystems. „Ein Kunde soll nicht einzelne Leistungen koordinieren müssen, sondern eine belastbare Transportkette erhalten“, fügt er hinzu.

Dabei kombiniert Elvis laut Welle auch Leistungsschritte mit dem interkontinentalen Dienst, die der Verbund für innereuropäische Kunden mit **Transporten nach Irland** entwickelt hat: Das Hub in Knüllwald verfüge über die Kompetenz, Container zu packen, zu stauen und zu entpacken. Paneco-Partner

in anderen Ländern sollten zudem die Häfen vor Ort nutzen und mit lokalen Packschuppen kooperieren.

Bislang laufen Warenströme überwiegend von Südostasien nach Europa, berichtet der Paneco-Chef. Darüber hinaus gebe es auch Potenzial für die Gegenrichtung. **Zwischen 500 und 700 Container** werde der Verbund in diesem Jahr bewegen. „Im Vergleich mit den großen Seefrachtspeditionen bedeutet das kein großes Volumen“, räumt er ein. „Für ein Angebot, das bei null gestartet ist, zeigt diese Menge aber, dass unsere Partner einen Markt dafür sehen.“

eng getakteten Teilladungssystem ein“, betont Welle und fügt hinzu: „Paneco ergänzt das mit einem europäischen Partnernetz, das wir nun schrittweise verdichten.“

Elvis als operativer Anker

Im Hub in Knüllwald treffen beide Systeme operativ aufeinander. Dort schlagen die Mitarbeiter täglich Packstücke von rund 3.500 Stellplätzen um, davon derzeit zwischen 500 und 550 für Paneco. Die Tagsschicht bearbeitet internationale Verkehre und nationale Überhänge, in der Nacht dominiert das deutsche Teilladungsgeschäft. „Das Hub verbindet die Systeme in der täglichen Arbeit“, unterstreicht der Chef beider Netzwerke. „Die internationalen Partner nutzen die deutsche Zustellstruktur, und die Elvis-Partner erhalten im Gegenzug Zugang zu europäischen Verkehren“, verdeutlicht er die Synergien.

Paneco weist dabei laut Welle eine andere Sendungsstruktur auf als Elvis: Viele internationale Partner kommen aus dem Stückgutgeschäft. Über den Verbund organisieren sie demnach auch Transporte von Sendungen, die für klassische Stückgutnetze zu schwer, zu lang oder zu umfangreich sind. „Paneco bleibt im Kern ein internationales Netzwerk mit stückgutnahen Strukturen“, berichtet er. „Die Teilladungskompetenz von Elvis erweitert das Angebot dort, wo Standardprodukte nicht mehr passen“, beschreibt er die Vorteile der Zusammenarbeit.

Den Effekt für den Vertrieb der einzelnen Partner erklärt Welle am Beispiel Armenien. Der dortige Partner empfange in Spitzenzeiten pro Woche zwei bis drei Sattelzüge mit Gütern aus Deutschland. Seine Kunden benötigten eine Anbindung an den europäischen Straßengüterverkehr, auch für solche Sendungen, die nicht in das Stückgutraster passen. „Der Partner hat eine Lücke im eigenen Angebot geschlossen“, betont der Netzwerkchef. Das gemeinsame Netz verschaffe ihm zusätzliche Reichweite, besonders bei schweren, langen oder hohen Sendungen.

In der nächsten Entwicklungsstufe will Welle das Paneco-Netz um regionale Hubs ergänzen. Dazu führe er Gespräche mit Partnern in Frankreich und Italien. Beide Länder seien für die Bündelung

internationaler Warenströme besonders interessant. Die Standortauswahl will der Geschäftsführer nicht ausschließlich auf bekannte Wirtschaftszentren ausrichten. „Ein Hub muss auch in das Netz des künftigen Partners passen“, sagt er. „Der Standort ist nur dann sinnvoll, wenn er dauerhaft Mengen bündelt und die Linien des Partners stärkt“, nennt er die Voraussetzungen.

Hubs sollen dabei Sendungen für weniger stark frequentierte Länder bündeln und die Wirtschaftlichkeit der Verkehre verbessern. Wie das funktioniert, erklärt Welle an einem Beispiel: So könne etwa der griechische Partner im Verbund seine Sendungen über den Zentralhub in Knüllwald konsolidieren und müsse für die Güter auf einzelnen Stellplätzen keine eigenen Abfahrtstermine koordinieren.

„**Ein Hub schafft den Rahmen für wirtschaftlich tragfähige Verbindungen.**“

Andreas Welle, Geschäftsführer Paneco

„Ein Hub ist kein Selbstzweck. Er schafft den Rahmen dafür, dass die Partner regelmäßige und wirtschaftlich tragfähige Verbindungen aufbauen können“, beschreibt er seinen Anspruch. Diesen Effekt auch in Osteuropa zu erzielen, bleibe grundsätzlich interessant. Derzeit genügen die Mengen dort aber nach Welles Einschätzung noch nicht, um einen zusätzlichen Standort zu rechtfertigen.

Beim Ausbau des Produktangebots will Welle die operative Realität der Partner berücksichtigen. So prüfe etwa Elvis die Möglichkeit, bei der Zustellung Zusatzleistungen zu erbringen. Als Beispiele nennt er das Zwei-Mann-Handling oder technische Services. Ein verbindliches Zeitfensterangebot nach dem Vorbild der Stückgutnetze kann er sich aber noch nicht vorstellen: „Wir müssen zuerst Produkte entwickeln, die unsere Partner mit ihren bestehenden Abläufen tragen können.“

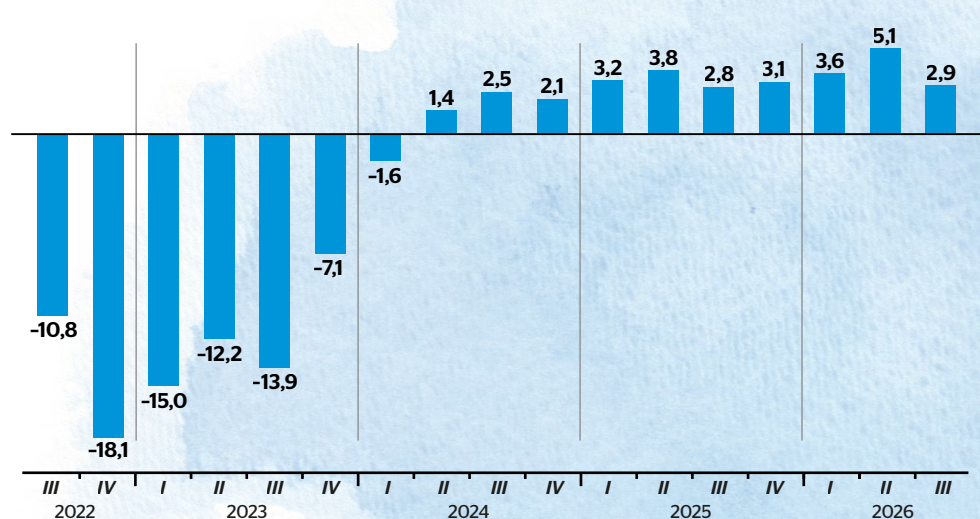
E-Commerce

WACHSTUM SCHWÄCHT SICH AB - BILLIGPLATTFORMEN UNTER DRUCK

Der deutsche Onlinehandel bekommt die schlechtere Konsumstimmung deutlich zu spüren. Derweil scheint der Aufstieg von asiatischen Anbietern wie Temu oder Shein in Deutschland vorerst gestoppt, wie nun erstmals belastbare Zahlen zeigen. Ursache dafür sind seit kurzem geltende EU-Vorgaben.

Nur noch leichtes Plus im dritten Quartal

E-Commerce-Umsatz mit Waren in Deutschland, Veränderung zum Vorjahr in Prozent*



* nicht inflationsbereinigt; Quelle: BEVH / Grafik: DVZ

35,5

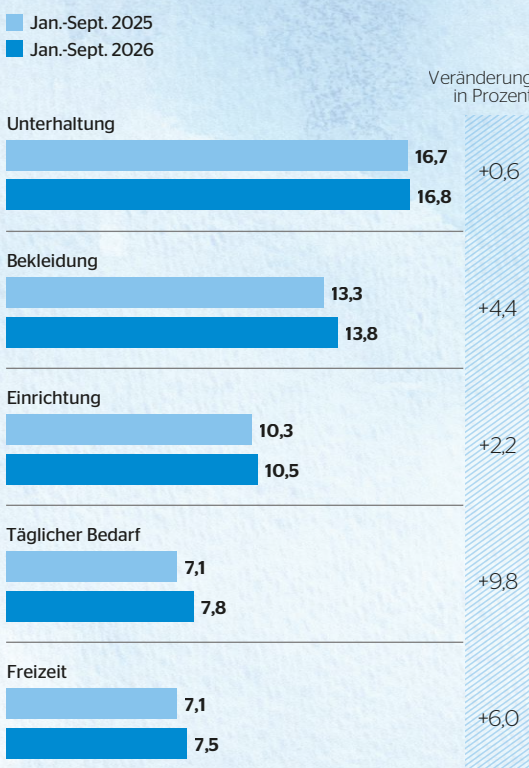
PROZENT weniger Umsatz verzeichneten die chinesischstämmigen Portale Shein, Temu und AliExpress in Deutschland im dritten Quartal im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Laut BEVH kamen sie zusammen auf 566 Millionen Euro.

3,1

PROZENT Marktanteil im deutschen Onlinehandel entfallen nun auf die drei größten asiatischen Plattformen. Zuvor war er auf einen Rekordwert gestiegen: Im zweiten Quartal lag dieser Anteil noch bei 5,3 Prozent.

Lebensmittel weiter im Aufwind

Umsatzentwicklung im E-Commerce mit Waren nach Segmenten, Angaben in Mrd. EUR*



* Bruttoumsatz (Artikelpreis + Umsatzsteuer); Quelle: BEVH / Grafik: DVZ

Die Billigplattformen Shein, Temu und AliExpress haben im dritten Quartal in Deutschland deutlich weniger umgesetzt, wie der Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland (BEVH) mitteilt (siehe Zahlen unten links). Das rasante Wachstum von Temu und Shein sei ins Stocken geraten, sagt Hauptgeschäftsführerin Alién Mulyk. Als Grund für die schlechtere Entwicklung nannte sie die Verteuerung von Kleinsendungen aus Drittstaaten. „Den margenschwachen Niedrigpreisprodukten aus Asien setzen die höheren Abgaben deutlich zu“, sagt Mulyk.

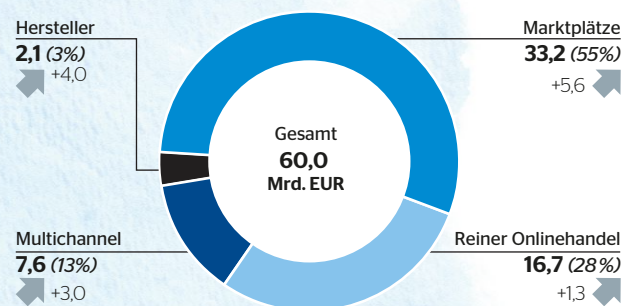
Die Zollfreigrenze von 150 Euro für Warensendungen aus Nicht-EU-Staaten ist im Juli weggefallen. Seitdem ist jede Sendung aus Drittstaaten zollpflichtig. Für Kleinsendungen bis 150 Euro ist pro Warengruppe eine Pauschale von 3 Euro fällig. Ab November gilt zudem eine Bearbeitungsgebühr von 2 Euro. Mit den Maßnahmen will die Politik die Einfuhr großer Mengen billiger Waren aus Drittstaaten in den europäischen Markt eindämmen.

Dem BEVH geht dies aber nicht weit genug. „Um für fairen Wettbewerb zu sorgen, muss die EU die Marktüberwachungsbehörden stärken und bestehendes Recht durchsetzen“, sagt Mulyk. Der Handelsverband HDE warnte zuletzt auch nach dem Wegfall der Zollfreigrenze vor einer andauernden Paketflut aus Ländern außerhalb der EU. „Temu, Shein und wie sie alle heißen werden sich anpassen, und sie werden weitermachen“, sagte HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth dem Nachrichtenportal „T-Online“ dazu. Weitere Maßnahmen seien nötig, um die von ihm kritisierten Wettbewerbsverzerrungen zu beenden. Der Verbandsmanager fordert unter anderem eine zentrale Marktaufsicht für Anbieter aus Drittstaaten. (dpa/cs)

Multichannel wächst nur moderat

E-Commerce-Umsätze Jan.-Sept. 2026 nach Anbietertyp in Mrd. EUR

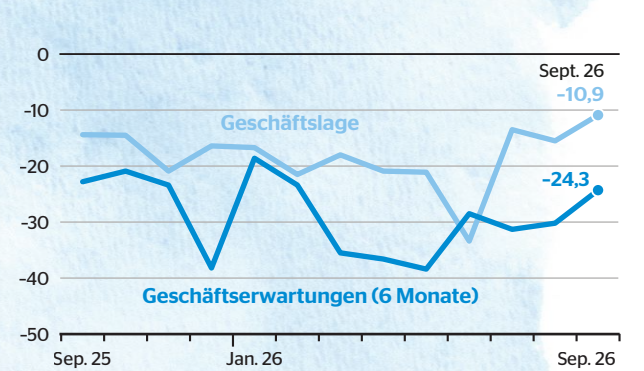
In Klammern Anteil am gesamten E-Commerce-Umsatz*
➔ Veränderung zum Vorjahr in Prozent



* An 100 Prozent fehlende: Teleshopping oder Sonstige; Quelle: BEVH / Grafik: DVZ

Unternehmen bleiben pessimistisch

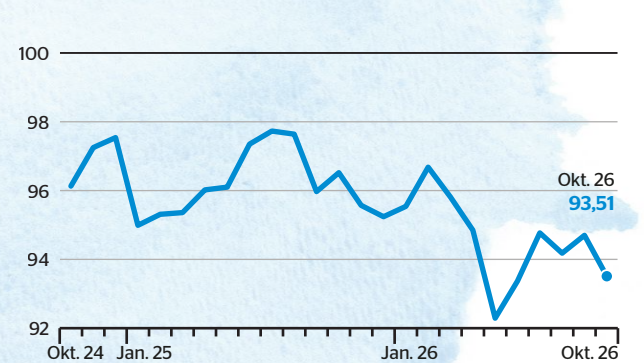
Geschäftsklima im deutschen Internet- und Versandhandel, Antwortsalden*



* Differenz der Anteile der Antworten „gut/schlecht“, „günstiger/ungünstiger“; Quelle: Ifo Konjunkturumfragen / Grafik: DVZ

Verbrauchern fehlt die Kauflust

Konsumbarometer* für Deutschland, Januar 2017 = 100



* Blick auf die kommenden 3 Monate; Quelle: HDE / Grafik: DVZ



Kampf um Regulierungshoheit

Eine Ausweitung des **EU-Airline-Emissionshandels** ist umstritten – in der EU und außerhalb

Von Frank Hütten

Toshiyuki Onuma, Präsident des Rates der UN-Zivilluftfahrtorganisation ICAO, nahm bei seinem Auftritt in Brüssel kein Blatt vor den Mund: „Eine Ausweitung des EU-Flugverkehr-Emissionshandels untergräbt CORSIA“, sagte er bei einer Konferenz des internationalen Airline-Verbandes IATA. Der Erfolg des ICAO-Klimaschutzinstruments CORSIA sei gefährdet. „Die größte Gefahr ist die Zersplitterung der politischen Vorgaben.“ Damit meint Onuma Klimaschutzvorgaben wie das EU-Emissionshandelssystem, die neben dem weltweit geltenden Instrument CORSIA bestehen.

Die EU-Kommission hat im Juli vorgeschlagen, den derzeit nur auf Flüge im Europäischen Wirtschaftsraum angewendeten Emissionshandel bei der Neufassung der Emissionshandelsrichtlinie auch auf abgehende Flüge auszuweiten, die im Umkreis von bis zu 5.000 Kilometern rund um Frankfurt am Main landen.

Der Airline-Verband IATA lehnt eine Ausweitung des europäischen Emission Trading Systems (ETS) vehement ab. Die EU habe die Einführung eines globalen Klimaschutzinst-

uments für den Luftverkehr immer stark unterstützt. Ihr eigenes System über Europas Grenzen hinaus auszuweiten, stehe im Widerspruch dazu.

Magda Kopczynska, Generaldirektorin für Verkehr bei der EU-Kommission, sagte bei der Konferenz, einheitliche politische Vorgaben seien ein Thema, das auch ihr und der Kommission „sehr am Herzen liegt“. Die Dekarbonisierung des Luftverkehrs schaffe die Voraussetzung dafür, dass die Branche langfristig wachsen könne.

Fairer Wettbewerb als Ziel

„Wir verlangen von den Airlines, Emissionen zu verringern, aber wir wissen, dass der Wettbewerb mit Konkurrenten aus Drittstaaten nicht immer fair ist.“ Die Kommission wolle keine dauerhafte Benachteiligung europäischer Fluggesellschaften akzeptieren, sagte Kopczynska. Ihren Vorschlag zur Ausweitung des ETS begründet die Behörde unter anderem damit, Ausweichverkehr etwa nach Istanbul oder in die Golfstaaten unterbinden zu wollen.

Ob die EU-Staaten und das Europäische Parlament dem Vorschlag folgen, ist allerdings noch nicht klar. Bei der jüngsten Diskussion der für die Emissionshandelsre-

form zuständigen Umweltminister unterstützten lediglich Deutschland, Dänemark und Kroatien eine Ausweitung explizit. Zögerlich, kritisch oder ablehnend äußerten sich dagegen Frankreich, Luxemburg, Ungarn, Bulgarien, Rumänien, Slowenien, Lettland und Malta. Die anderen Umweltminister sprachen das Thema nicht ausdrücklich an.



Die größte Gefahr ist die Zersplitterung der politischen Vorgaben.

Toshiyuki Onuma, Ratsvorsitzender der UN-Zivilluftfahrtorganisation ICAO

Ein weiteres Argument der Kommission für eine ETS-Ausweitung ist, dass dies die Möglichkeiten verbessere, Entwicklung und Verwendung von nachhaltigen Flugzeugtreibstoffen (SAF) finanziell zu fördern. Doch beim Einsatz der ETS-Einnahmen zur Unterstützung von Klimaschutz im Luftverkehr hapert es nach Ansicht der Branche noch. Aus den Einnah-

men des Airline-Emissionshandels seien im vergangenen Jahr nur 7 Prozent für gezielten Klimaschutz verwendet worden, monierte Ourania Georgoutsakou, Direktorin des Verbandes Airlines for Europe (A4E). Mit den Vorschlägen zur Emissionshandelsreform werde dieser Wert lediglich auf 8 Prozent steigen.

Die Kommission will die Mitgliedsstaaten unter anderem verpflichten, mindestens die Hälfte der ETS-Einnahmen für Branchen auszugeben, die dem Emissionshandel unterliegen. Klimaschutzkommissar Wopke Hoekstra sagte im Juli, er erwarte, dass an die Luftfahrtbranche zwischen 2029 und 2040 etwa 15 Milliarden Euro zurückfließen.

Am Emissionshandel und den SAF-Beimischungsquoten will die Kommission laut Filip Cornelis, ihrem Direktor für Luftverkehr, festhalten. Es könne noch daran gearbeitet werden, die Erfüllung der Vorgaben zu erleichtern. „Es ist die Verantwortung unserer Generation, die Energiewende hinzubekommen“, sagte Cornelis. Der Umstieg auf SAF sei teuer, er sei aber überzeugt, dass die Kunden am Ende bereit sein würden, dafür zu bezahlen. Allerdings müsse die EU aufpassen, dass ihre Unternehmen wettbewerbsfähig bleiben.



Mit Einnahmen aus dem EU-Emissionshandel sollen unter anderem die Entwicklung und der Einsatz nachhaltiger Flugzeugtreibstoffe (SAF – Sustainable Aviation Fuels) gefördert werden.

EP will KMU von Regeln ausnehmen

EU-VERPACKUNGSRECHT Wenn Unternehmen nicht mehr als 50 Mitarbeiter haben und maximal 10 Millionen Euro im Jahr umsetzen, sollen sie in anderen Mitgliedsstaaten keine Bevollmächtigten für ihre Versandverpackungen ernennen müssen. Für entsprechende Ausnahmen von der in der EU-Verpackungsverordnung verankerten „erweiterten Herstellerverantwortung“ hat das Europäische Parlament am Dienstag gestimmt. Sie sollen bis 2035 gelten oder so lange, bis im geplanten EU-Kreislaufwirtschaftsgesetz umfassendere Regelungen festgelegt sind. Über die Ausnahmeregelung muss sich das EP auch noch mit den Mitgliedsstaaten einigen. Deren EU-Botschafter wollen nach Angaben der Europaabgeordneten Jutta Paulus (Grüne) am Mittwoch über das Thema beraten.

Die erweiterte Herstellerverantwortung ist ein Thema aus der umfangreichen Verpackungsverordnung, das vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) große Furcht vor zusätzlichen Kosten und Bürokratie ausgelöst hat. Wer nämlich grenzüberschreitend an Endkunden liefert, muss dafür geradestehen, dass die genutzten Verpackungen den Recycling- und Nachhaltigkeitsanforderungen der Verordnung entsprechen. Deswegen muss in jedem belieferten EU-Staat ein Bevollmächtigter benannt werden.

Viele Versender online verkaufter Waren sind davon betroffen. Die „Deutsche Handwerks Zeitung“ berichtet unter anderem über Tischler und Bäcker, die wegen Transportverpackungen oder mit Firmenlogo bedruckten Brötchentüten unter die Regelung fallen. (fh)

Sicherheit im Zentrum der Arktisstrategie

GEOPOLITIK Die Resilienz von Lieferketten sowie die Sicherheit von Mitgliedsstaaten und Bürgern soll künftig oberste Priorität in der EU-Politik haben, wenn es um die Arktis geht. Das geht aus der von der EU-Kommission am Dienstag vorgestellten neuen EU-Arktisstrategie hervor. Um ihre militärischen und wirtschaftlichen Interessen im hohen Norden zu wahren, soll die EU in Zusammenarbeit mit anderen Arktisanrainern demnach ihre Fähigkeiten zum Agieren in der Region ausbauen. Zum Beispiel sollen mehr Eisbrecher eingesetzt und ein Maritime Security Hub eingerichtet werden, etwa zum Schutz von Unterseekabeln.

Gute Verkehrswege seien für die militärische Mobilität wie für die wirtschaftliche Entwicklung der Region gleichermaßen entscheidend, heißt es in der Strategie. Die EU wolle daran arbeiten, die europäische Infrastruktur – etwa Häfen, Bahnverbindungen, Energieterminals, digitale und Satelliteninfrastruktur – an Handels- und Verkehrsnetzen anzupassen, die sich in der Arktis entwickeln. Zum Beispiel sollen die in die Arktis führenden transeuropäischen Verkehrskorridore so ausgebaut werden, dass sie sowohl zivil als auch militärisch nutzbar sind. Die EU will sich laut der Strategie auch für die schnellere Verwirklichung der Rail Nordica einsetzen. Dabei geht es darum, Bahnstrecken in Finnland in EU-Normalspurweite auszubauen und mit dem schwedischen Bahnnetz zu verbinden. (fh)

Rechnungshof: Aus- und Neubau unrealistisch

Mittelbedarf für Verkehrsprojekte seit 2016 stark gestiegen / Behörde fordert Priorisierung

Von Susanne Landwehr

Der Bundesrechnungshof (BRH) hat festgestellt, was vielen Beobachtern in der Verkehrsbranche schon lange klar ist. Das Bundesverkehrsministerium (BMV) hat im Bundesverkehrswegeplan (BVWP) 2030 zu viele Projekte für den Neu- und Ausbau von Verkehrsinfrastruktur geplant, die sich mittlerweile überholt haben. Das schreibt die Behörde in ihrem jüngsten Bericht über den „Gesamtmittelbedarf der Bedarfspläne Schiene, Straße und Wasserstraße“.

Beim Erstellen des BVWP im Jahr 2016 hatte das BMV rund 270 Milliarden Euro für einen Zeitraum von 15 Jahren veranschlagt. Bis 2025 ist laut BRH der Gesamtmittelbedarf

für Neu- und Ausbau auf mindestens 470 Milliarden Euro gestiegen. Davon wurden lediglich 94 Milliarden Euro ausgegeben. „Dabei werden die Projekte schneller teurer, als das BMV sie realisieren kann“, schreibt der Rechnungshof. Die Umsetzung sei so in absehbarer Zeit nicht möglich, die Verkehrswege würden sich folglich nicht wie vorgesehen verbessern.

Bericht über Mittelbedarf fehlt

Das BMV erstellt alle 10 bis 15 Jahre einen BVWP, um die wichtigsten Infrastrukturprojekte zu identifizieren. Jährlich legt es dem Haushaltsausschuss des Bundestages einen Bericht über den Gesamtmittelbedarf vor. Die für Ende September vorgesehene Übersicht steht laut BRH

noch aus. Deshalb habe er die Zahlen geschätzt.

In Richtung BMV urteilt die Behörde scharf: „Die Bedarfspläne sind überplant und damit unrealistisch.“ Zwar gebe es keine zeitlichen Vorgaben, dennoch werde das BMV die Bedarfspläne weder im Betrachtungszeitraum des BVWP 2030 noch absehbar danach umsetzen können.

470

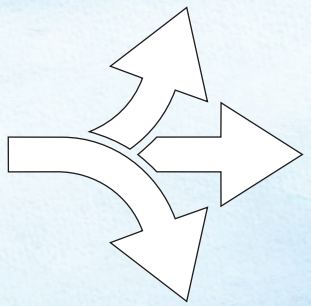
Milliarden Euro beträgt der Gesamtmittelbedarf für alle Infrastrukturprojekte im Bundesverkehrswegeplan 2030.

Quelle: Bundesrechnungshof

Der BRH verlangt eine Priorisierung. Derzeit gelte, dass alle im BVWP aufgeführten Schienenprojekte erst 2098 finanziert sein würden, bei der Straße und Wasserstraße jeweils erst 2076.

Das Bundesverkehrsministerium schreibt in seiner Stellungnahme zum Bericht des BRH, es halte es für „fachlich nicht sachgerecht, BVWP-Kostenstände und aktualisierte Kostenstände gegenüberzustellen und daraus Rückschlüsse abzuleiten“.

Es sei bereits beim Aufstellen des BVWP 2030 bekannt gewesen, dass die Projekte aufgrund von unterschiedlichen Planungsständen und Haushaltsrestriktionen nicht parallel, sondern nur sukzessive geplant und umgesetzt werden könnten.



Drei
denkbare
Szenarien

Wachstumseffekte in der Bau- und Elektroindustrie

Der Wirtschaftsbereich Logistik dürfte in Deutschland 2027 real um 1,0 Prozent und nominal um 3,6 Prozent wachsen. Das ist die Prognose der Logistikweisen für ihr Trendszenario, das sie für das wahrscheinlichste halten. Im besten Fall rechnet der Expertenkreis um Prof. Christian Kille von der Technischen Hochschule Würzburg-Schweinfurt mit einem realen Plus von 1,6 Prozent und einem nominalen Wachstum von 5,0 Prozent. Im ungünstigsten Fall wären es real nur noch 0,2 Prozent und nominal 3,2 Prozent.

Im Trendszenario bleiben die Unternehmen unter Druck. Den

Höhepunkt der Insolvenzen und Marktaustritte sehen die Experten aber bereits 2026. Wachstumsimpulse erwarten sie vor allem aus dem Bau und der Elektronik. Automobil und Chemie dürften dagegen stagnieren. Investitionen in Automatisierung, Digitalisierung und künstliche Intelligenz sollen die Produktivität spürbar steigern. Der größte Kostentreiber bleiben die Personalkosten. In Wachstumsbranchen werden anspruchsvollere Services nachgefragt, die Mengen bleiben in Summe aber vergleichsweise gering, so die Einschätzung des Expertengremiums.

Für ein stärkeres Wachstum müssten Unternehmen und Privat-

haushalte mehr investieren, die geopolitischen Spannungen nachlassen und der Markt höhere Preise akzeptieren. Nach Einschätzung der Experten werden die meisten dieser positiven Hebel erst mittelfristig wirken. Im Worst Case bremsen dagegen Vorzieheffekte aus 2026 das Wachstum, steigende Löhne und Abgaben lassen sich nicht mehr ausgleichen, und Störungen der Lieferketten durch Klimaeinflüsse werden zum Normalfall. Der Wirtschaftsbereich besteht ungefähr zur Hälfte aus eigenen Logistikressourcen von Industrie und Handel und zur anderen Hälfte aus extern eingekauften Leistungen. (rok)

Best-Case-Szenario

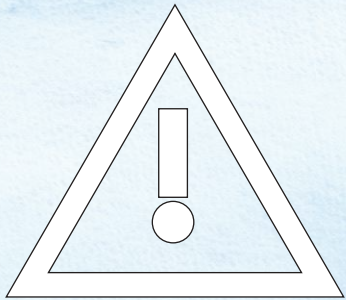
Positive Impulse wirken vermutlich erst später



Quelle: Logistikweise, Herbstgipfel 2026 / Grafik: DVZ

Die Vorzeichen sind gut – Ungewiss

Das Gremium der Logistikweisen hat bei seinem Herbstgipfel die zu erwartende wirtschaftliche Entwicklung im kommenden



Chancen
und
Risiken

Produktivität bleibt hinter Erwartung zurück

Für 2027 hat der Expertenkreis verschiedene Einflussfaktoren nach Eintrittswahrscheinlichkeit und Wirkung auf die Logistik bewertet. Dabei zeigt sich, dass die Risiken die Chancen überlagern.

Ganz oben auf der Liste der wahrscheinlichen Risiken mit hoher Wirkung stehen Insolvenzen und andere Marktaustritte, der Strukturwandel in den Schlüsselindustrien, der Preisdruck durch steigende Kosten, hohe Sozialabgaben und ESG-Auflagen sowie der Fachkräftemangel. Als größte Gefahr für die Margen sehen die Logistikweisen allerdings die Kosten-Produktivitäts-Schere. Die Kosten steigen schneller, als sich die Effizienz verbessert. Diese Diskrepanz lasse sich nur durch Investitionen in Automatisierung und KI eindämmen. Investitionen in diese Technologien seien deshalb „keine Frage des Wol-

lens, sondern des Müssens“, heißt es im Ergebnisbericht.

Damit ist von den Experten zugleich die wichtigste Chance benannt: nutzbringende Anwendungen in Digitalisierung, Automatisierung und KI. Nach Einschätzung des Gremiums sind die Lösungen inzwischen so ausgereift, dass sie auch im Mittelstand breit eingeführt werden können. Als weitere Chancen gelten Marktführerschaften durch Logistiklösungen und eine Qualitätsführerschaft unter dem Label „Logistik Made in Germany“.

Bei den Mengen sind die Experten wenig optimistisch. Die Volumina wachsen 2027 zwar weiter, aber zu schwach, um die Lage in der Branche zu entspannen. Logistikdienstleister profitieren derzeit von Outsourcing-Projekten im Zuge von Sparprogrammen in Industrie und Handel. Zusätzliche Mengen entste-

hen dadurch aber nicht, sie werden nur verlagert. Zwiespältig fällt das Urteil über die Exportmengen chinesischer Produkte aus. Europa werde zum Ausweichmarkt. Für die Industriekunden der Logistik ist das ein Risiko, für die Importlogistik dagegen eine Chance.

Allerdings ist die Abhängigkeit von kritischen Ressourcen deutlich und wird im kommenden Jahr zu einer festen Größe in der Planung. Zudem müssten die Logistikketten besser auf Umwelt- und Wettereinflüsse vorbereitet werden.

Als relativ unwahrscheinlich, aber mit hoher Wirkung bei einem Eintritt, stuft der Kreis eine Taiwan-Krise im Jahr 2027 ein. Gleiches gilt für ausländische Investitionen in deutsche Logistik-Assets. Auf der positiven Seite gilt das für eine überraschende Verbesserung des geopolitischen Umfelds. (rok)



ILLUSTRATION: ISTOCK (M)



Logistik
als
Schlüssel-
industrie

Der Wirtschaftsbereich als Exportschlager

Über die Prognose hinaus nutzen die Logistikweisen ihren Herbstbericht für ein standortpolitisches Signal. Sie sehen die Logistik als „unsichtbare Schlüsselindustrie“ Deutschlands. Sichtbar seien vor allem Lkw auf der Autobahn, Pakete an der Haustür und Hallen am Stadtrand. Dahinter verborgen sich allerdings marktführende Unternehmen und Hidden Champions. Mit einer Wirtschaftsleistung von mehr als 330 Milliarden Euro und über 3,3 Millionen Beschäftigten ist die Logistik der drittgrößte Wirtschaftsbereich des Landes.

Das Gremium begründet den oben genannten Anspruch auf drei Ebenen. Beim Standort verweist es auf die zentrale Lage Deutschlands als logistische Drehscheibe Europas, auf ein multimodales Netz aus Straße, Schiene, Wasserstraße und Luftfahrt und auf einen verlässlichen

Rechtsrahmen. Seit Jahren steht Deutschland in der Spitzengruppe des Logistics Performance Index der Weltbank. Die US-Zölle lenken zusätzlichen Handel in den EU-Binnenmarkt, neue Freihandelsabkommen öffnen weitere Märkte. Zunehmend wichtig ist auch die sicherheitspolitische Rolle: Deutschland ist die zentrale Transitscheibe der NATO und für die Versorgung in Krisenzeiten unverzichtbar.

Bei den Kompetenzen heben die Experten das duale Ausbildungssystem und die Hochschulen mit Logistik- und SCM-Schwerpunkt hervor. Hinzu komme eine anwendungsnahe Forschung wie beim Fraunhofer-Institut, deren Ergebnisse direkt in der operativen Logistik ankommen. Domänenwissen, verbunden mit Kompetenz in Nachbarbranchen, sei die Grundlage, um in der Technologierevolution vorn zu stehen.

Auf der Ebene der Unternehmen nennt das Gremium deutsche Anbieter, die als 4PL und Generalunternehmer internationale Lieferketten steuern, innovative Mittelständler und eine Intralogistik, die weltweit Maßstäbe setzt. Wichtige Zukunftsmärkte seien Kreislaufwirtschaft, Energieversorgung und CO₂-Transport sowie der Kombinierte Verkehr. Logistik-Know-how sei selbst ein Exportgut „Made in Germany“. Über den Preis lasse sich diese Marke allerdings nicht definieren, betonen die Logistikweisen, sondern nur über Qualitätsführerschaft und eine wirtschaftliche Widerstandskraft, die sie als „Resilienzweltmeisterschaft“ bezeichnen. Um dies zu erreichen, sind unter anderem eine modernere Unternehmenskultur, mehr Innovationshunger und Fehlertoleranz, datengestützte Systeme sowie eine KI-Strategie erforderlich. (rok)

Auf dem Weg zu einer Schlüssel

WAS MAN SIEHT: Lkw auf der Autobahn, Pakete

WAS DARUNTER LIEGT: Systemrelevanz, Weltm

Standort

• Europas logisti

• Systemrelevanz

• Enabler für Ind

Kompetenzen

• Anwendungsn

• Systemkompet

• Qualität durch

• Umsetzungsfre

Unternehmen

• Global Player u

• Weltspitze in d

• Lösungen für j

• Motor der Tran

Quelle: Logistikweise, Herbstgipfel 2026 / Grafik: DVZ

Unternehmen bleiben wettbewerbsfähig, China-Importe bringen zusätzliche Mengen, keine Herausforderung.

Kostenbedingt höhere Preise werden vom Markt akzeptiert.

Der Investitionsstau lässt nach, da Reformen greifen und Vertrauen in den Standort steigt.

Einigungen an den Krisenherden wirken positiv auf die Wirtschaft.

Strukturwandel wirkt positiv auf die Wettbewerbsfähigkeit.

Mangel bei Fahrpersonal entspannt sich, weitere Lücken lassen sich füllen.

Der Wirtschaftsstandort Deutschland wird resilienter und attraktiver für Investitionen.

Trendszenario
Die wahrscheinlichste Entwicklung

Nominal
+3,6

Real
+1,0

Unternehmen bleiben unter Druck.

Wachstumsbranchen fragen anspruchsvollere Dienstleistungen nach, aber in geringerer Menge.

Weil die Unternehmen wieder mehr Vertrauen in die wirtschaftliche Entwicklung haben und ausgereifte Lösungen für Automatisierung und KI verfügbar sind, steigt ihre Bereitschaft zu investieren.

Die Logistik findet nach und nach das passende, qualifizierte und motivierte Personal, das sie als anspruchsvolle Branche braucht.

Es besteht das Potenzial, die Logistik neu zu positionieren.

Die wirtschaftliche Resilienz steigt.

Worst-Case-Szenario
Vorzieheffekte aus 2026 bremsen das Wachstum spürbar

Nominal
+3,2

Real
+0,2

Klassische Produktivitätshebel sind ausgereizt, höhere Kosten lassen sich nicht ausgleichen.

Ein Preiskampf würde die Margen weiter schmälern.

Störungen und Unterbrechungen von Lieferketten durch Klimaeinflüsse werden zum Normalfall.

Das verfügbare Fahrpersonal wird noch knapper und schwieriger zu gewinnen, Qualitätsansprüche der Leistungsträger sinken.

Investitionen von Unternehmen und Privathaushalten verzögern sich.

Die Zahl der Insolvenzen steigt sowohl auf Auftraggeber- als auch Auftragnehmerseite.

ssheit bleibt trotzdem

Jahr analysiert. Dabei zeigen sich sowohl viele positive Signale als auch eine Reihe von Risiken.

Ein Maßnahmenpaket mit dem Ziel: *Logistik Made in Germany*

Aufstellung des Wirtschaftsbereichs für die Zukunft

Finanzierung
Förderung, Kapitalmarkt

• Innovationsprogramm Logistik, streng praxisorientiert

• Markt- und Kapitalinstrumente einsetzen

• Resilienz und Krisenfestigkeit fördern

BEISPIEL

Installation einer Steuerungsinstanz, die bedarfsorientiert und ähnlich wie Venture Capital auch strukturiert Kapital ausgibt, wenn ein Business Case nachgewiesen ist, der potenziell einen Kapitalrückfluss verspricht.

Vernetzung
aller Akteure der Logistik

• Open Source, Shared Governance, ein Orchestrator

• Ressourcen und Tools gemeinsam nutzen

• Gemeinsam forschen

BEISPIEL

Die Open Logistics Foundation ist ein Ansatz, der auf weitere Logistikbereiche mit professioneller Kommunikation und konkreten Fallbeispielen übertragen werden kann.

Umsetzung
in den Unternehmen

• Unternehmenskultur modernisieren

• Innovationshunger und Produktivität

• Daten, KI und Energie

• Logistik als Produkt denken

BEISPIEL

Das Mindset der KMU-Risikobereitschaft, Zukunftsausrichtung und lange Planungshorizonte stärker als Erfolgsbasis nutzen.

Rahmenbedingungen
Politik

• Logistik als Schlüsselindustrie verankern

• Agenda 2030 und Planungssicherheit

• Energie, Netze und Ressourcen

• Entlasten und ermöglichen

• Fachkräfte gewinnen

BEISPIEL

Eine Agenda Logistik als gemeinsamer Fahrplan von Bund und Wirtschaft, Dachziel und Kampagne „Logistik Made in Germany“.

Quelle: Logistikweise, Herbstgipfel 2026 / Grafik: DVZ

Industrie

an der Haustür, Hallen am Stadtrand

Marktführer und Hidden Champions

ische Drehscheibe

z für Versorgung und in Krisen

ustrie, Handel und Verteidigung

he Ausbildung und Forschung

enz für globale Lieferketten

Standards und Rechtssicherheit

eude und Innovationskraft

nd Hidden Champions im Mittelstand

er Intralogistik

ede Anwendung

sformation

Einige Branchen bewirken Logistikwachstum

Erwarteter Trend in ausgewählten Industriesegumenten im Jahr 2027

TENDENZIELL
STAGNIEREND

Automobil

Chemie

Gebrauchsgüter

TENDENZIELL
ZUNEHMEND

Maschinenbau

Konsumgüter

DEUTLICH
ZUNEHMEND

Bau

Elektronik

Die klassischen Schlüsselindustrien befinden sich mitten im Strukturwandel und können wenig zum Wachstum beitragen. Die Logistik wird 2027 durch erfolgreiche Automatisierung, Digitalisierung und KI-Anwendungen produktiver. Insgesamt kann nur ein leichtes reales Wachstum des Wirtschaftsbereichs erwartet werden. In Summe nehmen die Kosten etwa in der Höhe der Inflation zu.

Expertengremium mit allen Facetten der Branche

Das waren die Teilnehmer des Herbstgipfels der Logistikweisen

Mitte September beim Herbstgipfel dabei waren (v.h.n.v.): Prof. Christian Kille (THWS), Dr. Steffen Wagner (KPMG), Dieter Braun (Audi), Markus Meißner (AEB), Stefan Hohm (Dachser), Martina Niemann (DB Cargo), Prof. Michael Sternbeck (dm - drogerie markt), Kerstin Wendt-Heinrich (Top Mehrwert-Logistik), Marc Schmitt (Appadise), Carola Appel (Carl Kühne), Lars Siebel (Rewe), Peer Witten (BVL), Silke Maria Weber (Siemens), Prof. Martin Schwemmer (Hochschule Heilbronn), Patrick Wiedemann (Reverse Logistics Group), Kerstin Höfle (Syncore), Michael Wegener (Commerzbank), Andreas Stöckli (Rhenus Alpina), Arnold Schroven (Schroven Consulting), Wolfgang Lehmacher.

Transportbarometer

LADUNG

%

LADERAUM

8020

Ad hoc zu wenigen Lkw

Mitte Oktober erreichte die Transportnachfrage am Spotmarkt im Straßengüterverkehr in Deutschland und Europa dasselbe Niveau: Nutzer der Timocom-Plattform stellten für beide Relationen jeweils zu 80 Prozent Ladungsangebote und zu 20 Prozent freie Lkw ein. Vor einem Jahr lag der Frachtanteil in Deutschland um 2 Prozentpunkte höher. Der größte Laderaummangel besteht weiterhin für Transporte aus Polen in die Bundesrepublik mit nur einem freien Fahrzeug auf neun Frachtangebote. (loe)

Anteil der Angebote von Ladung und Laderaum nach Ländern in Prozent

D

Transporte von Deutschland

D

Transporte nach Deutschland

2872

2278

892

1783

2872

8020

694

2872

4555

1684

2476

2674

2872

3763

5347

6832

3664

1387

7921

8020

3565

1189

4456

3268

4060

4852

6634

9010

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

TIMOCOM

Millionenkredit für Eurogate

AUTOMATISIERUNG Die Förderbank KfW stellt dem Terminal Eurogate ein Darlehen in Höhe von 82 Millionen Euro zur Verfügung. Wie die Bank mitteilte, soll das Geld in ein Pilotprojekt „zur Entwicklung und Verifizierung von Automatisierungs- und Digitalisierungslösungen“ fließen. Das Projekt ist am Containerterminal Wilhelmshaven angesiedelt.

In dem Projekt sollen autonome Fahrzeuge Container zwischen Kai und Stapelkran bewegen. Damit will Eurogate die Effizienz am Terminal steigern, den Verbrauch fossiler Kraftstoffe senken und die Produktionskosten am Standort senken, wie es weiter hieß.

Das Darlehen sei „ein Signal für die Stärkung des Standortes Deutschland“, so Aida Welker, Mitglied der Geschäftsführung der KfW IPEX-Bank. Auf Basis der Projektergebnisse in Wilhelmshaven will Eurogate die Umschlagssysteme an anderen deutschen Standorten weiterentwickeln. (lpz)

25.000 Stationen bis 2030

Dein Fach und Myflexbox bündeln ihre offenen Netze unter einer Marke

Von Frederic Witt

DVZ: Herr Grothaus, Myflexbox gibt mit der Übernahme Unabhängigkeit ab. Warum haben Sie sich trotzdem dafür entschieden? **Jonathan Grothaus:** Wir hatten eine Finanzierungsrunde gestartet, um mit höheren Zielen schneller zu wachsen. Paketdienste äußerten in diesem Zusammenhang die Sorge, Myflexbox könne übernommen und das Netz geschlossen werden. Für unsere Partner, die ihre Infrastruktur auf unserem Netz aufbauen, wäre das ein ernstes Problem gewesen.

Was hat Sie dann konkret an Dein Fach überzeugt? **Grothaus:** In den Gesprächen wurde deutlich, dass die Offenheit des Netzes für Dein Fach und die Deutsche Post mehr als nur ein Schlagwort ist und eine hohe strategische Bedeutung hat. Hinzu kommen zusätzliche Ressourcen und operative Reichweite, die schnellere Roll-outs und weiteres Wachstum ermöglichen.

Herr Beckedorff, warum war Myflexbox für Dein Fach die richtige Ergänzung? **Lukas Beckedorff:** Während Dein Fach stärker auf Deutschland konzentriert ist, ist Myflexbox internationaler aufgestellt. Anstatt um dieselben

Flächen zu konkurrieren, bündeln wir unsere Kräfte. Wir können vorhandene Standorte effizienter nutzen und neue schneller erschließen. Die Zahl paralleler Lösungen an einzelnen Standorten kann vermieden werden. Das ist ein Vorteil für Kommunen und weitere Standortgeber.

Wie ergänzen sich die beiden Unternehmen? **Beckedorff:** Dein Fach bringt Erfahrung in den Bereichen Betrieb, Expansion und Hardware mit. Viele unserer Kollegen haben zuvor in Bereichen gearbeitet, die sich um den Ausbau der DHL-Packstation kümmern. Darüber hinaus können wir auf Kontakte und Strukturen für die Standortakquise zurückgreifen. **Grothaus:** Myflexbox hat eine eigene Softwareplattform für das Standortmanagement entwickelt. Die operative Reichweite und Expansionserfahrung von Dein Fach und der Deutschen Post ergänzen unsere Technologie.

Myflexbox ist nun Teil der Deutschen Post, die auch ein geschlossenes Packstationsnetz betreibt. Wie reagierten die übrigen Paketdienste auf die Übernahme? **Grothaus:** Natürlich ist die Nachricht für viele überraschend gekommen und nicht alle haben Luftsprünge

gemacht. Letztlich war entscheidend, eine Lösung zu finden, die die langfristige Stabilität und die Offenheit des Netzes gewährleistet. Die Deutsche Post ist ein Marktteilnehmer, dessen Rolle die Carrier einschätzen können. Unser Anspruch ist es, möglichst vielen Partnern Zugang zu den Paketstationen zu ermöglichen.

Was ändert sich für Carrier und Nutzer zuerst? **Beckedorff:** Der erste große Schritt ist die technische Integration. Die Softwareplattform von Myflexbox soll zur führenden Plattform für das offene Netz werden. Die Dein-Fach-Automaten werden schrittweise darauf umgestellt. **Grothaus:** Ein wichtiges Projekt ist es, DHL-Kunden und -Zustellern die Nutzung der Myflexbox-Stationen zu ermöglichen. Das Ziel hierfür ist das erste Quartal 2027. Die Marke Dein Fach soll schrittweise verschwinden, spätestens zum 1. Januar 2028.

Bis 2030 soll das offene Netz in Deutschland auf rund 25.000 Standorte wachsen. Wie wollen Sie das erreichen? **Beckedorff:** Wir haben Bestandspartner auf beiden Seiten, mit denen wir größere Projekte realisieren können. Durch ein gemeinsames Netz können wir Flächen besser nutzen und Kommunen oder Immobilienpartnern

eine klare Lösung anbieten. Unser Zwischenziel sind mindestens 10.000 anbieteroffene Automaten in Deutschland bis Ende 2027.

Woran messen Sie, ob der Ausbau erfolgreich ist? **Grothaus:** Neben der Auslastung der Paketstationen sind der Ausbau, die Systemintegration und die Zeitspanne vom Standortvertrag bis zur Inbetriebnahme wichtige Faktoren.

Was ist die größte Hürde auf dem Weg zum Ausbauziel? **Beckedorff:** Es ist ein Balanceakt zwischen Integration und Wachstum. Die Teams müssen die Unternehmen zusammenführen und gleichzeitig das Tagesgeschäft und die Expansion aufrechterhalten.

Wenn Kunden 2030 an Myflexbox denken - was sollen sie dann vor Augen haben? **Grothaus:** Wer ein Paket abholen oder versenden möchte, sollte einen Standort wählen können, an dem möglichst viele Anbieter vertreten sind, statt erst überlegen zu müssen, welchem Dienst welcher Automat gehört.

Mehr zu den gemeinsamen Plänen erfahren Sie unter www.dvz.de/myflexbox

Lukas Beckedorff (links), bisheriger CEO von Dein Fach, ist künftig für das Deutschland-Geschäft verantwortlich, Jonathan Grothaus, bisheriger CEO von Myflexbox, für das internationale Geschäft, zu dem auch Österreich gehört.

Myflexbox und Dein Fach

Das Salzburger Unternehmen **Myflexbox** betreibt ein anbieteroffenes Paketautomatennetz mit rund 3.000 Paketstationen in Deutschland und Österreich. Es wurde 2018 als Corporate Start-up der Salzburg AG gegründet. Zu den Logistikpartnern zählen unter anderem GLS, DPD, UPS, Fedex und Amazon. **Dein Fach** ist ein anbieteroffenes Automatenetzwerk der Deutschen Post mit rund 1.700 Paketstationen in Deutschland. Das Unternehmen ging im Februar 2025 an den Start.

Dein Fach hat 100 Prozent der Anteile an Myflexbox übernommen. Die beiden Netze werden nun unter der etablierten Marke Myflexbox zusammengeführt, wobei die Marke Dein Fach darin aufgeht. Bis 2030 soll dieses offene Gesamtnetz in Deutschland auf rund 25.000 Standorte anwachsen.

Hupac will mit Spanien-Verkehren wachsen

Neues Terminal Combiconnect Barcelona eingeweiht

Von Michael Cordes

In dieser Woche haben der Schweizer Kombi-Operateur Hupac und der spanische Dienstleister für Schienen- und intermodale Verkehre, TP Nova, das Umschlagterminal ihres temporären Joint Ventures Combiconnect Barcelona offiziell in Betrieb genommen. Genutzt wird die Anlage jedoch bereits seit Anfang des Jahres.

Die beiden Partner wollen mit der neuen Umschlaganlage mehr

Verkehre zwischen der Iberischen Halbinsel und Zentraleuropa auf die Schiene verlagern. In Spanien gibt es Verbindungen zu wichtigen Wirtschaftszentren wie Madrid, Valencia und Sevilla. „Zwischen Antwerpen und Barcelona gibt es bereits zehn Rundläufe die Woche“, sagte Britta Weber, seit Juli neue CEO von Hupac. Zwischen Duisburg und der spanischen Metropole seien drei Zugpaare in der Woche unterwegs. „Eine neue Verbindung zwischen Busto Arsizio in Italien und Barcelona startet am 9. Novem-

ber“, kündigte Weber gegenüber der DVZ in Barcelona an. Auf dieser Verbindung soll es dann drei Rundläufe geben.

Über Duisburg und demnächst Busto Arsizio gibt es die Möglichkeit, weitere wichtige Logistikknotenpunkte wie Schwarzeide sowie weiter östlich Orte wie Buna, Warschau, Wien, Budapest sowie Ploiesti (Bukarest) und Curtici zu erreichen. Das Terminal verfügt über vier Gleise mit 700 Metern Länge sowie zwei Portalkräne und hat eine maximale Kapazität von 130.000 Ladeeinheiten.

Die Fläche des Terminals umfasst 105.000 Quadratmeter. Die Bahnfahrten sind sowohl in Normalspur als auch in iberischer Breitspur gebaut, damit Sendungen im Terminal im Gateway-Verfahren per Kran zwischen Normal- und Breitspur umgeschlagen werden können.

Insgesamt haben die beiden Partner 60 Millionen Euro in die neue Umschlaganlage investiert. An dem Joint Venture hält Hupac 80 Prozent und TP Nova 20 Prozent. Entsprechend ist auch die Aufteilung des Investitionsbudgets. (ben)

Westhäfen straucheln durch Q3

QUARTALSAZAHLEN Die Häfen Rotterdam und Antwerpen-Zeebrügge haben ihre Zahlen für das dritte Quartal vorgelegt. In Rotterdam stieg der Gesamtumschlag in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres um 0,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das ergibt 323,2 Millionen Tonnen Gesamtumschlag, wie der Hafenbetreiber mitteilte. Der Anstieg ist in erster Linie auf einen höheren Umschlag von Kohle, sonstigen trockenen Massengütern, Rohöl und Mineralölprodukten zurückzuführen, wie es weiter hieß.

In Antwerpen-Zeebrügge fiel der Gesamtumschlag im selben Zeitraum um 0,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dort wurden laut Hafenbetreiber insgesamt 200,9 Millionen Tonnen Fracht umgeschlagen.

Im Containersegment bestimmte der Leercontainerverkehr die Zahlen. So stieg der Gesamtumschlag in Rotterdam um 0,1 Prozent auf 10,7 Millionen TEU an. Antwerpen meldete das stärkste Quartal seit Oktober 2020 – obwohl die Container-Tonnage um 0,6 Prozent nachgelassen hat. Dennoch bleibt ein Umschlagplus von 1,2 Prozent auf 10,4 Millionen TEU. Der Anteil der Leercontainer stieg in Antwerpens Umschlagbilanz um 11,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Rotterdam teilte mit, dass auch der Umschlag voller Container um 1 Prozent zugelegt habe. (lpz/ol)

Seefracht: Suez-Rückkehr weckt Hoffnung

KAPAZITÄT Immer mehr Reedereien verlagern Ost-West-Liniendienste zurück auf die Route durch den Suezkanal. Fast 50 Prozent der Kapazität, die aufgrund der Huthi-Angriffe auf die Handelsschifffahrt seit Anfang 2024 um das Kap der Guten Hoffnung geführt wurde, kehrt Analysten zufolge mindestens in einer Richtung wieder durch das Rote Meer.

Alle drei großen Allianzen sowie Marktführer MSC sind laut Fahrplan ab diesem Quartal wieder regelmäßig auf der Strecke aktiv – trotz des Vormarsches der Huthi-Rebellen. Zum ersten Quartal 2027 rechnen Experten mit einer vollständigen Rückkehr der Containerdienste zwischen Asien und Europa auf die Suez-Route.

Bis zu 11 Prozent der Schiffskapazität wurden Schätzungen zufolge durch die Umleitung der Dienste um das Kap der Guten Hoffnung gebunden. Käme sie zurück in den Markt, läge der Zuwachs weit über dem Verkehrswachstum der vergangenen zwei Jahre von rund 5 Prozent pro anno.

Xeneta rechnet mit „tiefgreifenden Auswirkungen auf Frachtraten und Service“. Einen Automatismus für sinkende Raten gibt es nicht, zu hoch war die Marktkonzentration in den vergangenen Jahren. (mph/lpz)



In seiner spanischen Sparte und in Zentraldeutschland nutzt Cretschmar Cargo Süd ein cloudbasiertes ERP-System des Anbieters Bytemaster.

FOTO: CRETSCHMAR CARGO SÜD

Wöchentliche Reviews zur Verbesserung

Die Spedition **Cretschmar Cargo Süd** behält von einer zentralen Datenbasis aus den Überblick und kann schneller entscheiden

Von Tobias Loew

Mittelständische Speditionen können Transporte genauso effizient steuern wie Konzernunternehmen, wenn sie künstliche Intelligenz (KI), Agenten und Automatisierung klug einsetzen. Davon ist Oliver Rüter, der geschäftsführende Gesellschafter der Düsseldorfer Spedition Cretschmar Cargo Süd, überzeugt: „Wir verringern jetzt den Abstand zu Konzernen, weil wir Steuerungsaufgaben mit deutlich weniger Kapazität bewältigen können.“

Entscheidend seien Warenfluss, Sendungsstatus, voraussichtliche Ankunftszeiten, Ressourcen und Tarife. Wer diese Informationen schneller und verlässlicher auswerte, könne früher disponieren, Angebote kalkulieren und Kunden über Abweichungen informieren. „Der besser Informierte kann schneller entscheiden“, ist der Spediteur überzeugt. „Ohne verlässliche Daten über den Sendungsverlauf kann ich Transportleistungen heute nicht mehr wettbewerbsfähig anbieten“, betont er.

Seit rund zwei Jahren arbeitet Cretschmar Cargo Süd am Einsatz von KI und Agenten. „Wir automatisieren Routinen, damit erfahrene Mitarbeiter Steuerungs- und Kundenaufgaben übernehmen können“, beschreibt Rüter erste Effekte. Das

betrifft Fehlerkorrekturen, Ankunftszeiten, Angebotskalkulation und Rechnungsprüfung. So werde es möglich, mit derselben Struktur mehr Volumen und Aufgaben zu bearbeiten.

Rüter war überzeugt, dass Transportmanagementsysteme (TMS) neue, komplexe Anforderungen nicht mehr allein bewältigen können. „Dass sich klassische TMS-Funktionen künftig nicht mehr auf herkömmliche Weise entwickeln und beherrschen lassen, haben wir schon vor zehn Jahren festgestellt“, erinnert er sich. Das geschlossene Systemmodell habe ausgedient: „Die Zukunft führt weg vom klassischen TMS und hin zu modularen Systemen.“

Weg vom Monolithen

Als Konsequenz hat Cretschmar Cargo Süd begonnen, seine Daten aus unterschiedlichen Systemen in einer Plattform zusammenzuführen, die zur Homebase für das Unternehmen geworden ist. „Für KI und Agents brauche ich den einen Ort, an dem alle Daten zusammenkommen“, betont der Speditionschef. Die IT-Landschaft des Unternehmens sei gewachsen. In Spanien und Zentraldeutschland nutze der Dienstleister ein cloudbasiertes ERP-System des spanischen Anbieters Bytemaster, in seiner süddeutschen Sparte ein weiteres TMS.

Die Homebase führt Informationen aus diesen Quellen zusammen, um eine automatische Steuerung zu ermöglichen. Agenten greifen dabei nicht mehr auf ein einzelnes System wie das TMS zu, sondern nutzen die Plattform. Bei Bedarf spielen sie von dort aus Ergebnisse in das TMS, Track-and-Trace-Systeme oder an die Buchhaltung zurück. „Wenn ich die KI nur mit der Hälfte meiner Daten versorge, gewinne ich nichts“, betont Rüter. Sie arbeite mit den Informationen, die sie vorfinde – deshalb resultierten falsche oder unvollständige Daten auch in falschen Analysen und Prognosen.

Aufgebaut hat Cretschmar Cargo Süd die Homebase mit zwei IT-Dienstleistern, darunter Abacab Cloud Solutions. „Zuerst muss ein Unternehmen klären, welche Ziele es verfolgt und wo es Optimierungspotenzial sieht“, beschreibt Geschäftsführer Jan Meyer den Ausgangspunkt. Anschließend benötige das System das Expertenwissen des Unternehmens. Erst damit könne die KI Prozessregeln anwenden und Daten des Unternehmens zielgenau verarbeiten. „Natürlich wird durch einen Prompt nicht automatisch alles schneller und besser“, unterstreicht Meyer. Um die KI und ihre Agenten mit dem nötigen Wissen zu versorgen, waren zunächst Workshops mit den Fachleuten der Spedition erforderlich. Bis heute verbessert Cretschmar Cargo

Süd die Qualität der Lösung durch wöchentliche Reviews.

In der Plattform verbinden sich Erfahrungswissen und historische Daten der Spedition. „Ein Disponent weiß, wann ein dienstags um 8 Uhr in Barcelona geladener Lkw in Düsseldorf ankommt, und die KI kann diesen Zusammenhang aus historischen Daten differenzierter ableiten“, gibt Rüter ein Beispiel. Damit könne die Spedition bei neuen Anfragen etwa die Laufzeiten präziser angeben, die Wirtschaftlichkeit historischer Tarife prüfen und daraus Preisangaben für Angebote ableiten. „Weil alle benötigten Daten bei uns jetzt zentral vorliegen, können wir Angebote deutlich schneller abgeben“, erklärt er.

Agenten verbinden

Die Spedition ist Mitglied des europäischen Stückgutverbunds System Alliance Europe, an dessen Aufbau und Entwicklung einer IT-Plattform Rüter maßgeblich beteiligt war. Sein KI-Projekt mit der Homebase als zentralem Fundament hat er allein aus der eigenen Spedition entwickelt. Dabei hat das Unternehmen mit den Agenten eine so effiziente Automatisierungslösung geschaffen, dass Cretschmar Cargo Süd mit sämtlichen Dienstleistungspartnern so reibungslos zusammenarbeiten kann, als gehörten sie zum selben Unternehmen. Jeder Partner arbeite dabei weiterhin mit seinem eigenen TMS, dem die KI die benötigten Informationen immer in der jeweils gewünschten Form zur Verfügung stelle. „Das System lernt die erforderlichen Informationswege und muss Zuordnung oder Konvertierungen nicht jedes Mal von vorn entwickeln“, berichtet Meyer.

So können Mittelständler die Transparenz und Geschwindigkeit großer integrierter Organisationen erreichen, ist Rüter überzeugt. „Kunden erwarteten heute von jedem Dienstleister den gleichen Überblick über den Prozess, unabhängig davon, wie viele Unternehmen daran beteiligt sind“, betont der Spediteur. „Dafür bleiben die Transportmanagementsysteme wichtig“, erwartet er. „Aber sie müssen sich verändern.“

Veranstaltung

TMS optimieren

PRAXIS Bei der 9. DVZ-Konferenz „TMS & Co.“ geht es am 4. November in Frankfurt um digitale Transport- und Zollprozesse, agentische KI und Energiemanagement für E-Lkw. Mit dabei sind unter anderem Oliver Rüter (Cretschmar Cargo Süd), Simon Fackler (Truckfolio) und Raoul Wintjes (DSLIV). (loe)

www.dvz.de/tms2026

Geschäftsverbindungen

GRÜRMANN
Wir verleihen Firmenübernahmen
die entscheidende Sachkompetenz
Grürmann Consultants oHG | info@gruermann.com | +49 / 271 / 38 78 78 - 0

TOP-INFORMATIONEN FÜR LOGISTIKER
www.dvz.de DVZ Brief

GEMEINSAM LEBEN RETTEN
EINE BRANCHE IN BEWEGUNG
www.blut-transportiert.de



In wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist es mitunter notwendig, die Belegschaft an die Geschäftslage anzupassen. Worauf es dabei im Arbeitsrecht ankommt.

DVZ
Deutsche Verkehrs-Zeitung

Vom Sinologen zum Diplomaten

Der Kosmopolit **Peter Reinshagen** leitet den europäischen Dachverband der Güterwagenhalter

Von Timon Heinrici

Peter Reinshagen gibt nicht so schnell auf. Eine Mitschülerin, die sein Interesse geweckt hatte, entschied sich in den 1980er Jahren für das Studium der Sinologie in Freiburg. Er zog mit; doch anders als sie schloss er - unterstützt durch ein DAAD-Stipendium - das anspruchsvolle Studium auch ab. Obendrein studierte er später noch an einer privaten Hochschule Volkswirtschaft. Das führte ihn nach Paris, Oxford und Berlin - und jetzt nach Brüssel. Als erster hauptamtlicher Präsident leitet er die Geschicke des europäischen Dachverbandes der Güterwagenhalter UIP. Sein Weg dorthin führte über spannende Stationen.

Reinshagen ist lösungsorientiert und geht komplexe Themen mit großer Beharrlichkeit an - mit Erfolg.

Interkulturelle Kompetenz und Sachkunde in Kombination mit einem gewinnenden Auftritt öffneten dem 1965 in Darmstadt geborenen Kosmopoliten viele Türen. In den 1990er Jahren gelang es ihm, für den französischen Automobilzulieferer ECIA (heute Forvia) Joint Ventures in China, Indien und Malaysia aufzubauen. Er arbeitete für Beijing Dragon Consulting und beriet Unternehmen der Automobilindustrie bei Firmengründungen. Fünf Jahre lang war er im asiatischen Vertrieb des Badausstatters Hüppe tätig. Dann kehrte Reinshagen zurück nach Europa.

Von Frankreich aus baute er ab 2002 für Gefco das China-Automobillogistikgeschäft auf. Es gipfelte 2009 in einem Mammutprojekt, dem Aufbau des Peugeot/Citroen/Mitsubishi-Werks in Kaluga. Es galt, per Bahn die Teile aus Europa und Fernost zu liefern und anschließend die In- und Outbound-Logistik zu organisieren. So kam Reinshagen erstmals mit Logistik auf der Schiene in Berührung. Problematisch war die technische und rechtliche Schnittstelle zwischen dem regelspurigen westeuropäischen und dem breitspurigen Eisenbahnnetz des ehemaligen Ostblocks. Zehn bis zwölf Tage Laufzeit galten für solche Transporte damals als gesetzt - zwar branchenüblich, aber inakzeptabel für den ungeduldigen



Peter Reinshagen ist der erste hauptamtliche Präsident der UIP.

Logistiker. Reinshagen lud die Beteiligten zum Brainstorming nach Paris ein. Heraus kam nach zwei Tagen Klausur ein auf fünf Tage verkürztes Transportkonzept, unter anderem ermöglicht durch Verwendung des Bahnsystem-übergreifenden Frachtbriefs CIM/SMGS.

Nach geglücktem Abschluss des Projekts komplettierte Reinshagen sein Know-how in weiteren Logistiksparten. Bei Thales Geodis Freight &

Logistics sammelte er Erfahrungen im Geschäft mit der Luftfahrt. Dann zog es ihn wieder zum Schienenverkehr. 2016 wurde er CEO des Waggonvermieters Ermewa, wie Geodis ein Unternehmen der Französischen Eisenbahnen SNCF.

Auch bei Ermewa interessierte er sich vor allem für die Bearbeitung der dicken Bretter. Die Sicherheitskultur im europäischen Eisenbahnwesen, aber auch die der Akteure gehörte zu

dieser Art Herausforderung. Innerhalb des eigenen Unternehmens etablierte er einen neuen Umgang mit Fehlern: abstellen statt bloßstellen. Auf europäischer Ebene machte sich Reinshagen stets für einheitliche Normen und Verfahren anstelle nationaler Sonderwege stark. Einheitlichkeit klingt einleuchtend, wird aber von Mitgliedsstaaten regelmäßig infrage gestellt, sobald es zu einem gravierenden Sicherheitsvorfall kommt.

Zu den dicken Brettern gehört ferner die Anpassung der Wagenflotte an die sich ändernde Nachfrage. Für die Auslieferung größerer und schwererer Autos benötigte die Industrie geeignete Waggontypen: Ermewa bestellte sie. Als die französische Bahn das Tochterunternehmen 2021 an Investoren veräußerte, nutzte Reinshagen die neue Entscheidungsfreiheit, um in großem Stil Wagen für den Kombinierten Verkehr zu beschaffen - ein Marktsegment, in dem das Vermietungsunternehmen bis dahin nicht vertreten war.

Ermewa wurde 2023 zu Stroom, Reinshagen wurde „Business Development Director“ der Gruppe. Letzter Streich des versierten Logistikers war der Auftrag zur Entwicklung eines Wagens für palettierte Güter - ein Segment, in welchem der Schienengüterverkehr nur einen Marktanteil von 2 Prozent besitzt, das aber Potenzial hat. Ab 500 Kilometer Entfernung mit Hin- und Rücktransport sei der Wagen wettbewerbsfähig mit dem Lkw, sagt Reinshagen - und wenn für Vor- und Nachlauf ein E-Lkw eingesetzt würde, wäre die Lieferkette klimaneutral.

Für die Position gut gerüstet

Auf internationalem Parkett zuhause, fundierte Managementfähigkeiten, Kenntnisse im Waggonvermietungsgeschäft sowie Erfahrung in der Verbandsarbeit - all das qualifiziert Reinshagen für die Spitzenposition bei der UIP, die er vorerst für drei Jahre ausüben wird. Er hat auch schon konkrete Vorstellungen, welche dicken Bretter als Nächstes an der Reihe sind. Dazu gehört der Allgemeine Vertrag über die Verwendung von Wagen (AVV). Er enthält die Bestimmungen, unter denen Eisenbahnen fremde Wagen transportieren. Haftungsfragen im Schadenfall führten in letzter Zeit zu Diskussionen zwischen den Bahnen und den Wagenhaltern. Aber Reinshagen hat Ideen, wie sich das Problem lösen ließe. Auch dabei wird ihm seine Beharrlichkeit zugutekommen. (ben)

„Dienstags ist mein DVZ-Abend“

So nutzt Axel Frey, CEO der Seifert Logistics Group, die Inhalte der DVZ

REDAKTIONSSESUCH Seit Februar 2022 ist Axel Frey als CEO für die Geschicke der Seifert Logistics Group verantwortlich. Der 1987 geborene Schwabe hat vor 19 Jahren sein duales Studium bei dem süddeutschen Logistikdienstleister begonnen und sich bis zu seiner jetzigen Position hochgearbeitet. Begleitet hat ihn in dieser Zeit die Deutsche Verkehrs-Zeitung, die er mittlerweile ausschließlich in der elektronischen Version liest.

In seiner Blattkritik, zu der ihn die DVZ-Redaktion am 14. Oktober eingeladen hatte, skizzierte Frey seine Sicht auf die Publikation. So erklärte er, es reiche ihm, sich einmal pro Woche auf den aktuellen Stand bei

den Branchenthemen zu bringen. „Dienstags ist mein DVZ-Abend“, sagt der CEO. Im ersten Schritt scannt er die Überschriften und auch Bilder, um zu entscheiden, in welchen Artikel er tiefer einsteigen will. Dabei hat er in Sachen Informationsaufbereitung eine persönliche Präferenz: „Ich mag kurze Artikel mit Querverweisen.“

Rein inhaltlich ist Frey mit der Bandbreite der DVZ, der Fachkompetenz der Redakteure und der Tiefe der Recherchen sehr zufrieden. Er wünscht sich lediglich, dass die Redaktion noch mehr Themen rund um die verladende Wirtschaft aufgreifen und relevanten Start-ups mehr Raum geben möge. (ben)



Kam in die Redaktion für eine Blattkritik: Seifert-Logistics-CEO Axel Frey (li.) mit DVZ-Chefredakteur Sebastian Reimann.

Köpfe

DB Cargo ordnet den Vorstand neu

DB Cargo baut die oberste Führungsebene weiter um und verkleinert den Vorstand. Dem Gremium gehören künftig CEO Bernhard Osburg, Oliver Tietze als CRO/CFO, Tanja Fuchs als CHRO sowie Thomas Vogel (Foto) als COO an. Im Zuge der Neuaufstellung scheiden die Vorstände Ralf Günter Kloß und Pierre Timmermans laut Mitteilung des Unternehmens auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand aus. Martina Niemann, aktuell für das Ressort Special Tasks zuständig, wird diese Aufgabe noch bis Ende des Jahres wahrnehmen.

Thomas Vogel tritt seinen Posten als Chief Operating Officer zum 15. Februar 2027 an. Er kommt von DHL, wo er als COO für das europäische Freight Netzwerk verantwortlich war und später als CEO die Region DACH, UK & Irland für das europäische Straßentransportgeschäft in den Kernmärkten geführt hat. Der promovierte Bauingenieur wird bei DB Cargo die Verantwortung für Vertrieb und Produktion in den Bereichen Kombierter Verkehr und Bahnlogistik übernehmen. Vogel hat in seiner Zeit bei DHL insbesondere die Standardisierung und Produktivität sowie die Digitalisierung und Nachhaltigkeit des DHL-Netzwerks vorangetrieben. Tanja Fuchs ist seit dem 1. Mai 2025 Vorstand Personal und Arbeitsdirektorin der DB Cargo. (cd)



Dirks Group: Neue Leitung für Warehousing Solutions

Die Emdener Dirks Group stellt die Führung der Sparte Warehousing Solutions neu auf. So übernahm René Böhmer (Bild oben) zum 1. Oktober 2026 die Funktion des Chief Operating Officers (COO) für den Geschäftsbereich Warehousing. Böhmer war zuletzt Director Operations/OPEX Healthcare bei Fiege. Weitere Stationen seiner beruflichen Laufbahn waren LGI, Kühne + Nagel sowie Stute.

Bereits zum 1. September ist Robert Riediger (2. Bild von oben) als Chief Sales Officer (CSO) des Bereichs Warehousing in das Unternehmen eingetreten. Riediger verfügt über mehr als 20 Jahre Vertriebs- und Geschäftsentwicklungserfahrung in der Logistikbranche. Zuletzt war er als Director Sales Retail & Fashion + Lifestyle Kontraktlogistik bei der Pfenning-Gruppe tätig. Geführt wird das Team von Jörn Fontius (Bild unten), der zum 1. Oktober 2026 als Chief Operating Officer (COO) in die Geschäftsführung eingetreten ist und die Geschäftsbereiche Warehousing und Automation verantwortet. Fontius war zuletzt CEO der Beumer Maschinenfabrik in Beckum.

Der Geschäftsbereich Automation wird bereits seit Beginn des Jahres operativ wie auch vertrieblich durch Christopher Herweg (3. Bild von oben) geführt. Er wechselte von Swisslog, wo er zuletzt als Head of Sales EMEA Central tätig war. (ben)

