



## Kühne+Nagel-Jahresbilanz 2023

### Mit Verlusten in den Normalzustand

Der Logistiker büßt bei Umsatz und Reingewinn ein, die Bereiche See- und Luftfracht sind besonders betroffen. Für CEO Stefan Paul rückt sich nach Corona die Welt wieder gerade.

#### Kommentar

### Umstrittener Einstieg

Die Stadt Hamburg ist zweigeteilt: Die eine Seite ist für, die andere gegen den geplanten MSC-Deal.

#### Hintergrund

### Unruhige Zeiten am Hamburger Hafen

Klappt der Einstieg der Reederei MSC bei Hamburger Hafen und Logistik (HHLA)? Die aktuellen Entwicklungen.

#### Politik und Wirtschaft

### Mehr als nur Umzug

AMÖ-Vorstand Andreas Eichinger über die neue Verbandsstruktur und „black und white“-Listen für Entladestellen.

#### Spedition und Logistik

### Social Commerce von Influencern boomt

Das Start-up Zenfulfillment wickelt für Influencer wie Montanablack die Logistik ab. Wie das genau abläuft.



#### Schwerpunkt Transportversicherung

### Konflikt mit großer Tragweite

Huthi-Angriffe im Roten Meer setzen auch Spediteure unter Zugzwang. Björn Karas vom DSVL informiert über Haftungs- und Versicherungsfragen und die Kriegsklausel.

### Versicherer streichen Rabatt

Welche Neuerung es bei Spediteur-General-Policen (SGP) seit dem 1. Januar 2024 gibt und warum Blackout-Schäden in der Regel nicht versicherbar sind.

#### Schwerpunkt Digitalisierung

### Effizientere Flottensteuerung

Webfleet und Bosch gehen eine Partnerschaft ein. Das Angebot Bosch Secure Truck Parking wird in Webfleet integriert, gleichzeitig wird die Flotten-Management-Lösung Teil der Bosch-Logistikplattform L.OS.



#### Fahrzeug und Technik

### Einer für alles

Ford Trucks deckt mit der Baureihe F-Line das komplette Spektrum an schweren Lkw ab, von der Bau- und Verteilervariante zum Kommunalmodell. Ein exklusiver Fahrbericht.

### VDA Technischer Kongress in Berlin

Beim Kongress des Verbands der Automobilindustrie (VDA) wurde über die verschiedenen Antriebsformen gesprochen – und besorgt auf den Standort Deutschland geblickt.

### Kampf der Federgewichte

Kleinst-Fahrzeugbauer im Streit um Designrechte: ElectricBrands will mit dem Nutzfahrzeugmodell Xbus S raus aus der Insolvenz, Tyn-e kontert mit Plagiatsvorwurf.

**trans aktuell**  
**VORTEILSWELT**  
Exklusiv für unsere Leser

#### Impressum

Ihr Kontakt zu uns

Verkaufen, Kaufen, Suchen rund ums Nutzfahrzeug

**trans aktuell** MARKT

Die Zeitung für Transport, Logistik und Management

Annahme für gewerbliche Anzeigen: Telefon 07 11/7 84 98-94, [norbert.blucke@etm.de](mailto:norbert.blucke@etm.de)

Fotos: Adobe Stock – moofushi, Kühne+Nagel, Oliver Willms, Bridgestone Mobility Solutions



# Mit Verlusten in den Normalzustand

Kühne+Nagel hat 2023 mit Einbußen abgeschlossen – See- und Luftfracht besonders betroffen – Rückstellung für Personalabbau



Die Kennzahlen zeigen alle nach unten, und trotzdem ist Stefan Paul, CEO von Kühne+Nagel International, insgesamt mit der Bilanz 2023 zufrieden. „Wir müssen das in die richtige Perspektive setzen – die Sonderkonjunktoren 2021 und 2022 sind vorbei. Wenn wir das EBIT betrachten, sprechen wir also von Normalisierung“, sagte Paul bei der Bilanzvorstellung im schweizerischen Opfikon.

## -40 Prozent beim Nettoumsatz

Insgesamt sei daher das Ergebnis gut, obwohl es im Vergleich zum Vorjahr mit negativen Abschlägen aufwarte. Der Nettoumsatz der Gruppe belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr 2023 auf 23,8 Milliarden Schweizer Franken (CHF), also umgerechnet 24,8 Milliarden Euro, und lag damit um knapp 40 Prozent unter dem Umsatz des Vorjahres (39,5 Milliarden CHF oder 41 Milliarden Euro). Zugleich halbierte sich das EBIT auf rund 1,9 Milliarden CHF oder 1,9 Milliarden Euro (2022: 3,8 Milliarden CHF). 10 Franken pro Aktie schlägt der Vorstand als Ausschüttung vor.

Der Schweizer Logistikkonzern habe auf die Situation entsprechend reagiert: „Wir haben mit verstärkten Restrukturierungsmaßnahmen im vierten Quartal unsere Kostenbasis den Marktverhältnissen angepasst“, sagte Paul. Für einen Personalabbau wurden im letzten Quartal zudem Rückstellungen in Höhe von 53 Millionen Schweizer Franken bereitgestellt, umgerechnet 55 Millionen Euro. Die Zahl der betroffenen Mitarbeiter liegt demnach „unterhalb zwei Prozent der Gesamtbelegschaft“. Nach eigenen Angaben beschäftigt der Konzern mit Sitz im schweizerischen Schindellegi 81.000 Mitarbeitende an über 1.300 Standorten in fast 100 Ländern. Aber: „Der Tiefpunkt ist überschritten“, sagte Paul auch.

## Fokus auf KMU-Kunden in Seefracht

Besonders herausfordernd war laut Paul im vergangenen Jahr die extreme Volatilität: stark rückläufige Volumina in allen Bereichen in den ersten zwei Quartalen, was sich dann im vierten Quartal wieder stabilisiert habe, insbesondere bei der Seefracht, und vor allem Dank der KMU-Kunden und im Bereich Asien. Denen will sich Kühne+Nagel weiter verstärkt widmen, in der Seefracht halten sich KMU und Großkunden demnach bereits bei den Umsatzanteilen die Waage.

Dennoch waren in dem Geschäftsfeld die Verluste ganz offensichtlich (siehe Kasten), das Containervolumen belief sich per Ende Dezember 2023 auf 4,3 Millionen TEU. Minuszahlen auch bei der Luftfracht, zwischen Januar und Dezember 2023 wurden von Kühne+Nagel fast zwei Millionen Tonnen Luftfracht umgeschlagen.

Wenigstens der Bereich Landverkehr schloss das vergangene Geschäftsjahr nach Konzernangaben vergleichsweise stabil, wenn auch, nach einer „soliden Geschäftsentwicklung“ in der ersten Jahreshälfte 2023, die Nachfrage nach Sendungsvolumen in der zweiten Jahreshälfte zurückging. Ebenfalls stabil blieb die Kontraktlogistik, die Fokussierung auf die Bereiche E-Commerce und Healthcare/Pharma führte laut CEO Paul zu einem überdurchschnittlichen Wachstum und wirke sich positiv auf den Geschäftsmix aus.

## Fortschritte bei der Roadmap 2026

Im Mittelpunkt standen aber nicht nur die Zahlen, sondern auch der Fortschritt der Roadmap 2026, die mit vier Eckpunkten die Strategie der kommenden Jahre bestimmt: „K+N-Experience“ heißt einer davon, die Themen sind Kundenzufriedenheit und Mitarbeitermotivation. Hier ist etwa die Gewinnung von kleineren und mittelständischen Kunden in der Seefracht das Thema, global wurden dafür 40 neue Büros eröffnet. Die Vorteile dieser Klientel: „Großkunden erwarten eine höhere Effizienz, bringen aber auch eine geringere Marge. Der KMU hingegen erwartet im Unterschied eine größere Serviceleistung“.

Das „Digital Ecosystem“ ist der nächste Eckpunkt: Mit einem eigenen programmierten TMS sei die Gruppe auf einem guten Weg, sagte Paul, und kündigte zudem eine Cloudtransformation an. Was derzeit noch an Daten auf Servern gespeichert werde, werde in einer Cloudlösung migriert, besser gesagt setzt der Konzern auf zwei Cloudanbieter: einer für alle Daten und Informationen rund um die Themen Kunden und Office-Anbindung, in einer zweiten Cloudlösung alles zur operativen Anwendung. „Wir wollen nach innen und außen schneller und effizienter werden, außerdem brauchen wir die Cloud, um in naher Zukunft Themen wie KI und generative KI zur Anwendung zu bringen“, sagte Paul. Das Thema sei aber nicht mal schnell zu bewältigen, sondern brauche gut und gerne bis zu fünf Jahre.

## „Living ESG“ als strategisches Ziel

„Living ESG“, zu Deutsch: „Umwelt, Soziales und Unternehmensführung“, ist ebenfalls ein strategisches Ziel – auch, wenn die Nachhaltigkeit in der Logistik 2023 an Brisanz nachgelassen habe. „Die Märkte waren unter Druck, Preiskomponente und Effizienz und für die Kunden wichtiger, und deswegen die aktive Nachfrage weniger stark“, so der CEO.

Dennoch setzt man die Bemühungen fort, etwa auch beim Thema alternative Antriebe. Dort, wo Kühne+Nagel eine eigene Flotte habe – etwa mit 1.500 Einheiten in Frankreich – sei man auf gutem Weg. Getankt werden überwiegend HVO 100, die Investments werden nach den Zielen der Science Based Target-Initiative ausgerichtet. Kühne+Nagel setze im Nahverkehr auf den batterieelektrischen Antrieb und habe bald 100 ziehende Einheiten. Im Schwerlastbereich, wo die Fahrzeuge 24 Stunden laufen müssen, sei aufgrund der Ladezeiten noch keine Elektrifizierung möglich.

## Neuer Bereich Erneuerbare Energien

Das Thema Nachhaltigkeit bringt aber auch Marktpotenziale, wie der Konzernchef sagte: Ein neues Segment ist etwa das Thema erneuerbare Energien, im Transport von Windkraftanlagen und Solarpanels übernehme.

Auch 2024 liege der Fokus weiter auf der Roadmap und einer absoluten Kundenorientierung, um profitables Wachstum zu generieren. In der Seefracht werde sich laut Paul im laufendem Jahr, vor allem ab der zweiten Jahreshälfte, die Situation im Roten Meer bemerkbar machen: Seit Dezember fahren alle großen Reeder – mit Ausnahme des chinesischen Konzerns Costco – wegen der Huthi-Angriffe einen Umweg über das Kap der Guten Hoffnung: „Das bewirkt einen Anstieg der Raten, was gut ist für die Profitabilität“. Eine „Sonderkonjunktur“ würde dies aber nicht hervorgerufen.

## Mehr Resilienz in der Supply Chain

Für die Luftfrachtparte sieht Paul in den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahres erste Anzeichen von einer Normalisierung: „Bisher gibt es wegen der Seefracht auch keinen Auftrieb der Luftfracht wie zu Corona-Zeiten“, sagt der CEO. Zum einen, weil insgesamt weniger Seefracht nachgefragt werden. Zum anderen, weil die Resilienz in der globalen Supply Chain gestiegen sei – nach der Pandemie haben sich laut Paul die Unternehmen tatsächlich hinsichtlich der Logistik und der Produktion anders gestellt und steuern die Themen anders.

Im Landverkehr habe sich im ersten Quartal 2024, so Paul, das Volumen wieder etwas erholt, allerdings stehe die Marge extrem unter Druck. Hier liege die klare Maßgabe auf Wachstum und einem effektiven Kostenmanagement, vor allem dort, wo kein Selbsteintritt stattfindet und Leistungen eingekauft werden müssen.

In der Kontraktlogistik sieht Paul für das aktuelle Jahr keine Sorgen – nachdem 2023 „das beste Ergebnis jemals“ erzielt worden sei, das beste Ergebnis auch wegen dessen Fortschritten bei der Automatisierung hervor: Im italienischen Mantua betreibt die Logistikgruppe demnach ab September ein Distributionszentrum für den Sportartikelhersteller Adidas – 700 Mitarbeiter werden dort von 700 Robotern unterstützt, so Paul.

Text: Ilona Jüngst | Fotos: Kühne+Nagel



„Im Landverkehr steht die Marge extrem unter Druck. Hier liegt die klare Maßgabe auf Wachstum“

STEFAN PAUL,  
CEO KÜHNE+NAGEL  
INTERNATIONAL

## DIE BILANZ DER GRUPPE

	2022	2023
<b>Nettoumsatz</b>	41,1 Milliarden	41,1 Milliarden
<b>EBIT</b>	3,9 Milliarden	1,9 Milliarden
<b>Reingewinn</b>	2,9 Milliarden	1,5 Milliarden

gerundet in Euro, aktueller Wechselkurs

## UMSATZVERÄNDERUNG IN DEN GESCHÄFTSBEREICHEN

	Nettoumsatz	Veränderung gegenüber 2022
<b>Seefracht</b>	8,9 Milliarden	- 54 %
<b>Luftfracht</b>	7,1 Milliarden	- 41 %
<b>Landverkehr</b>	3,6 Milliarden	- 11 %
<b>Kontraktlogistik</b>	5,0 Milliarden	- 3 %

gerundet in Euro, aktueller Wechselkurs

## NEUE ÜBERNAHME

- Kühne+Nagel übernimmt das Unternehmen City Zone Express aus Malaysia.
- Die Tochtergesellschaft der Chasen Holdings Ltd. beschäftigt mehr als 500 Mitarbeiter, hat eine Flotte von 260 Fahrzeugen und eine Lagerfläche von 80.000 Quadratmetern.
- City Zone Express ist grenzüberschreitend in Malaysia, Singapur, Vietnam, Thailand und China tätig. Mit der strategischen Übernahme erweitert Kühne+Nagel nach eigenen Angaben seinen Landverkehr in Asien.
- Vor allem Kunden aus den aufstrebenden Branchen wie E-Commerce, Halbleiter und Hightech profitieren von einem erweiterten Angebot.
- Und wie sieht es mit einem Interesse an dem zum Verkauf stehenden Wettbewerber DB Schenker aus? „Wir haben kein aktives Angebot für eine Übernahme von DB Schenker eingereicht“, sagte Markus Blanka-Graff, CFO und Mitglied der Geschäftsleitung der Kühne+Nagel-Gruppe.

## Carbon-Insetting von Kühne+Nagel



# Befreiungsschlag oder Sackgasse?



Foto: HHLA/Thies Rätzke

Der Hamburger Hafen ist bekannt für seine Superlative: größter Seehafen Deutschlands und der drittgrößte Europas hinter Rotterdam und Antwerpen, größter Eisenbahnhafen Europas, größtes Industriegebiet Nordeuropas. Damit das so bleibt, muss ein Investor her. Das sehen der rot-grüne Senat in der Hamburger Bürgerschaft und die Hamburger Hafen und Logistik (HHLA) so.

Dass etwas passieren muss, zeigen die schlechten Umschlagzahlen des Hafens: der niedrigste Wert seit 2009. Doch Anteile des städtischen Besitzes an die Schweizer Reederei MSC zu verkaufen, ist für die Opposition, die Hafen-Mitarbeitenden und viele Hamburger Bürger der falsche Weg. Über die schlechte Informationslage ärgern sie sich zusätzlich.

Was für die eine Seite ein Befreiungsschlag ist, der neue Möglichkeiten aufzeigt, ist für die andere Seite eine Sackgasse. Denn sind die Anteile einmal aus den Händen der Stadt gegeben, sind sie eben weg.

Natürlich ist ein Jahr vor der Bürgerschaftswahl auch eine Menge Parteipolitik dabei. Doch Fakt ist: Der MSC-Einstieg bei der HHLA wird vermutlich klappen – und die Stadt noch mehr entzweien.



**Franziska Nieß**  
Redakteurin

**Fortschritte beim MSC-Deal**

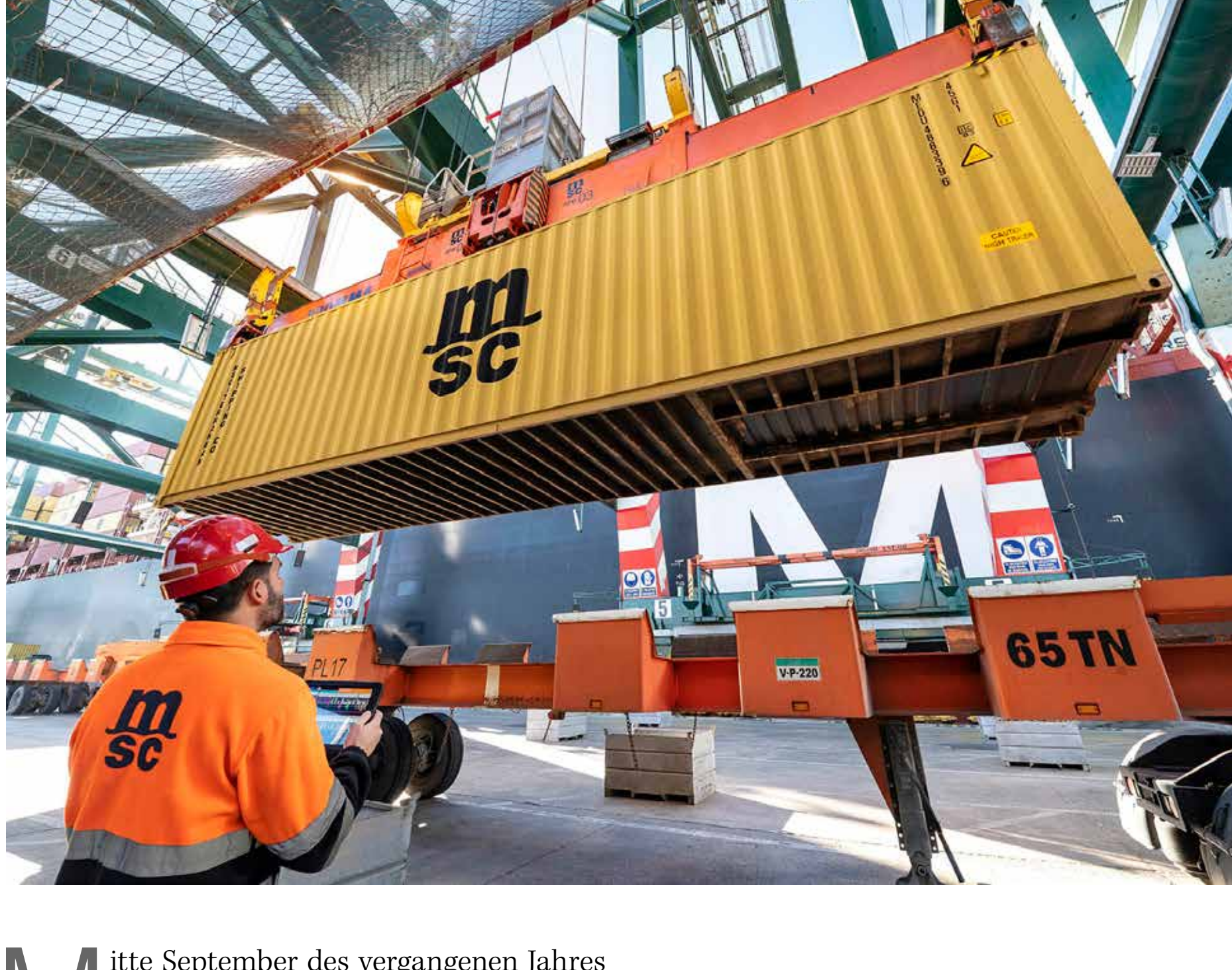


**STARTSEITE**



# MSC-Deal vor Abschluss

Geplanter Einstieg der Reederei MSC bei der Hamburger Hafen und Logistik (HHLA) trifft auf schlechte Jahresbilanzen am Hamburger Hafen – HHLA-Mitarbeitende demonstrieren



Mitte September des vergangenen Jahres vermeldet Hamburger Hafen und Logistik (HHLA) es zum ersten Mal: Die Port of Hamburg Beteiligungsgesellschaft, eine hundertprozentige mittelbare Tochtergesellschaft der Mediterranean Shipping Company (MSC), kündigt die Entscheidung zur Abgabe eines freiwilligen öffentlichen Übernahmeangebots an. Das heißt: HHLA-Hauptaktionär ist künftig nicht mehr nur die Stadt Hamburg, sondern auch MSC – die weltgrößte Containerreederei, die mit ihren Tochterunternehmen auch im Kreuzfahrt- und Fährgeschäft aktiv ist.

Mitte Oktober folgt das Übernahmeangebot von MSC. Die Reederei mit Sitz in Genf (Schweiz) hat sich mit der Freien und Hansestadt Hamburg im Rahmen einer Investorenvereinbarung über eine strategische Beteiligung an der HHLA verständigt. Künftig wollen die Stadt Hamburg und MSC die HHLA als Gemeinschaftsunternehmen führen, an dem die Stadt einen Anteil von 50,1 Prozent und MSC einen Anteil von bis zu 49,9 Prozent halten soll. Seit Dezember kontrollieren die Partner rund 93 Prozent des Grundkapitals der HHLA.

## Zustimmung der Bürgerschaft fehlt

Im Februar beschließt der Hamburger Senat den Einstieg von MSC beim Logistikunternehmen HHLA, dem größten Terminalbetreiber im Hamburger Hafen. Nun fehlen noch die Zustimmung der Europäischen Union (EU) und der Hamburger Bürgerschaft.

Widerstand gegen das Vorhaben gibt es seit der Ankündigung im September 2023. Vor allem die Opposition in der Bürgerschaft, Mitarbeitende des Hafens und die Gewerkschaft Verdi wünschen sich weiterhin mehr Einfluss der Stadt Hamburg auf die HHLA – und weniger Einfluss eines privaten Investors wie der MSC. Die Hafen-Mitarbeitenden fürchten laut Verdi um ihre Arbeitsplätze und ihre Mitbestimmung. Bei Demonstrationen machen sie ihrem Ärger Luft.

Mitte Februar demonstrieren in Hamburg rund 500 Menschen gegen den Einstieg der MSC. Die Stadt Hamburg verteidigt ihre Entscheidung: Der Hafen Hamburg sei durch die Beteiligung der Schweizer Großreederei besser für die Zukunft gewappnet.

# 450

## Millionen

EURO HABEN  
DIE STADT  
HAMBURG  
UND MSC  
DER HHLA ZU-  
GESAGT



Verkünden im September 2023 die „langfristige strategische Partnerschaft“ der Stadt Hamburg und der MSC: Von links: Dr. Andreas Dressel (Finanzsenator), Soren Toft (CEO MSC), Dr. Peter Tschentscher (Erster Bürgermeister), Dr. Melanie Leonhard (Senatorin für Wirtschaft und Innovation), Marcel Schweitzer (Senatssprecher).

Das Übernahmeangebot der MSC fällt bei der HHLA in eine Zeit mit rückläufigen Zahlen. Im Geschäftsjahr 2023 ist der Konzernumsatz nach vorläufigen Zahlen um 8,3 Prozent auf rund 1,4 Milliarden Euro gesunken. Das vermeldet die HHLA Mitte Februar. Der Geschäftsbericht und die testierten Geschäftszahlen für 2023 werden am 21. März veröffentlicht.

Das Konzern-Betriebsergebnis (EBIT) hat sich im Vergleich zum Vorjahr halbiert: von 220 Millionen Euro auf 109 Millionen Euro. Es lag damit unterhalb der erwarteten Bandbreite von 115 Millionen bis 135 Millionen Euro.

## Containerumschlag der HHLA sinkt

Der konzernweite Containerumschlag sank um 7,5 Prozent auf 5,9 Millionen Standardcontainer (TEU). An den Hamburger Containerterminals sank der Umschlag im Vergleich zum Vorjahr um 6,3 Prozent. Das Transportvolumen reduzierte sich demnach um 5,4 Prozent auf 1,6 Millionen TEU.

„Im Jahr 2023 belasteten der Krieg in der Ukraine, geopolitische Spannungen, hohe Inflation und gestiegene Zinsen die Weltwirtschaft und trübten die konjunkturelle Entwicklung im Jahresverlauf zunehmend ein“, sagt die HHLA-Vorstandsvorsitzende Angela Titzrath. Die Investitionen in die Automatisierung und in den Ausbau nachhaltiger Logistiklösungen würden dennoch weiter vorangetrieben.

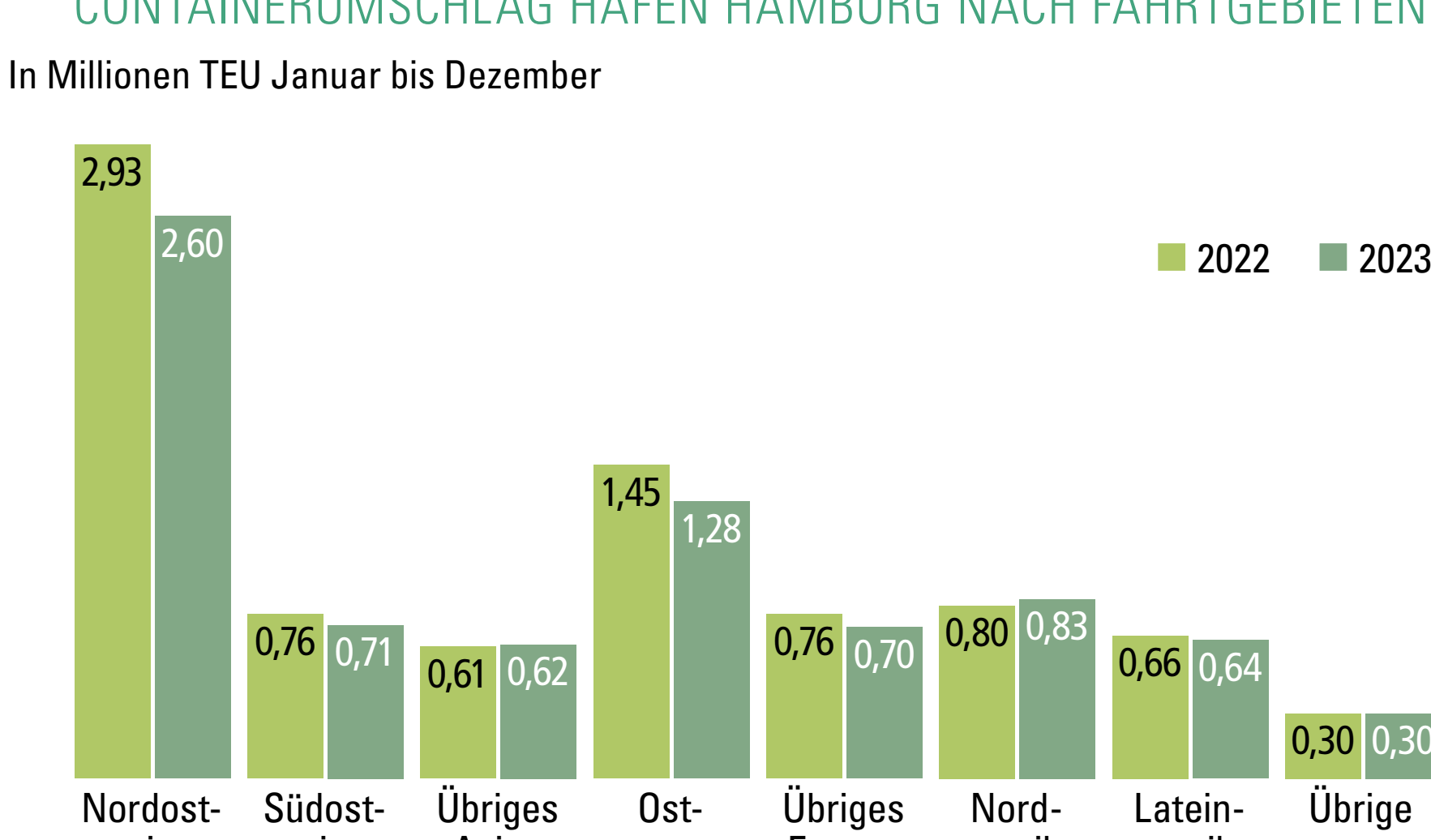
## HHLA INVESTIERT WEITER IN NACHHALTIGE LOGISTIKLÖSUNGEN

Ein Modernisierungsprogramm der HHLA-Containerterminals läuft ebenfalls. Für den Geschäftsbetrieb in den kommenden Jahren haben die Stadt Hamburg und MSC der HHLA eine Eigenkapitalzusage in Höhe von 450 Millionen Euro zugesagt. Geld, das offensichtlich benötigt wird.

Denn auch Hafen Hamburg Marketing meldet Verluste. Die Unternehmen der Hamburger Hafenswirtschaft haben demnach im vergangenen Jahr 114,4 Millionen Tonnen an Gütern umgeschlagen, was einen Rückgang um 4,7 Prozent bedeutet. Der Containerumschlag liegt bei 7,7 Millionen TEU: ein Minus von 6,9 Prozent. Im zweiten Halbjahr habe sich eine leichte Erholung eingestellt.

## CONTAINERUMSCHLAG HAFEN HAMBURG NACH FAHRTGEBIETEN

In Millionen TEU Januar bis Dezember



Quelle: Port of Hamburg Marketing

Bei den Handelspartnern gibt es positive Entwicklungen. Im Direktverkehr mit Indien wurden im vergangenen Jahr 5,6 Prozent mehr Container umgeschlagen, konkret 191.000 TEU. Das bevölkerungsreichste Land der Erde rückt damit auf Platz acht der wichtigsten Handelspartner des Hamburger Hafens. An der Spitze steht nach wie vor China mit einem Containerumschlag von 2,2 Millionen TEU. Der zweitstärkste Markt sind die Vereinigten Staaten mit einem Rekordvolumen in 2023 von 653.000 TEU. Das entspricht einem Plus von acht Prozent.

## Prognosen für 2024 fallen schwer

Im ersten Quartal 2024 verzeichnet Hafen Hamburg Marketing einen geringen Rückgang im Vergleich zu 2023. Bei Prognosen für das gesamte Jahr 2024 hält Axel Mattern, Vorstand bei Hafen Hamburg Marketing, sich zurück. „Wir befinden uns in herausfordernden Zeiten mit Faktoren, die nicht vom Hafen zu beeinflussen sind“, sagt Mattern.

Was die Vorgänge zwischen der Stadt Hamburg, der HHLA und MSC angeht, beruft sich Hafen Hamburg Marketing auf seine Neutralität als eingetragener Verein und kommentiert die aktuellen Entwicklungen nicht.

Die sind jedoch in vollem Gange. Ende Februar wirbt Hamburgs Bürgermeister Peter Tschentscher in einer Bürgererklärung für die Zustimmung der Bürgerschaft. Die Abgeordneten können im Anschluss die Vertragsunterlagen einsehen. Die endgültige Entscheidung der Bürgerschaft soll Ende Mai fallen.

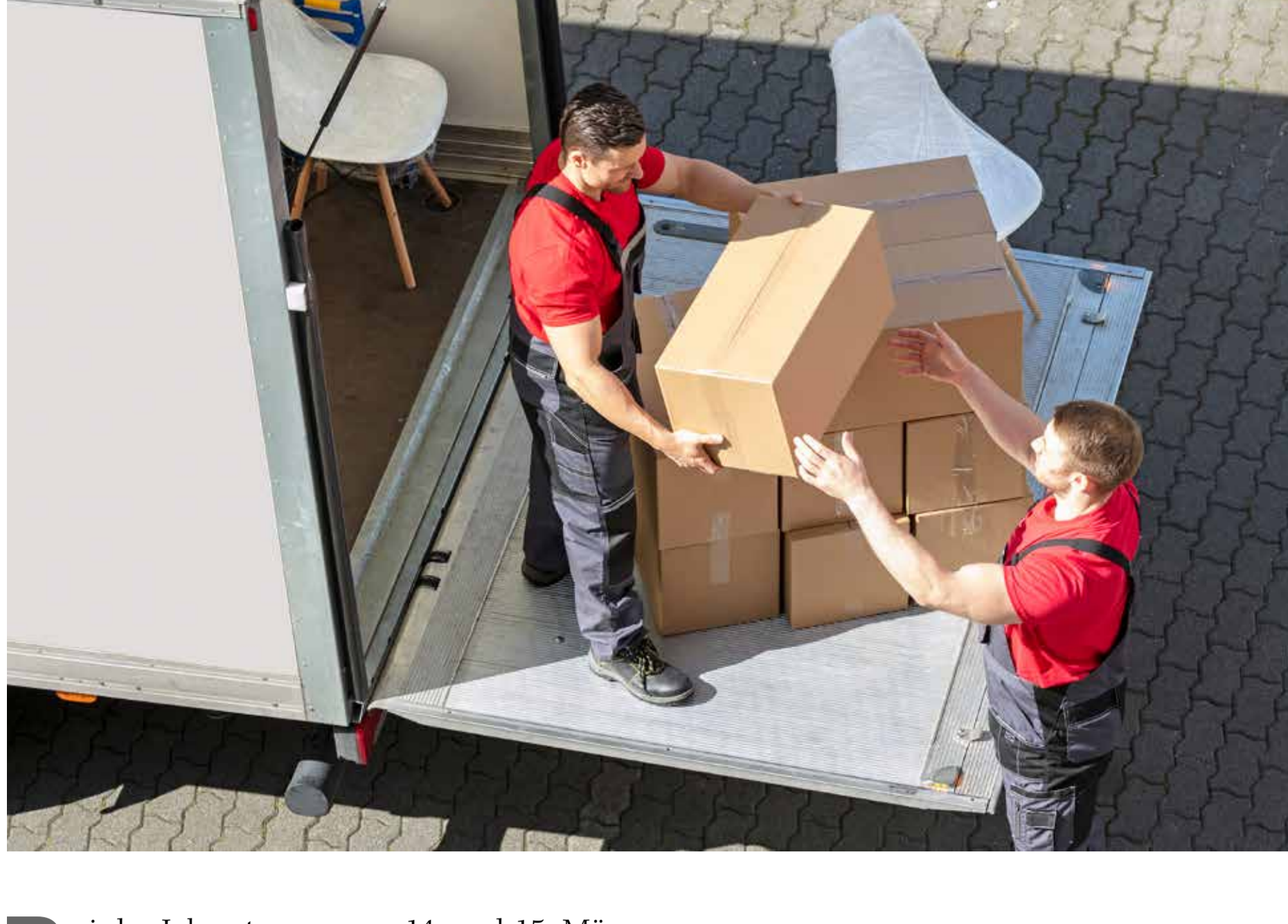
Text: Franziska Nieß | Fotos: HHLA/Thies Rätzke, MSC, Senatskanzlei Hamburg

 **STARTSEITE**



# Mehr als nur Umzug

AMÖ-Vorstand Andreas Eichinger über die Vielfalt der Branche und die neue Verbandsstruktur – Problem der Entladestellen in der Neumöbellogistik



Bei der Jahrestagung am 14. und 15. März haben die Mitglieder des Bundesverbands Möbelspedition und Logistik (AMÖ) einiges zu besprechen. Etwa die Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten sowie eine Liste für Probleme an Entladestellen.

Seit September vergangenen Jahres operiert der Verband mit komplett veränderter Organisation und einer neuen dreizügigen Struktur: Delegiertenversammlung, hauptamtlicher Vorstand und Aufsichtsrat (ehemals Präsidium) – das soll eine schnellere Reaktion von unten nach oben und ein schnelleres Agieren bei aktuellen Themen ermöglichen.

Andreas Eichinger, der 2021 als Hauptgeschäftsführer bei dem Verband angeheuert hat, agiert inzwischen als hauptamtlicher Vorstand und ist für die strategische Ausrichtung des Verbands, die operativen Entscheidungen und die Umsetzung der von der Delegiertenversammlung verabschiedeten Beschlüsse verantwortlich. Dies immer in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat.

## Neuer Delegiertenschlüssel

Verkleinert wurde auch die Delegiertenversammlung. Mit dem neuen Delegiertenschlüssel darf ein Landesverband je 40 angefangene Unternehmen einen Delegierten abordnen. „Dadurch haben wir eine fairere Repräsentanz der Landesverbände in der Delegiertenversammlung“, sagt der AMÖ-Vorstand.

Die Neuorganisation habe dazu geführt, dass der Vorstand noch mehr operativ tätig sei, was sich positiv auf die Mitgliederarbeit auswirke. „Die Art der Arbeit hat sich geändert – und dabei weiß ich den Aufsichtsrat und dessen Vorsitzenden Frank Schäfer immer an meiner Seite“. Zum 1. März ergänzt eine neue Juristin das Team in der Hauptgeschäftsstelle, das sich vor allem den intensiven Kontakt zu den Mitgliedern auf die Fahne geschrieben habe.

Das ist auch ein Anliegen Eichingers, der nach eigenen Angaben bereits mehr als 250 Mitgliedsunternehmen besucht habe und dies auch fortsetzen will. Seine Mission ist auch ein besserer Kontakt zu den wichtigen politischen Entscheidungsträgern – die Kontakte zu Berlin sind hergestellt, jetzt streckt er die Fühler nach Brüssel aus, um frühzeitig Trends und Entwicklungen mitzubekommen, die für die Branchenunternehmen relevant sind. Wichtige politische Themen für die AMÖ-Unternehmen sind derzeit etwa die Antriebswende, Digitalisierung, Kostendruck und Bürokratie, Arbeitskräfte und Nachfolgeregelungen, aber auch die Lkw-Maut.

Die CO<sub>2</sub>-Mauterhöhung zum Dezember vergangenen Jahres betrifft die AMÖ-Mitgliedsunternehmen ganz unterschiedlich, erklärt der Vorstand, je nach Geschäftsmodell. Betroffen sind natürlich die Neumöbellogistiker im Streckengeschäft, denn sie haben oft Leerfahrten über lange Distanzen, die nicht vermieden werden können; im besten Fall können sie Leergut oder Retouren mitnehmen.



„Das Berufsbild des ‚Möblers‘ entspricht längst nicht mehr dem, was es früher einmal war“

ANDREAS EICHINGER,  
AMÖ-VORSTAND

Anzeige

**Limited Edition: Unlimited cool #together**  
That's: Sharing the load.



**Der neue F-MAX Select.**  
Erleben Sie höchsten Komfort und Sicherheit auf der Straße. Mit seinem elegantem Design, exklusiven Ausstattungsmerkmalen und einer Vielzahl von Fahrer-Assistenzsystemen bietet der F-MAX Select ein einzigartiges Fahrerlebnis. Das Editions-Model ist limitiert auf 400 Stück.

[ford-trucks.de/produkte/konfigurator/f-max-select](https://ford-trucks.de/produkte/konfigurator/f-max-select)



Sharing the load

Auch im Umzugsgeschäft mit Fernverkehr ist die Mauterhöhung laut Eichinger ein Problem, weniger im Nahverkehr. Aber zum 1. Juli wird die Lkw-Maut auf Fahrzeuge ab 3,5 Tonnen ausgeweitet. „Das betrifft viele Mitglieder, denn vor allem bei den Dienstleistungen für Privatkunden werden zunehmend kleinere Fahrzeuge eingesetzt“, berichtet Eichinger. „Zum einen, weil die Umfänge der Umzüge mehr und mehr abnehmen, zum anderen haben sich die Unternehmen damit auf den Fahrermangel und die Führerscheinproblematik eingestellt“.

Branchenspezifisch ist auch das Thema Entladestellen, betroffen sind vor allem die Möbellogistiker: Die Avisierung verläuft bei Handel und Industrie sehr unterschiedlich; die Empfänger haben vor allem das Ziel, ihre eigenen Prozesse zu optimieren, etwa durch ein Zeitfenstermanagement im Wareneingang. „Und das geht leider auch auf Kosten des Logistikers, dessen Dispo in der Regel immer Rundläufe plant“, sagt Eichinger. Der Logistiker habe aber wegen des Dreiecksverhältnisses keinen Vertrag mit dem Empfänger und daher keine Handhabe, etwas an der Situation zu ändern.

## MELDEMÖGLICHKEIT FÜR SCHWIERIGE ENTLADESTELLEN

Eine Meldemöglichkeit für Entladestellen in der Neumöbellogistik soll daher Abhilfe schaffen. Die Logistiker können also angeben, wo es erheblich klemmt. „Ziel ist nicht, die Kunden anzuschwärzen, sondern über die Probleme ins Gespräch zu kommen – denn viele wissen auch nicht, wo sie in der Hinsicht stehen“, sagt Eichinger.

Wirtschaftlichen Mehrwert für die Mitgliedsunternehmen schaffen, will der Verbandschef auch verstärkt mit der eigenen Onlinepräsenz [www.umzug.org](http://www.umzug.org): „Die Seite ist nun nicht mehr nur Leadgenerator, sondern eine echte Plattform geworden“. Umzugskunden können inzwischen spezifische Daten eingeben und sich automatisch ein Angebot erstellen lassen. Kommt es zu einem Auftrag, kann das Umzugsunternehmen mit einem Klick den Auftrag annehmen. „Im Rahmen einer Erweiterung soll es möglich sein, dass die Unternehmen die Aufträge untereinander Ziel ist der Aufbau einer Art Ökosystem für die Mitgliedsunternehmen“.

## Mehr kaufmännische Themen

Weitere Schwerpunktthemen 2024 sind zudem eine Überarbeitung der AMÖ-Zertifizierung durch eine Ausweitung des Kriterienkatalogs und das Thema Aus- und Weiterbildung. Neben der Fachkraft Möbel-, Küchen- und Umzugsservice (FMKU) gibt es den/die Geprüfte/r Meister/in Möbel-, Küchen- und Umzugsservice (in Verbindung mit der IHK), beides mit einem starken Fokus auf gewerbliche Themen. Laut Eichinger ist geplant, auch die kaufmännische Seite mehr zu berücksichtigen – etwa durch Angebote zu Controlling und Co.

Auch im Weiterbildungssegment wolle man sich mit zwei starken Partnern die eigenen Angebote neu und bundesweit aufstellen, sowohl im kaufmännischen als auch im gewerblichen Bereich. Ziel ist, die Durchlässigkeit zwischen kaufmännischem und gewerblichem Teil zu erhöhen. „Der Mangel an Arbeitskräften legt dies nahe“, so Eichinger „auch wenn das Berufsbild des ‚Möblers‘ längst nicht mehr dem entspricht, was es früher einmal war“. Als „Handwerker der Logistik“ erbringen die AMÖ-Spediteure mittlerweile vielfältigste Leistungen – Umzüge seien nur eine davon.

Text: Ilona Jüngst |  
Fotos: Adobe Stock–Andrey Popov, AMÖ

## DER VERBAND

- Der Bundesverband Möbelspedition und Logistik (AMÖ) hat rund 800 Mitgliedsunternehmen und seinen Sitz im hessischen Hattersheim.
- Der Aufsichtsrat besteht aus Martin Ahnefeld (Ahnefeld, Minden), Stefan Klein (Frey & Klein Int. Spedition, Simmern), Jürgen Zantis (Maassen & Becker, Alsdorf) und dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats, Frank Schäfer (L. Spangenberg, Pattensen).







# Konflikt mit großer Tragweite

Huthi-Angriffe im Roten Meer setzen auch Spediteure unter Zugzwang – Versicherungsbedingungen auf Kriegsklausel prüfen



Die kriegerischen Handlungen im Roten Meer durch die Huthi-Rebellen und die Gefährdung internationaler Frachtschiffe hält weiter an. Spediteure müssen spätestens jetzt einen Blick auf ihre Versicherungsbedingungen werfen.

Ein Drittel des weltweiten Containerverkehrs und 40 Prozent des Handels zwischen Asien und Europa werden nach Angaben des Kreditversicherers Allianz Trade über das Rote Meer abgewickelt. Wenn die Krise am Roten Meer noch mehrere Monate andauert, rechnet Allianz Trade mit einer Verlangsamung des globalen BIP-Wachstums um -0,4 Prozent, die Inflation könne dann weltweit um +0,5 Prozent steigen.

Wie dringlich die Lage ist, beschrieb Bundesverkehrsminister Dr. Volker Wissing (FDP) im Nachgang zu einem außerordentlichen virtuellen G7-Verkehrsmistertreffen. „Bei den Angriffen der Huthi-Milizen werden Leib und Leben der Seeleute gefährdet, Schiffe beschädigt oder entführt. Die Auswirkungen auf Lieferketten und Frachtkosten sind immens“, sagte Wissing.

## Bis zu 14 Tage länger unterwegs

Die meisten Reedereien weichen auf die 10 bis 14 Tagen längere Route rund um Afrika aus. 22 Prozent der weltweiten Seecontainertransporte, zwei Drittel des EU-Handels und auch rund neun Prozent des deutschen Außenhandels sind laut Wissing betroffen. Deutschland beteiligt sich daher an der militärischen EU-Marine-Operation EUNAVFOR Aspides zum Schutz der freien Handelswege im Roten Meer, im Arabischen Meer und im Persischen Golf beteiligen. Das BMDV will zudem eine Studie in Auftrag geben, wie die Resilienz maritimer Versorgungswege grundsätzlich gestärkt werden könne.

Der Konflikt eskaliert also weiter, und die Spediteure sind aufgerufen, zu handeln – letztlich auch wegen eines potenziellen Güterschadens durch einen Beschuss des transportierenden Schiffes durch Huthi-Rebellen. „Das ist aktuell ein weites Feld hinsichtlich der Versicherbarkeit und der Haftung von Seefracht“, sagt Björn Karas, Rechtsanwalt und Leiter Speditions- und Transportrecht sowie Leiter Speditions- und Transportrecht und Versicherer beim Bundesverband Spedition und Logistik (DSLVL).



„Eine normale Allgefahrendeckung in der Warenversicherung schließt eine Kriegsklausel meist aus“

BJÖRN KARAS,  
RECHTSANWALT,  
LEITER SPEDITIONS- UND  
TRANSPORTRECHT UND  
VERSICHERUNG, BUNDES-  
VERBAND SPEDITION UND  
LOGISTIK (DSLVL)

Anzeige

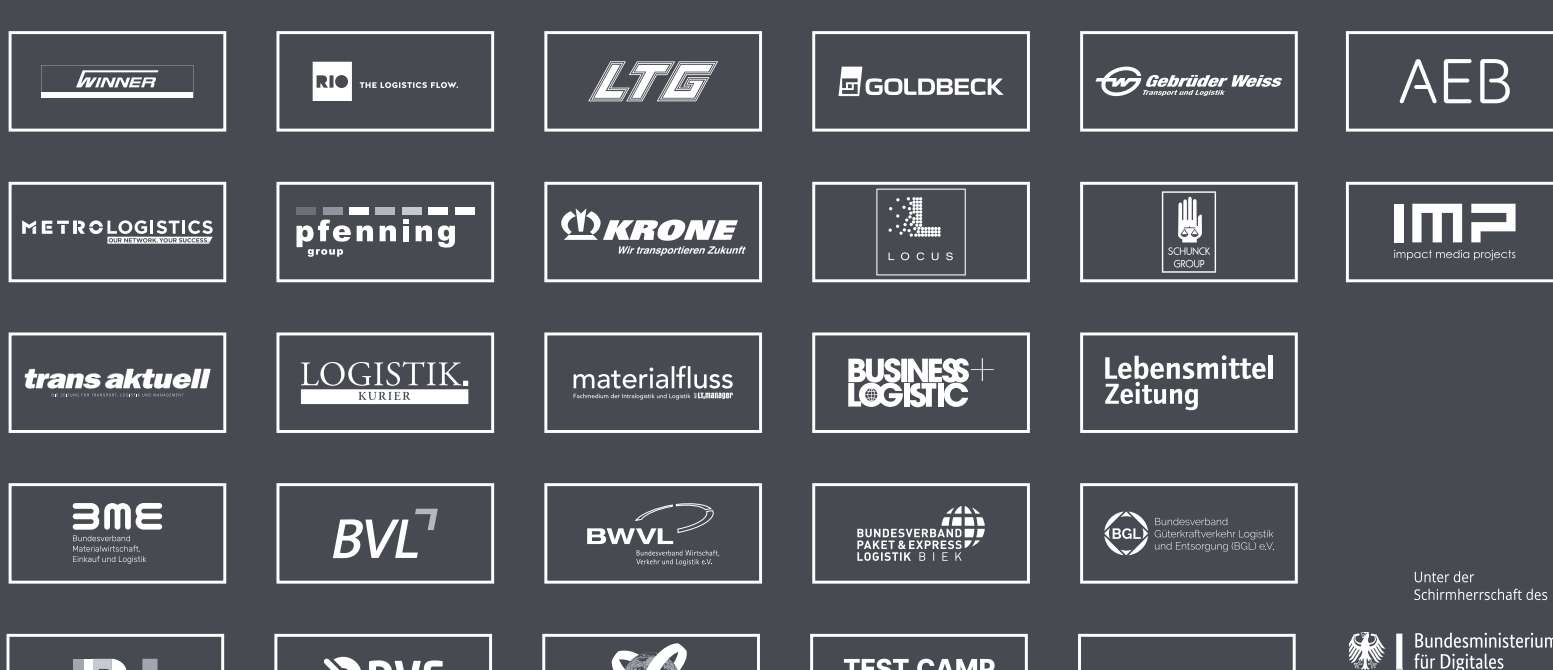


## Die Wahl 2024

Die Logistics Hall of Fame® ehrt international Persönlichkeiten und Organisationen, die sich um die Weiterentwicklung von Logistik und Supply Chain Management außergewöhnlich verdient gemacht haben.

Jetzt bewerben oder vorschlagen: [www.logisticshalloffame.net](http://www.logisticshalloffame.net)  
Einsendeschluss: 2. Mai 2024

Unterstützerkreis der Logistics Hall of Fame



[www.logisticshalloffame.net](http://www.logisticshalloffame.net)

Denn seit Dezember haben die meisten großen Reeder ihre Schiffe aus Asien um das Kap der Guten Hoffnung umgeroutet, ein kleiner Prozentsatz nimmt aber weiter die bewährte Route durch das Rote Meer – was natürlich für die Schiffe und die Sendungen ein größeres Risiko bedeutet.

„Es liegt daher im Interesse jedes Spediteurs, den Reeder zu kontaktieren und sicherzustellen, dass nicht die gefährliche Route genutzt wird“, sagt Karas. Was allerdings in der Realität gar nicht so leicht sei: Wie Karas von versierten Seehafenspediteuren erfahren hat, sei dieser Voratz mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden, wenn es um die Buchungssysteme der Reeder gehe. „Es liegt also häufig auch im Ermessen der Reeder, wenn es darum geht, die Weisungen des Kunden umzusetzen“. Daher sollte die Wahl des Reeders bedacht werden – aktuell seien gerade Reeder mit sehr günstigen Angeboten, beispielsweise dem Iran, im Verdacht, weiter das Rote Meer zu befahren.

## Wer haftet nach einem Beschuss?

Grundsätzlich stellt sich zudem die Frage, was bei einem Beschuss und einem nachfolgenden Güterschaden gilt. Im Rahmen der Spediteurhaftung haftet der Spediteur in der Regel, wenn Schäden, die während des Transports in seiner Obhut entstehen. Der Spediteur ist von der Haftung befreit, soweit die Beschädigung auf Umständen beruht, die er auch bei größter Sorgfalt nicht vermeiden kann – etwa als Folge einer kriegerischen Handlung im Transportgebiet.

„Beim Thema Haftung wird aber auch immer die Frage gestellt, ob der Unternehmer sich als ordentlicher Kaufmann verhalten hat. Und als solcher sollte er, wenn er die Güter seines Kunden durch das bekanntermaßen gefährliche Rote Meer schickt, vorher zumindest eine Rücksprache mit dem Auftraggeber halten“, sagt Karas. Macht er das nicht und es kommt zu einem Beschuss, müsse er sich den Schaden unter Umständen anrechnen lassen. „Dann kann er sich nicht auf einen Haftungsausschuss berufen, er muss also unter bestimmten Voraussetzungen doch für die Schäden haften.“

Weil kriegs- oder terrorbedingte Schäden außerdem von den Versicherern regelmäßig aus der Verkehrshaftungsversicherung ausgeschlossen werden, besteht in dieser Hinsicht zudem auch kein Versicherungsschutz für den Spediteur. Auch eine normale Allgefahrendeckung in der Warenversicherung schließt eine Kriegsklausel meist aus, aber durch eine Zusatzversicherung kann das abgedeckt werden, sagt Karas.

## Bei Kriegsklausel haftet Versicherer

Eine Kriegsklausel kann demnach aber Teil der Warenversicherung sein, die der Spediteur für den Kunden besorgt. Wird hierbei gemäß Ziffer 21 ADSp 2017. Wird hier eine Kriegsklausel vereinbart, haftet der Versicherer tatsächlich auch bei Schäden, die durch einen Beschuss entstehen.“

Allerdings reagieren auch die Versicherer auf das sich zuspitzende Risiko: Karas weiß von Fällen, in denen die Kriegsklausel kurzfristig gekündigt wurde, beziehungsweise in denen der Versicherer Kartenausschnitte mit dem Hinweis verschickt hatte, in welchem Gebiet die Ware nicht mehr versichert ist. „Auch das müssen Spediteure im Rahmen ihrer Interessenwahrungspflicht auf dem Schirm haben“, sagt Karas.

Wichtig ist dem Experten zufolge auch der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses. Gab es zu dem Zeitpunkt noch keine Kenntnisse von einem Angriff, dann wirke sich das günstiger für den Spediteur aus. Wer aktuell einen Vertrag abschließen möchte, können sich im Hinblick auf das öffentliche Verbot der Gefahr nicht mehr auf unvorhergesehene Ereignisse berufen.

## Kundengespräch ist wichtig

„Wir raten unseren Mitgliedsunternehmen, ihre Verträge aktuell nochmals zu prüfen und zusammen mit dem Kunden die Situation offen zu erörtern“, sagt Karas. Im Rahmen dieses Gesprächs könnten dann auch die längere Transportzeit und die höheren Kosten angesprochen werden. Denn laut Karas kommt es mittlerweile auch zu Engpässen auf der Ausweichroute, was die Kapazitäten schmälert und die Frachtpreise nach oben treibe.

Daraus ergibt sich laut Karas eine weitere Fragestellung: „Ist es höhere Gewalt, wenn theoretisch der Ausweichtransport notwendig ist, aber faktisch fast keine Kapazitäten zur Verfügung stehen? Und wie sieht es mit der Haftung für eine Verspätung oder Nicht-Erfüllung? Auch hier gilt, wer seine Verträge frühzeitig abgeschlossen hat und mit dem Kunden redet, hat die bessere Chance, auch diese Krisensituation zu meistern.“

Text: Ilona Jüngst | Foto: Adobe Stock - moofushi, Regina Sablotny/DSLVL

## DER KONFLIKT

- Der Huthi-Konflikt begann 2004 mit dem Aufstand der Huthi-Rebellen gegen die jemenitische Regierung, der bewaffnete Konflikt dauert seitdem an.
- Seit Mitte November haben die Rebellen mehr als zwei Dutzend Angriffe auf Handelsschiffe im Roten Meer verübt, angeblich als Vergeltung für die Angriffe auf Gaza und die Palästinenser.
- Als Reaktion auf die fortgeführten Angriffe der Huthi auf Schiffe, auch der Handels-schiffahrt, haben etwa die Streitkräfte der Vereinigten Staaten und Großbritannien's Vergeltungsschläge gegen eine Reihe von Zielen in von den Huthi kontrollierten Gebieten in von den Huthi durchgeführt.
- Eine EU-Mission unter dem Namen EUNAVFOR Aspides soll Angriffe der jemenitischen Huthi-Miliz auf die zivile Schifffahrt im Roten Meer und im Golf von Aden abwehren. Deutschland beteiligt sich mit der Fregatte Hessen.

**STARTSEITE**



# Versicherer streichen Rabatt

Welche Neuerungen es bei Spediteur-General-Policen gibt und warum Blackoutschäden nicht versicherbar sind



Bisher waren sie eine sichere Bank für Spediteure und ein Zusatzgeschäft dazu: Spediteur-General-Policen (SGP). Mithilfe einer SGP kann der Spediteur seine eigene Haftung absichern und dazu auch die Waren seines Auftraggebers.

Bislang enthielt diese Art von Versicherung in der Regel einen Spediteurs-Rabatt, beispielsweise zehn Prozent. Diesen konnte der Spediteur als Gewinn für die Besorgung der Transportversicherung für sich verbuchen. Dies geht nun nicht mehr. Denn die meisten Versicherer haben seit dem 1. Januar 2024 etwaige bestehenden Rabatte aus den Policen gestrichen.

Der Hintergrund: Der Bundesgerichtshof hatte 2022 die Frage zu klären, ob Spediteure mit dem Verkauf dieser Versicherung an die Verlader eigentlich Versicherungsvermittler im Sinne der Gewerbeordnung (GewO) sind und damit eine Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer (IHK) benötigen.

## EuGH klärt Frage zur Vermittlung

Nach einem Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) zur Klärung dieser Rechtsfrage vom 29. September 2022 entschied der BGH gleichlautend: Wer Versicherungen für Dritte gegen Entgelt vermittelt, wird zum Versicherungsvermittler. Das gilt auch für Spediteure, die das Wareninteresse ihrer Kunden mithilfe einer SGP transportversichern – auf dessen Auftrag hin gegen einen zusätzlichen Beitrag. Wird der Spediteur in dieser Hinsicht ohne eine Erlaubnis der zuständigen IHK tätig, stellt dies einen Rechtsverstoß nach § 144 Abs. 1 Nr. 1 GewO dar. Genauer gesagt eine Ordnungswidrigkeit, die bei Wiederholung der Zuwiderhandlung sogar strafbar wird.

Darüber hinaus gibt es für den Spediteur noch weitere Aspekte zu beachten. Denn gemäß den Allgemeinen Deutschen Spediteurbedingungen (ADSp) und § 454 Absatz 2 HGB hat er seine Kunden über die Risiken des Transports aufzuklären und auf eine mögliche Absicherung durch den Abschluss einer Transportversicherung hinzuweisen. So sieht beispielsweise Ziff. 21.2 ADSp 2017 vor, dass der Spediteur Versicherungsschutz zu besorgen hat, wenn dies im Interesse seines Kunden liegt.

Der Spediteur hat also weiterhin eine Informationspflicht und muss die Transportversicherung bei Bedarf für den Kunden besorgen. Wie verhält er sich nun also richtig? Sara Schlosser, Spezialistin Transportversicherung von der Gesellschaft Assekuranz-Kontor aus dem niedersächsischen Hollestedt, erklärt dazu: „Die einfachste, schnellste und sicherste Lösung ist der Verzicht auf Vergütung.“ Und weiter: „Wenn der Spediteur über keine Zulassung oder eine entsprechende Befreiung der IHK verfügt, muss er die Transportversicherung unentgeltlich vermitteln. Zulässig ist nur die bloße Aufwandserstattung von Verwaltungskosten ohne Gewinn.“

Wie steht es um die produktakzessorische Vermittlung? Das würde heißen, der Spediteur vermittelt im Auftrag von jemandem, der Inhaber einer Vollmacht ist, zum Beispiel eines Versicherungsmaklers. Schlosser winkt ab: „Die Anforderungen hier sind hoch. Das ist nur für wenige, größere Speditionsunternehmen wirtschaftlich.“

## Cyber- und Blackoutklausel

Zum Thema Transportversicherungen gehören auch Cyber- und Blackoutschäden, deren Risiken in den vergangenen Jahren gestiegen sind. Daher haben die Versicherer diese beiden Risiken sichtbar gemacht, in Klauseln konkretisiert und ausgeschlossen. Das größte Risiko bei Cyberattacken liegt in Vermögensschäden, die beispielsweise durch Verspätungen oder Unterbrechungen der Lieferkette entstehen.

„Die erwähnten Klauseln schließen das Risiko zunächst komplett aus“, betont Schlosser. Es gibt jedoch unterschiedliche Wiedereinchlussoptionen. Cyberschäden lassen sich wiedereinschließen. Spediteure sollten deshalb sowohl in der Verkehrshaftungs-, als auch in der Transportversicherung darauf achten, dass sie den Wiedereinchluss „Cyberschäden“ vereinbart haben.

Anders gestaltet sich die Situation bei Blackouts. Ein Blackout bedeutet beispielsweise großflächigen Strom- oder Internetausfall, der auch durch gezielte Angriffe verursacht werden kann. Dadurch entstehen nicht mehr kalkulierbare Kumulrisiken für die Versicherer. Die Konsequenz: Spediteure können solche Eisiken in der Regel nicht durch eine Versicherung abdecken.

Text: Ralf Lanzinger | Fotos: Assekuranz-Kontor, Kannapat – stock.adobe.com



„Die einfachste, schnellste und sicherste Lösung ist der Verzicht auf Vergütung“

SARA SCHLOSSER,  
SPEZIALISTIN TRANSPORT-  
VERSICHERUNG  
VON DER GESELLSCHAFT  
ASSEKURANZ-KONTOR

## WAS GILT BEI PRODUKTAKZESSORISCHER VERMITTLUNG?

- Spediteur muss im Auftrag eines oder mehrerer Versicherungsvermittler tätig sein, der Inhaber einer Erlaubnis ist
- Vermittlung ist Nebentätigkeit: lediglich produktspezifische Versicherungen werden als Ergänzung in Bezug auf den Transport von Waren vermittelt
- Berufshaftpflichtversicherung oder gleichwertige Garantie muss vorgehalten werden
- Es ist ein Befreiungsantrag von der Erlaubnispflicht bei der IHK zu stellen
- Der produktakzessorische Vermittler darf nur Personal beschäftigen, das zuverlässig und in Bezug auf die Vermittlung von Versicherungen qualifiziert ist
- Geordnete Vermögensverhältnisse sind nachzuweisen (§ 34 Abs. 6 GewO)
- Der Spediteur muss sich und die für die Vermittlung zuständigen Personen ins Vermittlerregister eintragen (§ 34 Abs. 10 GewO)
- Der vollmachtgebende Makler muss einen Audit-Prozess durchlaufen

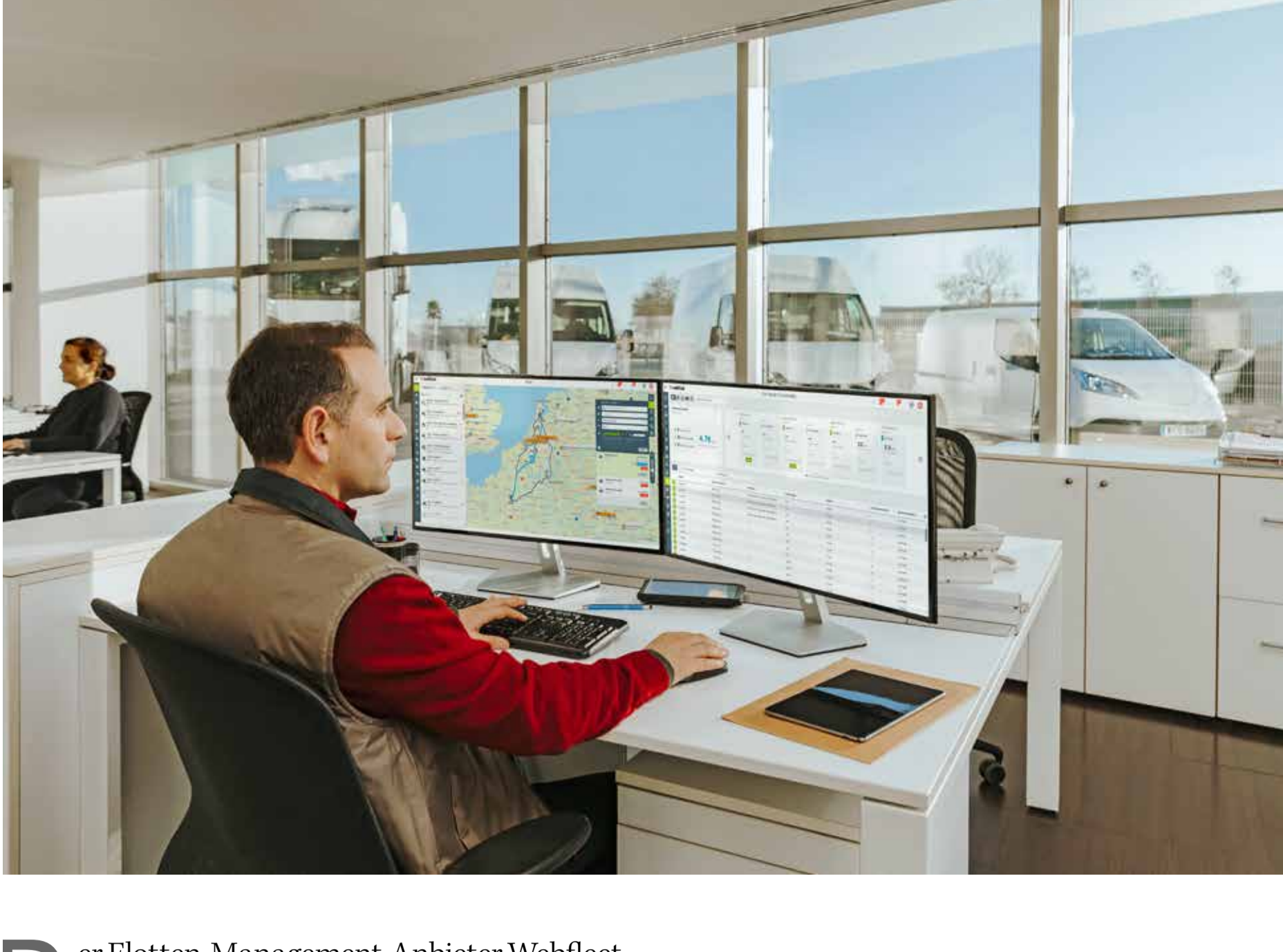
## MÖGLICHE OPTIONEN DES SPEDITEURS BEI DER SGP

- Der Auftraggeber (Wareneigentümer) versichert sich selbst.
- Der Spediteur besorgt die Transportversicherung unentgeltlich, das heißt, er gibt die Prämie ohne Aufschlag einer Vergütung weiter.
- Der Spediteur wird Versicherungsvermittler und besorgt sich eine entsprechende IHK-Zulassung.
- Spediteur-Rabatte müssen aus den Policen gestrichen werden. Gewinnbeteiligungen bei gutem Schadenverlauf sind jedoch weiterhin möglich.
- Für kleine Firmen: Unterhalb der Bagatellgrenze von 600 Euro jährlich besteht Erlaubnisfreiheit.
- Der Spediteur wird produktakzessorischer Vermittler, das heißt, er vermittelt im Auftrag einer Person, die Inhaber einer Vollmacht ist – zum Beispiel eines Versicherungsmaklers.



# Sicher parken mit Webfleet

Partnerschaft mit Bosch – Integration in die Logistikplattform L.OS und damit auch der Lösung Secure Truck Parking



Der Flotten-Management-Anbieter Webfleet, Teil von Bridgestone Mobility Solutions, und der Automobil-Zulieferer Bosch arbeiten zusammen. Die Partnerschaft betrifft die Integration der digitalen Logistik-Plattform L.OS von Bosch in Webfleet. Im Gegenzug integriert Webfleet die Lösung Bosch Secure Truck Parking ins eigene System.

## Echtzeitdaten helfen beim Steuern

Das Portal Bosch L.OS vernetzt Flotten, Transportunternehmen, Warenlager und digitale Lösungen miteinander. Fuhrparkbetreiber erhalten hierüber Zugang zu einer Vielzahl an Lösungen. Diese stehen aufgrund der Partnerschaft nun auch Webfleet-Kunden zur Verfügung. Das erklärte Ziel von Webfleet und Bosch: Es sollen Dienstleistungen und Systeme in einer intelligenten Weise gebündelt werden, sodass Unternehmen ihre Flotten auf Basis von Echtzeitdaten effizienter steuern können.

## Verfügbare Parkplätze anzeigen

Im ersten Schritt wird Bosch Secure Truck Parking in Webfleet integriert. Über diese Buchungsplattform können Spediteure und Lkw-Fahrer verfügbare Stellplätze entlang ihrer Route in Echtzeit einsehen und online reservieren. Fuhrparks wird damit die Planung und Buchung aus einem Netzwerk von geprüften Parkplätzen vereinfacht. Sie reduzieren darüber hinaus mögliche Sicherheitsrisiken sowohl mit Blick auf ihre Fahrer als auch auf ihre Ladung. Daneben werden Kraftstoffkosten und CO<sub>2</sub>-Emissionen eingespart, die ansonsten aufgrund der Suche nach einem geeigneten Parkplatz entstehen würden, heißt es seitens Webfleet.

## Empfehlungen auf der Strecke erhalten

Geplant ist darüber hinaus, dass Webfleet-Kunden direkt Zugang zu Bosch Secure Truck Parking erhalten. In diesem Zusammenhang sollen Disponenten etwa auch Empfehlungen für verfügbare Parkplätze auf Basis ihres Auftrags- und Tourenplans erhalten. Voraussichtliche Ankunftszeiten könnten dann beispielsweise in Abhängigkeit von der aktuellen Verkehrssituation noch genauer berechnet und dem Kunden adressiert werden. Alle Details der sicheren Parkplatz-Buchung sollen automatisch über die Webfleet-Fahrer-App und die Pro Driver Terminals an die Fahrer weitergegeben werden.



„Die Integration der Secure-Truck-Parking-Lösung von Bosch in Webfleet ist nur der Anfang unserer Zusammenarbeit“

TACO VAN DER LEIJ, VICE PRESIDENT WEBFLEET EUROPE BEI BRIDGESTONE MOBILITY SOLUTIONS

Anzeige



Stolpern, Rutschen, Stürzen - Täglich 450 Arbeitsunfälle

**Oft ist es nur eine Kleinigkeit, die Menschen aus dem Tritt bringt: das Klingeln des Smartphones oder der Zuruf einer Kollegin. Normale Handlungen wie Treppensteigen oder ein Ausweichen beim Gehen klappen nicht mehr, weil man abgelenkt ist oder aus dem Rhythmus kommt. In solchen Situationen ereignen sich häufig Arbeitsunfälle, die mit Stolpern, Rutschen oder Stürzen zu tun haben, warnen die Arbeitsschutzexperten von DEKRA.**

Im Jahr 2022 kam es in Deutschland zu mehr als 165.000 solcher Unfälle – mehr als 450 pro Tag, so die Zahlen der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV). Gefährlich wird es überall dort, wo es rutschig ist: Wasser, Regen, Schnee, Glatteis, Öl oder Fett auf dem Boden – hier kommt es mit Abstand am häufigsten zum typischen Unfall durch Ausgleiten, Ausrutschen oder Stolpern.

Vermeiden lassen sich solche Ereignisse oft durch mehr Aufmerksamkeit. Der Tipp der DEKRA Arbeitsschutzexperten: Halten Sie die Augen offen und beseitigen Sie umgehend Rutsch- oder Stolperfallen, die Ihnen auffallen! Der Arbeitgeber muss auf den Zustand der Böden achten. Sie müssen trocken, sauber und intakt sein. Dazu gehören rutschfeste Schuhe.

Ein gefährlicher Ort ist auch die Treppe, wo sich knapp jeder fünfte solcher Unfälle ereignet. Die Tipps hier: Stress vermeiden, sich nicht ablenken lassen und den Handlauf

benutzen. Die erste und die letzte Stufe sind die gefährlichsten. Dort ändert sich der Rhythmus und man kommt am leichtesten aus dem Tritt.

Mehr als 4.400 Arbeitsunfälle ereigneten sich beim Benutzen einer Leiter, in Deutschland etwa zwölf pro Tag. Es gilt, bei Steighilfen und Leitern auf gute Standsicherheit zu achten. Auch eine weitere Person kann eventuell zur Absicherung helfen. Bürostühle sind als Steighilfe tabu.

Zu kritischen Situationen kommt es oft auch, wenn im Stress in kurzer Zeit viel passieren muss. Beim Transport von Gegenständen darf man sich nicht zur viel aufladen und muss sicherstellen, dass die Wege ausreichend beleuchtet sind. Eine wichtige Rolle nehmen Vorgesetzte und Kollegen ein: Sie können mit einem positiven Feedback zu einer besseren Sicherheitskultur beitragen, indem sie Personen loben, die es richtig machen.

„Die Integration der Secure-Truck-Parking-Lösung von Bosch in Webfleet ist nur der Anfang unserer Zusammenarbeit, denn wir möchten gemeinsam in Zukunft weitere innovative Lösungen anbieten, um die wachsenden Bedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen“, sagt Taco van der Leij, Vice President Webfleet Europe bei Bridgestone Mobility Solutions.

## Service-Plattform für E-Fahrzeuge

Aber auch sonst treibt Bridgestone Mobility Solutions beziehungsweise deren Marke Webfleet die Plattform-Idee voran. So gibt es seit Kurzem auch eine Service-Plattform für Elektrofahrzeuge. Mittels dieser ist es Flottenverantwortlichen möglich, anhand einer Vielzahl an Daten – darunter Informationen zum Energiemanagement, zum Akku- und Lademanagement, zur Routenplanung und zum Flottenmanagement – den Einsatz ihrer Elektrofahrzeuge intelligent zu steuern. Für die Bereitstellung der Service-Plattform für Elektrofahrzeuge kooperieren Bridgestone und Webfleet nach eigenen Angaben mit einigen Anbietern von Mobilitätsdienstleistungen, darunter der Navigationsspezialist TomTom, die Supply-Chain-Plattform Simacan, der Entwickler von Ladelösungen The Mobility House sowie Bia Power, einer Plattform für das Aufladen von E-Fahrzeugen.

„Das System ermöglicht die nahtlose Integration der Lösungen dieser Dienstleister auf der Grundlage von ganzheitlichen Flotten- und Energiedaten. Webfleet stellt dabei die relevanten Fahrzeugdaten bereit, auf deren Basis die vernetzten Partner ihre Dienstleistungen anbieten. Im Endergebnis sind Fuhrparkunternehmen ab sofort in der Lage, auf Basis dieser ganzheitlichen Daten aus einem System die Elektrifizierung ihrer Flotten zu gestalten“, erläutert Wolfgang Schmid, Webfleet Head of Central Region. Bislang funktioniert die EV-Lösung für Pkw und Transporter. Die Möglichkeit, sie für E-Lkw zu nutzen, ist aber bereits gegeben.

## Datenintegration eröffnet Chancen

Schmid zufolge handelt es sich dabei um die weltweit erste integrierte Service-Plattform für gewerblich genutzte Elektrofahrzeuge. „Indem wir signifikante Daten aus Systemen verschiedener Anbieter integrieren, generieren wir für Fuhrparkunternehmen einen ganz neuen Nutzen.“ So könne ein Flottenmanager beispielsweise Informationen abrufen, um die Reichweite seiner Fahrzeuge für einen bestimmten Auftrag zuzuweisen. „Um auszuwählen, welches Fahrzeug etwa zu welchem Zeitpunkt auf der Grundlage des erforderlichen Akkustands und des Tourenplans geladen werden soll, können diese Daten dann mit den Informationen zum Lademanagement abgeglichen werden“, erläutert Schmid.

Zu guter Letzt liegt dem Webfleet-Experten noch eine Sache am Herzen: Flottenkunden sollen dabei Daten nahtlos zwischen allen angeschlossenen Anbietern austauschen, um den Betrieb von Elektroflotten zu optimieren. Die Nutzer behalten stets die volle Kontrolle über ihre eigenen Daten und entscheiden, welche Daten wann und wie geteilt werden.

Text: Carsten Nallinger | Fotos: Webfleet, Bridgestone Mobility Solutions



„Webfleet stellt die relevanten Fahrzeugdaten bereit, auf deren Basis die vernetzten Partner ihre Dienstleistungen anbieten“

WOLFGANG SCHMID, WEBFLEET HEAD OF CENTRAL REGION



# Einer für alles

**Ford Trucks deckt mit der Baureihe F-Line das komplette Spektrum an schweren Lkw ab – exklusiver Fahrbericht vom Newcomer auf dem europäischen Markt**



Mit dem F-Max hat Ford Trucks innerhalb nur weniger Jahre eine bemerkenswerte Europa-Karriere auf die Straße gelegt. Vor sechs Jahren feierte die türkisch-amerikanische Koproduktion ihre Debüt vor einem staunenden IAA-Publikum. Seitdem haben die Ford-Trucks-Macher mit dem F-Max ein europäisches Land nach dem anderen erschlossen. Auch in Deutschland ist die blitzsauber gefertigte Sattelzugmaschine aus türkischer Fertigung drei Jahre nach dem Markteintritt mit über 1.000 ausgelieferten Trucks längst kein Exot mehr.

## Neue Schale, alter Kern

Dank günstiger Einstiegspreise, Lieferfähigkeit und einem gut aufgestellten Händlernetzwerk ist der F-Max durchaus eine Vernunft-Alternative zu den etablierten Platzhirschen. Jetzt wollen die Ford-Trucks-Strategen zum zweiten Streich ausholen. Und was folgt auf F-Max? Nein, nicht F-Moritz, sondern der Ford Trucks F-Line, der das Produktprogramm in die höchst variantenreiche Verteiler-, Bau- und Kommunalbranche führt. Der F-Line, deutsch ausgesprochen „Äfflein“, setzt dabei auf Typenvielfalt. Die neue Baureihe kommt in unterschiedlichsten Achskombinationen vom 4x2-Sattelschlepper über Fahrgestellversionen bis hin zu den schweren Bauvarianten als 6x4 oder 8x4 daher. Damit deckt Ford Trucks jetzt das komplette Spektrum an schweren Lkw mit einer eigenen Variante ab.

## F-Line mit Anklängen an Vorgänger

Mit einem modern gezeichneten Gesicht, LED-Beleuchtung und reichlich Assistenz-Zutaten garniert, geht der F-Line geschickt in die moderne Ford-Familie vom leichten Transit Custom bis zum F-Max integriert als neuer Truck durch. Wenngleich bei näherer Betrachtung das seit etlichen Jahren gefertigte Ford-Cargo-Fahrerhaus hier mit modernen Anbauteilen runderneuert fröhliche Urstände zu feiern scheint. Tatsächlich baut der schwere Ford auf dem nur 2,3 Meter breiten Rohfahrerhaus des Vorgängers auf, was nicht gerade üppige Platzverhältnisse im Inneren verspricht.

Hat man die auch bei den Straßenvarianten vergleichsweise hoch liegende Großraumkabine erklommen, fühlt man sich in der Ford-Welt sofort heimisch. Das Armaturenbrett trägt typische Ford-Züge bis hin zu den aus dem Transit-Transporter bekannten Bedienelementen. Kein Wunder, schließlich läuft die komplette Ford-Nutzfahrzeugfamilie in der Türkei vom Band. Der sehr hohe Motorkasten trennt wie eine Burgmauer Beifahrer und Fahrer klar voneinander ab. Doch trotz der mächtigen Motorkiste findet sich im F-Line noch Platz für zwei Schlafbetten.



**1** Der robuste Ford F-Line tanzt auf allen Hochzeiten: Ob als universeller Verteiler-Koffer ...

**2** ... oder als robuster Baukipper. Dank überlastfähigem Chassis kein Problem.

**3** Die Variantenvielfalt erlaubt alle möglichen Aufbauten vom Tanker ...

Eng, aber nicht ungemütlich geht es auch am Fahrerplatz zu. Die Sitzposition ist übersichtlich, wenngleich die schmalere Kabine nicht allzu viel Bewegungsfreiheit gewährt. Der Getriebeautomat lässt den schweren Ford sanft ins Rollen kommen. Die Rückstellkräfte der Lenkung sind ungewohnt gering.

Hier muss man während der langsamen Fahrt durch die City noch richtig in die Lenkradspeichen greifen.

Dafür sorgen eine Vielzahl von Assistenten und Fahrraumüberwachungen für die Qualifikation einer gesamt europäischen Zulassung. Neben dem obligaten Notbremsassistenten gibt es eine adaptive Temporegelung mit Stop&Go-Modus, einen Fernlichtassistenten, einen Spurhalteassistenten und einen Totwinkel-Detektor. Eine hintere Einparkhilfe, Spurhaltewarner, Reifendruckkontrollsystem, Straßenschilderkennung, Müdigkeitsalarm bis hin zu einer Atemalkohol prüfenden Wegfahrsperre runden das Sicherheitsangebot von Ford ab.

## Rau, aber herzlich

Klingt vielversprechend, aber schon auf den ersten Metern macht der F-Line auch als zweiaxsiges Straßen-Chassis mit Kofferaufbau klar, dass er eher zur rauen Fraktion gehört. Die Lenkung ist nicht elektro-hydraulisch weggedämpft, sondern bemüht sich zusammen mit der überlasttauglichen Achsfederung, die Fahrer über den Straßenzustand nicht im Unklaren zu lassen. Der mittellange Zweiaxser mit Kofferaufbau, hier von dem neun Liter großen Reihen-sechser befeuert, gibt sich förglich nicht als samtpfötiger Verteiler-Tiger. Dafür passt das Zusammenspiel zwischen dem neunstufigen automatierten Getriebe und dem 330 PS starken Euro-6-Triebwerk.

In Sachen Motorentechnik ist der Ford ohnehin auf der Höhe der Zeit. Die für den F-Line zur Verfügung stehenden Sechszylinder-Triebwerke mit 9 und 12,7 Liter Hubraum wurden vom Hersteller selbst entwickelt. Der hubraumkleinere Antriebler leistet 330 PS, seinen größeren Bruder gibt es in drei Leistungseinstellungen mit 420, 450 und 480 PS. Damit bleibt ein 20-PS-Abstand zum Flaggschiff F-Max bestehen, der mit 500 PS aus dem gleichen Motor seine Spitzenstellung im Ford Trucks-Programm unterstreicht. Der modern aufgebaute Reihenmotor mit obenliegender Nockenwelle, Vierventil-Technik, Common-Rail-Einspritzung und variabler Turbolader-Geometrie konnte sich im F-Max bereits als kraftvoller und zuverlässiger Antrieb bewähren.

## Mehr-Gänge-Menü

Bei den Getrieben bietet Ford eine breite Auswahl zwischen einem handgerissenen Neunganggetriebe von Eaton, dem automatisierten Neunganggetriebe, sowie dem sechszehnstufigen ZF-Getriebe, entweder als Handschalter oder automatisiert. Das neue Ecotorq 16-Gang-Getriebe aus eigener Produktion bleibt weiter dem Fernverkehrs-Modell F-Max vorbehalten. Mit diesem breiten Antriebsangebot will der F-Line für die unterschiedlichen Anwendungen der anvisierten Branchen jeweils einen passenden Pfeil im Köcher haben.

Die passenden Fahrgestelle für den abwechslungsreichen Ritt über Verteilertouren, auf den Bau oder durch die Kommune stehen in jedem Fall schon bereit, was insofern nicht verwundert, da es sich beim F-Line ja nicht um ein vollständig neu aufgelegtes Modell handelt. Neben den für deutsche Baustellenvarianten ausgesprochen rustikal gefederten Baustellenvarianten, die auf so mancher anatolischer Baustelle sinnvoller Weise eine höhere Überlastreserve bieten müssen, steht der F-Line auch im Kommunaleinsatz als Kehrwagen oder Sammler mit einem sauber schaltenden Automatikgetriebe seinen Sauber-Mann. Im 6x4-Sattelschlepper zeigt der F-Line aber auch seine Qualitäten als schweres Arbeitstier. Auch hier wurde mehr Wert auf Überlastreserven als auf Leerfahrtskomfort gelegt. Entsprechend hart fällt der Proberitt mit dem 6x4 und seiner überdimensionierten Federung aus.



An Achskonfigurationen und Zusatzoptionen mangelt es dem Newcomer ebenfalls ganz und gar nicht. Liftbare und lenker Nachlaufachsen, Nebenabtriebe und eine elektrohydraulische Lenkung für den Vierachser gehören zu den weiteren Wahlmöglichkeiten, mit denen auch die deutschen Ford-Trucks-Händler ab Frühjahr an den Start für die neue F-Line gehen.

## Döner oder Hausmannskost?

Inwieweit der recht rustikale F-Line die – seien wir ehrlich – sogar auf dem Bau komfortverwöhnte deutsche Kundschaft für sich gewinnen kann, bleibt abzuwarten. Sein von Grund auf neu konzipierter, modernerer Bruder F-Max hat es da deutlich leichter, die harten Herzen der Fuhrparkleiter zu erwärmen. Auch beim F-Line wird der Preis am Ende ein gewichtiges Wort bei der Kaufentscheidung mitspielen. Und so viel neue Technik in der etwas beengten Fahrerhausarchitektur gibt es bei Konkurrenten in solcher Form nicht.

„Mit jedem neuen Produkt, das wir entwickeln, wollen wir unseren Kunden helfen, ihr Geschäft profitabler zu führen und ihnen den Komfort und die Sicherheit bieten, die sie verdienen“, wirbt Emrah Duman, Vize-Präsident Ford Trucks, für die guten Eigenschaften seiner Lkw-Familie. Den F-Max hat der smarte Manager von Ford Trucks in den fünf Jahren seiner Existenz erfolgreich auf nahezu allen europäischen Märkte etabliert. Das wird mit dem Universal-Lkw der F-Line-Reihe freilich schwieriger. Aber warum soll ein Handwerksbetrieb oder Gewerbetreibender nicht auf den kostenoptimierten F-Line aus der Türkei aufspringen? Schließlich hat sich ein Döner als Mittagshappen auch in deutschen Branchen fest etabliert. Und den F-Line gibt es schon ab Werk „mit allem“.

Text: Oliver Willms |

Fotos: Oliver Willms, Ford Trucks



*„Mit jedem neuen Produkt wollen wir unseren Kunden helfen, ihr Geschäft profitabler zu führen und ihnen den Komfort und die Sicherheit bieten, die sie verdienen“*

EMRAH DUMAN,  
VIZE-PRÄSIDENT  
FORDTRUCKS



... bis zur klassischen Sattelzugmaschine mit bis zu 40 Tonnen.

## FORD TRUCKS F-MAX SELECT

- Was rar ist, weckt bekanntlich Begehrlichkeiten. Mit dem auf 400 Exemplare limitierten F-Max Select Sondermodell lockt Ford Trucks zum exklusiven Kauf. Die Werks-Sonderserie in noblem Schwarz mit Sonderfarbe Teillackierungen wird auf dem gesamten europäischen Markt angeboten. Neben der vergleichsweise reichhaltigen Serienausstattung für den F-Max Select über das vollständige Ausstattungspaket an Sicherheitsfeatures, das für den schweren Truck aus der Türkei verfügbar ist.

- Im Innenraum sorgen bronzefarbene Akzente und Applikationen an Lederlenkrad, Türgriff und Sitz für exklusives Ambiente, das von der Plakette mit der individuellen Seriennummer des Select-Trucks unterstrichen wird.

- Wer einen der 500 PS starken Select-Ford erstehen will, muss sich aber ranhalten: Der deutsche Importeur F-Trucks Deutschland hofft, bis zu 50 Exemplare für seine Kundschaft reservieren zu können.



Moderne Innereien: Das sympathisch gestaltete Cockpit trägt typische Ford-Züge. Der hohe Motorkasten schränkt den Platz ein.

Mehr zu Ford Trucks auf [eurotransport.de](http://eurotransport.de)

**STARTSEITE**



# Die Suche nach dem besten Antrieb der Zukunft

VDA Technischer Kongress 2024 – Industrie stimmt für Technologieoffenheit



Der Verband der Automobilindustrie (VDA) hat – mittlerweile zum 25. Mal – zum Technischen Kongress nach Berlin geladen. Einmal mehr stand bei diesem Schaulaufen der Experten aus der Branche die Frage nach der passenden Antriebsstrategie für die möglichst emissionsfreie Zukunft im Fokus.

Doch neben vielen Vorträgen und Keynotes zu dem, was kommen kann, was gehen muss und wo die Reise hingehen soll, gesellen sich auch einige besorgte Stimmen aus Industrie und Politik.

Bereits in ihrer Eröffnungsrede wählt VDA-Präsidentin Hildegard Müller warnende Worte. „Ich bin zuversichtlich, was die deutsche Autoindustrie angeht“, so Müller. Aber ob die Arbeitsplätze auch in Deutschland entstehen, sei die Frage. Der Standort Deutschland drohe, im internationalen Vergleich zurückzufallen. „Wir haben in der gesamten Wertschöpfungskette beeindruckende und weltweit einzigartige Produkte, Ideen und Lösungen. Unsere Hersteller, unsere Zulieferer sind führend und begeistern international. Deswegen werde ich nicht müde, für mehr Wettbewerbsfähigkeit, für mehr Aufbruch zu werben, damit wir diese unsere Stärken nutzen und unsere Position ausbauen können – und in der Folge die Arbeitsplätze der Zukunft auch weiterhin bei uns entstehen!“

## Ursachen grundlegend angehen

Im Klartext bedeute das, dass die Ursachen der Probleme des Standorts bei der internationalen Wettbewerbsfähigkeit grundlegend angegangen werden müssen und nicht mehr nur an den Symptomen herumgedoktert werde oder sie nur zeitweise abgemildert werden. „Wir brauchen eine intensive Diskussion, wie wir unsere Klimaziele tatsächlich erreichen können – und was dafür notwendig ist, damit wir gleichzeitig wirtschaftlich erfolgreich bleiben.“ Bei der Analyse komme die Politik inzwischen zunehmend zu dem gleichen Ergebnis. Doch es fehle weiterhin ein umfangreiches, mutiges und langfristiges Reformprogramm, um Deutschland für eine erfolgreiche Zukunft nachhaltig aufzustellen.

Die Bundesforschungsministerin Bettina Stark-Watzinger (FDP) kontert diese dunklen Wolken mit markigen Appellen und antreibenden Worten. „Die wirtschaftlichen Kräfte müssen wieder aufgebaut und gestärkt werden“, konstatiert die Ministerin. „Es ist die falsche Einstellung, dass Leistung und Freude am Leben sich ausschließen können“. Zudem fordert sie mit Nachdruck weniger überbordende Bürokratie.

## Bürokratie ist großes Hindernis

In diese Kerbe schlägt in einer späteren Diskussionsrunde während des Kongresses mit dem übergreifenden Thema Industriepolitik auch Anke Rehlinger, Ministerpräsidentin des Saarlands (SPD): „Was wir an Bürokratie geschaffen haben – den ganzen Krempel kann niemand mehr kontrollieren!“ Zudem spricht sie einige dringende Punkte an. „Wir haben gute Löhne geschaffen in Deutschland. Was uns aber zu schaffen macht ist, die guten Löhne auch zu zahlen und die hohen Energiepreise.“ Am Ende des Tages müsse man in Deutschland wettbewerbsfähige Bedingungen schaffen. „Sonst werden die Entscheidungen gegen diesen Standort getroffen werden.“

Sie räumt aber auch ein: „Subventionen sind nur eine Krücke für den Moment. Am Ende muss das Geschäftsmodell funktionieren, auch weil wir zu vernünftigen Rahmenbedingungen produzieren können müssen.“ Was die Energie betrifft, hierbei auch ein entscheidender Faktor, spricht Rehlinger nicht nur die Industriestrompreise an, sondern auch, wo die Energie herkommen soll.

So müsse der Ausbau der erneuerbaren Energien schneller passieren. „Die Bedarfe werden aber nicht nur mit der Windkraft gedeckt.“ Wichtig sei auch, dem Wasserstoff eine hohe Priorität zuzugestehen. „Wir brauchen jetzt eine europäische Gemeinschaft für Wasserstoff und erneuerbare Energien und die zugehörigen Infrastrukturen.“

„Was wir an Bürokratie geschaffen haben – diesen ganzen Krempel kann niemand mehr kontrollieren“

ANKE REHLINGER, MINISTERPRÄSIDENTIN DES SAARLANDS (SPD)

„Ich bin zuversichtlich, was die deutsche Autoindustrie angeht“

HILDEGARD MÜLLER, PRÄSIDENTIN DES VDA



Daimler setzt beim Brennstoffzellen-Truck GenH2 auf flüssigen Wasserstoff. Allerdings ist die Infrastruktur hierfür praktisch noch nicht vorhanden.

Dazu gibt Maria Röttger, CEO Michelin Europa Nord, einen schmerzlichen Einblick. Die Energiekosten in Europa, speziell für den Standort Hornburg, sind laut Röttger seit 2019 um 260 Prozent gestiegen. Asien sei deutlich im Vorteil dank deutlich geringerer Kosten. Gleichzeitig nahm der Marktanteil sogenannter Budget-Reifen deutlich zu, zu Lasten der Premiumreifen.

Das wiederum führe zur Unerwartungslast der Werke plus den genannten hohen Energiekosten. „Diese Negativ-Spirale beschäftigt viele Unternehmen mit Produktionsstätten in Deutschland.“ Stark-Watzinger und Rehlinger haben in vielen Fällen die richtigen Worte gefunden und könnten sie nun auch in die nötige Politik umsetzen. Schließlich haben beide als Sprachrohre ihrer Fraktionen nicht nur die Möglichkeit, Dinge beim Namen nennen. Als Teile der Landes- und Bundesregierung können sie auch aktiv gestalten.

Als Hilleruf in Richtung Politik lassen sich auch die Aussagen der CEOs Dr. Holger Klein von ZF Friedrichshafen und Arnd Franz von Mahle deuten. „Innovation ist der Kern“, sagt Dr. Klein. „Hierfür braucht es eine innovationsfreundliche Umgebung. Wichtig sind also technologieoffene und vor allem stabile Voraussetzungen. Darauf muss man sich verlassen können.“

## Wasserstoffpreis muss sinken

Und Franz pflichtet ihm bei: „Wir brauchen eine gute Infrastruktur! Das gilt auch für die digitale Infrastruktur. Und wir müssen die CO<sub>2</sub>-Reduktion ernst nehmen und jeden Hebel nutzen.“ Der reine Kurs in Richtung Batterieelektrik werde dazu nicht ausreichen. Am ehesten, so Franz, werde im Lkw der Wasserstoff-Verbrenner technologisch umsetzbar sein. Wichtig sei aber: Der Wasserstoffpreis muss auf fünf Euro sinken. Und einen weiteren Appell richtet Franz an Politik und Gesellschaft: „Wir brauchen Lehrer, die Schülerinnen und Schüler für Technologie interessieren. Wir brauchen Politiker, die diesen Prozess antreiben.“

Hierbei wird also, neben einem nicht so langen, aber umso dringenderen Wunschzettel an die Politik, klar, dass sich in den Köpfen der Industriestrategen doch so einiges gedreht hat. Während noch vor kurzem batteriebetriebene Lkw das Maß der Dinge waren, werden die Wasserstoffstimmen immer lauter. Und es gilt: Der einst noch mehr als die Brennstoffzelle verpönte H<sub>2</sub>-Verbrenner steht plötzlich ganz hoch im Kurs.

## Verbrenner oder Brennstoffzelle?

Dazu liefert der Kongress auch direkt einige Beispiele, angefangen bei Bosch. Dr. Michael Krüger, Senior Vice President Engineering Propulsion and Environment Power Solutions Robert Bosch, spricht sich ebenso für die Technologieoffenheit im Lkw-Verkehr aus. Ob BEV (Battery Electric Vehicle), FCEV (Fuel Cell Electric Vehicle) oder der H<sub>2</sub>-Verbrenner: Alle müssen gemeinsam in ihrem jeweiligen Einsatzgebiet helfen, die CO<sub>2</sub>-Emissionen massiv zu verringern. Batterie allein sei nicht der Königsweg.

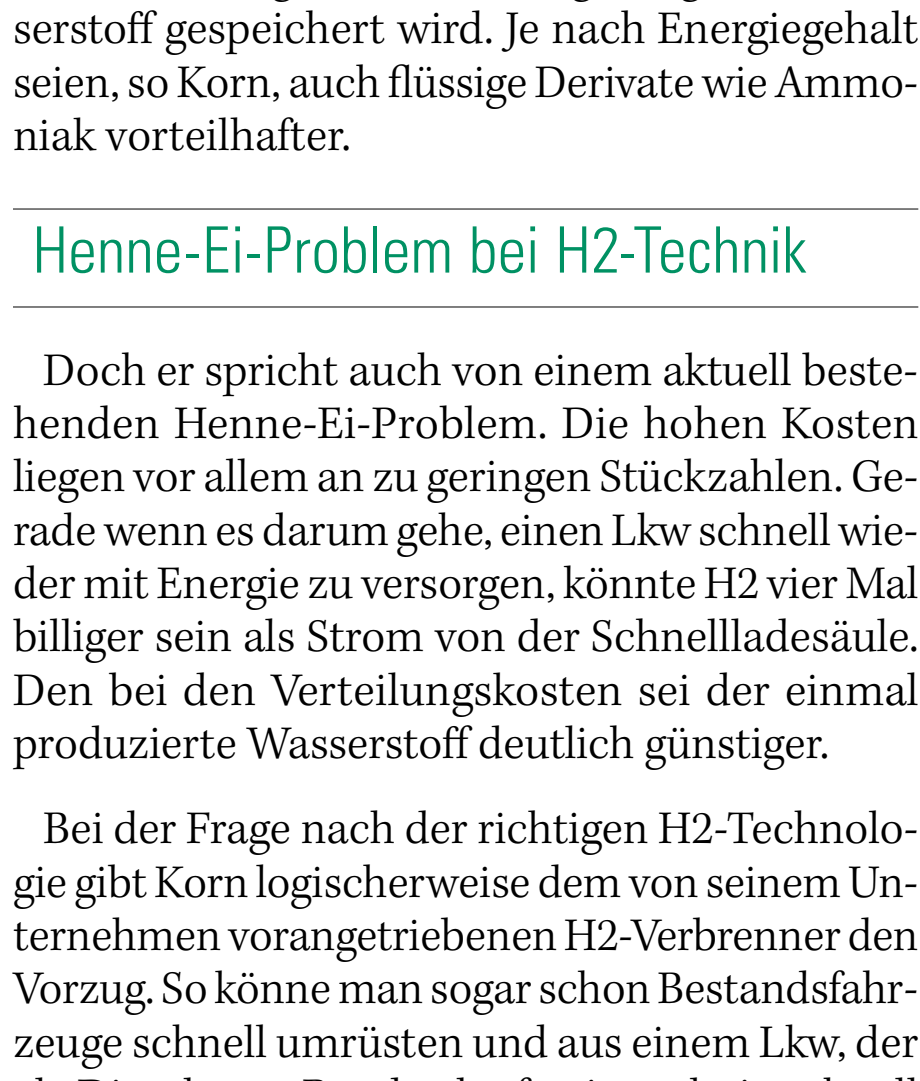
„Der schnellste Weg ist, auf alle Technologien zu setzen.“ Für bestimmte Märkte sieht er aber auch Vorteile bei anderen „flüssigen erneuerbaren Kraftstoffen“. „Einen Kanister Kraftstoff kann ich überall hinfahren“, so Dr. Krüger. Hinsichtlich des H<sub>2</sub>-Verbrenners rechnet er vor: CO<sub>2</sub> wird um mehr als 99 Prozent reduziert. Den Rest machen Schmierstoffe aus, ohne die es noch nicht geht. Aber für die EU gilt immerhin: alles unter drei Gramm CO<sub>2</sub> pro kWh ist „CO<sub>2</sub>-frei“. Zudem seien Nox-Emissionen kaum messbar.

## Vorteile für H2-Verbrenner

Ähnliches gilt für die Partikelemissionen. Die gebe es natürlich. Aber dieses Problem betreffe alle Antriebsarten. „Unsere Schuhsolen verschleifen auch.“ Ein weiterer Vorteil beim H<sub>2</sub>-Verbrenner: Der Umstieg lasse sich schnell umsetzen, da bestehende Infrastruktur und Servicenetzwerke weitergenutzt werden können.

Einen etwas engeren Weg verfolgt aktuell noch Daimler, zumindest hinsichtlich des Mercedes-Benz Actros – über den Unimog mit H<sub>2</sub>-Verbrenner hatten wir bereits an anderer Stelle berichtet. Für den Actros verstärkte Daimler nach einem ursprünglich sehr starken Fokus auf den BEV auch die H<sub>2</sub>-Brennstoffzelle mit Pufferbatterie. Die Transformation zum CO<sub>2</sub>-freien Transport sei nur zu schaffen, „wenn wir auf zwei Energieträger setzen. Bei hoher Belastung sehen wir als Energieträger ganz klar den Wasserstoff“, sagt Dr. Rainer Müller-Finkeldei, Senior Vice President Engineering Mercedes-Benz Trucks bei Daimler Truck.

Beim Strom zählt am Ende nur die verfügbare Ladeleistung. Beim Wasserstoff hingegen stellt sich neben verschiedenen Drücken auch die grundsätzliche Frage nach flüssig oder gasförmig. Daimler plädiert für die flüssige Variante. So habe H<sub>2</sub> eine höhere Energiedichte und lasse sich per Schiff zum Beispiel aus den Vereinigten Arabischen Emiraten importieren. Zudem gehe der Tankvorgang schnell vonstatten. Nachteil aber: Aktuell gibt es genau eine öffentliche Flüssig-H<sub>2</sub>-Tankstelle. Diese hat Daimler vor den Wörther Werkstoren gebaut. Aber: „Jeder, der ein passendes Fahrzeug hat, darf dort tanken.“ Immerhin ist der GenH<sub>2</sub>-Actros dem Diesel – außer beim Preis – ziemlich ebenbürtig: 1.000 Kilometer Reichweite, 25 Tonnen Nutzlast, sind mal 330 kW Peakleistung. Und die benötigen 80 Kilogramm Flüssig-H<sub>2</sub> fließen in 10 bis 15 Minuten in die Tanks.



Keyou ist ein Vorreiter auf dem Gebiet der Wasserstoff-Verbrennungsmotoren für schwere Lkw.

Als grundlegendes Problem verweist auch Dr. Müller-Finkeldei auf den Kostenfaktor. Zero-Emission-Vehelce werden, so der Experte, teurer bleiben als Diesel-Lkw. Entscheidend für die abschließende TcO-Betrachtung sind also die Energiekosten. Dem Diesel macht der CO<sub>2</sub>-Preis zu schaffen. Doch sowohl H<sub>2</sub> als auch Strom sind aktuell sehr teuer. Hier appelliere man einmal mehr an die Politik. Dabei sei es gar nicht so schwer, in großem Maßstab erneuerbare Energien zu erzeugen.

## Wasserstoff ist doch effizient

Das ist die Überzeugung von Keyou-Gründer Thomas Korn. Auf nur fünf Prozent der Wüstenflächen ließe sich demnach die gesamte Energie erzeugen, die aktuell gebraucht wird. In den Regionen gebe es zudem zahlreiche Projekte, um dort grünen Wasserstoff herzustellen. Die immer wieder vorgebrachten Einwände zur Ineffizienz des Wasserstoffs kontert er. Hierbei handle es sich um ein Missverständnis.

Elektrische Energie ist demnach ineffizient, wenn es darum geht, sie zu speichern und zu verteilen. Hier sei der Strom im Nachteil, beziehungsweise sei dies ein Vorteil für flüssige und gasförmige Energieträger. Die Ineffizienz in der Herstellung wird im Übrigen irrelevant, wenn in besagten Wüsten Strom ohnehin im Übermaß erzeugt wird und, diese ineffiziente Speicherung und Verteilung, in einem Energieträger wie Wasserstoff gespeichert wird. Je nach Energiegehalt seien, so Korn, auch flüssige Derivate wie Ammoniak vorteilhafter.

## Henne-Ei-Problem bei H2-Technik

Doch er spricht auch von einem aktuell bestehenden Henne-Ei-Problem. Die hohen Kosten liegen vor allem an zu geringen Stückzahlen. Gerade wenn es darum geht, einen Lkw schnell wieder mit Energie zu versorgen, könnte H<sub>2</sub> vier Mal billiger sein als Strom von der Schnellladesäule. Den bei den Wasserstoffkosten sei der einmal produzierte Wasserstoff deutlich günstiger.

Bei der Frage nach der richtigen H<sub>2</sub>-Technologie gibt Korn logischerweise dem von seinem Unternehmen vorangetriebenen H<sub>2</sub>-Verbrenner den Vorzug. So könne man sogar schon Bestandsfahrzeuge schnell umrüsten und aus einem Lkw, der als Diesel vom Band gelaufen ist, relativ schnell ein Zero-Emission-Vehelce machen. Aktuell konzentriert sich Keyou aber auf Neufahrzeuge.

Um das genannte Henne-Ei-Problem zu lösen, das auch aus der Zurückhaltung der potenziellen Käufer resultiert, bietet Keyou das Geschäftsmodell H<sub>2</sub>-Mobility as a Service an. Die Fahrzeuge werden also als Paket vermietet inklusive Service und Versicherung. Für den Wasserstoff arbeite man mit Partnern zusammen. Das soll die Hürde für neue Wasserstoff-Mobilisten senken.

## Batterie versus H2-Verbrenner

Hinsichtlich der Fahrzeugkosten macht Korn eine interessante Rechnung auf. Ein „Optimal-BEV“ rollt mit einer Feststoffbatterie der neuesten Generation samt hoher Energiedichte von optimistischen 270 Wh pro Kilogramm vor. Die Batterie mit 1.000 kWh Kapazität, 625 Kilometer Reichweite, wiege 3,7 Tonnen und koste 150.000 Euro. Der H<sub>2</sub>-Verbrennungsmotor kommt mit einer „Ladung“ 1.100 Kilometer weit, die Tanks fassen 4.000 Wh pro Kilogramm bei einem Gewicht von 833 Kilogramm und kosten lediglich 10.000 Euro.

Zum Abschluss seines Vortrags gibt Korn noch einen Ausblick auf die H<sub>2</sub>-Batterie, die 2028 kommen könnte. Was wie eine seltsame Chimäre klingt, ist vielmehr die Weiterentwicklung von großen Tanks zu kleineren Einheiten – auch ein Sicherheitsaspekt. In kleinen Hochdruckkugeln, ausgestattet mit intelligenten Mikroventilen, wird der Wasserstoff gespeichert. Diese wiederum sitzen in großen Niederdruckbehältern. Mit den deutlich kleineren Einheiten, in denen der Hochdruck-Wasserstoff gespeichert wird, lassen sich auch engere Bauräume im Chassis nutzen und im Zweifel kann so der raumgreifende „Rucksack“ entfallen.

Als Fazit des Kongresses lässt sich also festhalten, was VDA-Chefin Müller schon in ihrer Eröffnungsrede konstatiert hat: Die deutsche Industrie kann es. Nun ist wichtig, dass die Standortfaktoren stimmen, damit die Industrie ihre Kompetenzen auch hierzulande auf die Straße bringt und nicht abwandert.

Text: Markus Bauer | Fotos: Markus Bauer (1), Daimler Truck, Jennifer Weyland/SPD, Keyou, VDA, ZF

## BATTERIE-TECHNOLOGIEN

- Aktuell zeichnen sich verschiedene Trends in der Batterietechnik, aber noch kein klarer Favorit ab. Die größte Marktdurchdringung haben im Moment Lithium-Batterien. Beispielsweise Daimler setzt beim Langstrecken-eActros auf Eisenphosphat. Feststoffbatterien gelten wiederum als künftiger Hoffnungsträger. Doch ohne Nachteile ist keine der Technologien. Lithium birgt Probleme bei der CO<sub>2</sub>-Bilanz in der Herstellung. Zudem besteht das Risiko, dass die Batterie thermisch durchdringbar, salopp gesagt: schwer kontrollierbar brennt. Eisenphosphat-Batterien weisen eine geringere Energiedichte auf, während Natriumbatterien Einbußen bei der Entladestromstärke und Zyklenfestigkeit aufweisen. Feststoffbatterien sind aktuell noch hinsichtlich der Skalierbarkeit problematisch. Dazu kommen verschiedene Geometrien der Zellen: Stack (wie im Laptop), zylindrisch und prismatisch.
- Wichtig ist auch die Ladeinfrastruktur. Hier sieht die Industrie künftig nicht nur Ladesäulen oder Wechselsysteme, sondern auch kabellose Varianten, zum Beispiel über induktive Ladespuren, während der Fahrt. Das Problem hierbei: Das Fahrzeug mag das dann zwar beherrschen, doch die Infrastruktur selbst muss Schritt halten. Zu sehen ist dies an zahlreichen 50-kW-„Schnellladesäulen“ an der Autobahn, die der aktuellen Pkw-Technik schon weit hinterherhinken – vom megawattfähigen Lkw ganz zu schweigen.

„Die Transformation zum CO<sub>2</sub>-freien Transport ist nur zu schaffen, wenn wir auf zwei Energieträger setzen. Bei hoher Belastung sehen wir als Energieträger ganz klar den Wasserstoff.“

DR. RAINER MÜLLER-FINKELDEI, SENIOR VICE PRESIDENT ENGINEERING MERCEDES-BENZTRUCKS



# Kampf der Federgewichte

**Kleinst-Fahrzeugbauer im Streit um Designrechte – ElectricBrands will mit dem Nutzfahrzeugmodell XBus S raus aus der Insolvenz – Tyn-e kontert mit Plagiatsvorwurf**



Der Entwickler Tyn-e aus Waiblingen in Baden-Württemberg will, so heißt es seitens des schwäbischen Unternehmens, den Wettbewerber ElectricBrands verklagen. Das Start-up aus dem hessischen Eppertshausen soll, so der Vorwurf, gegen das Designgesetz (DesignG) verstoßen – auch heute noch oft als Geschmacksmuster bezeichnet.

## Markante Form reklamiert

Stein des Anstoßes ist der XBus S, der in die EG-Fahrzeugklasse L7e fällt. Laut ElectricBrands sei die ikonische Front des XBUS im September 2019 als Geschmacksmuster beim Deutschen Marken- und Patentamt hinterlegt worden. Das Geschmacksmuster des Tyn-e beziehe sich hingegen nur auf den Markennamen und das Tyn-e-Logo „und keineswegs auf die markante Form- und Designsprache“, heißt es seitens ElectricBrands. Außerdem sei das Fahrzeug von Tyn-e eben kein L7e-Transporter, sondern falle in die Klasse N1, heißt es in der Retourkutsche aus Eppertshausen.

## XBus S soll im August 2024 kommen

Mit dem Auftragsfertiger Shandong Horche Intelligent Automobile hat ElectricBrands nach eigenen Angaben basierend auf einem bestehenden Modell ein Leichtfahrzeug der L7e-Klasse entwickelt und in Auftrag gegeben, das als XBus S ankündigungsgemäß zum exklusiven Vertrieb ab August 2024 bei den Agenturpartnern zur Verfügung stehen werde. „Unser Produktionspartner nutzt das Design des XBus mit unserer ausdrücklichen Genehmigung und stellt mit uns gemeinsam ein Produkt her, das dem Design und dem Anspruch der Leichtfahrzeugfamilie der ElectricBrands entspricht“, heißt es dazu auf Nachfrage von trans aktuell. Auf die Rückfrage, ob das Unternehmen nun seinerseits die Designrechte gegenüber Tyn-e gerichtlich durchsetzen möchte, hieß es dann allerdings nur: „kein Kommentar“.

## DIE UNTERNEHMEN

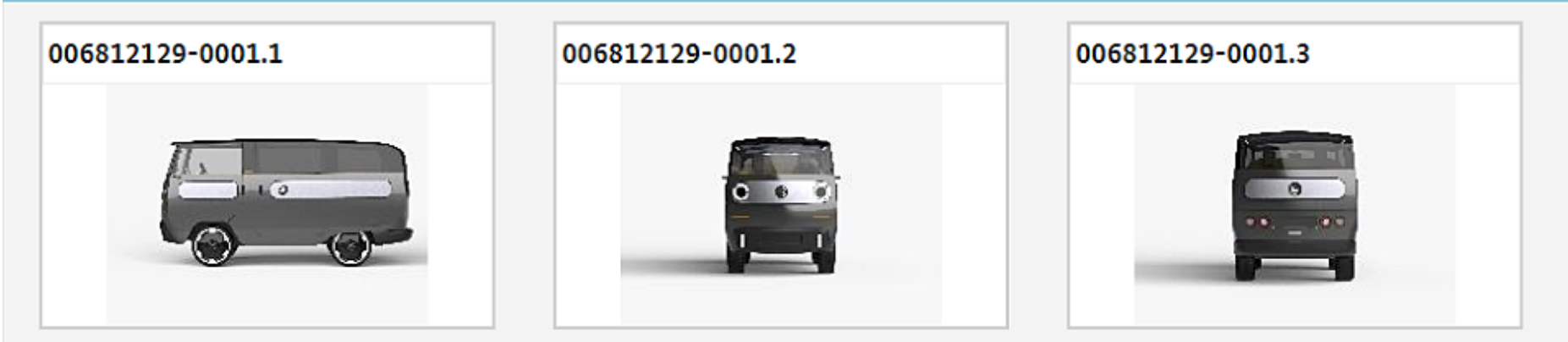
### Welche Mittelständler hinter Tyn-e stecken

Hinter Tyn-e stehen der Automobil-Zulieferer Albert Weber International und Share X Mobility. Dabei handelt es sich um ein Start-up für Mobilitätslösungen, das wiederum indirekt zum Zeitungsverlag Waiblingen gehört. Denn dort macht sich der Vorsitzende des Aufsichtsrats Ullrich Villingen bereits Gedanken über die Zeitungszustellung von morgen.

### ElectricBrands kämpft ums Überleben

Das Start-up ElectricBrands ist offiziell seit dem Jahr 2020 aktiv. Das ursprüngliche Führungs-Trio bestand aus Ralf Haller (CEO), Hans Stryewski (COO) und René Macher (CFO). Von Itzehoe ging es mit dem Firmensitz zunächst nach Münster und schließlich nach Eppertshausen. Das Kapital hat das Unternehmen über ein Crowdfunding-Projekt eingesammelt – rund 1,2 Millionen Euro. Aktuell befindet sich ElectricBrands in einer Insolvenz in Eigenverwaltung. CEO Max Brandt und Ralf Haller (CSO) versuchen, das Start-up aus der Zahlungsunfähigkeit zu führen.

## DARSTELLUNGEN DES GEMEINSCHAFTSGESCHMACKSMUSTERS



Das ursprüngliche Geschmacksmuster von ElectricBrands und der XBus S aus dem Jahr 2024 haben optisch nicht mehr ganz so viel gemeinsam.

## Shandong Horche liefert Design

Das lässt Tyn-e nicht auf sich sitzen: Prompt folgt eine gemeinsame Erklärung des Waiblinger Unternehmens und der Geschäftsführung von Shandong Horche Intelligent Automobile aus China. Also eben dem Unternehmen, bei dem ElectricBrands nach eigenem Bekunden den XBus S fertigen lassen möchte. „Die Designrechte für die in Europa vorgestellten Tyn-e Fahrzeuge liegen bei der Shandong Horche Intelligent Automobile. Diese Designrechte wurden Tyn-e für Europa uneingeschränkt für die komplette Tyn-e Fahrzeugfamilie übertragen.“ Demzufolge sind auch die ersten Auslieferungen der TX-Modellreihen für Juni 2024 geplant. Die deutsch-chinesische Partnerschaft soll aber noch weitergehen: Die beiden Unternehmen wollen in Waiblingen künftig als Horche Tyn-e Technologie- und Entwicklungsgesellschaft sowie als Horche Tyn-e Technology & Development agieren.

## (K)eine Frage der Fahrzeugnorm

Richtig ist zwar, dass die bisherigen Tyn-e-Modelle TX1, TX2 und TX7 nach der Fahrzeugnorm N1 homologiert wurden. Seit September 2021 arbeiten Shandong Horche und Weber Mobility / Tyn-e zusammen, heißt es dazu aus Waiblingen. Die Techniker und Ingenieure der Weber Holding haben demnach ein bestehendes Horche-Fahrzeug auf die europäische Fahrzeugnorm N1 homologiert. Bereits im Mai 2022 wurden die ersten Berechnungen und Pläne für ein L7e-Fahrzeug mit dem Produktionspartner Shandong Horche in China besprochen. Ein L7e-Fahrzeug „im typischen und bestehenden Horche-Fahrzeugdesign wurde bereits vereinbart“.

## Insolventes Start-up braucht Geld

ElectricBrands hatte Anfang Februar beim Amtsgericht Darmstadt eine Insolvenz in Eigenverwaltung beantragt und gleichzeitig den Marktstart eines leichten Elektro-Nutzfahrzeugs angekündigt. Denn um den Fortbestand des Unternehmens zu sichern, müssen neue Investorengelder her. Sonst droht die Eröffnung des Insolvenzverfahrens bereits gegen Ende März.



Bei der Vorstellung auf der IAA Transportation 2022 hatte der XBus S von ElectricBrands noch eine andere Frontpartie.

Eigentlich sollten die Fahrzeuge bei VDL Nedcar-Werk in Born, einem Auftragsfertiger aus den Niederlanden, vom Band laufen. Und zwar der „große“ XBus, den das Unternehmen auf der IAA Transportation 2022 vorgestellt hatte. Als Sozusagen kleiner Bruder war dort auch der XBus S auf der Messe in Hannover zu sehen. Eben dieser soll nun eigentlich auf den Markt kommen und ElectricBrands vor der Zahlungsunfähigkeit bewahren.

## Schadenersatzansprüche im Raum

Doch was da unter dem Namen XBus S vorfahren soll, sieht nach Ansicht von Tyn-e nun plötzlich gänzlich anders aus als das Fahrzeug, das ElectricBrands auf der IAA in Hannover enthüllt hatte. Der E-Kleinsttransporter sehe dem Tyn-e TX2 des schwäbischen Konkurrenten plötzlich zum Verwechseln ähnlich. Für Tyn-e Geschäftsführer Markus liegt hier eine „grundlegende Design- und Rechtsverletzungen vor“. Der XBus S sei nichts anderes als eine gekürzte Version des Tyn-e TX2 mit Kofferaufbau. „Diese Verletzung von EU-Recht werden wir gerichtlich anzeigen und selbstverständlich einen Verkauf eines XBus S E-Transporters im Zweifel gerichtlich untersagen lassen und natürlich behalten wir uns Schadenersatzansprüche vor“, sagt Graf.

Text: Carsten Nallinger |  
Fotos: Nallinger, ElectricBrands, Tyn-e



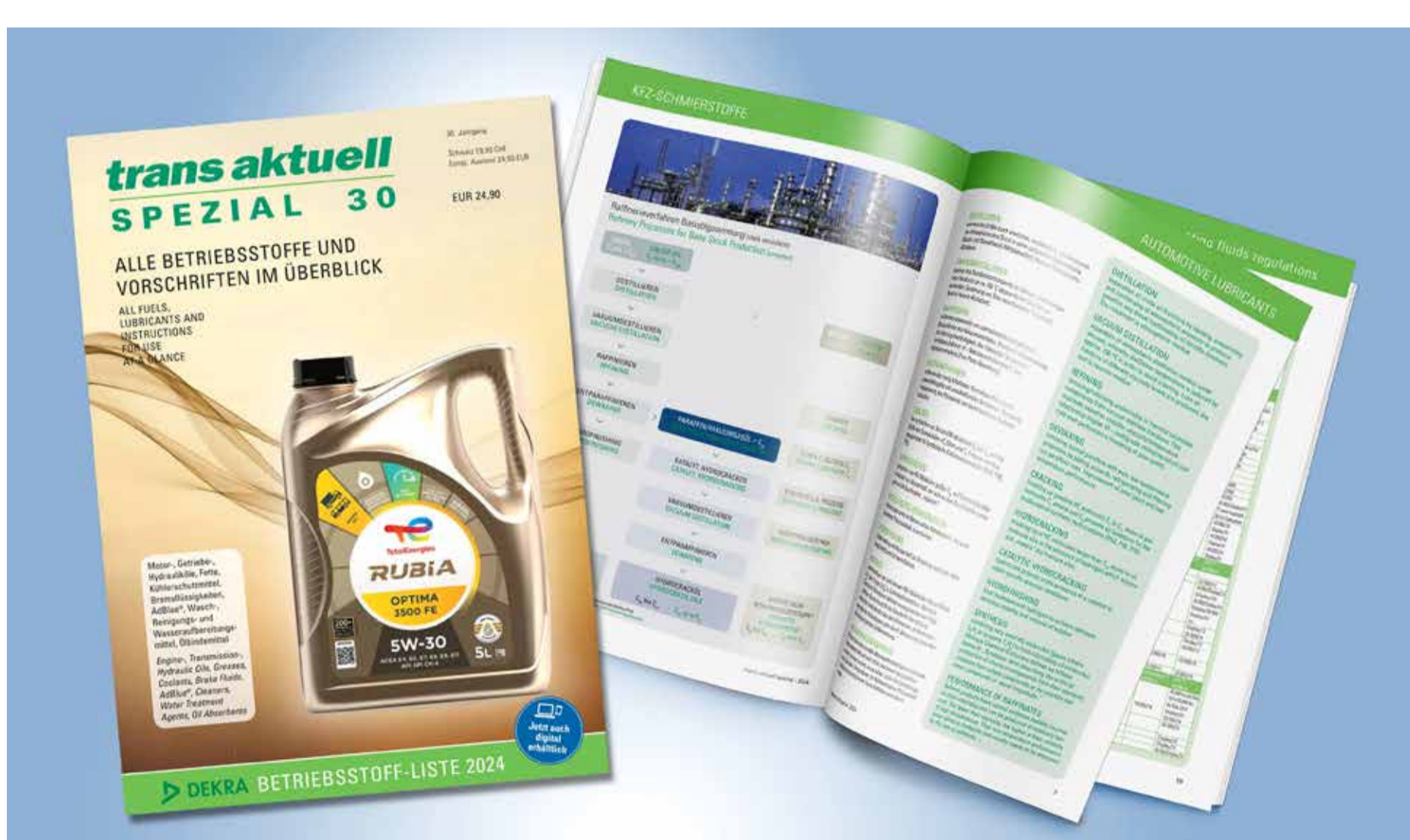
STARTSEITE



# Der Trailer der Zukunft ist smart



Entwicklungsbereiche im Umbruch – das ist das Thema von Astrid Janke, Geschäftsführerin in der Krone Nutzfahrzeug Gruppe. Wie Automatisierung, Nachhaltigkeit und Digitalisierung für den Verkehr der Zukunft umsetzbar sind, darüber hat sie mit Oliver Trost gesprochen.



Die DEKRA Betriebsstoff-Liste gehört zu den umfangreichsten Nachschlagewerken. Der Branchenratgeber gewährleistet einen schnellen Überblick über sämtliche am Markt erhältlichen Betriebsstoffe: von Motorölen über Getriebeöle bis hin zu Bremsflüssigkeiten und Reinigungsmitteln. Hier finden Fuhrparkprofis aus Autohäusern, Fuhrparks und Werkstätten auf 238 Seiten schnell und zuverlässig die passenden Betriebsstoffe für ihre Fahrzeuge. Insgesamt umfasst die DEKRA Betriebsstoff-Liste mehr als 2.500 Produkteinträge, unterteilt

in rund 20 Produktgruppen. Als zusätzlichen Service bietet die trans aktuell-Spezialausgabe Adressen, Ansprechpartner und Vertriebsstrukturen der Lieferanten sowie die neuesten ACEA-Vorschriften und Anwendungshinweise. Die Betriebsstoffliste, seit 1996 aufgelegt, erscheint zweisprachig und steht auch in Englisch zur Verfügung. Die DEKRA Betriebsstoff-Liste kostet 24,90 Euro (für Abonnenten 22,40 Euro) zzgl. Verpackungs- und Versandkosten. Zu bestellen im Online-Shop unter: [eurotransport.de/betriebsstoffliste](http://eurotransport.de/betriebsstoffliste)

Anzeige

## trans aktuell shop

EUROTRANSPORT.DE/SHOP

HEFTE, ABOS, BÜCHER, LKW-MODELLE UND MEHR

### Topseller im Shop!

#### Lkw Spiegelplane

2 Minuten für die Sicherheit:

Abbiegeunfälle & Rangierschäden vermeiden, mit der ARGUS Safety Spiegel-Plane. Oft sind LKW-Spiegel nicht korrekt eingestellt und es gibt nicht einsehbare Bereiche, die beim Rangieren oder Abbiegen zu Unfällen mit Personenschäden führen.

Abhilfe schafft die Einstellung der Spiegel mit der Safety-Plane, die es in zwei Ausführungen gibt:



#### ARGUS Safety Plane „Station“

Folie aus LKW PVC-Planenstoff mit Spiegelbereichen für die optimale Einstellung auf dem Betriebsgelände. Gewicht ca. 25 kg. Preis: 979,- €. Für Abonnenten nur 881,10 €. Best.-Nr.: 140035

#### ARGUS Safety Plane „Mobil“

Leichte, aber robuste Folie aus Netzvinyl mit Spiegelbereichen für die optimale Einstellung unterwegs. Gewicht ca. 10 kg. Preis: 729,- €. Für Abonnenten nur 656,10 €. Best.-Nr.: 140036



jetzt bestellen: [eurotransport.de/shop](http://eurotransport.de/shop)

TELEFON: +49 (0) 711 82651-284 · E-MAIL: [TRANSAKTUELL@ZENIT-PRESSE.DE](mailto:TRANSAKTUELL@ZENIT-PRESSE.DE)

## FERNFAHRER ROADSHOW 2024

DRIVE YOUR DREAM-TOUR



Der FERNFAHRER besucht mit seiner Roadshow „Drive your Dream“ seit 2009 die schönsten Truck-Festivals und Truck-Events. Immer im Gepäck: die rollende Showbühne mit Kultmoderator „Diesel-Dieter“, zahlreiche Gewinnspiele, Livemusik und spezielle Angebote aus dem FERNFAHRER-Shop. Termine, mehr Infos und zahlreiche Bildergalerien der vergangenen Roadshows unter: [www.eurotransport.de/ffroad](http://www.eurotransport.de/ffroad).

Für 2024 sind fünf Termine geplant:

- Rüssel Truck Show, Autohof Lohfeldener Rüssel: 19. bis 21.04.2024
- Trucker- & Country Festival, Geiselwind: 17. bis 20.05.2024
- Truck-Grand-Prix, Nürburgring: 11. bis 14.07.2024
- Ländle Truckshow, Bludesch (A): 14. bis 15.09.2024
- IAA Transportation, Hannover: 17. bis 22.09.2024

## eurotransport jobs

Sie suchen händierend nach Lkw-Fahrern oder Disponenten? Wir haben die Lösung. Im Rahmen der Kooperation zwischen dem ETM Verlag und der Bewerberplattform Jobmatch.me können Transport- und Logistikunternehmen unter [eurotransport.de/jobs](http://eurotransport.de/jobs) auf die Plattform von Jobmatch.me zugreifen. Derzeit sind allein in Deutschland über 200.000 Berufskraftfahrer registriert. Anders als andere Stellenbörsen arbeitet Jobmatch.me mit Matching-Algorithmen. Diese ermitteln die besten Kombinationen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Zusammen mit einem sehr vereinfachten Anmeldeverfahren, reduziert sich die Abbruchrate drastisch. Darüber hinaus bieten wir auf unserer Themenseite [eurotransport.de/fahrerfinden](http://eurotransport.de/fahrerfinden) zahlreiche weitere interessante Artikel sowie kostenlose Whitepaper zum Download. Jetzt 7 Tage kostenlos testen: [Jobmatch.me/de/arbeitgeber](http://Jobmatch.me/de/arbeitgeber).

## eurotransport.de

Früher wissen, was die Nutzfahrzeugbranche bewegt: Nutzen Sie die Zielgruppenspezifische Newsletter von [eurotransport.de](http://eurotransport.de). Die kostenfreien Newsletter überzeugen mit top-aktuellen Meldungen aus der Branche, Tests, Fahrberichten, den neuesten Videos von [eurotransportTV](http://eurotransportTV) oder ausgewählten Artikeln vor Erscheinen der Printausgabe. Profitieren Sie von exklusiven Informationen, die Ihre Branchenkenntnisse erweitern und Sie einen Schritt voraus bringen. Anmeldung unter: [eurotransport.de/newsletter](http://eurotransport.de/newsletter).

Hier der Überblick über das Newsletter-Angebot:

- Logistik & Management:** Dienstag und Donnerstag (wöchentlich)
- Truck, Trailer & Vans:** Mittwoch (wöchentlich)
- FERNFAHRER:** Freitag (monatlich)
- WERKSTATT aktuell:** Dienstag (monatlich)

### KONTAKT

Der schnelle Draht bei Fragen und Anregungen

Redaktion Tel. 07 11/7 84 98-31 Vertrieb Tel. 07 11/7 84 98-17

[transaktuell@etm.de](mailto:transaktuell@etm.de) [vertrieb@etm.de](mailto:vertrieb@etm.de)

STARTSEITE



LEASING/LKW-VERMIETUNG

**FÜR KLEINE AUSFLÜGE UND GROSSE BAUSTELLEN**

Mobilitätsdienstleistungen für Nutz- und Spezialfahrzeuge.  
**Drive the Future.**

**BFS**  
BUSINESS FLEET SERVICES

LKW, ANHÄNGER, AUFLIEGER

**WALTER LEASING**

**Tautliner zu verkaufen**

Neue Plane! Farbe nach Wahl.

- / Standard, Mega
- / Fabrikat Krone
- / BJ 2015, 2016

Preis ab **€ 4.900,-**

+43 664 886 642 52  
sljuka@walter-leasing.com

ERSATZTEILE/ZUBEHÖR

**HSchoch**

MADE IN GERMANY BY INNOVATION & QUALITÄT

**we are family...**

**HS-BOX® FAMILY**  
TRANSPORTPRITSCHENBOXEN

Alle Angaben ohne Gewähr. Irrtümer, Änderungen und Druckfehler vorbehalten. Ein Angebot der HS-Schoch GmbH, ein Unternehmen der HS-Schoch Gruppe.

#hsschoch  
hs-schoch.de

WERKSTATT

**2024 NEUES**

SPARSAMER EINFACHER WASCHEN! MIT DEN MOBILEN STARK PREMIUM WASCHANLAGEN! NEUE GROBE AUSWAHL AN MODELLEN: AKKU - DIESEL - STROM

**2024 - NEUES**  
Leasing Vorführgeräte/Aktion  
Tel. 0 79 67 - 3 28

**STARK** WASCHANLAGEN  
www.stark-waschanlagen.de

KAUFGESUCHE

**wirkaufenkws.de**

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

**TRANSPORTPARTNER GESUCHT!**

Für langfristige Zusammenarbeit im nationalen und internationalen Fernverkehr im Bereich Flüssigtransporte suchen wir qualitäts- und erfolgsorientierte **Transportpartner!** Wir bieten Ihnen u.a.:

- ✓ Langfristige Partnerschaft
- ✓ Bereitstellung von modernem Equipment (Chassis/Auflieger)
- ✓ Umfassende Schulung in unserer Lanfer Akademie
- ✓ Realisierung Ihrer Ziele und Wachstum Ihres Fuhrparks
- ✓ Leistungsgerechte und gute Vergütung

Alle Möglichkeiten und Details finden Sie hier:  
**transportpartner.lanfer-logistik.com**

Oder schreiben Sie uns unter:  
subcontractors@lanfer-logistik.com

**Lanfer Logistik**  
Transportmanagement

Lanfer Logistik GmbH | Dieselstraße 10 | 49716 Meppen  
Tel.: 05931 8002-0 | www.lanfer-logistik.com

**DIE BESTEN TRUCKER-GESCHICHTEN STEHEN IM FERNFAHRER JEDEN MONAT NEU!**

**www.lkw-aluraeder.de**

**ALCOA WHEELS**  
Ihr Großhandels-Partner für **ALCOA Räder und Zubehör**

H. Lauterbach GmbH  
Belecker Landstr. 37  
59581 Warstein  
Tel. +49 (0)2902 856  
Fax +49 (0)2902 57514  
info@lkw-aluraeder.de

STELLENANGEBOTE

**Jobs in deiner Nähe finden**

**LKW-FAHRER-GESUCHT.com**  
Der Kraftfahrer-Stellenmarkt

**EIN LEBEN VERÄNDERN!**  
Mit einer Patenschaft können Sie Frühverheiratung bekämpfen.

WERDEN SIE PATE! **PLAN** INTERNATIONAL  
www.plan.de

GESCHÄFTLICHE EMPFEHLUNGEN

**Lkw-Fahrer in Ihrer Nähe finden**

**LKW-FAHRER-GESUCHT.com**  
Der Kraftfahrer-Stellenmarkt  
Mehr Infos unter: 040 - 60 94 55 30

Bei jedem Wetter. Auf Nord- und Ostsee. Seit 1865. **seenotretter.de**

**Im alten Testament steht: Liebe Deinen Nächsten!**

Freunde alter Menschen e.V.  
In meinem auch. Mit einer Testamentsspende unterstützen Sie unser Engagement gegen Einsamkeit im Alter und schenken allen einsamen Menschen wieder Zuversicht und Lebensfreude.  
Spendenkonto: Bank für Sozialwirtschaft, IBAN DE72 1002 0500 0003 1436 01  
Freunde alter Menschen e.V., Anne Bieberstein, Tel.: 030/ 21 75 57 90  
E-Mail: abieberstein@famev.de, www.famev.de

**2024 NEUES**

SPARSAMER EINFACHER WASCHEN! MIT DEN MOBILEN STARK PREMIUM WASCHANLAGEN! NEUE GROBE AUSWAHL AN MODELLEN: AKKU - DIESEL - STROM

**2024 - NEUES**  
Leasing Vorführgeräte/Aktion  
Tel. 0 79 67 - 3 28

**STARK** WASCHANLAGEN  
www.stark-waschanlagen.de

**LKW-FAHRER GESUCHT.com**  
Der Kraftfahrer-Stellenmarkt

Mehr Infos unter:  
040 - 60 94 55 30  
www.LKW-FAHRER-GESUCHT.com

**Truck-Trailer-Bus**  
Mobiler Service 0172-4017968  
www.unfallvermessung.de

**Ihr Kontakt zur Anzeigenbuchung:**  
**Norbert Blucke,**  
Tel. 07 11/7 84 98-94  
E-Mail [norbert.blucke@etm.de](mailto:norbert.blucke@etm.de)

**EIN LEBEN VERÄNDERN!**  
Mit einer Patenschaft können Sie Kinderarbeit bekämpfen.

WERDEN SIE PATE! **PLAN** INTERNATIONAL  
www.plan.de

**00800 03627867**  
KOSTENLOSES HILFETELEFON

**Docstop** [www.docstop.eu](http://www.docstop.eu)

**PLAN** INTERNATIONAL  
Doppelter Verschuss - Einfaches Prinzip  
**bley OVERALLS**  
Wielhelm Bley Handelsvertretung  
Staufening 17 89073 ULM  
Tel.: 0731/28051 Fax: 28052  
www.bley-overalls.de  
info@bley-overalls.de  
Wir suchen eine/n Nachfolger/in.

**DIE BESTEN TRUCKER-GESCHICHTEN STEHEN IM FERNFAHRER**

AUS- UND WEITERBILDUNG

**ZU VIEL CHAOS IM STRASSENVERKEHR?**

DU KANNST DAS ÄNDERN!  
WERDE FAHRLEHRER (M/W/D)

**FAHRSCHULE B. MUELLN**  
AUSBILDUNGSZENTRUM FÜR VERKEHR UND SICHERHEIT  
WWW.FAHRSCHULE-MUELLN.DE | TEL. 07024 8036119  
FILIALEN IN NÜRTINGEN & KÖNIGEN

Bewirb Dich hier!

**DEKRA**

**Zukunftsbranche Transportlogistik**

DEKRA Akademie 50 Jahre Bildungserfahrung

Sei dabei! Bilde dich weiter als Berufskraftfahrer (m/w/d), für den Transport von Gefahrgut, im Bereich Luftfracht oder im Lager. Oder übernimm Verantwortung als Logistikmeister (m/w/d) oder Meister für Kraftverkehr (m/w/d).

Weitere Informationen erhältst du unter 0711.7861-3939 oder [www.dekra-akademie.de](http://www.dekra-akademie.de). Wir beraten dich gerne ausführlich!

**Ihr Kontakt zur Anzeigenbuchung:**  
**Norbert Blucke,**  
Tel. 07 11/7 84 98-94  
E-Mail [norbert.blucke@etm.de](mailto:norbert.blucke@etm.de)

**STARTSEITE**



# Impressum

**trans aktuell digital**

Die digitale Ausgabe der Zeitung für Transport, Logistik und Management

**Herausgeber:** Matthias Rathmann

**Chefredaktion trans aktuell/eurotransport.de:**  
Ilona Jüngst

**Redaktion:**

Ralf Lanzinger,  
Carsten Nallinger,  
Franziska Nieß

**Weitere Mitarbeiter:**

Markus Bauer, Nicole Holzer, Oliver Willms

**Grafik/Produktion:**

Frank Haug (Ltg.),  
Florence Frieser,  
Monika Haug,  
Oswin Zebrowski,  
Marcus Zimmer

**Sekretariat:** Uta Sickel

**Verlag:**

EuroTransportMedia Verlags- und  
Veranstaltungs-GmbH,  
Das Gemeinschaftsunternehmen von Dekra, Motor  
Presse Stuttgart und VF Verlagsgesellschaft

**Geschäftsführer:**

Bert Brandenburg und Oliver Trost

**Anschrift von Verlag und Redaktion:**

Handwerkstraße 15, 70565 Stuttgart  
Tel.: 07 11/7 84 98-31, Fax: 07 11/7 84 98-59

**E-Mail:** [transaktuell@etm.de](mailto:transaktuell@etm.de)

**Internet:** [www.transaktuell.de](http://www.transaktuell.de)

**Anzeigenleitung:**

Oliver Trost, Tel.: 07 11/7 84 98-10

**Anzeigenmarkt:**

Norbert Blucke, Tel. 07 11/7 84 98-94  
E-Mail: [norbert.blucke@etm.de](mailto:norbert.blucke@etm.de)

**Vertrieb:**

Bernd Steinfeldt (Ltg.),  
Gerlinde Braun, Sylvia Fischer,  
Tel. 07 11/7 84 98-14/-18, Fax 07 11/7 84 98-46,  
E-Mail: [vertrieb@etm.de](mailto:vertrieb@etm.de)

**Anzeigenverwaltung:**

Motor Presse Stuttgart GmbH & Co. KG,  
Iris Eifrig,  
Tel.: 07 11/1 82-16 13  
Julia Ruprecht,  
Tel.: 07 11/1 82-15 48  
Leuschnerstraße 1, 70174 Stuttgart

**Herstellung:**

Thomas Eisele

**trans aktuell** erscheint mit 24 Ausgaben im Jahr,  
davon zwölf gedruckt (Printausgaben), freitags.

Höhere Gewalt entbindet den Verlag von der  
Lieferungspflicht, Ersatzansprüche können nicht  
geltend gemacht werden. Alle Rechte vorbehalten,  
© by ETM Verlags- und Veranstaltungs-GmbH.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos oder  
Zeichnungen übernimmt der Verlag keine Haftung.

Die Mitglieder von DEKRA erhalten trans aktuell  
im Rahmen ihrer Mitgliedschaft. Einzelpreis in  
Deutschland 3,90 Euro. Bezugspreise jährlich direkt  
ab Verlag (Lieferung frei Haus):

Deutschland 69,60 Euro, Schweiz 134,40 sfr,  
Österreich 79,20 Euro, übriges Ausland auf Anfrage.

Studenten erhalten gegen Vorlage einer Immatriku-  
lationsbescheinigung einen Nachlass von 40%  
gegenüber dem Kauf am Kiosk.

ISSN-Nummer 0947-7268

**Abonnenten-/Leserservice:**

trans aktuell Vertrieb,  
Handwerkstraße 15, 70565 Stuttgart  
Tel.: 07 11/7 84 98-14/-18,  
Fax: 07 11/7 84 98-46,  
E-Mail: [vertrieb@etm.de](mailto:vertrieb@etm.de),  
Web: [www.transaktuell.de/shop](http://www.transaktuell.de/shop)

**Anzeigenpreisliste:** Nr. 33, 2024,  
Gerichtsstand Stuttgart

**Ihr Kontakt zur Redaktion:**

Handwerkstraße 15,  
70565 Stuttgart

**Tel.:** 07 11/7 84 98-31

**Fax:** 07 11/7 84 98-59

**E-Mail:** [transaktuell@etm.de](mailto:transaktuell@etm.de)

**Internet:** [www.transaktuell.de](http://www.transaktuell.de)

**Abonnenten-/Leserservice:**

trans aktuell Vertrieb,  
Handwerkstraße 15, 70565 Stuttgart

Tel.: 07 11/7 84 98-14/-18,

Fax: 07 11/7 84 98-46,

E-Mail: [vertrieb@etm.de](mailto:vertrieb@etm.de),

Web: [www.transaktuell.de/shop](http://www.transaktuell.de/shop)

**STARTSEITE**

Unterstützer von

