

Die TC⁰⁹-Welt

Informationen für Logistiker und Partner der TC09 AG



neu:
eure Zeitung
im digitalen
Style

Schwerpunkte dieser Ausgabe:

Überladung beim E-Lkw vorbeugen

→ Seite 4

TITELTHEMA: große Lagerumfrage

→ Seite 6—9

LNG: mehr als nur eine Brücke

→ Seite 15—16



Weitersagen!!

Heute freue ich mich ganz besonders, alle bei unserer neuen Ausgabe willkommen zu heißen. Nach vielen Wochen Vorarbeit ist es nun soweit. Es ist nicht nur eine neue Ausgabe, sondern auch ein vollkommen neues, schickes Format. Aber auch ein neuer Name: die TC09-Welt.

In den vergangenen 17 Jahren haben wir uns stetig weiter entwickelt: von einem klassischen Logistiknetzwerk hin zu einer vielschichtigen Logistikplattform mit unterschiedlichen Partnern. Die Partner sind nicht mehr nur Logistikunternehmen, sondern auch Verlader, Hersteller, Lieferanten aus verschiedenen Bereichen und ganz viele Kontakte mit interessanten, innovativen Ideen.

Das zusammenzubringen, war nicht immer einfach und dennoch ist daraus die TC09-Welt entstanden, in der wir partnerschaftlich zusammenleben und -arbeiten möchten.

Ich wünsche allen viel Freude beim Lesen unserer Zeitung und verspreche spannende Folge-Exemplare.

Wir freuen uns auch über Feedback sowie Anregungen oder auch einfach nur den Austausch.

Gerne weitersagen, denn unsere TC09-Welt darf noch mit guten Partnern wachsen.

Josef Perisa

Inhalt

Seite 4

Überladung vorbeugen

Wie Wessels Logistik mit Leichtbau-Trailern Überladung beim E-Lkw entgegenwirkt.

Seite 5

Rathmanns Klartext

Jährliche Ausschreibungen und langfristige Partnerschaften – passt das zusammen?

TITELTHEMA: Seite 6–9

Große Lagerumfrage

Freiflächen verfügbar: Wo interessierte Verlader bei unseren Mitgliedsunternehmen aktuell Ware einlagern können.

Seite 10–11

Im E-Trailer über die Alpen

Schöni Transport aus der Schweiz hat den E-Trailer von Trailer Dynamics getestet.

Seite 12–14

Gute Impulse bei Phoenix Contact

Der Kabelhersteller Phoenix Contact hat zum Austausch mit TC09 geladen. Mit dabei: unser Aufsichtsratschef.

Seite 15–16

Mehr als eine Brückentechnik

LNG-Trucks sind verfügbar und beim Einsatz von Bio-LNG eine kostengünstige Alternative.

Seite 17

Plattform in Planung

Nach dem Event ist vor dem Event: Wir bereiten ein Top-Event für Verlader und Logistiker gleichermaßen vor.

Seite 18

Kurz und knapp

News aus dem Mitgliederkreis: Logistik auf drei Rädern bei Semmer, HTS unterstützt Charity Event. Termine.

Versorgungssicherheit und Preisstabilität durch REEFUEL® (Bio-LNG & e-LNG)

altern[oil]
refueling the future

✓ Stabile und wettbewerbsfähige Preise auch bei volatilen globalen Märkten

✓ Keine Abhängigkeit von außereuropäischen Importen

✓ Errichtung von Home-Base-Stationen

✓ Hohe Versorgungssicherheit durch zuverlässige und resiliente Tankstellenversorgung

✓ Hohe Netzwerkdichte mit bundesweiten Standorten

✓ Intermodale Logistik und bundesweite Buffer Stocks garantieren die Versorgung mit REEFUEL®

✓ Hohe Produktqualität durch aktive Stickstoffkühlung



Bundesweites REEFUEL®-Netz

★ REEFUEL® Premium Station

● Bio-LNG Station

Aktuelle
Stationen



Alternoil GmbH
T +49 4446 5739 232
M +49 175 8594999
E sales@alternoil.de

www.alternoil.de



Foto: Wessels

Icon www.fiat.com/loading-vector-market15

Bußgelder durch Überladung vermeiden

Augen auf bei der Beladung



Wer Elektro-Lkw wirtschaftlich und gesetzkonform einsetzen will, muss sich mit vielen Themen beschäftigen. Eines davon ist die Beladung. Aufgrund der hohen Batteriegewichte besteht die Gefahr, die erlaubte Achslast zu überschreiten.

Der Gesetzgeber billigt Flottenbetreibern zwar zwei Tonnen mehr Gesamtgewicht zu, um die hohen Eigengewichte der Batterien auszugleichen. Die Belastung der Antriebsachse bleibt aber weiterhin bei 11,5 Tonnen. Das birgt die Gefahr der Überladung. Es empfiehlt sich daher, bei der Lastverteilung genauer hinzuschauen. Das gilt umso mehr, weil das Bundesamt für Logistik und Mobilität (BALM) vermehrt mit mobilen Waagen die Beladung kontrolliert und bei Verstößen erhebliche Bußgelder drohen.

Wer Volumengüter transportiert, dürfte keine größeren Probleme haben. Wer auf Nutzlast angewiesen ist, muss umdisponieren. Je größer die Batteriepacks, desto schwerer wiegt das Problem. Andre Wessels, Geschäftsführer von Wessels Logistik aus Rhede, beschreibt das Dilemma: „Das zusätzliche Batteriegewicht konzentriert sich vor allem auf die Zugmaschine. Dadurch können die zulässigen Achslasten – besonders auf der Antriebsachse – bereits erreicht oder überschritten werden, obwohl das zulässige Gesamtgewicht des Fahrzeugs noch gar nicht ausgeschöpft ist.“ In der Praxis bedeutet das: Der Lkw darf nicht voll beladen werden, obwohl rechnerisch noch Gewichtskapazität vorhanden wäre.

Das Problem lässt sich lösen, wenn man das Zugfahrzeug mit dem passenden Trailer kombiniert. Der Fahrzeugbauer Kögel etwa bringt hierfür seinen Auflieger Kögel Light Plus ins Spiel. Mit einem um 30 Zentimeter verkürzten Radstand vom Königszapfen bis zur ersten Trailerachse verringert er nach Kögel-Angaben den Druck auf die Antriebsachse der Zugmaschine um bis zu zwei Tonnen gegenüber einem Standard-Curtainsider. „Eine Überladung der Antriebsachse wird so wirksam vermieden“, erklärt das Unternehmen.

Unsere Mitgliedsunternehmen Wessels und Diez setzen auf Produkte des Leichtbau-Spezialisten Berger, um das erhöhte Eigengewicht des Elektro-Zugfahrzeugs zu kompensieren. Der Berger Ecotrail 24 LTOe sei ideal für E-Trucks und die Getränkelogistik, erklärt der Hersteller aus Tirol. Der Drei-Achser mit optimiertem Radstand und leicht vorgelagertem Schwerpunkt fährt mit nur fünf Tonnen Eigengewicht vor.

Fünf neue Leichtbau-Trailer mit versetzten Achsen hat Wessels geordert und den ersten bereits übernommen (siehe Foto). Für ihn bedeute die Elektrifizierung mehr als den Austausch der Zugmaschine, erklärt der Unternehmer. Leichtbau, eine intelligente Gewichtsverteilung und sorgfältige Einsatzplanung seien entscheidend, um Elektro-Lkw wirtschaftlich und rechtskonform einzusetzen.

Matthias Rathmann

Trailer-Lösung von Kögel:

→ Trailer Kögel

Trailer-Lösung von Berger:

→ Trailer Berger

Miebach-Studie zu Outsourcing und Ausschreibungen

Es braucht starke Partnerschaften



Wer jährlich ausschreibt, macht es seinem Transportpartner unmöglich, langfristig zu planen und Strukturen aufzubauen, findet Matthias Rathmann.

Freie Lagerflächen gibt es aktuell landauf, landab – so auch bei unseren Mitgliedsunternehmen. Die schwächere Auslastung ist der konjunkturellen Flaute geschuldet. Springt die Wirtschaft an, wird auch wieder mehr produziert und eingelagert. Die Nachfrage nach geeigneten Lagerflächen könnte sogar deutlich höher ausfallen, als sie bei einer normalen Belegung der Wirtschaft zu erwarten wäre. Erstmals seit mehreren Jahren gehen Verlader und Dienstleister davon aus, dass Industrie und Handel wieder mehr Logistikleistungen ausgliedern werden. Tritt dieses

Szenario ein, wird die verladende Wirtschaft froh sein, überhaupt Lagerflächen zu finden.

**Zählt am Ende nur der Preis?
55 Prozent der Verlader schreiben
ihre Transportdienstleistungen
inzwischen jährlich aus.**

61 Prozent der befragten Verlader und Logistikdienstleister erwarten laut einer neuen Miebach-Studie, dass der Trend zum Outsourcing in der Logistik zunehmen wird (siehe hierzu Titelthema Lagerumfrage). 2020 und 2023 waren nur 49 Prozent dieser Ansicht. Eine Unwägbarkeit beim Outsourcing jedoch: So richtig lange können beide Seiten nicht mehr miteinander planen. Beispiel Transport: 55 Prozent der Verlader schreiben ihre Transportdienstleistungen inzwischen jährlich aus. 2023 waren es noch 37 Prozent der Unternehmen aus Industrie und Handel. Begünstigt wird die jährliche Ausschreibung durch die zunehmende Digitalisierung, die Ausschreibungen zum Standardprozess macht, und durch den anhaltenden Kostendruck, den auch die Verlader spüren.

Bleiben die langfristigen Partnerschaften auf der Strecke? Die persönliche Bindung zählt offenbar immer weniger, obgleich Verladervertreter in den sozialen Netzwerken argumentieren, dass regelmäßige Ausschreibungen sinnvoll sind und sie nicht im Widerspruch zu langfristigen Bindungen stehen. Das mag insofern zutreffen, als dass nach einer Ausschreibung häufig die bestehenden Transportpartner den Zuschlag erhalten. Entweder, weil Verlader in Zeiten des Fahrer- und Laderaum-

mangels nicht mehr unbegrenzt Anbieter am Markt finden. Oder weil Transportpartner eben auch nicht mehr zu jedem Preis fahren und man in der Folge die Verträge mit seinem Bestandspartner verlängert.

Lagerleistungen werden weniger häufig ausgeschrieben. In diesem Bereich können beide Partner also miteinander planen.

Transporteure müssen sich also ins Zeug legen, um sich das Vertrauen ihrer Auftraggeber alljährlich aufs Neue zu verdienen. So bleibt man fit und agil, kann man argumentieren. So setzt man die Gegenseite aber auch unter Druck und erschwert ihr eine langfristige Planung. Denn auch Flottenbetreiber müssen in der Lage sein, ihre Strukturen planbar und bedarfsgerecht anzupassen oder aufzubauen – erst recht, weil die Mitarbeiterakquise immer schwieriger wird.

Eine höhere Stabilität und längerfristige Partnerschaften gibt es bei Lagerdienstleistungen. Jährlich oder alle zwei Jahre schreiben nur jeweils zehn Prozent der in Deutschland befragten Verlader aus. Jeweils 19 Prozent setzen auf einen drei- und fünfjährigen Rhythmus. In diesem Bereich können beide Partner also miteinander planen. Auch das spricht dafür, dass die Erweiterung des Portfolios um Logistikdienstleistungen der richtige Schritt ist. Nur braucht man aktuell eben einen langen Atem, um die schwache Phase in der Lagerlogistik zu überstehen.

Matthias Rathmann

→ Mail

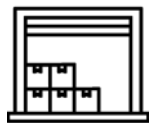


Zählt am Ende nur der Preis? Inzwischen schreibt mehr als jeder zweite Verlader Transportdienstleistungen jährlich aus.



Aktuelle Zahlen zu unseren Lager- und Logistikflächen

Flächen in der ganzen Republik



Unsere Kooperation macht's möglich: An unterschiedlichen Standorten können wir Verladern aktuell freie Lager- und Logistikflächen anbieten. Auch wenn die Nachfrage aktuell eher verhalten ist: Langfristig wird der Bedarf steigen, denn der Trend zum Outsourcing hält an.

Logistikflächen frei, Lagerflächen zu vermieten: Hinweise wie diese begegnen einem öfter – ob auf Transparenten vor Hallen, in E-Mail-Signaturen oder bei der Suche im Netz. Dass Kapazitäten frei sind, ist vor allem der schwachen Konjunktur geschuldet: Es wird insgesamt weniger produziert, transportiert und gelagert. Auch in unserem Mitgliederkreis gibt es Freiflächen, die teilweise sofort genutzt werden könnten.

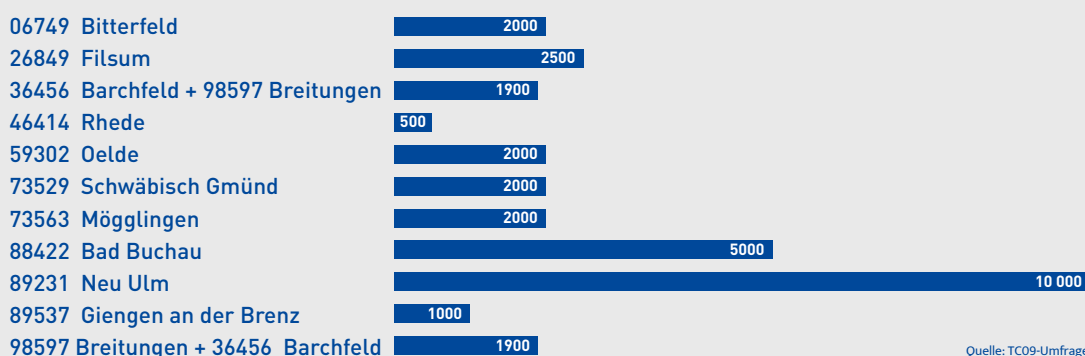
Freie Flächen kann zum Beispiel Häberle Logistik aus Schwäbisch Gmünd anbieten. Dass Flächen frei sind, heißt aber nicht, dass es in

der Logistik schlecht läuft. „Der Lager- und Logistikbereich hat sich bei uns in diesem Jahr bisher gut entwickelt, während wir bei Spedition und Transport mit sehr großen Herausforderungen konfrontiert sind“, erläutert Geschäftsführer Hans-Peter Häberle. Allerdings nimmt er verstärkt wahr, dass der Wettbewerb in der Lager- und Kontraktlogistik spürbar zunimmt. „Möglicherweise durch immer mehr freie Lager- und Logistikflächen, in Verbindung mit der schwächelnden gesamtwirtschaftlichen Lage, geraten die Preise immer mehr unter Druck“, berichtet er. Besonders bei der Automobilindustrie beobachten die Häberle-Verantwortlichen eine Zunahme der Ausschreibungen. Positiv bei Häberle Logistik entwickeln sich Inhouse-Projekte bei den Kunden.

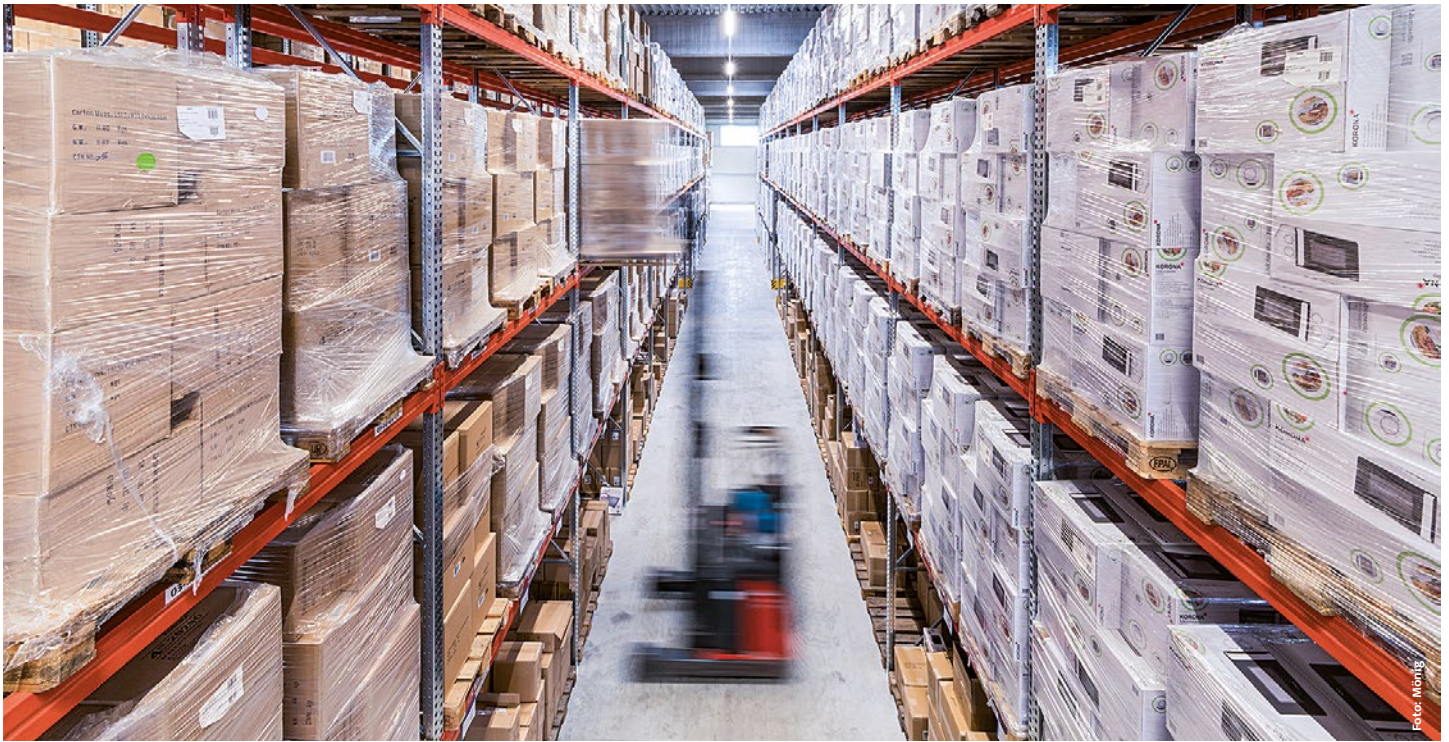
Unser Mitgliedsunternehmen Dallmaco aus dem niedersächsischen Welle lässt in Sachen Lagerlogistik erst einmal Vorsicht walten. Ein angedachtes Bauvorhaben auf einer neuen

Blocklager:

28.900 Quadratmeter frei

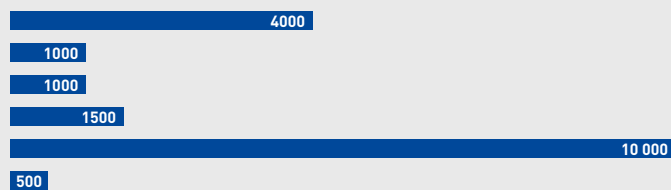


Quelle: TC09-Umfrage



Konsignationslager: 18.000 Quadratmeter frei

26849 Filsum
73529 Schwäbisch Gmünd
73563 Mögglingen
89537 Giengen an der Brenz
89584 Ehingen
98597 Breitungen



Quelle: TC09-Umfrage

Nicht alle Läger sind aktuell so gut gefüllt wie dieses Hochregallager bei unserem Mitgliedsunternehmen Mönig Spedition Meschede.

Ergebnisse der Outsourcing-Studie:

→ zur Studie

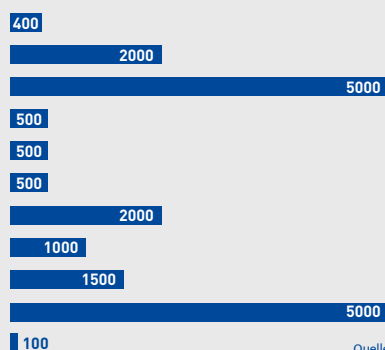
Logistikfläche in Heber bei Soltau liegt zunächst auf Eis. Dafür kann Dallmaco mit der Freifläche arbeiten. 5.200 Quadratmeter stehen ab Juli zur Verfügung. „Die Freifläche ist zum größten Teil schon fest verplant und bewirtschaftet“, berichtet Geschäftsführer Wilhelm Dallmann. Zusätzlich starte aktuell die Vermarktung von Selfstorage-Containern, die ebenfalls auf dem neuen Gelände angesiedelt werden sollen.

Doch die Nachfrage nach Lagerlogistik wird wieder anziehen – spätestens, wenn die Kon-

junktur wieder anspringt. Hinzukommt, dass es noch ein beträchtliches Potenzial auf Seiten von Industrie und Handel gibt. Das belegt eine soeben erschienene Studie der Unternehmensberatung Miebach zum Logistik-Outsourcing in Kooperation mit der Deutschen Verkehrs-Zeitung (DVZ). Die Erhebung basiert auf den Antworten von 198 Verladern und 164 Logistikdienstleistern. Für Deutschland rechnen 62 Prozent der Verlager und 60 Prozent der Logistikdienstleister mit einem weiteren Anstieg des Outsourcings; über alle Regionen hinweg sind die Erwartungen mit 65 Prozent noch etwas höher.

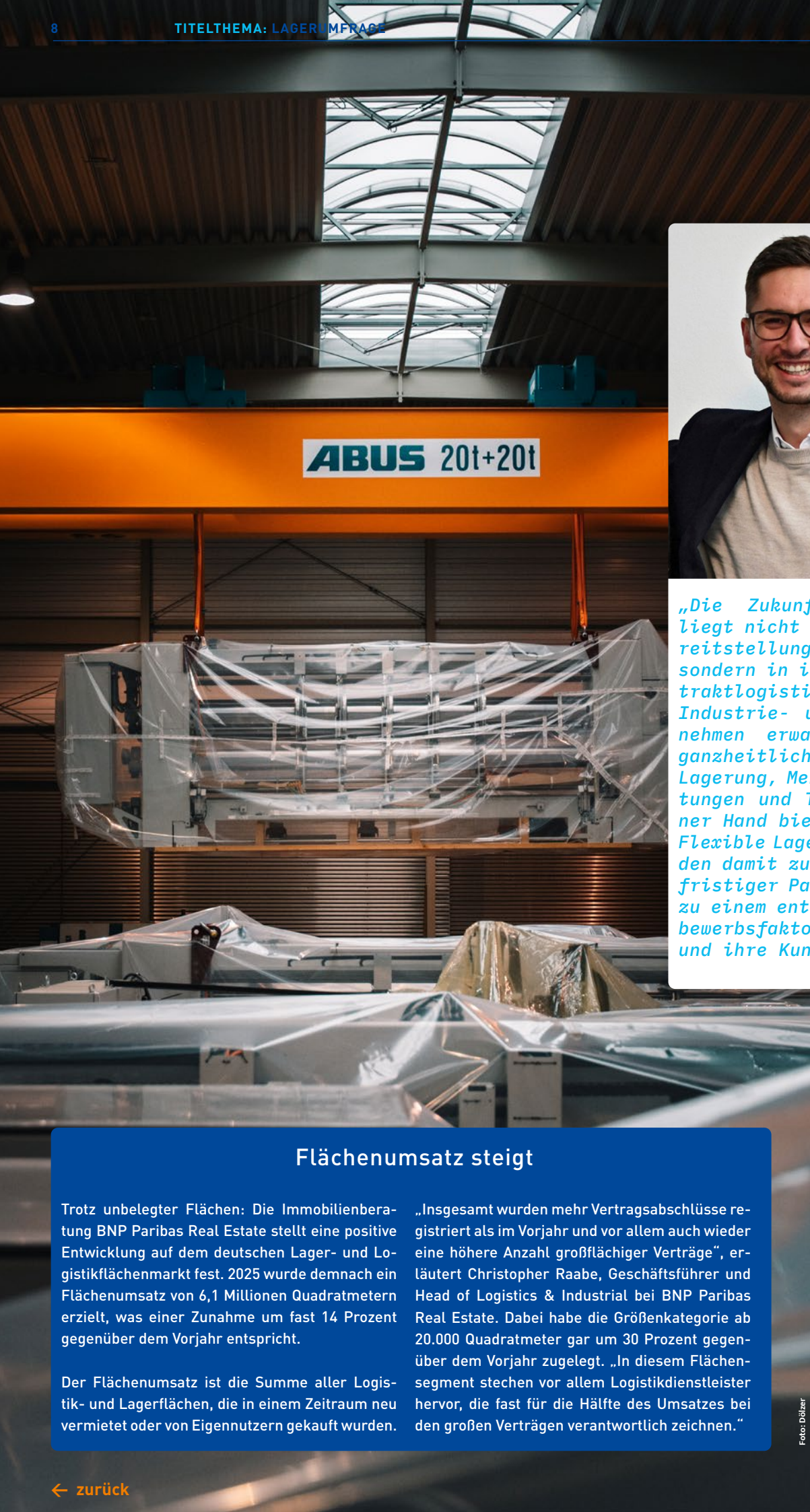
Umschlaglager: 18.500 Quadratmeter frei

21261 Welle
26849 Filsum
29640 Heber
33397 Rietberg
33758 Schloß Holte-Stukenbrock
33818 Leopoldshöhe
46414 Rhede
59302 Oelde
73529 Schwäbisch Gmünd
88422 Bad Buchau
98597 Breitungen



Quelle: TC09-Umfrage

Während die Befragten ihre Transportleistungen schon zu 60 Prozent ausgelagert haben, gibt es im Bereich Lager noch reichlich Luft nach oben. Erst ein Viertel der Verlager hat seine Lagerlogistik demnach an Dienstleister vergeben. Konkretes Outsourcing-Potenzial sehen Industrie und Handel in der Lagerhaltung (21 Prozent) und der Kommissionierung (18 Prozent). Bei Neuprojekten wird die Planung immer häufiger von Anfang an gleich gemeinsam mit Dritten gemacht. 57 Prozent der Befragten planen Outsourcing-Projekte im Bereich Lagerung, 46 Prozent in der Kommissionierung und 34 Prozent im Transport.



ABUS 20t+20t



Foto: Dölzer

„Die Zukunft der Logistik liegt nicht allein in der Bereitstellung von Lagerfläche, sondern in intelligenten Kontraktlogistiklösungen. Industrie- und Handelsunternehmen erwarten immer mehr ganzheitliche Konzepte, die Lagerung, Mehrwertdienstleistungen und Transport aus einer Hand bieten. Flexible Lagerkapazitäten werden damit zum Fundament langfristiger Partnerschaften und zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor für Speditionen und ihre Kunden.“

Felix Dölzer, Geschäftsführer
Spedition Dölzer

Flächenumsatz steigt

Trotz un belegter Flächen: Die Immobilienberatung BNP Paribas Real Estate stellt eine positive Entwicklung auf dem deutschen Lager- und Logistikflächenmarkt fest. 2025 wurde demnach ein Flächenumsatz von 6,1 Millionen Quadratmetern erzielt, was einer Zunahme um fast 14 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Der Flächenumsatz ist die Summe aller Logistik- und Lagerflächen, die in einem Zeitraum neu vermietet oder von Eigennutzern gekauft wurden.

„Insgesamt wurden mehr Vertragsabschlüsse registriert als im Vorjahr und vor allem auch wieder eine höhere Anzahl großflächiger Verträge“, erläutert Christopher Raabe, Geschäftsführer und Head of Logistics & Industrial bei BNP Paribas Real Estate. Dabei habe die Größenkategorie ab 20.000 Quadratmeter gar um 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr zugelegt. „In diesem Flächensegment stechen vor allem Logistikdienstleister hervor, die fast für die Hälfte des Umsatzes bei den großen Verträgen verantwortlich zeichnen.“

Foto: Dölzer



Freie Flächen bei Soltau: 5.200 Quadratmeter stehen unserem Mitgliedsunternehmen Dallmaco seit Juli zur Verfügung.

Wirtschaftliche Gründe sind ausschlaggebend fürs Outsourcing

Dass Verlager Tätigkeiten ausgliedern, hat in erster Linie wirtschaftliche Gründe. Nach ihren Motiven gefragt, nennen 80 Prozent die Variabilisierung der Kosten an erster Stelle, gefolgt vom Vermeiden von Investitionen mit 79 Prozent und der Konzentration aufs Kerngeschäft mit 77 Prozent (dabei waren Mehrfachnennungen möglich). „Reine Kostenreduktion bleibt mit 73 Prozent relevant, steht jedoch nicht mehr allein im Mittelpunkt“, heißt es in der Studie.

Sollte die Nachfrage nach Logistikflächen anziehen, stehen die Transcoop09-Mitglieder mit ihren Lagerflächen bereit, wie unsere große Umfrage zu den Lagerkapazitäten zeigt. Was die Sache für die Auftraggeber zusätzlich attraktiv machen dürfte: dass die Flächen dezentral auf Deutschland verteilt sind – sodass die Lager nah am Bedarf sind.

In Summe 65.400 Quadratmeter freie Lagerfläche stellen unsere Mitgliedsunternehmen bereit, die ab sofort nutzbar wären. 28.900 Quadratmeter davon entfallen auf Blocklager, 18.500 Quadratmeter auf Umschlaglager und 18.000 Quadratmeter auf Konsignationslager. An der Umfrage beteiligt haben sich neun Unternehmen mit mehreren Standorten. In Summe beläuft sich ihre Lagerfläche, ob belegt oder nicht belegt, auf 126.900 Quadratmeter.

Dabei handelt es sich um Flächen in bester Lage, meist in der Nähe von Ballungszentren – wo Industrie und Handel zu Hause sind. Das Gros

unserer Betriebe ist hinsichtlich der Lagergüter auch recht flexibel, ob es nun um Lebensmittel, Maschinenteile oder Verpackungsmaterial geht. Flexibilität gilt auch mit Blick auf die Lagerausstattung: Gemeinsam mit den Kunden und ihren Wünschen lässt sich vieles individuell anpassen – seien es Regalsysteme, die Art der Flurförderzeuge, IT-Anbindungen oder Anwendungen im Bereich der Automatisierung.

Matthias Rathmann



Flächen auch bei TC09

Günstig gelegen an der A7 und B28: Auch in der TC09-Zentrale in Senden gibt es Lagerflächen. Am neuen Firmensitz stehen rund 3.000 Quadratmeter Fläche zur Verfügung. Besonders geeignet ist das Lager für Schwer- und Langgüter aller Art. Ermöglicht und begünstigt wird das Handling dieser Güter durch eine hohe Bodenbelastbarkeit und Kräne an der Decke. In beiden Hallenbereichen sind jeweils zwei Kranbahnen angebracht.

Kontakt:

→ Mail



E-Trailer im Praxiseinsatz bei Schöni Transport

Elektrisch über die Alpen

Im April konnten die Besucher unseres TC09-Kongresses einen E-Trailer von Trailer Dynamics in Augenschein nehmen. Wir wollten wissen, wie sich der Auflieger in der Praxis bewährt und haben das Unternehmen Schöni Transport aus der Schweiz befragt.

Exklusiv-Interview von TC09
mit Trailer Dynamics-Chef
Michael Nimtsch:

→ Video



Doppelt elektrisch: In Kombination von E-Truck und E-Trailer lassen sich die Reichweiten verdoppeln, bei Schöni waren so Rundläufe bis nach Italien möglich.

Test erfolgreich abgeschlossen: Einen Monat lang hat Schöni Transport aus der Schweiz einen E-Trailer von Trailer Dynamics im Alltagsbetrieb erprobt. Die Bilanz des ersten Tests eines E-Trailers im Nachbarland fällt positiv aus. „Wir sind grenzüberschreitend bis nach Como in Italien gefahren, das hat in der Praxis sehr gut funktioniert“, bilanziert Markus Ley, der Vorsitzende der Geschäftsleitung, im Gespräch mit der TC09-Redaktion.

Der große wirtschaftliche Vorteil beim Einsatz eines Elektro-Lkw liegt für ihn in der Befreiung von der Schweizer Maut (LSVA). Die LSVA ist für einen 40-Tonnen-Sattelzug etwa dreimal so hoch wie die deutsche Maut. In der Schweiz sind Elektro-Lkw bis 2030 von der Maut befreit, in Deutschland bis 2031. Für die Kombination mit dem Auflieger von Trailer Dynamics spricht für Schöni die Erhöhung der Reichweite auf fast das Doppelte. „Das ist ein großer Vorteil, da es in der Schweiz sehr teuer ist, auswärts zu laden“, erläutert der Schöni-Chef. Schafft es der E-Truck wieder zurück zum Depot, kann er dort deutlich günstiger geladen werden. Hinzu kommt die Zeitersparnis, da unterwegs die Suche nach einer für Lkw geeigneten Ladesäule entfällt.

Markus Ley würde sich wünschen, dass es für einen E-Trailer mit Antriebsachse auch in Kombination mit einer Diesel-Sattelzugmaschine einen LSVA-Bonus gibt. Denn das ist der zweite Anwendungsfall für den E-Trailer. Tests von Trailer Dynamics bei unterschiedlichen Flottenbetreibern zeigen, dass sich bei Kombination mit einem kon-

ventionellen Zugfahrzeug der Dieserverbrauch um rund 40 Prozent drosseln lässt. Gerade angesichts der angespannten Situation im Nahen Osten mit den sehr hohen Spritpreisen können Flottenbetreiber hier deutlich gegensteuern.

Eine Herausforderung bleibt jedoch bestehen: das relativ hohe Eigengewicht des Trailers aufgrund der Batteriepakete. „Es braucht dazu die richtigen Kunden und die richtigen Produkte“, erläutert Schöni-Manager Ley. Schöni erprobte den E-Trailer mit Hygieneartikeln an Bord, die ein recht niedriges Eigengewicht haben. Schwerpunkt des Unternehmens sind Lebensmittel, Getränke, aber auch Fliesen und Baustoffe. Bei schweren Getränken und Fliesen wäre man bei der Nutzlast an die Grenzen gestoßen.

Im Rundlauf nach Italien fuhr der Elektro-Truck von Schöni im Gespann mit dem E-Trailer etwa 350 bis 550 Kilometer am Tag. Das klingt zunächst nicht nach einer doppelten Reichweite. Ein eActros 600 von Mercedes-Benz etwa bekommt das auch ohne Support durch einen E-Trailer mit einer Akkufüllung hin. Zum Einsatz bei Schöni kam jedoch ein Renault E-Tech der ersten Generation, der auf rund 300 Kilometer Reichweite kommt. Bereits 33 elektrisch angetriebene Zugmaschinen sind bei Schöni im Einsatz. Insgesamt beläuft sich die Flotte des Unternehmens aus Rothrist (Kanton Aargau) auf etwa 400 Trucks.

Matthias Rathmann

Der E-Trailer

- Der E-Trailer von Trailer Dynamics wird nicht gezogen. Er fährt aus eigener Kraft dank einer angetriebenen Achse mit. Das entlastet die Zugmaschine signifikant. Ein Elektro-Zugfahrzeug kann seine Reichweite nahezu verdoppeln, ein Diesel-Zugfahrzeug spart rund 40 Prozent Sprit ein.
- Das Fahrzeug kann mit Batteriepaketen von 187, 367 oder 551 kWh geordert werden. Der Motor in der E-Achse hat eine Leistung von 345 kW (580 kW Peak). Geladen werden können die Batterien bei bis zu 350 kW.
- Bisher gibt es den Auflieger von Trailer Dynamics als Kofferrfahrzeug. Geplant sind für dieses und nächstes Jahr auch Varianten als Curtainsider, Kühler und Megatrailer.

Akku voll? Auch der E-Trailer lässt sich mit bewährter CCS-Technologie laden.





Fotos: Rathmann

Icon: www.flaticon.com/electric-truck-kmg design

Expertengespräch mit TC09 bei Phoenix Contact in Blomberg

E-Mobilität erfolgreich steuern



Es kommt auf gute Verbindungen an. Das gilt beim Aufbau eines Energiesystems, wenn alle Komponenten aufeinander abgestimmt sein müssen. Das gilt aber auch im Geschäftsleben, wo es mehr denn je auf belastbare Partnerschaften ankommt. Bei beiden Punkten bringt sich das Unternehmen Phoenix Contact als feste Größe ins Spiel

Wer sein E-Fahrzeug lädt, kommt mit dem Unternehmen in Berührung. Phoenix Contact ist einer der großen Anbieter von Ladekabeln und -steckern, ob für Pkw oder Nutzfahrzeuge. Prangt etwa beim CCS-Stecker das Logo sichtbar auf dem Produkt, ist der Großteil der Leistungen von Phoenix Contact für den Kunden eher unsichtbar. Das Unternehmen mit Zentrale in Blomberg (Kreis Lippe) kann das komplette Equipment für die Ladeinfrastruktur liefern – von der AC-Wallbox bis zum Ladepark, zusätzlich PV-Lösungen und Tools für die intelligente Steuerung und Verknüpfung der Komponenten.

War das Unternehmen 1928 mit der ersten modularen Reihenklemme (RWE-Klemme) in die Elektrotechnik gestartet, ist Phoenix Contact heute einer der großen Expertenorganisationen für vernetzte Energielösungen, die auch der Transport- und Logistikbranche bei der Transformation hin zur Elektromobilität helfen möchte. „Für die Unternehmen ist das eine

Herkulesaufgabe“, erläuterte Thomas Keil, Business Development Manager E-Mobility bei Phoenix Contact, bei einem Expertengespräch Anfang Juni in der Firmenzentrale. Nachdem er im April am TC09-Kongress in Neu-Ulm teilnahm, lud er nun einen ausgewählten Kreis aus Teilnehmern und Referenten zu sich nach Nordrhein-Westfalen ein. Weltweit beschäftigt Phoenix Contact mehr als 20.000 Mitarbeiter an mehr als 100 Standorten.

All Electric Society Park

Der Teutoburger Wald ist eine Reise wert. Und wer sich die Nelkenstadt Blomberg anschaut, sollte unbedingt einen Abstecher in den All Electric Society Park bei Phoenix Contact machen. Der Park ist öffentlich an jedem Wochentag zugänglich und veranschaulicht das Zukunftsbild einer „All Electric Society“ des Unternehmens. Dahinter steht die Vorstellung, dass regenerativ erzeugte Energie in ausreichendem Maße und auch bezahlbar zur Verfügung steht. Die Besucherinnen und Besucher erfahren, was regenerative Energiequellen sind, wie wir die Energie beziehen und speichern und natürlich im Fahrzeug, Gebäude oder in der Produktion nutzen können.



Icon www.flatiron.com/electric-truck-> kmg design

Elektrifizierender Workshop: die Gastgeber von Phoenix Contact mit den Teilnehmern der Speditionen Schulte-Lindhorst, Johannpeter und Purrmann sowie von novaSES, Graphmasters, Innofas und TC09.



Eine der zahlreichen Herausforderungen: die verfügbaren Strommengen. Das Netz ist häufig der Flaschenhals. „Der Netzanschluss ist das neue Gold“, erklärte Jens Krummeich, Director Solution Sales Energy. Viele Projekte seien aufgrund des fehlenden Netzausbaus erschwert bis unmöglich. Der erforderliche Ausbau des Stromnetzes schlage Prognosen zufolge mit 250 Milliarden Euro zu Buche – wenn nicht mit noch höheren Beträgen, wie Michael Heinemann, CEO bei Phoenix Contact E-Mobility verdeutlichte.

Doch der Ausbau ist ohne Alternative. Gewerbliche Flottenbetreiber sind auf öffentliche Schnellladestationen angewiesen, wenn sie Elektro-Lkw im Fernverkehr einsetzen wollen. Phoenix Contact begleitet Ladeparkanbieter und Hersteller von Schnellladesäulen dabei. Heinemann verwies auf den neuen Reichweitenrekord, den ein Mercedes-AMG-Konzeptfahrzeug voriges Jahr auf der Teststrecke im italienischen Nardò aufstellte. Nach knapp acht Tagen hatte der Sportwagen 40.000 Kilometer absolviert, also theoretisch einmal die Welt umrundet. Erzielt werden konnte der Rekord nur dank des effektiven Zusammenspiels mit einer Alpitronic-Hochleistungs-Ladesäule. Ein Prototyp übertrug mehr als 1.000 Ampere

über ein gekühltes CCS-Kabel. Hier kommt Phoenix Contact ins Spiel, das den Rekord damit auch für sich verbuchen darf. „Solche Entwicklungen haben natürlich einen Riesen-Impact auch auf die Nutzfahrzeuge“, erläuterte Experte Heinemann. Die Ladeleistungen werden perspektivisch also spürbar steigen.

**Thomas Schulte-Lindhorst:
Einstieg in die Elektromobilität**

Davon kann sich dann auch Spediteur Thomas Schulte-Lindhorst aus Rietberg (Kreis Gütersloh) überzeugen. Der Transcoop09-Aufsichtsratsvorsitzende bereitet sich mit seinem Unternehmen ebenfalls auf den Einstieg in die Elektromobilität vor. In seinem Fall ist das Ganze etwas anspruchsvoller: Die Spedition ist mit Spezialequipment im Bereich Großraum- und Schwertransporte tätig. Jeden Tag sind die Touren und Projekte unterschiedlich, was auch die Planung von Ladeinfrastruktur unterwegs komplizierter macht. Es gibt aber auch die eine oder andere feste Linie in der Firmengruppe, zu der auch die 2023 übernommenen Spedition Johannpeter aus Leopoldshöhe (Kreis Lippe) zählt. Auf diesen Linien würden die E-Trucks starten.



Unter Strom (von links): die Phoenix Contact-Experten Michael Heinemann, Thomas Keil und Jens Krummeich mit Transcoop09-Aufsichtsratschef Thomas Schulte-Lindhorst.



Steigt in die E-Mobilität ein: Unternehmer Schulte-Lindhorst hat für die Ladeinfrastruktur einen Förderantrag gestellt, mit zwei bis fünf eActros600 als Lowliner möchte er starten.

In Summe setzt die Gruppe rund 70 eigene Fahrzeuge ein. Der Plan: 2027 mit zwei bis fünf Elektro-Lkw zu beginnen und die Zahl sukzessive zu steigern. Den Antrag auf Förderung einer entsprechenden Ladeinfrastruktur hat Unternehmer Schulte-Lindhorst bereits gestellt. „Die Elektrofahrzeuge funktionieren, einige Kollegen haben sie schon im Einsatz und auch die Fahrer sind zufrieden“, berichtet er. Der Spediteur ist sich sicher, dass es auch den einen oder anderen Stolperstein geben wird – vor allem mit Blick auf das Laden unterwegs, aber auch mit Blick auf die Kosten. Die Bereitschaft der verladenden Wirtschaft, sich daran zu beteiligen, sieht er eher nicht. „Trotzdem ist es wichtig, dass wir anfangen, Erfahrungen sammeln und uns auf den Weg machen.“

Erfahrungen sammeln möchte der Unternehmer dabei mit einer ganz besonderen Fahrzeuggattung: mit elektrisch angetriebenen Lowlinern. Die gibt es für den Fernverkehr bisher nur von MAN in Serie. Nun hat auch Daimler Truck angekündigt, den eActros 600 als Lowliner auf den Markt zu bringen. Das wäre dann das Fahrzeug, das Thomas Schulte-Lindhorst für den Einstieg in die E-Mobilität wählen würde. Das Fahrzeug, das sich für Volumentransporte und das Ziehen von Megatrailern eignet, soll ab dem dritten Quartal 2026 bestellbar und ab dem zweiten Quartal 2027 in Würth vom Band laufen. Muss es dann geladen werden, kommen Fahrer mit hoher Wahrscheinlichkeit früher oder später ebenfalls mit Phoenix Contact in Berührung.

Matthias Rathmann



Icon: www.flaticon.com/electric truck - kmg design

All Electric Society Park:

→ Virtuell



Fotos: Volvo Truck

Warum die Fahrzeugbauer Iveco und Volvo Trucks weiterhin auf LNG setzen

Gekommen, um zu bleiben



Electric only? Für die Fahrzeugbauer Iveco und Volvo Trucks greift dieser Ansatz zu kurz. Sie treiben neben Elektro-Lkw auch die Serienreife von Wasserstoff-Lkw voran. Erhebliche Potenziale mit Blick auf den Klimaschutz, aber auch mit Blick auf die Firmenkasse, sehen sie weiterhin beim Einsatz von Gasfahrzeugen.

„Wir sehen Gas weiterhin nicht nur als Brückentechnologie, sondern als Langfristlösung neben Elektro- und Wasserstoff-Lkw an“, erklärte Christian Sulser, CEO von Iveco Deutschland, kürzlich bei der Jahrestagung Nutzfahrzeuge des Handelsblatts. Mit mehr als 60.000 seit dem Jahr 1996 verkauften CNG- und LNG-Fahrzeugen vom Transporter Daily bis zum schweren S-Way Natural Gas sieht sich Iveco als Wegbereiter und Marktführer von Methan beziehungsweise Biomethan im Schwerverkehr.

Es gebe weder Nachteile bei der Nutzlast noch bei der Leistung, betont der Iveco Deutschland-Chef. Bei einer Reichweite von 1.700 Kilometer mit nur einer Tankfüllung gebe es auch hier keine Probleme. Der große Vorteil für Flottenbetreiber aktuell: die Kraftstofferspar-

Ausstoß von Ulm kompensiert

Was LNG-Lkw mit der Stadt Ulm zu tun haben? Iveco stellt einen Vergleich des CO₂-Fußabdrucks her. Nach Angaben des Fahrzeugbauers drosseln die in Deutschland zugelassenen LNG-Trucks, die Biogas tanken, den CO₂-Ausstoß des Schwerverkehrs jährlich um 2,2 Millionen Tonnen. Zum Vergleich: Auf Konto der Stadt Ulm gehen jährlich 1,2 Millionen Tonnen CO₂. „Der CO₂-Ausstoß von Ulm wird damit doppelt reingefahren“, verdeutlicht Iveco Deutschland-Chef Christian Sulser.

nis. Hinzukommt eine gewisse Resilienz, weil Biomethan regional und nicht im Nahen Osten erzeugt wird.

Was die Kraftstoffersparnis angeht: Ein Kilogramm Bio-LNG koste aktuell unter 90 Cent – und damit weniger als die Hälfte eines Liters Diesel, erklärte der Verband Gas- und Wasserstoffwirtschaft kürzlich bei einer Konferenz in Berlin. Als einen Grund für diesen Kostenvorteil macht der Verband die Treibhausgas-minderungsquote (THG-Quote) aus, die Produzenten erneuerbarer Kraftstoffe zusätzliche Erlöse ermögliche und die Preise für den Kraftstoff gering halte. Nahezu alle LNG-Trucks in Deutschland werden demnach inzwischen mit Biogas betrieben. Mehr als 200 LNG-Tankstellen stehen bundesweit für sie zur Verfügung. „Biogas ist ein regional verfügbarer und unabhängiger Energieträger“, erklärte Bundeslandwirtschaftsminister Alois Rainer (CSU) auf der Tagung. „Die dezentrale Biogaserzeugung ist ein wesentlicher Bestandteil der krisensicheren Energieversorgung“, betonte er.

Ähnlich argumentiert einer der Flottenbetreiber, der seit mehreren Jahren auf LNG-Trucks setzt und erst kürzlich weitere bei Volvo Trucks





Icon www.fiatcon.com/transport - Nendra Wahyu

LNG-Trucks bei Edeka:

→ die Bilanz

Gut versteckt: Der markante Gastank verschwindet hinter einer Klappe, was dem Fahrzeug eine bessere Aerodynamik verleiht.

bestellt hat. „Mit der Entscheidung für LNG und insbesondere Bio-LNG setzen wir auf einen nachhaltigen, leistungsstarken und verlässlich verfügbaren Kraftstoff, der unsere Emissionen deutlich reduziert und zugleich eine langfristige Versorgung gewährleistet“, sagt Stefan Hilker, Geschäftsführer von Hilker Transporte aus dem niedersächsischen Friesoythe. Das Unternehmen hat mehr als 100 Sattelzugmaschinen im Einsatz, darunter 70 gasbetriebene und zwei elektrisch angetriebene. Auch mit Blick auf die Kostenseite ist der Spediteur vom Gas überzeugt: „Den Mythos, dass LNG dauerhaft zu teuer sei, kann ich nicht bestätigen“, sagt Hilker.

Mehr als 10.000 verkaufte Volvo-Trucks mit Gasmotor

Wie der Vorstand von Iveco sehen auch die Verantwortlichen bei Volvo Trucks in LNG-Fahrzeugen mehr als eine Brückentechnologie. „Sie sind gekommen, um zu bleiben – als echte Alternative, mit der unsere Kunden sofort CO₂-Emissionen reduzieren, die Umwelt entlasten und gleichzeitig wirtschaftlich fahren können“, betont Gregor Frieb, Business Development Manager bei Volvo Trucks Deutschland. „Neue Großaufträge und die Tatsache, dass wir global bereits mehr als 10.000 gasbetriebene Lkw verkauft haben, zeigen deutlich, dass Bio-LNG bei unseren Kunden etabliert ist“, sagt er.

Dass die LNG-Trucks der neuen Generation ihre Transportaufgaben gut meistern, bestätigt auch der Transcoop09-Medienpartner Alternoil, der bundesweit Bio-LNG der Marke Reefuel anbietet. „Wir sehen es täglich bei unseren Kunden und in unserem Netzwerk: Die neuen Fahrzeuggenerationen der Hersteller sind zuverlässig, leistungsstark, fernverkehrstauglich und wirtschaftlich einsetzbar“, berichtet Alternoil-Geschäftsführer Benedikt Rolfes. Ihre Vorteile könnten sie zum Beispiel im schweren Fernverkehr ausspielen. Hier stoßen Elektro-Lkw seiner Wahrnehmung nach wegen hoher Batteriegewichte, der Ladezeiten und einer noch lückenhaften Infrastruktur mitunter an ihre Grenzen.

„Hinzu kommt ein Vorteil, den viele im ersten Moment unterschätzen: LNG-Fahrzeuge sind deutlich geräuscharmer als Diesel, ein echter Pluspunkt gerade für Stadtfahrten und Nachtbelieferungen“, fügt der Alternoil-Geschäftsführer hinzu. Rolfes wirbt bei der Politik dafür, weitere Anreize für den Betrieb von Bio-LNG-Trucks zu schaffen. Heißt konkret: sie bei der Lkw-Maut zu begünstigen und auf eine Stufe mit Elektro- und Wasserstoff-Lkw zu stellen. „Es ist politisch widersprüchlich, einen Kraftstoff, der die gleichen Klimaziele erreicht, schlechter zu stellen“, argumentiert er.

Matthias Rathmann



Kontakt

Sie möchten unser Event mit einem Vortrag über ein aktuelles Projekt bereichern? Sie haben Interesse an einem Sponsoring? Dazu bieten wir vielfältige Möglichkeiten:

→ Mail

Neue Plattform für die Branche

Was Partnerschaften stark macht

Tagung, Netzwerk, Messe – TC09 bringt ein neues Event-Format an den Start. Es findet am 9. und 10. März 2027 in Neu-Ulm statt. Angesprochen sind Verlager und Logistiker gleichermaßen.

Einzelkämpfer haben es schwer. Erfolgreich ist man in der Regel nur gemeinsam, wie sich im Privaten wie im Business zeigt. Bei TC09 war der Gedanke, gemeinsam etwas auf die Beine zu stellen, der Gründungsauftrag. Faire und vertrauensvolle Partnerschaften sind sowohl innerhalb der Logistikbranche wichtig als auch im Zusammenspiel mit den Auftraggebern.

Doch was ist das Geheimnis von erfolgreichen Partnerschaften? Wie kommen Verlager und Logistiker gemeinsam durch dick und dünn, in guten wie in schlechten Zeiten? Diesen Fragen wollen wir bei unserem neuen Veranstaltungsformat am 9. und 10. März 2027 in Neu-Ulm (Hotel Hirsch) nachgehen.

Geplant sind zum einen Best-Practice-Vorträge von Logistik- und Versandleitern aus der verladenden Wirtschaft. Dazu laden wir gezielt Vertreter unterschiedlicher Branchen und Unternehmensgrößen ein. Zum anderen sind Vorträge von gewerblichen Transport- und Logistikdienstleistern vorgesehen.

Was die Vortragsthemen angeht, freuen wir uns über Einblicke in erfolgreiche Kooperationen und Partnerschaften. Dabei soll es nicht bei Allgemeinplätzen bleiben. Ziel ist es, erfolgreiche gemeinsame Projekte und Initiativen an konkreten, möglichst aktuellen Beispielen festzumachen. Wie bringen sich Kunde

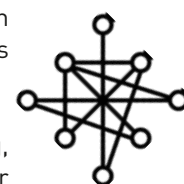
und Dienstleister zum beidseitigen Nutzen ein? Wie werden Potenziale gehoben, die ein einzelner nicht heben kann? Dazu sind eine Vielzahl an Vorträgen vorstellbar, die die ganze Bandbreite der Logistik betreffen können, seien es Handels-, Kontrakt-, Produktions- oder die klassische Transportlogistik.

Ziel ist es, eine Plattform für beide Seiten zu schaffen und das Verständnis für die Belange der anderen Glieder in der Logistikkette weiter zu erhöhen. Die Plattform soll Austausch und Dialog ermöglichen und neugierig auf die Gegenseite machen. Gegebenenfalls entstehen bei unserer Messe sogar Partnerschaften fürs ganze (Geschäfts-)Leben.

Bei unserem Event geht es nicht um Bashing, sondern um ein gemeinsames Verständnis für die vielfältigen Herausforderungen – seien es der anhaltende Kostendruck, die Antriebs- und Energiewende oder die zunehmende Automatisierung und Digitalisierung. Unsere Überzeugung: Partner, die auf Augenhöhe agieren und ihre Kräfte bündeln, sind den Herausforderungen gewachsen und werden sich erfolgreich am Markt behaupten.

Die große Resonanz auf unseren 9. TC09-Kongress am 22. April in Neu-Ulm zu den Megathemen Antriebswende und Künstlicher Intelligenz hat uns bestätigt: Es gibt ein echtes Interesse an Live-Plattformen, an Austausch und Begegnung. Logistik ist ein People Business, der persönliche Kontakt macht den Unterschied.

Matthias Rathmann



Termine

> BITTE VORMERKEN

TC09 HAUSMESSE 2027

Unser nächster Event wird am 9. und 10. März 2027 unsere Hausmesse im Hotel Hirsch in Neu-Ulm-Finningen sein.

DISPONENTEN-JOUR FIXE

findet ab sofort nicht mehr statt.

Zeitung
im neuen Look:
Feedback
erwünscht

Impressum

Herausgeber:

Transcoop09 AG
Robert-Bosch-Straße 3
89250 Senden
www.transcoop09.de

Redaktion:

Matthias Rathmann,
Josef Perisa

Gestaltung:

Lioba Geggerle, Neu-Ulm
www.logolio.de



Christine Hüttges mit den drei Fahrern Georg, Marc und Dirk beim Charity-Event Ende Mai.



Italienisches Lebensgefühl bei der Semmer Spedition: Eine Ape 50 gehört fortan zum Fuhrpark des Unternehmens.

Kinder an Bord

Die Initiative Wunderland on Wheels (WOW) bringt Kinderaugen zum Leuchten. Sie lädt jedes Jahr rund 100 teils schwer kranke oder gehandicapte Kids ein, an Bord eines Lkw unvergessliche Stunden zu verbringen. Die Einnahmen aus dem Event kommen der Kinderkrebsklinik in Düsseldorf und der Stiftung Noah4All zugute, die ehemaligen Fahrern mit schweren Krankheiten letzte Wünsche erfüllt.

Auch dieses Jahr rollte der Konvoi am letzten Samstag im Mai durch die niederrheinische Landschaft. Erneut mit dabei: unser Mitgliedsunternehmen HTS Hüttges Transport Service aus Kranenburg. „Wir waren das dritte Mal dabei und mit drei Trucks am Start“, berichtet Geschäftsführerin Christine Hüttges. „Am Ende sind es die strahlenden Kinderaugen, die dieses Event so besonders für uns machen“ sagt sie.

Logistik auf drei Rädern

Enge Gassen, viel Gewusel – hier ist die Ape, das legendäre Moped mit dem Pritschen- oder Kasten-aufbau klar im Vorteil. In Italien gehört das Dreirad fest zum Straßenbild. Und auch bei der Semmer Spedition aus Niederwinkling ist ein solches Gefährt seit einem knappen Jahr im Einsatz – wie es sich gehört in den Firmenfarben und mit Semmer-Logo. Am Heck des Kofferaufbaus prangt der Schriftzug: Wir bringen's auf drei Rädern.

Der „Kleine“ in der Flotte sei seiner Liebe zu Italien geschuldet, erzählt Geschäftsführer Michael Semmer, der auch seinen letzten Urlaub in Venetien verbracht hat. „Natürlich bin ich auch selber darin unterwegs – es ist entschleunigend“, sagt er. Das Fahrzeug ist eher weniger für Kunden, sondern für eigene Zwecke im Einsatz – etwa für Fahrten zum Wertstoffhof oder zum Getränkemarkt. Doch auch als Sympathieträger und Werbebotschafter auf Messen ist ein Einsatz der Ape 50 für den Unternehmer vorstellbar.

Anzeige

TC09 Trade AG

Robert-Bosch-Str. 3
89250 Senden
Kontakt: Julian Perisa
Tel. +49 731 4939 1450

→ Mail

→ shop.tc09.de

→ tc09.de





UNTERWEGS LADEN WIE IM EIGENEN DEPOT

EINFACH. GÜNSTIG. LADEN.

Mit **KRAVAG TRUCK CHARGING** bieten wir die erste wirklich genossenschaftliche Lösung für das Laden von E-Lkw außerhalb des eigenen Depots. Durch unser **Netzwerk privater Ladesäulen** ermöglichen wir **reservierbare Ladeslots**, sichere Zwischenladepunkte und ermöglichen **niedrige Stromtarife**.



RESERVIERBAR

Zeitlich fixierte Ladeslots
für maximale Planungs-
sicherheit



STROMTARIFE

Günstiger Strom in Depots
anderer Teilnehmer für
effiziente Routenplanung



SICHERHEIT

Smarte Zugangstechnik
und integrierte Versiche-
rung für maximalen Schutz



Werden Sie jetzt Teil unseres Ladenetzwerks:
www.kravag-truck-charging.de/ersteschritte

Persönliche Beratung unter
Telefon: 0611 533-36559 | E-Mail: info@kravag-truck-charging.de