



## Jahreskonferenz Mobilitäts- und Kraftstoffstrategie: Themenrunde 2: Entwicklungen und Innovationen im Verkehr

Nicholas Minde, Mitglied der Geschäftsleitung, Landverkehr Deutschland  
Kühne + Nagel (AG & Co.) KG, 15.11.2016



## Die Rolle eines Spediteurs im Transportmarkt

- 1. Architekt des Verkehrs** (möglichst intelligente Transportlösungen bauen – z.B. passende Rückladungen finden, optimale Laufzeiten planen, etc.)
- 2. Makler des Transports** (Nachfrage der Verlader mit dem Angebot im Carrier-Markt verbinden)

### Dieses bedeutet:

- Spediteure schaffen keine Bedarfe (das machen die Verlader)... aber wir folgen den Bedarfen wie ein Schatten, um Optimierungspotenziale zu erkennen
- Spediteure brauchen in der Regel wenige Investition um unser Geschäft zu betreiben (in der Regel investieren die Carrier)
- Spediteure kennen sehr viele Verlader und sehr viele Carrier und haben eine gute Marktübersicht



## Ein paar Kernaussagen zum Transportmarkt

### **Umweltfreundlichkeit wird von Verladern erwartet... aber Service und insbesondere der Preis ist in der Transportbranche immer ausschlaggebend**

- Konsequenz: Teurere Transporttechnologien können sich nur dann durchsetzen, wenn entweder alle Wettbewerber sie nutzen müssen oder die Mehrkosten künstlich eliminiert werden

### **Bestandstechnologien sind oft langlebig... jeder technische Wandel mit nennenswerter Auswirkung auf bestehende Investitionen braucht Zeit**

- Konsequenz: „Brückentechnologien“ haben nur eine Chance wenn sie entweder lange anhalten oder inhaltlich einen bleibenden Schritt in Richtung einer neuen „Basis-Technologie“ leisten

### **Viele Investitionen im Landverkehr werden von kleinen Unternehmen getätigt**

- Konsequenz: Die Investitionsfähigkeit im Landverkehr ist beschränkt (und knappe Margen machen auch großen Reedereien und Airlines zu schaffen)

## Beispiel 1: 7,45 m vs. 7,82 m Wechselbrücke im Stückgut



**Außenlänge: 7,45 m**  
**Laderaumlänge: 7,30 m**  
**Innenhöhe: 2,52 m\***  
**Abstellhöhe: 1,32 m**

Die Einführung für den Stückgutverkehr hat Jahre gedauert ... und ist in manchen Situationen nicht möglich

**Außenlänge: 7,82 m**  
**Laderaumlänge: 7,66 m**  
**Innenhöhe: 2,70 m\***  
**Abstellhöhe: 1,12 m**

## Beispiel 2: Aktuelle alternative Antriebe im Nahverkehr

### 7,5 t Rein elektrischer Antrieb

#### z.B. Orten E75

(elektrische) Reichweite: ca. 150km  
Kaufpreis: ca. 130 TEUR



### 7,5 t Hybridantrieb

#### z.B. FUSO Canter Hybrid

elektrische Reichweite: ca. 50km  
Kaufpreis: ca. 70 TEUR



### Aktueller 7,5 t Diesel

benötigte Reichweite: 200+ km  
Kaufpreis: ca. 50 TEUR



## Fazit: Bemerkungen zur Präsentation meiner Vorrednerin

**Klimaneutrale Bio-Kraftstoffe können von der Transportindustrie gut angenommen werden, wenn Fahrzeuge / Infrastruktur bestehen bleiben.**

**CNG/LNG Fahrzeuge – die eine neue Versorgungs-Infrastruktur benötigen – hätten es vermutlich schwer als „Interims-Technologie“ schnell genug Fuß zu fassen, so dass sich ein „Intermezzo“ wirklich lohnt.**

**Wenn Elektro-Fahrzeuge im Landverkehr zum Standard werden sollen, wird es eine sehr langfristige Anstrengung für die Transportindustrie bedeuten... auch wenn sich alle technischen Herausforderungen lösen lassen.**

**Die Fragmentierung im Landverkehrsmarkt wird den politischen Diskurs über den Wandel in eine CO<sub>2</sub>-neutrale Zukunft voraussichtlich erschweren.**



**Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit!**