

LOGISTICS PILOT

AUSGABE

#1 2026

GERMAN PORTS

PARTNERSCHAFT ALS MARKTVORTEIL

AUSTAUSCH AUF AUGENHÖHE

Vorfreude auf die zweite Auflage
der LogisticsConnect

Seite 12

WILLKOMMEN ZUM DRAHTSEILAKT!

Kooperationen schaffen Synergien –
wenn alles rund läuft ...

Seite 16

SCHWERGEWICHTIGES ZUSAMMENSPIEL

Epas und DUK koppeln Emden und
Dörpen für Projektladung

Seite 18

Themenschwerpunkt:
**Partnerschaft
als Marktvorteil**

INHALT

Ausgabe:
#1 2026



18

Logistics Story

Epas und die DUK zeigen, wie sich Partner aus verschiedenen Bereichen der Logistikkette sinnvoll ergänzen können.



22

Portrait

Das ENERCON Women's Network arbeitet daran, die Perspektiven von Frauen im Unternehmen stärker einzubringen.



24

Digitalisation

Die Onlineplattform „Heavy Boost“ optimiert den Schwerlasttransport und wurde mit dem „BHV-Projektlogistik-Award“ ausgezeichnet.



03 Editorial

04 Big Picture

11 Seriously
„Frank“ erweitert den Traglastbereich

12 Perspective
Austausch auf Augenhöhe

14 Facts & Figures

16 Point of View
Willkommen zum Drahtseilakt!

21 Start-up
E-Fuel aus der Kläranlage

26 Preview & Imprint

27 Good News

06

Main Topic

Egal, ob von Kooperationen, Allianzen oder von Netzwerken die Rede ist – es geht darum, Stärken zu bündeln und sich im Markt zu behaupten.



**LOGISTICS PILOT
digital!**

Sie finden uns auch im Internet unter www.logistics-pilot.com



Rolf Habben Jansen,
Chief Executive Officer Hapag-Lloyd

„GEMEINSAM MEHR ERREICHEN“

Liebe Leserinnen und Leser,

die vergangenen Jahre haben die globale Logistik nachhaltig verändert. Pandemie, geopolitische Spannungen, Störungen im Roten Meer, zeitweise Einschränkungen im Panamakanal sowie Überlastungen in Häfen weltweit haben deutlich gemacht, wie fragil globale Lieferketten sein können. Unsicherheit ist längst kein Ausnahmezustand mehr, sondern Teil unseres unternehmerischen Alltags.

Gerade in diesem Umfeld zeigt sich, wie entscheidend Kooperationen und belastbare Netzwerke sind. Resiliente und verlässliche Lieferketten lassen sich heute nicht mehr im Alleingang sichern. Zusammenarbeit ist keine Option, sondern eine strategische Notwendigkeit, und sie reicht weit über die Grenzen der Schifffahrtsbranche hinaus.

Reedereien, Terminals, Energie- und Kraftstoffproduzenten, Infrastrukturanbieter, Politik, Verlagerer und letztlich auch die Kunden müssen gemeinsam Verantwortung übernehmen. Denn nur wenn Investitionen abgestimmt, Risiken geteilt und langfristige Perspektiven miteinander verzahnt werden, lassen sich Komplexität reduzieren, Stabilität in unseren Lieferketten schaffen und Zuverlässigkeit sichern.

Ein gutes Beispiel für gelungene Kooperationen ist das Gemini-Netzwerk. Wilhelmshaven hat sich dabei als zuverlässiger und leistungsstarker Hub in Nordeuropa etabliert. Maßgeblich für diesen Erfolg war und ist die enge und verlässliche Zusammenarbeit aller Beteiligten – von Reedereien, Terminal, Politik bis hin zu allen anderen Partnern in der Logistikkette.

Dieser Erfolg zeigt: Gerade in zunehmend volatilen Zeiten sind Kooperationen DER entscheidende Hebel, um Lieferketten stabil zu halten und den weltweiten Kunden eine herausragende Qualität bieten zu können.

Ihr
Rolf Habben Jansen



FOTO: DIRK NOLLE/DESY



KOOPERATIVER TEMPERATURSTURZ

Bis auf minus 271 Grad Celsius sollen die Temperaturen in diesem Jahr im Hamburger Westen fallen. Nein, das ist nicht die Vorhersage eines verrückten Meteorologen, sondern ein Zustand, der durch eingeleitetes flüssiges Helium im European XFEL (X-ray Free Electron Laser), dem größten Röntgenlaser der Welt, erreicht wird. Dieser liegt in einer rund 3,4 Kilometer langen unterirdischen Betonröhre, die von Hamburg-Bahnhof in Richtung Schenefeld (Schleswig-Holstein) führt.

Das Besondere daran: Der Röntgenlaser ermöglicht den Forschern atomare Strukturen und dynamische Prozesse wie chemische Reaktionen, Viren und Zellen in nie dagewesenem Detail auf Nanometer-Ebene zu untersuchen. Zu diesem Zweck erzeugt der European XFEL rund 27.000 Röntgenlaserblitze pro Sekunde und nimmt dabei gewissermaßen „Filme“ in Höchstgeschwindigkeit und mit dreidimensionalen Bildern auf. Und das gelingt eben durch die Einleitung von flüssigem Helium, das durch extrem niedrige Temperaturen die Voraussetzungen dafür schafft, dass die Elektronen mit annähernder Lichtgeschwindigkeit durch die Röhre schießen können.

Die auf diese Weise in einem milliardensten Teil einer Sekunde generierten Aufnahmen tragen dazu bei, neue Materialien für Anwendungen in der IT, Medizin und Energieforschung zu entwickeln. Sie sollen aber auch helfen, sogenanntes superionisches Wasser zu untersuchen, das nur unter extremer Hitze und extremem Druck entsteht. Experimentalforscher und andere Experten gehen davon aus, dass diese neuartige Form des Wassers auf anderen Planeten vorkommt – unter anderem auf Uranus und Neptun.

Hinter dem European XFEL, der 2017 in Betrieb genommen wurde, stehen insgesamt zwölf Partnerländer: Dänemark, Deutschland, Frankreich, Italien, Polen, Russland, Schweden, die Schweiz, die Slowakei, Spanien, Ungarn und das Vereinigte Königreich. Es kann also durchaus von einer „coolen“ Kooperation gesprochen werden, für die die Partner über 1,22 Milliarden Euro allein in den Bau und die Inbetriebnahme der Anlage investiert haben. (bre) ■

PARTNERSCHAFT ALS MARKTVORTEIL



Die einen sprechen von Kooperationen und Netzwerken, die anderen von Allianzen. Doch egal, welche Begrifflichkeit gewählt wird, dahinter steht immer der Gedanke der Bündelung von Stärken – um beispielsweise Risiken zu teilen, Kosten zu senken oder den Zugang zu neuen Märkten zu erhalten. Gerade in Zeiten komplexer globaler Herausforderungen, wie wir sie gegenwärtig erleben, scheint sich diese Art der Zusammenschlüsse zu einer effizienten (Überlebens-)Strategie zu entwickeln.



„Die Komplexität globaler Lieferketten ist in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen.“

Axel Luedeke, Managing Director Network and Cooperations bei Hapag-Lloyd

Im Februar 2025 startete die Gemini Cooperation – eine operative Partnerschaft zwischen den Containerreedereien Hapag-Lloyd und Maersk. Hinter diesem Namen verbirgt sich ein globales Netzwerk mit 29 Mainliner- und 29 Shuttlediensten. Hapag-Lloyd spricht gern von einem Hub-and-Spoke-Modell (deutsch: „Nabe und Speiche“), da über zentrale Knotenpunkte – die Hubhäfen – speichenförmig die regelmäßigen Shuttleverbindungen abgehen. „Das ermöglicht eine bessere Auslastung der Flotte, klar definierte Umläufe und stabilere operative Abläufe“, umreißt Axel Luedeke, Managing Director Network and Cooperations bei Hapag-Lloyd, die Vorteile der Gemini Cooperation, über die derzeit rund 340 Schiffe beider Partner im Einsatz sind.

Dementsprechend positiv fällt auch Luedekes Bilanz nach knapp einem Jahr aus: „Das Ergebnis ist genau das, was wir uns von der Kooperation versprochen haben: eine deutlich höhere Fahrplanzuverlässigkeit, spürbar weniger Hafenauslassungen und eine klare Verbesserung der gesamten Servicequalität. Unsere Fahrplanzuverlässigkeit von 90 Prozent setzt neue Maßstäbe in der Branche.“ Zudem seien für dieses Jahr weitere Optimierungen geplant, ohne dass die bestehende Abdeckung verändert wird. Dazu gehört unter anderem ein zusätzlicher Hafenanlauf in Wilhelmshaven, der seit Ende Januar 2026 in den „Indian Ocean Service“ (IOS) der Partner integriert wurde.

„Das sind starke Signale der Wertschätzung für Deutschlands einzigen Tiefwasserhafen.“

Holger Banik, Geschäftsführer JadeWeserPort-Realisierungs GmbH & Co. KG



Doch was bewegt Reedereien im Allgemeinen und Hapag-Lloyd im Besonderen, Kooperationen dieser Art einzugehen? Für Luedeke liegt die Antwort auf der Hand: „Die Komplexität globaler Lieferketten ist in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Kooperationen helfen Reedereien, Netzwerke effizienter zu strukturieren, Risiken zu teilen und die Qualität für Kunden zu verbessern.“ Gerade Letzteres besitzt für Hapag-Lloyd eine besondere Bedeutung, denn im Rahmen ihrer „Strategie 2030“ hat sich die Hamburger Reederei zum Ziel gesetzt, die „Undisputed Number One for Quality“ zu werden, so Luedeke. Dabei stellt er klar: „Bei Gemini handelt es sich um eine rein operative Partnerschaft. Wettbewerb findet zwischen Maersk und uns auch weiterhin statt.“ Gleichzeitig hebt er hervor, dass gewisse Parameter erfüllt sein müssen, damit eine Partnerschaft dieser Art auch wirklich funktioniert. „Dafür braucht es vor allem klare gemeinsame Ziele, gegenseitiges Vertrauen und eine offene Kommunikation. Wichtig ist, dass Rollen, Verantwortlichkeiten und Entscheidungswege eindeutig definiert sind.“

Lob für die Gemini Cooperation

Bereits vor dem Start der Gemini Cooperation hatte Hapag-Lloyd Chief Executive Officer Rolf Habben Jansen prognostiziert, dass sich das Ladungsaufkommen der deutschen Häfen durch die Kooperation „insgesamt positiv entwickeln werde“. Die aktuelle Ist-Analyse scheint seine Aussage zu bestätigen. So sagt NPorts-Geschäftsführer Holger Banik: „Man sieht, dass Hapag-Lloyd richtig Lust auf den JadeWeserPort hat. Denn durch die Anläufe der Gemini Cooperation sind unsere Umschlagszahlen deutlich gestiegen.“ Zusätzlich unterstreicht er diese Aussage mit dem Verweis darauf, dass Wilhelmshaven für viele Dienste der Gemini Cooperation der „First Port of Call“ aus China nach Europa ist. „Diese Entscheidung der Partner sowie die Taufe und Namensgebung des Hapag-Lloyd-Containerschiffs ‚Wilhelmshaven Express‘ im Oktober 2025 im JadeWeserPort sind starke Signale der Wertschätzung für Deutschlands einzigen Tiefwasserhafen“, so Banik.

Gleich für mehrere Standorte hat Steffen Leuthold, Leiter für Unternehmenskommunikation bei EUROGATE, positive Effekte der Gemini Cooperation ausgemacht: „Generell können wir festhalten, dass das Geschäftsjahr 2025 ein durchweg positives für EUROGATE war. Ein wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war die neugebildete Gemini Cooperation, die mit dem EUROGATE Container Terminal Wilhelmshaven und dem North Sea Terminal Bremerhaven gleich zwei unserer Terminals zu internationalen Hubterminals in ihrem Netzwerk auserkoren hat und an diesen auch für deutlich mehr Umschlag sorgt. Aber auch →



„Zusammenarbeit auf Augenhöhe ist kein Anspruch, sondern eine Voraussetzung.“

Matthias Magnor, Chief Executive Officer (CEO) bei BLG LOGISTICS

unsere EUROGATE-Terminals in Bremerhaven und Hamburg profitieren als Common User Terminals von dieser neuen Partnerschaft, ebenso wie von anderen Reederkunden und -allianzen.“

„Die Qualität der Zusammenarbeit an den Schnittstellen entscheidet“

Seit Anfang 2025 leitet Matthias Magnor als Chief Executive Officer (CEO) die Geschicke des Seehafen- und Logistikdienstleisters BLG LOGISTICS. Für ihn steht fest: „Stabile Netzwerke und Kooperationen sind für uns strategische Hebel. In komplexen Lieferketten entscheidet nicht nur die operative Exzellenz, sondern die Qualität der Zusammenarbeit an den Schnittstellen.“ Unter dieser Prämisse geht sein Unternehmen regelmäßig langfristige und vertrauensvolle Partnerschaften entlang der gesamten Lieferkette ein – mit Industrie und Handel, Reedereien, Terminal- und Infrastrukturpartnern sowie Technologieanbietern.

Wie solche Partnerschaften aussehen können, zeigte im vergangenen Jahr beispielsweise der Door-to-Door-Transport einer hochmodernen Holzpresse

von Bremen über den Atlantik in die USA. Für den internationalen Transport der komplexen Anlagenteile übernahm der Anlagenbauer Siempelkamp das Logistikmanagement, während UTC Overseas als Projektspediteur die Seefracht und den Weitertransport der Holzpresse vom Hafen in Longview bis zur Roseburg-Baustelle in Oregon organisierte. Die seetaugliche Verpackung der empfindlichen Komponenten wurde bei dem Projekt durch PTS Logistics sichergestellt, und der zentrale Umschlag im Neustädter Hafen erfolgte unter der Regie von BLG LOGISTICS. Den anschließenden Überseetransport übernahm BBC Chartering, das mit seinem Schwergutschiff „BBC Aquamarine“ die gesamte Fracht in einem einzigen Gesamtcharter über den Atlantik brachte.

„Derartige Kooperationen funktionieren nur, wenn Verantwortung übernommen, Informationen offen ausgetauscht und Entscheidungen nachvollziehbar getroffen werden. Zusammenarbeit auf Augenhöhe ist dabei kein Anspruch, sondern eine Voraussetzung“, resümiert Magnor nicht nur im Rückblick auf diese über 10.000 Frachttonnen schwere Projektlogistikverladung, sondern auch mit Blick auf die weiteren Kooperationen der Gruppe.

Neue Lösungen gemeinsam entwickeln und vorantreiben

Seit 2011 haben sich die Bundesländer Hamburg, Niedersachsen und Schleswig-Holstein zum Maritimen Cluster Norddeutschland (MCN) zusammengeschlossen. Ihnen folgten drei Jahre später Bremen und Mecklenburg-Vorpommern. „Inzwischen verfügt unser Netzwerk über mehr als 350 Mitglieder, die übergreifend über alle fünf Bundesländer zusammenarbeiten und die gesamte Palette der maritimen

Mit dem Schwergutschiff „BBC Aquamarine“ wurde die gesamte Fracht in einem einzigen Gesamtcharter vom Neustädter Hafen über den Atlantik nach Oregon gebracht.



Wirtschaft abdecken“, berichtet Dr. Susanne Neumann, Leiterin der MCN-Geschäftsstelle in Niedersachsen. Als ein Beispiel für die erfolgreiche Zusammenarbeit unter dem Dach des MCN führt sie das ZIM-Innovationsnetzwerk ShipRec an, das 2024 als Expertenplattform für nachhaltiges Schiffsrecycling unter tatkräftiger Mitarbeit der Netzwerkagentur EurA ins Leben gerufen wurde und das derzeit neben dem MCN über 14 Netzwerkpartner verfügt. Dazu gehören unter anderem Turbo-Technik, GSR Services, EWD Benli Recycling, HB Hunte Engineering sowie das BIBA – Bremer Institut für Produktion und Logistik und das Leibniz-Zentrum für Maritime Tropenforschung (ZMT). Sie alle haben sich auf ihre Fahnen geschrieben, in Deutschland eine tragbare Alternative zu den unzureichenden Bedingungen zu entwickeln, unter denen ausgediente Schiffe häufig durch Niedriglohnländer demontiert werden.

„Das ShipRec-Netzwerk stellt eine zentrale Plattform für die maritime Community dar, um Innovationen, Technologien und konkrete Projekte zur Förderung einer nachhaltigeren Schiffsrecyclingindustrie voranzutreiben. Diese Aufgabe hat sich uns unter anderem gestellt, weil die Bedeutung des Schiffsrecyclings für die Gewinnung von Sekundärrohstoffen für die Stahlbranche in den vergangenen Jahren enorm gewachsen ist“, betont Andreas Born, Leiter der MCN-Geschäftsstelle in Bremen, und ergänzt: „In Bremen wurde 2023 eine Potenzialstudie durchgeführt, die ein Schiffsrecyclingpotenzial von 20 bis 25 Schiffen pro Jahr aufzeigt. Das wären rund 10 bis 15 Prozent des Bedarfs an Stahlschrott von ArcelorMittal in Bremen.“

„Auf einem Fachsymposium des MCN wurde Ende 2023 neben dem Wunsch einer genehmigungsrechtlichen Vereinheitlichung des Schiffsrecyclings in den Küstenbundesländern auch der Bedarf an Innovationsprojekten herausgearbeitet. Diesen Wunsch aufgreifend hat das MCN eine Community aufgebaut, die an neuen Lösungen einer maritimen Kreislaufwirtschaft arbeitet“, so Born. Zwei Unternehmen haben sich dabei als federführend im Markt hervorgehoben. So erhielt EWD Benli Recycling in Emden im Mai 2025 als erste deutsche Werft die Genehmigung für den Rückbau von Schiffen auf deutschem Boden. „Und die Bremerhavener Lloyd Werft befindet sich ebenfalls im Genehmigungsprozess“, umreißt Neumann die aktuellen Entwicklungen. „Die Arbeit am Thema Schiffsrecycling hat gezeigt, wie wichtig der kontinuierliche Erfahrungsaustausch untereinander ist. Dabei bietet das ShipRec-Netzwerk eine Reihe von Vorteilen: Neben Branchen-Insights und strategischen Partnerschaften gehören auch der Zugang zu neuen Märkten und die Teilhabe an der Entstehung neuer Lieferketten dazu. Außerdem hilft es in vielen Fällen schon, die Expertise anderer Teilnehmer aus dem maritimen Umfeld einzuholen“, gibt Neumann zu bedenken. →



„Die Arbeit hat gezeigt, wie wichtig kontinuierlicher Erfahrungsaustausch ist.“

Dr. Susanne Neumann, Leiterin der MCN-Geschäftsstelle in Niedersachsen



Das harte Geschäft der Schiffsverwerter dokumentierten die Mitglieder des ShipRec-Netzwerkes unter anderem auf der dänischen Abwrackwerft Smedegaarden Ship Recycling.



„Das ShipRec-Netzwerk stellt eine zentrale Plattform für die maritime Community dar.“

Andreas Born, Leiter der MCN-Geschäftsstelle in Bremen

Regelmäßig werden Waren mit dem gemeinsamen Dienst von DFDS und Rhenus Cuxport zwischen Deutschland und England transportiert.



Gute Kontakte und „Kuchengarantien“

Für Kapitän Arne Ehlers, den Vorsitzenden der Hafengewerkschaft (HWG) Cuxhaven sowie Geschäftsführer der Reederei BREB und des Hafendienstleisters Blue Water BREB, ist die Strategie, auf Kooperationen zu setzen, alles andere als neu. „Der Handel und die Schifffahrt haben immer schon davon gelebt, dass sie gute internationale Kontakte hatten und entsprechende Allianzen eingegangen sind.“ Dabei fasst er den Kooperationsbegriff deutlich weiter als die Experten vor ihm und lobt: „Alle hafenspezifischen Entwicklungen in Cuxhaven sind gemeinschaftlich und im breiten Konsens angestoßen worden. Dabei spreche ich nicht nur von der Politik, der Wirtschaft und der Gesellschaft, sondern insbesondere von der Verwaltung. Hier macht NPorts einen tollen Job. Das gilt zum Beispiel für den Bau des Deutschen Offshore-Industrie-Zentrums Cuxhaven mit den Liegeplätzen 8 sowie 9.1 bis 9.5, aber auch für die derzeitige Hafenerweiterung mit den Liegeplätzen 5 bis 7, mit denen der Seehafen Cuxhaven als Standort für die Windkraftindustrie gestärkt wird.“

Direkt danach sprudelt geradezu eine Vielzahl von Beispielen für gelungene Kooperationen in Cuxhaven aus ihm heraus – mal im RoRo-Verkehr, dann bei

Windenergieanlagen und Projektloadungen oder auch für den Fischereistandort. Besonders eng begleitet hat er natürlich die Entwicklung von Blue Water BREB. Das Joint Venture der deutschen Reederei BREB und des dänischen Logistikexperten Blue Water Shipping wurde 2016 unter seiner Führung gegründet und ist seitdem auf den Umschlag von Windkraftkomponenten und Projektloadung spezialisiert. „Ich weiß noch, als viele damals den Kopf geschüttelt haben, dass beide Partner jeweils 50 Prozent der Anteile halten. Doch die Erfahrungen der letzten Jahre haben uns gezeigt, wie gut es ist, wenn wichtige Geschäftsentscheidungen nur gemeinsam getroffen werden und dass niemand dabei ‚overruled‘ wird“, so Ehlers.

Ebenfalls als Erfolgsprojekt stuft der Hafenvetreter den von DFDS und Rhenus Cuxport gemeinsam betriebenen England-Dienst ein. Die Wurzeln dieses Shortsea-Verkehrs reichen zurück bis in die 70er-Jahre. Mit der Inbetriebnahme des Cuxport-Terminals im Jahr 1997 wurde die Zusammenarbeit im RailRoCargo-Bereich auf eine neue Stufe gehoben und zur erfolgreichsten Schifffahrtslinie zwischen Deutschland und dem Vereinigten Königreich entwickelt – mit zwischenzeitlich bis zu acht Abfahrten wöchentlich. „Die Fähigkeiten von DFDS als einem der größten und führenden Shortsea-Operateure in Nordeuropa und von Rhenus Cuxport als multimodalem Terminal an der deutschen Nordseeküste ergänzen sich perfekt, um Güter aller Art nach Großbritannien zu verschiffen“, so Ehlers. Und dann schiebt er mit einem Lächeln ein Argument hinterher, das viele Kooperationsgegner „entwaffnen“ könnte: „Na ja, wenn ich es schaffe, Teil eines erfolgreichen Zusammenschlusses zu sein, dann bekomme ich auf jeden Fall ein Stück vom Kuchen ab. Andernfalls kann es mir passieren, dass ich am Ende mit leeren Händen dastehe.“

„Wichtige Entscheidungen werden nur gemeinsam getroffen.“

Kapitän Arne Ehlers, Vorsitzender der Hafengewerkschaft (HWG) Cuxhaven




(bre) □

„FRANK“ ERWEITERT DEN TRAGLASTBEREICH

Seit Dezember hat BLG LOGISTICS seine Kapazitäten beim Umschlag von Projekt- und Schwergütern im Neustädter Hafen Bremen mit einem neuen Hafemobilkran des Typs „Liebherr LHM 550“ erhöht. Die Anschaffung des Geräts erfolgte im Rahmen der strategischen Investitionen des Unternehmens in eine leistungs- und zukunftsfähige Hafeninfrastruktur.

Mit einer maximalen Traglast von 154 Tonnen deckt der „LHM 550“ ein breites Spektrum anspruchsvoller Umschlagsanforderungen ab. Dank seiner großen Reichweite erlaubt der 440 Tonnen schwere Kran auch die Abfertigung moderner Schwergutschiffe. Seine zehn angetriebenen Achsen ermöglichen ihm überdies den flexiblen Einsatz auf verschiedenen Terminalflächen. Der neue Hafemobilkran trägt den Namen „Frank“ – als Würdigung des langjährigen Vorstandsvorsitzenden Frank Dreeke, der die Entwicklung der BLG über viele Jahre entscheidend mitgeprägt hat und der im Dezember in Berlin offiziell in die „Logistics Hall of Fame“ aufgenommen wurde.

Durch die Ergänzung der bestehenden Kranflotte mit „Frank“ sind im Neustädter Hafen Twin-Operationen mit höherer Kapazität möglich: Zwar konnten bereits zuvor zwei Krane im Tandembetrieb arbeiten, jedoch nur bis zu 220 Tonnen. Gemeinsam heben die Krane nun Lasten von bis zu 280 Tonnen und bedienen damit Traglastbereiche, die zuvor nicht erreichbar waren. (bre) 



AUSTAUSCH AUF AUGENHÖHE

Wenn die LogisticsConnect Anfang März im Congress Centrum Bremen (CCB) zum zweiten Mal ihre Pforten öffnet, dann nicht nur auf einer vergrößerten Veranstaltungsfläche, sondern auch mit einem erweiterten Programm, das noch passgenauer auf die Bedürfnisse der Breakbulk- und Projektladungsexperten zugeschnitten ist.



Unser Ziel war es von Anfang an, die LogisticsConnect als Plattform für den nationalen und internationalen Wissensaustausch zu etablieren“, sagt Petra Lüdeke, Geschäftsführerin der BHV – Bremische Hafen- und Logistikvertretung. „Denn Kooperation ist in der Projektlogistik kein Schlagwort, sondern gelebte Praxis. Wer Großprojekte gewinnt, gewinnt sie im Team“, so Lüdeke weiter. Und genau für diese Teams schaffe die LogisticsConnect den Raum, in dem sie sich finden und vernetzen können – zwischen Industrie, Logistikdienstleistern und spezialisierten Zulieferern.

Mit einem entsprechend breitgefächerten Programm aus Praxisworkshops, Impulsvorträgen und Podiumsdiskussionen erwartet die Kongressmesse ihre Besucher am 5. und 6. März. So diskutieren am

Donnerstag prominente Branchenexperten unter anderem zu den Themen „Zukunftsort Deutschland – wie geht es voran mit der Wirtschaft und den deutschen Seehäfen?“ und „Marktausblick Breakbulk und Projektlogistik – wohin steuern wir 2026?“. Im Rahmen der Freitagveranstaltungen beleuchtet Thomas Röwekamp, Mitglied des Bundestags und Vorsitzender des Verteidigungsausschusses, die aktuelle Zeitenwende mit ihren Anforderungen an Sicherheitspolitik, Verteidigungsfähigkeit und Logistik. Ebenso steht ein Praxisworkshop zum Thema „Ausbildung und Zukunftskompetenzen für die Projektlogistik“ auf der Agenda.

Darüber hinaus erfolgt auf der LogisticsConnect die Verleihung des „4. BHV-Projektlogistik-Awards“ und die Vorstellung des neuen



2025 war ein voller Erfolg. In diesem Jahr ist das breitgefächerte Programm der LogisticsConnect noch spezifischer auf die Branche und ihre Netzwerkaktivitäten zugeschnitten.

BHV-Projektlogistik-Monitors, der wichtige Marktdaten für strategische Entscheidungen in der Projektlogistik liefert. Abgerundet wird das Event mit einer Abendveranstaltung unter dem Motto „Break Bulk Bash“, bei der sich den mehr als 60 Ausstellern und ihren Gästen in lockerer Atmosphäre mit Buffet und Livemusik zahlreiche Gelegenheiten zum Networking bieten. Und das auf einer Eventfläche von rund 610 Quadratmetern. Das ist rund ein Drittel mehr als beim Debüt im vergangenen Jahr.

Warum die Wahl für dieses Event auf Bremen fiel, liegt für Ronald Schwarze, Marketingleiter bei bremenports, auf der Hand: „Bremen bietet als Logistikstandort den idealen Rahmen, um eine Vielfalt an Impulsen zusammenzuführen. Hier trifft jahrzehntelange Logistiktradition auf Aufbruch und Innovation.“ Zudem schaffe der direkte Austausch zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Start-ups sowie die internationale Offenheit des Standorts aus seiner Sicht eine besondere Dynamik. „Man spürt regelrecht: In Bremen entstehen Ideen nicht am Reißbrett, sondern aus echter Zusammenarbeit – und genau das macht die LogisticsConnect zu einem Erfolgserlebnis“, so Schwarze.

Entsprechend hoch sind die Erwartungen der Aussteller an die Kongressmesse. Knut Voigt, Branch Manager im Bremen Office der Reederei BBC Chartering, sagt: „Die LogisticsConnect ist gleich in doppeltem Sinne eine gelungene Kooperation. Zum einen trifft man hier auf alte Bekannte und neue Experten, um sich auf Augenhöhe auszutauschen. Zum anderen haben sich dafür mit der BHV, der Messe Bremen und bremenports drei starke Partner zusammengefunden, um am Standort ein neues und spannendes Messeformat zu etablieren.“ Ähnlich sieht das auch Stefan Nusch, Managing Director der Atlantik Hafengebiete: „Die LogisticsConnect bringt die relevanten Akteure gezielt zusammen, fördert den direkten Dialog und leistet so einen wichtigen Beitrag für nachhaltige Zusammenarbeit über die Branchengrenzen Breakbulk, RoRo und Projekt-Cargo hinweg.“ Dabei sieht er die Veranstaltung gewissermaßen als ersten Kooperationschritt – „wie das Kennenlernen

vor einer Angebotsphase, bei dem sich Vertrauen, Wertschätzung und gemeinsame Zielrichtungen entwickeln können“.

Wie wichtig diese Werte für die Branche und einen entsprechenden Teamgeist sind, unterstreicht Steffen W. Fulst, Managing Director der Karl Gross Gruppe. „Wie Logistik generell, lebt gerade die Projektlogistik von Vertrauen – Vertrauen vor allem in die Kompetenzen derjenigen, mit denen man zusammenarbeitet. Kontinuierlicher Austausch und Diskussion tragen dazu bei, genau das zu fördern. Wichtig ist, dass eine Gegenseitigkeit geschaffen wird, damit alle, die sich in einem Netzwerk engagieren, auch die Möglichkeit haben, davon zu profitieren.“ (bre) □



VERHANDLUNGEN AUF DER ACHTERBAHN

Über 25 Jahre wurde am Mercosur-Freihandelsabkommen gearbeitet, ehe es die Europäische Union und die vier südamerikanischen Mercosur-Staaten Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay am 17. Januar in der paraguayischen Hauptstadt Asunción unterzeichneten. Durch das Abkommen, das Bundeskanzler Friedrich Merz als einen „Meilenstein in der europäischen Handelspolitik“ feiert, würde eine der weltweit größten Freihandelszonen mit über 700 Millionen Einwohnern entstehen.

Doch von dem Partnerschaftsabkommen sind nicht alle begeistert. So forderte das Europäische Parlament nur wenige Tage nach dessen Unterzeichnung den Europäischen Gerichtshof (EuGH) auf, zu prüfen, ob das Vertragswerk mit den grundlegenden EU-Verträgen vereinbar sei. Mit der Anrufung des EuGH ist die Ratifizierung des Abkommens im Europäischen Parlament erst einmal auf Eis gelegt. Experten sagen: Die Prüfung kann den Deal bis um zwei Jahre verlängern und sogar infrage stellen. Die Achterbahnfahrt geht also weiter.

(bre) □



DEUTSCHLAND UND MERCOSUR

Mehr als **7 Millionen Tonnen** Güter wurden 2024 in den deutschen Seehäfen im Handel zwischen Deutschland und den vier Mercosur-Staaten umgeschlagen.

Der Containerumschlag mit diesen Ländern belief sich 2024 auf **286.000 TEU**.

Deutschland hat 2024 Waren im Wert von **16 Milliarden Euro** in die vier Mercosur-Länder exportiert.

Der Wert aller Importe von dort belief sich 2024 auf knapp **10 Milliarden Euro**.

DIE EU UND MERCOSUR

Die Exporte der EU in die vier Mercosur-Länder beliefen sich 2024 auf rund 56 Milliarden Euro, während sie Waren im Wert von rund 57 Milliarden Euro importierte. Dazu gehörten:

■ Importe ■ Exporte

IN MRD. EURO

Maschinen und Fahrzeuge

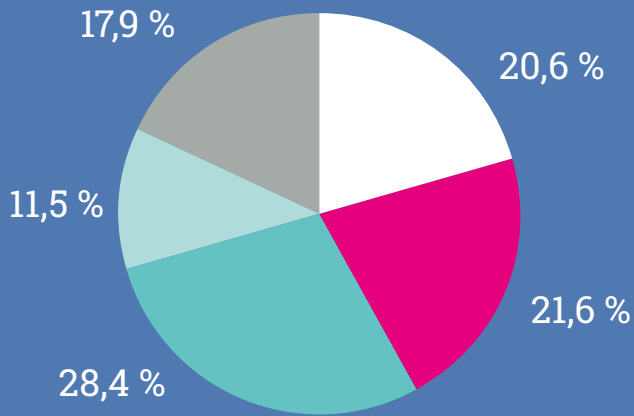


Nahrungsmittel und lebende Tiere



Chemische Erzeugnisse





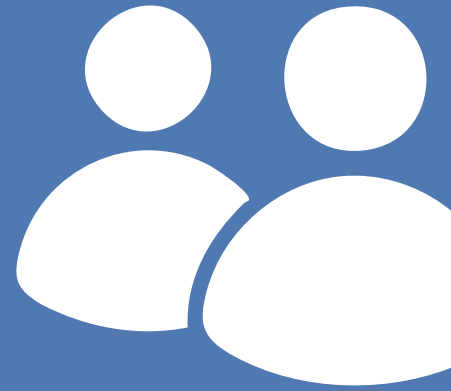
Affinität zu Allianzen

Über 80 Prozent der Containerschiffskapazitäten werden von Schifffahrtsallianzen und von der Reederei MSC abgedeckt:

■ MSC (Mediterranean Shipping Company)	20,6 %
■ Gemini Cooperation (Hapag-Lloyd, Maersk)	21,6 %
■ Ocean Alliance (CMA CGM, Cosco, Evergreen, OOCL)	28,4 %
■ Premier Alliance (ONE, HMM, Yang Ming)	11,5 %
■ Reedereien, die nicht in Allianzen operieren	17,9 %

DIE GEMINI COOPERATION AUF EINEN BLICK

- 2 Partner: Maersk und Hapag-Lloyd
- rund 340 Schiffe im Ost-West-Verkehr
- 3,7 Millionen TEU Kapazität
- 29 Mainlinerdienste
- 29 Shuttledienste
- 87 Häfen
- über 6.000 Port-to-Port-Kombinationen



EUROPÄISCHE KOOPERATION FÜR WINDENERGIE AUF SEE

Beim Nordseegipfel 2026 im Januar haben die Energieminister ein umfangreiches Maßnahmenpaket geschnürt. Dies umfasst unter anderem:

- **9,5 Milliarden Euro Investitionen** in Produktionskapazitäten bis 2030
- die Schaffung von rund **91.000 neuen Arbeitsplätzen**
- die **Reduzierung der Stromgestehungskosten** Offshore-Wind bis 2040 um **30 Prozent**

Starker Schifffahrtsstandort

- Knapp **290 Reedereien** und rund **1.800 Schiffe** ...
- ... machen Deutschland zur **sechstgrößten** Schifffahrtsnation der Welt ...
- ... und zur **Nummer drei** in der Containerschifffahrt.



WILLKOMMEN ZUM DRAHTSEILAKT!

Wenn Kooperationen funktionieren, können sie Synergien schaffen. Wenn klare Strukturen und das gegenseitige Vertrauen fehlen, kann der Schuss aber auch nach hinten losgehen. Marc-Oliver Hauswald, Mitglied im Vorstand des Logistikportals Niedersachsen, und Sven Hermann, Vorsitzender der LogistikLotsen für die Metropolregion Nordwest, berichten von ihren Erfahrungen rund um diesen anspruchsvollen Spagat.

„Netzwerke erhöhen die Anpassungsfähigkeit und Resilienz von Unternehmen.“



LOGISTICS PILOT: Wie stark ist der Trend zu Kooperationen in der Logistik und in der maritimen Wirtschaft ausgeprägt?

HERMANN: In der Logistik und maritimen Wirtschaft ist der Trend zu Kooperationen inzwischen sehr stark ausgeprägt. Reedereien, Hafenbetreiber, Logistikdienstleister und Verlader stehen unter hohem Kosten- und Effizienzdruck, während gleichzeitig Investitionen in Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Resilienz weiter steigen. Allein lassen sich diese Herausforderungen gerade für die kleineren und mittleren Akteure kaum bewältigen. Kooperationen sind damit weniger Option als vielmehr Voraussetzung, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben.

HAUSWALD: Aus meiner Sicht gewinnen der Kooperationsgedanke und die Arbeit in Netzwerken gerade in der Logistikbranche und in der maritimen Wirtschaft zunehmend an Bedeutung. Denn die dortige Wettbewerbssituation mit internationalen Standorten und Dienstleistern

erfordert eine regelmäßige Überprüfung, an welcher Stelle eine Kooperation mit anderen Marktteilnehmern sinnvoll ist, um wettbewerbsfähige und gesamtheitliche Lösungen zur Optimierung der Transportketten anbieten zu können.

LOGISTICS PILOT: Warum sind Kooperationen und Netzwerke so wichtig?

HERMANN: Kooperationen und Netzwerke sind heute entscheidend, weil Wertschöpfungsketten komplexer, globaler und dynamischer geworden sind. Nur die wenigsten Unternehmen können dabei alle Kompetenzen, Technologien und Ressourcen allein vorhalten. Durch Partnerschaften lassen sich Know-how bündeln, Innovationen schneller umsetzen und Marktzugänge erleichtern. Netzwerke erhöhen die Anpassungsfähigkeit und Resilienz von Unternehmen, etwa bei Lieferengpässen oder geopolitischen Risiken.

HAUSWALD: Wirtschaftlich betrachtet kommen bei Kooperationen und strategischen Allianzen gleich mehrere Faktoren zusammen. So reduzieren derartige Aktivitäten die Risiken, schaffen Synergien und ermöglichen den Wissensaustausch. Gerade in Niedersachsen, wo viele mittelständische Betriebe eng mit globalen Märkten verknüpft sind, helfen sie bei der Erschließung von neuem Know-how, digitalen Infrastrukturen oder gemeinsamen Investitionen, zum Beispiel in die Digitalisierung oder in nachhaltige Technologien.

SVEN HERMANN

Vorsitzender der LogistikLotsen für die Metropolregion Nordwest

MARC-OLIVER HAUSWALD

Mitglied im Vorstand des Logistikportals Niedersachsen und Geschäftsführer Container Terminal Wilhelmshaven JadeWeserPort-Marketing

LOGISTICS PILOT: Wie erfolgreich gelingt es den Unternehmen, auf der einen Seite Wettbewerber zu sein und auf der anderen Seite als Partner in Netzwerken nebeneinander zu stehen?

HERMANN: Die Gleichzeitigkeit von Wettbewerb und Kooperation, oft als „Coopetition“ bezeichnet, gelingt Unternehmen heute besser als noch vor einigen Jahren, bleibt aber anspruchsvoll. Erfolgreich ist dieser Spagat dort, wo klare Spielregeln, transparente Ziele und vertragliche Rahmenbedingungen bestehen. Unternehmen kooperieren häufig in vorwettbewerblichen Bereichen, während sie im Markt weiterhin konkurrieren. Entscheidend ist Vertrauen, aber auch professionelles Governance-Management, um Interessenkonflikte zu steuern. Wer diese Balance beherrscht, kann gemeinsam Effizienzgewinne erzielen, ohne seine strategische Eigenständigkeit aufzugeben. Fehlende Klarheit oder Machtasymmetrien hingegen gefährden solche Partnerschaften schnell.

HAUSWALD: Die Balance zwischen Kooperation und Wettbewerb gelingt vielen Unternehmen in Niedersachsen ordentlich, bleibt aber auf längere Sicht anspruchsvoll. Denn traditionell haben sich die maritime Wirtschaft und die Logistikbranche bisher eher als etwas „unbeweglich“ erwiesen. Dabei werden in der Regel gewohnte Wege nicht gerne und nicht so schnell verlassen. Da muss schon der Vorteil, warum es neue Wege einzuschlagen gilt, klar auf der Hand liegen und wirtschaftlich messbar sein – und zwar für alle Beteiligten. Ist das der Fall, dann sind ein hohes Maß an Vertrauen, Verlässlichkeit und eine Portion Mut unabdingbare Voraussetzungen für eine gelungene Kooperation.


LOGISTICS PILOT: Was steht für 2026 auf Ihrer „Kooperationsagenda“?

HERMANN: Ein erster Kooperationserfolg im neuen Jahr war bereits die erfolgreiche Fortsetzung der Reihe „Project Logistics Master Class“ Anfang Januar, dieses Mal zusammen mit der Bremischen Hafen- und Logistikvertretung. Mit zahlreichen Vertreterinnen und Vertretern vonseiten der Verlagerer und Logistikpartner haben wir dabei an gemeinsamen Ideen für die Optimierung des Risiko- und Vertragsmanagements und künftigen kooperativen KI-Projekten gearbeitet. Weiter geht es im März mit der Logistics Connect – dem Kongress- und Netzwerkhighlight des



„Die Vorteile müssen für alle Beteiligten wirtschaftlich messbar sein.“

Jahres. Zudem sprechen wir gerade mit bremenports und dem VDMA über eine Kooperation zur Ausrichtung einer Art Zukunftswerkstatt im Frühjahr, in der wir Auszubildende, duale Studierende und junge Fachkräfte aus Industrie- und Logistikunternehmen zusammenbringen wollen, um zusammen die Arbeitswelt von morgen zu erkunden.

HAUSWALD: Für den JadeWeserPort wünschen wir uns die Chance, neue Verkehrswege mit Partnern aus dem Hinterland, insbesondere in der Metropolregion Rhein-Ruhr mit ihren rund 14 Millionen Einwohnern, vice versa zu entwickeln. Erste Ansätze im Austausch mit Vertretern des größten Binnenhafens der Welt in Duisburg waren bereits erfolgversprechend. Nun gilt es, diese weiter zu vertiefen. Das bedeutendste Einfallstor für die Volumen aus Asien ist der Hafen Rotterdam als logistische Drehscheibe Europas. Hauptsächlich via Binnenschiff, aber auch auf der Schiene werden von dort aus über den Rhein erhebliche Mengen in die Region Rhein-Ruhr transportiert. Mit den richtigen Partnern an unserer Seite möchten wir die größtmögliche Unterstützung leisten, um einen Teil dieses Volumens zukünftig über den JadeWeserPort zu steuern, frei nach dem Motto „Mehr Container für Deutschland“. Ebenfalls auf unserer Agenda steht die Intensivierung unserer Verbindungen nach Osteuropa. So durften wir vor einigen Wochen mithilfe von Kooperationspartnern aus Ungarn unseren Hafenstandort in Budapest präsentieren. Eine ähnliche Veranstaltung planen wir 2026 in Prag mit Unterstützung der dortigen Netzwerkpartner. (bre) 



Michael Nintemann, DUK, (links) und Timo Siebahn, Epas, verbinden See- und Binnenlogistik für Projektladung.

MIT PARTNERN WACHSEN

Projektladung braucht Fläche, Umschlags-Know-how und einen, der Verantwortung übernimmt. Die Ems Ports Agency & Stevedoring Beteiligungsgesellschaft (Epas) in Emden und die Dörpener Umschlagsgesellschaft für den kombinierten Verkehr (DUK) zeigen, wie ein See- und Binnenhafen sowie ein Binnenstandort so zusammenspielen können, dass alle profitieren – Kunden wie Dienstleister.

Manchmal zählt sich Netzwerken auf Messen so richtig aus. Im Fall von Timo Siebahn, seit 2022 Geschäftsführer bei der Ems Ports Agency & Stevedoring Beteiligungsgesellschaft (Epas), und Michael Nintemann, Geschäftsführer der Dörpener Umschlaggesellschaft für den kombinierten Verkehr (DUK), war es Jan Remmers, Geschäftsführer der Anker Schiffahrts-Gesellschaft, der die beiden vergangenes Jahr auf der transport logistic in München einander vorstellte.

Jeder von Ihnen bringt Erfahrungen aus unterschiedlichen Bereichen der Logistik in das Projekt ein. Epas ist ein Hafen- und Logistikdienstleister, der seit 1993 auf einer Fläche von 20 Hektar am Emden Nord- und Südkai mit Schwerpunkt Schiffsabfertigung sowie Projekt- und Schwergutlogistik tätig ist. Die DUK betreibt in Dörpen seit 1989 einen Standort für kombinierten Verkehr (KV) mit Containerumschlag und Lagerung.

Schnell entstanden aus dem Geschäftskontakt konkrete Pläne. „Ein Kunde, mit dem wir bereits im Gespräch waren, wollte für den Trassenbau für Erdkabel Hunderte Kabeltrommeln bei uns lagern, aber wir hatten dafür in Emden in dieser Größenordnung nicht ausreichend Kapazität“, erinnert sich Siebahn. So entstand die Idee, durch die Partnerschaft mit der DUK in Dörpen Projekte zu realisieren, die für Epas allein zu groß waren. Dort stehen derzeit 20.000 Quadratmeter Lagerfläche zur Verfügung.

„Für uns als Hafenunternehmen ist es wichtig, dass die Waren schnell umgeschlagen werden“, unterstreicht Siebahn, „wir leben von der Schiffsabfertigung.“ Eine Zusammenarbeit habe im beiderseitigen Interesse gelegen. „Wir wollten natürlich das Geschäft gewinnen, und bei der DUK war die dazu benötigte Kapazität vorhanden, weil dort das Kerngeschäft derzeit etwas rückläufig ist – eine perfekte Synergie“, stellt der Epas-Geschäftsführer heraus. „So kann unser Partner mit uns wachsen.“

„Die Zusammenarbeit zeigt, wie sich Seehafen und Binnenstandort sinnvoll verzahnen lassen“, sagt Nintemann. „Epas bringt große Stärke in der Projektlogistik und Schiffsabfertigung mit, wir ergänzen das durch zusätzliche Flächen und operative Kapazität im Hinterland.“ Gemeinsam ließen sich so auch größere und langfristige Projekte realisieren.

Erstes gemeinsames Projekt

Für die Zusammenarbeit unterzeichneten beide Unternehmen eine Kooperationsvereinbarung, wenig später



Das Know-how und die Technik für den Umschlag von Kabeltrommeln am Emden Südhafen ist bei Epas vorhanden, allerdings nicht genügend Kapazität. Künftig werden für Großprojekte Flächen in Dörpen genutzt.

folgte ein Vertrag für das erste gemeinsame Projekt. Von 2027 bis 2029 werden in Dörpen, das als Hub für Epas fungiert, insgesamt 800 Kabeltrommeln mit 60 bis 80 Tonnen Gewicht eingelagert. „Unser Vorteil ist, dass wir nicht auf der grünen Wiese anfangen, sondern bereits vorhandene Infrastruktur nutzen“, erläutert Siebahn. Dazu zählt der Binnenschiffsumschlag, der durch den Einsatz von eigens für die DUK entwickelten Reachstackern erheblich vereinfacht wird und besonders effizient ist. Zudem verfügen beide Partner über die erforderliche Erfahrung mit größeren Projekten.

„Die Entwicklung zeigt, wie eine gute Zusammenarbeit zwischen See- und Binnenhafen funktionieren kann“, ergänzt Nintemann. „Entscheidend für das Projekt ist, dass wir auf bestehender Infrastruktur und gewachsenem Projekt-Know-how aufbauen können.“ Flächen, Technik und Abläufe seien bereits auf schwere und sperrige Güter ausgelegt und könnten bei Projektstart die geplanten Mengen aufnehmen. „Diese Erfahrung in der Vorbereitung ist ein wesentlicher Vorteil der Zusammenarbeit“, sagt Nintemann.

„Kurz vor Abschluss des Kabeltrommelprojekts konnten wir bereits ein weiteres Geschäft für kleinere Teile von Onshore-Windanlagen akquirieren“, freut sich Siebahn. Weiteres Potenzial sieht er beispielsweise in der Lagerung von Rotorblättern. Denn am Standort können sowohl OOG-Ladung (Out of Gauge Cargo, also Seefracht, die aufgrund ihrer Größe nicht in Schiffscontainer passt) als auch Standardcontainer, Flatracks und halbhohe Container gelagert und umgeschlagen werden. „Unser Ziel ist zunächst →

FAKTEN

EMS PORTS AGENCY & STEVEDORING BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT (EPAS)

GRÜNDUNG

1994

FIRMENSITZ

Emden

GESCHÄFTSFELD

Hafen- und Logistikdienstleister, unter anderem Schiffsagentur, Hafenservices, Terminal-, Stauerei-, Lager-, Projekt- und Schwergutlogistik, Befrachtung und Chartering sowie Offshore-Services, Zoll- und Gefahrgut-Handling

FLÄCHE

200.000 Quadratmeter

ABFERTIGUNG

über 700 Schiffe pro Jahr

MITARBEITER

über 100 Beschäftigte

UMSATZ BEI UMSCHLAG 2024

rund 15 Millionen Euro

LOGISTICS STORY

die komplette Auslastung der bestehenden Fläche; darüber hinaus streben wir ein angemessenes Investitionswachstum an.“ Im Zuge eines möglichen Ausbaus könnten perspektivisch weitere 60.000 Quadratmeter zur vorhandenen Fläche hinzukommen.

Das Angebot zielt auf Kunden mit Projekten im nahe gelegenen Dörpen ab, ebenso wie auf Projekte mit einer guten Erreichbarkeit über Binnenhäfen, beispielsweise in Nordrhein-Westfalen. Darüber hinaus kann der Seehafen Emden genutzt werden. Die Strecke zwischen Emden und Dörpen beträgt rund 90 Kilometer, sodass laut Siebahn zwei bis drei Rundläufe pro Woche geplant sind. Höhere Kosten aufgrund des doppelten Umschlags müssten Kunden laut Siebahn nicht befürchten: „Wir liegen mit unseren Preisen auf Marktniveau, weil sich diese im Rahmen der Gesamttransportbetrachtung relativieren“, unterstreicht der Epas-Geschäftsführer.

Sich ergänzende Kompetenzen

Die besondere Stärke der Zusammenarbeit sieht Siebahn darin, dass die DUK selbst im Umschlag tätig ist und über das entsprechende Know-how verfügt. Der Fokus eines Seehafens sei ein anderer. „Wir haben dadurch Projekterfahrung mit großen Konzernen und sind nach ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001 und ISO 27001 zertifiziert – und zusätzlich nach der Safety Culture Ladder, die die Sicherheitskultur in einem Unternehmen bewertet“, betont Siebahn. Dazu gehört auch, dass das Tendermanagement bei Epas im Umgang mit großen Ausschreibungen auf langjährige Erfahrung zurückgreifen kann.



Die DUK betreibt in Dörpen seit 1989 einen Standort für kombinierten Verkehr (KV) mit Containerumschlag sowie Lagerung und verfügt derzeit über 20.000 Quadratmeter Lagerfläche.

„Bei solchen Projekten mit regionalen Partnern zusammenzuarbeiten, die das allein nicht abbilden könnten, ist eine Win-win-Situation für alle Beteiligten“, sagt Siebahn. Das eröffnet zudem die Möglichkeit, voneinander zu lernen. Aus seiner Sicht ist dabei vor allem wichtig: „Die Gesamtverantwortung bleibt jedoch stets bei uns – als Partner und Single Point of Contact für die Kunden.“ Damit ein solches Logistikkonzept erfolgreich umgesetzt werden kann, bedürfe es einer präzisen Abstimmung, klarer Schnittstellen und Ansprechpartner im Innen- und Außenverhältnis. „Gute Kommunikation im Rahmen des Netzwerks ist die Voraussetzung“, stellt der Geschäftsführer heraus. Wenn es funktioniert, ermöglicht das viele Chancen bei geringen Risiken.“ (cb) □

FAKTEN

DÖRPENER UMSCHLAG-GESELLSCHAFT FÜR DEN KOMBINIERTEN VERKEHR (DUK)

GRÜNDUNG

1989

FIRMENSITZ

Dörpen

GESCHÄFTSFELD

kombinierter Ladungsverkehr, Containerumschlag und Lagerung, Containerservices, Containeran- und verkauf, Hafenumschlag sowie Spedition und Verzollung

MITARBEITER

30 Beschäftigte

UMSATZ 2024

rund vier Millionen Euro



Epas ist seit 1993 auf einer Fläche von 20 Hektar am Emden Nord- und Südkai mit Schwerpunkt Schiffsabfertigung sowie Projekt- und Schwergutlogistik tätig.

Weitere Informationen:

www.epas-emden.de
www.dukdoerpen.de

E-FUEL AUS DER KLÄRANLAGE

Mit der Produktionsanlage „Mannheim 001“ und einer neuen Technologie, die nachhaltigen Schiffstreibstoff aus Abwasser und Strom herstellt, feierte Icodos im März 2025 eine Weltpremiere. Seitdem stapeln sich die Anfragen bei dem Mannheimer Climate-Tech-Start-up.




Wir denken Methanol neu“, sagt David Strittmatter, Mitgründer und kaufmännischer Geschäftsführer von Icodos. Zu diesem Zweck kommt in der besagten Demonstrationsanlage ein patentiertes Verfahren zum Einsatz, das es ermöglicht, aus dem Abwasser gewonnenes Biogas effizient zu reinigen und in Verbindung mit Strom und grünem Wasserstoff, der per Elektrolyse erzeugt wird, zu klimaneutralem E-Methanol umzuwandeln. „Diese Technologie wird die Schifffahrtsbranche revolutionieren, denn das grüne Methanol kann dort als nachhaltiger Treibstoff eingesetzt werden. Gleichzeitig ist aber auch eine Weiterverarbeitung zu Sustainable Aviation Fuel in der Luftfahrt oder ein Einsatz in der Chemieindustrie möglich“, umreißt Strittmatter die Palette der Optionen.

Die Idee für dieses Projekt entstand in der Folge von Forschungsergebnissen am Karlsruher Institut für Technologie (KIT), aus dem Icodos im Jahr 2022 hervorgegangen ist. Die beiden Icodos-Gründer David Strittmatter und Dr. Vidal Vazquez sowie ihre 20 Mitarbeiter haben sich darauf spezialisiert, aus regenerativen Quellen wie Biogas und CO₂ in Kombination mit erneuerbarem Strom Kraftstoffe und Chemikalien herzustellen. „Bei dem Projekt in Mannheim nutzen wir das immense Potenzial von Kläranlagen. Denn in Deutschland gibt es rund 9.000 davon, auf EU-Ebene sogar mehr als 75.000. Auf diese Weise wollen wir bis 2035 fünf Millionen Tonnen nachhaltiges Methanol und Methanolderivate erzeugen und gleichzeitig bis zu fünf Millionen Tonnen CO₂ einsparen. Gleichzeitig wollen wir uns in den nächsten zehn Jahren als Marktführer in diesem Segment etablieren“, gibt sich Strittmatter selbstbewusst.

Und die breite Resonanz gibt ihm Recht. So haben bereits zahlreiche Unternehmen aus der Schifffahrt und der Chemie-

Der ehemalige Bundesminister für Verkehr, Volker Wissing (2. v. l.), weihte im März 2025 die Anlage „Mannheim 001“ im Beisein der beiden Icodos-Gründer David Strittmatter (l.) und Dr. Vidal Vazquez (3. v. r.) ein.

industrie bei Icodos angeklopft, um sich über entsprechende Kooperationsmöglichkeiten zu informieren. Ebenso ist Icodos Partner des EU-Projekts „Poseidon“, das die Nutzung von E-Methanol zur Dekarbonisierung im Schifffahrtssektor demonstriert und dessen Leistungsfähigkeit bereits von den Motorenherstellern Winterthur Gas & Diesel und Isotta Fraschini Motori sowie von dem Schiffsbaukonzern Fincantieri genutzt wird. „Darüber hinaus bauen wir für ‚Poseidon‘ derzeit eine modulare Power-to-E-Methanolanlage auf, die vermutlich Mitte dieses Jahres ihre Arbeit in Mannheim aufnehmen wird“, ergänzt Strittmatter.

Für seine Konzepte und Projekte wurde Icodos bereits mehrfach ausgezeichnet: unter anderem 2023 mit dem Mannheimer Existenzgründerpreis „MEXI“ für die innovative E-Methanol-Produktion und 2024 durch das World Economic Forum (WEF) als einer der elf „Top Innovators“ in der Kohlenstoffabscheidung und -nutzung. (bre) 



„Wir denken Methanol neu.“

David Strittmatter, Mitgründer und kaufmännischer Geschäftsführer von Icodos

Weitere Informationen:

www.icodos.com

FRISCHER WIND GEGEN ALTE SPRÜCHE



Es gibt Aussagen gegenüber Frauen, die gehören leider immer noch nicht der Vergangenheit an. Kommentare wie „Den Geschirrspüler auszuräumen, ist ein Frauenjob“, oder „Dann klimperst du einfach mit den Wimpern, und schon klappt es“, sind in vielen Unternehmen weiterhin an der Tagesordnung. Damit diese bei ENERCON nicht zur Normalität gehören, hat das ENERCON Women's Network ein umfangreiches Maßnahmenpaket geschnürt.

Rückblick: Anfang 2024 hat eine Gruppe von Mitarbeiterinnen des Windanlagenherstellers ENERCON ein neues globales Frauen Netzwerk, das ENERCON Women's Network, ins Leben gerufen. Nur knapp zwei Jahre später zählt die Gemeinschaft bereits rund 700 Mitglieder – sowohl Frauen als auch Männer. „Die Initiative ist ein wichtiger Schritt zur Stärkung der weiblichen

Perspektive innerhalb des Unternehmens und zu mehr Diversität“, sagt Katharina Hirsch, Senior Manager Corporate Strategy bei ENERCON und eine der Sprecherinnen des Women's Networks. „Wir sind überzeugt, dass die besten Ergebnisse im Sinne des Unternehmens entstehen, wenn unterschiedliche Perspektiven und Erfahrungen sich gegenseitig herausfordern“, führt sie weiter aus und betont, dass die Initiative von der Geschäftsführung und der Abteilung Human Resources (HR) voll unterstützt werde.

Das unterstreicht auch ENERCON-CEO Udo Bauer: „Die Menschen sind der Mittelpunkt unseres Unternehmens. Chancengleichheit unabhängig von Geschlecht, Alter, kulturellem Hintergrund, Behinderung oder Orientierung sollte selbstverständlich sein – sowohl aus ethischer als auch aus wirtschaftlicher Sicht.“ Und Lea-Maria Sandker, Head of Global HR, ergänzt: „Im Rahmen der ENERCON-Nachhaltigkeitsstrategie arbeiten wir an mehreren Initiativen zur Förderung von Vielfalt und

**„Nur gemeinsam
können wir
eine nachhaltige
Kultur schaffen.“**

Katharina Hirsch, Senior Manager
Corporate Strategy bei ENERCON



FOTOS: ENERCON



Chancengleichheit. Das Frauennetzwerk dient als wertvoller Sparringspartner und ermöglicht den Zugang zu weiblichen Perspektiven.“

Das Netzwerk arbeitet mit einer klaren Struktur. An der Spitze steht ein vierköpfiges Kernteam, das alle Aktivitäten im Zusammenspiel mit der Geschäftsführung und HR steuert. Darunter kümmern sich vier Arbeitsgruppen zu den Themenfeldern Antidiskriminierung und Inklusion, Karriereentwicklung, Networking und Events sowie Work-Life-Balance um konkrete Projekte und Aufgaben. Beide Ebenen stehen in ständigem Austausch untereinander und mit den Mitgliedern. „Unser Ziel ist es, eine sichtbare Gemeinschaft zu schaffen, die Wissenstransfer und Erfahrungsaustausch ermöglicht und welche die Frauen bei uns stärkt“, erläutert Hirsch.

Zu den wichtigsten Aktivitäten des Netzwerks zählten im vergangenen Jahr zwei Veranstaltungen, die im Mai am Firmensitz in Aurich und im November in Lissabon stattfanden.

Den insgesamt mehr als 90 Teilnehmenden bot sich dort ein Programm aus Workshops, Fachvorträgen, einem gemeinsamen Lunch und Key Notes von Udo Bauer, Heiko Juritz (COO) und Lea-Maria Sandker.

Besondere Aufmerksamkeit fand Ende 2025 eine Aufklärungskampagne zu diskriminierender Sprache am Arbeitsplatz, die mit einem digitalen Adventskalender verknüpft war. Aus diesem stammen auch die Zitate vom Textanfang. Begleitend zu ihnen lieferte das Netzwerk jeden Tag vom 1. bis 24. Dezember nicht nur spannende Hintergrundinformationen, sondern auch Empfehlungen, wie sich Frauen in solchen Situationen am besten verhalten können: zum Beispiel klare Grenzen setzen, Verantwortung einfordern oder das Fehlverhalten direkt ansprechen.

Dabei erinnert sich Hirsch an ein Gespräch mit einem männlichen Kollegen, der zu ihr im Zuge einer Stellenausschreibung sagte: „Für diese Besetzung brauchen wir einen starken Mann.“ „Er hatte keine bösen Hintergedanken“, so Hirsch und führt weiter aus: „Ich spreche solche Kommentare direkt freundlich und im besten Fall mit einer Prise Humor an, ohne einen Vorwurf zu machen.“ Im Falle des besagten Kollegen stellte Hirsch die Frage, ob eine starke Frau zu stark für diese Stelle sei. Meist erlebe sie dann, dass eine kurze Stille entstehe, verbunden mit einem Aha-Moment, aus dem sich ein spannendes, oft klärendes Gespräch ergebe. Dabei zeigt sich, was zahlreiche psychologische Studien belegen: Sprache

beeinflusst unser Denken und unsere Entscheidungen, oft unbewusst. Begriffe und Formulierungen prägen, wie wir Rollen, Fähigkeiten und Möglichkeiten wahrnehmen – und damit auch, welche Realität wir gemeinsam schaffen.

Aus diesem Grund legt das Women's Network Wert darauf, Männer noch besser mit einzubinden: „Wir verstehen uns als inklusives Netzwerk, das alle einlädt, gemeinsam an Lösungen zu arbeiten. Es geht nicht um ‚Frauen gegen Männer‘ – im Gegenteil: Männer sind Teil unserer Arbeitswelt und in den meisten Fällen Unterstützer“, so Hirsch. „Aber sie nehmen die Herausforderungen, die Frauen im Alltag erleben, häufig anders wahr. Deshalb möchten wir zum einen Bewusstsein und Sensibilität schaffen und zum anderen ihre Perspektiven und Ideen bei der Umsetzung von Maßnahmen einbeziehen. Denn nur wenn wir gemeinsam an Veränderungen arbeiten, können wir eine nachhaltige Kultur schaffen.“

Auch über die Unternehmensgrenzen hinweg stellt sich das ENERCON Women's Network auf. Seit verganginem Jahr gehört es dem Netzwerk Women of New Energies (W.ONE) an. Im Rahmen dieser Kooperation coachen externe Mentoren die Mitarbeiterinnen von ENERCON. „Gemeinsam setzen wir uns für mehr Sichtbarkeit und Chancengleichheit von Frauen in der Erneuerbaren-Energien-Branche ein“, so Hirsch.

Beim Blick nach vorn haben ENERCON und das Women's Network zudem quantitative Ziele im Visier: Im Rahmen der unternehmensweiten Nachhaltigkeitsstrategie hat sich der Vorstand das Ziel gesetzt, den Anteil weiblicher Führungskräfte bis 2030 auf 25 Prozent zu erhöhen. Bis dahin liegt noch etwas Arbeit vor dem Unternehmen: Die jetzige Quote liegt bei rund zwölf Prozent – bei einem Gesamtfrauenanteil im Unternehmen von circa 17 Prozent. Darüber hinaus wollen alle Beteiligten mit dem Rückenwind aus der gemeinsamen Zusammenarbeit die Weichen für nachhaltige strukturelle Veränderungen stellen, damit das Ziel nicht nur erreicht, sondern eine Kultur geschaffen wird, die Vielfalt dauerhaft stärkt. (bre) □

In speziellen „Family Rooms“ können die Eltern bei ENERCON arbeiten während ihre Kinder spielen.





SCHWERGUT SUCHT DIGITALE VERMITTLUNG

Damit bei Schwerguttransporten weniger Leerfahrten entstehen, bringt die digitale Vermittlungsplattform „Heavy Boost“ Ladung und freie Rücktransportkapazität zusammen. IT-seitig entwickelt wurde die im vergangenen Jahr mit dem „BHV-Projektlogistik-Award“ ausgezeichnete Onlineplattform von der Hanseatischen Software-Entwicklungs- und Consulting-Gesellschaft (HEC) aus Bremen.

Schwertransporte, die ihre Last abgeladen haben und leer zurückfahren, sind weder ökologisch noch ökonomisch sinnvoll. In der Vergangenheit war es jedoch nur mit viel Aufwand manuell und dadurch in sehr begrenztem Umfang möglich, Leerfahrten zu optimieren. Wie andere Branchenakteure wollte auch Olaf Beckedorf, Vorstandsvorsitzender des Schwergutnetzwerks Big Move aus Mintraching, schon lange etwas daran ändern. Eine Messebegegnung vor fast acht Jahren kam ihm genau zur rechten Zeit.

„2018 haben Heiko Müller und ich uns auf der Weltleitmesse der maritimen Wirtschaft SMM in Hamburg kennengelernt“, erzählt Beckedorf. Bei

einem gemeinsamen Spaziergang im Park Planten un Blomen unweit der Messe wurde schnell klar, dass man sich gut ergänzte. „Wir können alles, nur nicht digital“, fasst es Beckedorf zusammen. Und genau das können die IT-Experten der 1988 gegründeten Hanseatischen Software-Entwicklungs- und Consulting-Gesellschaft (HEC) aus Bremen.

Digitale Plattform gegen Leerfahrten

2019 wurde daher eine Projektgesellschaft gegründet, um IT-Themen voranzutreiben. Als erster Baustein entstand unter Leitung von HEC-Logistik-IT-Berater Müller und seinem Bremer Team die digitale Platt-

form „Heavy Boost“, die Leerfahrten reduzieren soll. „Wenn Unternehmen richtig gut aufgestellt sind, liegt der Anteil von Leerfahrten bei etwa 18 bis 20 Prozent. Normalerweise sind es Schätzungen zufolge etwa 50 Prozent.“ Die Idee dahinter: Die Teilnehmer melden nicht ausgelastete Fahrten, um systemseitig eine passende Rückfahrt zu suchen.

Gepoolt werden können standardisierte Aufträge mit Dauergenehmigung – das betrifft rund 80 Prozent der Fahrzeuge – sowie Ladungen bis maximal 60 Tonnen. Dazu gehören Komplettladungen, darüber hinausgehende Groß- oder Spezialtransporte sowie Kleinstladungen. Gerechnet wird in Achsen, sodass systemseitig eindeutig ist, welcher Fahrzeugtyp die jeweilige Ladung überhaupt transportieren kann. Mit Hilfe dieser Standardisierung können die Fahrzeuge dann passgenau mit der Ladung gematcht werden.

„Die Anzahl der Parameter haben wir mit Datum, Start- und Zielort und Fahrzeugklasse bewusst klein gehalten“, erläutert Müller. Das garantiert auch, dass sich die Unternehmen über die Plattform nicht gegenseitig Aufträge „abluchsen“ können. Ein dynamischer Matching-Algorithmus analysiert die Daten in Echtzeit und berechnet fortlaufend passende Tourenkombinationen, damit unnötige Fahrten verringert und Leerfahrten reduziert werden. „Wir sind sozusagen das ‚Parship‘ für den Schwerverkehr“, schmunzelt Beckedorf.

Passende Touren in Echtzeit

Meldet beispielsweise ein Logistiker eine Leerfahrt von Berlin nach München, sucht der Algorithmus nach kompatiblen Transporten auf dieser Strecke, aber auch auf passenden Teilstrecken wie von Hannover nach Ulm. „Dadurch werden die Leerkilometer entweder vollständig oder teils reduziert“, erläutert Beckedorf das Prinzip. Das Ergebnis ist eine höhere Effizienz der Transportflotte und niedrigere Betriebskosten. „Die Plattform ist eine Investition in die digitale Wettbewerbsfähigkeit“, stellt Müller heraus.



Heiko Müller, Logistik-IT-Berater bei der Hanseatischen Software-Entwicklungs- und Consulting-Gesellschaft (HEC) (links), und Olaf Beckedorf, Vorstandsvorsitzender von Big Move, entwickelten zusammen die Vermittlungsplattform „Heavy Boost“ für den Schwerverkehr.

Für die Logistiker entsteht dabei kein zusätzlicher IT-Aufwand. „Wir haben eine Schnittstelle zu den Transportmanagementsystemen der Spediteure entwickelt“, erläutert Müller. Es ist wichtig, dass möglichst viele Aufträge reinlaufen, da dadurch die Wahrscheinlichkeit von Matches steigt. Wie viele das sind, schwankt erheblich. „Wir haben pro Woche zwischen etwa 1.000 und 2.000 Aufträge im System, was sich stark auf die Matchingquote auswirkt“, berichtet Müller. „Im Schnitt liegt diese bei zehn Prozent.“ Ein Monitoring, ob diese Transporte tatsächlich gefahren wurden, gibt es nicht. „Unser Portal dient nur der Anbahnung, und die haben wir bewusst niedrigschwellig als Angebot auf freier und offener Basis gestaltet, damit die Eigenverantwortung der Unternehmen gewährleistet ist.“

Die Investitionen für die Plattform lagen im sechsstelligen Bereich. Auch der zeitliche Aufwand war hoch, schließlich wurde alles selbst konzipiert und entwickelt. „In den ersten drei Jahren saßen wir zu dritt wöchentlich mehrere Stunden zusammen“, erinnert sich Beckedorf. Zwischen 3 und 15 Personen arbeiteten an dem Projekt. Ganz wichtig sei auch der Austausch mit Mitarbeitern aus der Disposition als auch mit Geschäftsführern gewesen, um den genauen Bedarf zu erfassen.

2025 wurde dieses Engagement mit dem „BHV-Projektlogistik-Award“ belohnt. Inzwischen denkt Beckedorf schon weiter: „Wir prüfen eine europäische und globale Expansion.“ Zudem soll künftig künstliche Intelligenz (KI) dabei helfen, Ladungshotspots zu ermitteln.

(cb) □

FAKTEN

HEAVY BOOST

Plattform für automatische Tourenoptimierung und Leerfahrtvermeidung in der Schwerlastlogistik

START

2019

SITZ

Wustermark
(Brandenburg)

Weitere Informationen:

www.heavyboost.ai
www.hec.de

Bei der Verleihung des BHV-Projektlogistik-Awards 2025 an HEC (v. l. n. r.): Petra Lüdeke, BHV-Geschäftsführerin, Heiko Müller, HEC-Logistik-IT-Berater, und Olaf Beckedorf, Vorstandsvorsitzender von Big Move.

WELT IM UMBRUCH



Der Begriff „Zeitenwende“ ist seit Anfang 2022 untrennbar mit der deutschen Sicherheitspolitik verbunden. Die Rede des damaligen Bundeskanzlers Olaf Scholz markierte nach dem russischen Überfall auf die Ukraine eine fundamentale Zäsur. Vier Jahre später befindet sich die Weltordnung noch immer in einer tiefgreifenden Transformation. Während im Osten Signale einer Annäherung aufkeimen, sieht sich Europa mit einer neuen Realität konfrontiert: Ein US-Präsident, der sich von transatlantischen Partnerschaften distanziert, sorgt mit protektionistischen Zollschranken weltweit für Verunsicherung.

Inmitten dieser Verschiebungen sucht Deutschland nach Strategien für geopolitische und wirtschaftliche Herausforderungen. Die norddeutschen Seehäfen nehmen hierbei eine Schlüsselrolle ein. Sie müssen sich als Knotenpunkte für Welthandel und Energiewende beweisen und ihre Widerstandsfähigkeit als kritische Infrastruktur stärken. Ob hybride Bedrohungen, Drohnen oder Cyberattacken – die Gefahren sind vielfältig wie nie zuvor. Welche Hebel müssen jetzt umgelegt werden? In der nächsten Ausgabe des LOGISTICS PILOT kommen dazu maßgebliche Akteure der maritimen Wirtschaft zu Wort. (bre) □

LOGISTICS PILOT
ISSN 2195-8548

Herausgeber:

bremenports GmbH & Co. KG
Hafenstraße 49, 28217 Bremen
www.bremenports.de
Ronald Schwarze
Telefon: +49 421 30901-610
E-Mail: marketing@bremenports.de

Projektleitung:

Irina Feller
Telefon: +49 421 30901-616
E-Mail: marketing@bremenports.de

Verlag:

DVV Media Group GmbH
Heidenkampsweg 73–79, 20097 Hamburg
www.dvvmedia.com

Projektmanagement:

Thorsten Breuer, verantwortlich;
Julia Schwericke

Redaktion:

Thorsten Breuer (bre), verantwortlich;
Claudia Behrend (cb)
E-Mail: redaktion.logisticspilot@dvvmedia.com

Layout:

Monique Dobrzelak

Druck:

müllerdtizen, Bremerhaven
www.muellerdtizen.de
gedruckt auf 100% recyceltem FSC®-Papier

LOGISTICS PILOT erscheint viermal im Jahr in einer Auflage von 5.000 Exemplaren (Deutsch). Die Inhalte sind auch online unter www.logistics-pilot.com abrufbar. Bitte scannen Sie dafür den QR-Code.

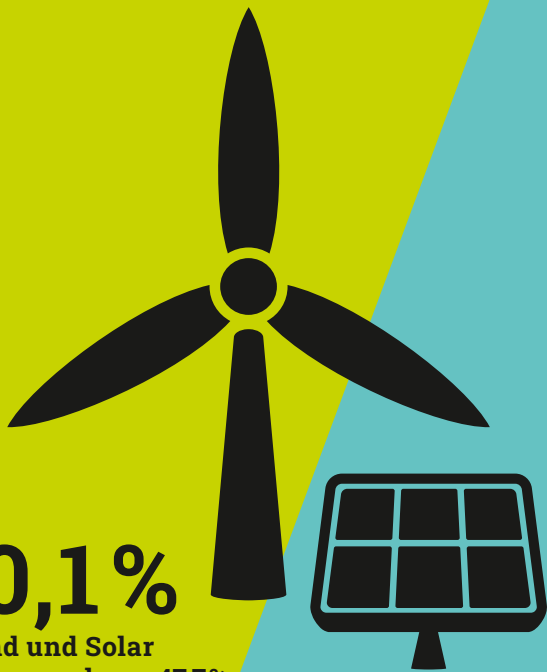
Die Publikation, ihre Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Vervielfältigung oder Verbreitung muss vom Verlag oder Herausgeber genehmigt werden. Dies gilt auch für die elektronische Verwertung wie die Übernahme in Datenbanken, Onlinemedien (Internet), Intranets oder sonstige elektronische Speichermedien. Herausgeber und Verlag schließen eine Haftung für unverlangt eingesandte Fotos, Manuskripte und sonstige Datenträger aus.

Im Sinne der besseren Lesbarkeit verwenden wir bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern im LOGISTICS PILOT in der Regel die männliche Form. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

**DIESES MAGAZIN IST EIN
GEMEINSCHAFTSPROJEKT VON**

bremenports GmbH & Co. KG
Bremische Hafen- und Logistikvertretung e. V.
JadeWeserPort-Marketing GmbH & Co. KG
Seaports of Niedersachsen GmbH





30,1%

Wind und Solar

Gesamt Erneuerbare: 47,7%

WIND UND SOLAR ÜBERHOLEN FOSSILE

Im Jahr 2025 lag der Anteil von Wind- und Solarenergie im EU-Strommix erstmals über dem fossiler Brennstoffe.

„In Zeiten politischer Unsicherheiten und spätestens, nachdem wir 2022 schmerzlich unsere Abhängigkeit von Energieimporten gespürt haben, begrüße ich es sehr, dass sich Europa unabhängig macht von fossilen Energieträgern. Denn jährlich fließen allein aus Deutschland über 70 Milliarden Euro für den Import von fossilen Energieträgern ab. Die neuesten Zahlen zeigen aber, dass Deutschland und Europa auf einem guten Weg sind, diesen Mittelabfluss zu reduzieren und dass die Wirtschaft in der Lage ist, preisstabile Energie aus erneuerbaren Quellen zu beziehen. Jetzt arbeiten wir mit Hochdruck daran, dass dieser Weg schnell weiter ausgebaut wird.“



29%

Fossile
Brennstoffe



23,3%

Atomkraft

Tilo Nahrath

ist Mitgründer und Geschäftsführer von RE Source Projects und im Rahmen seiner ehrenamtlichen Tätigkeit bei der Bundesvereinigung Logistik (BVL) Sprecher der Fokusgruppe Power of Logistics.



BLÄTTERN. KLICKEN. ODER WISCHEN.

Lesen Sie den LOGISTICS PILOT auf Papier oder online. Auf unserer Website finden Sie ausgewählte Inhalte unseres Magazins und können in verschiedene Themenschwerpunkte und Regionen der Welt eintauchen.

www.logistics-pilot.com

