



Noch spielt die Schiene in den Köpfen der Spediteure eine kleinere Rolle – aber das ändert sich gerade

Raus aus dem Schattendasein

Das Interesse der Verlager an intermodalen Verkehren steigt. Mit welchen Lösungen sich Speditions- und Logistikdienstleister auf die Anforderungen einstellen und warum der Einstieg in den **Kombinierten Verkehr** Vorteile bringt.

Mehr zum Thema im Dossier „Kombiniertes Verkehr“ www.verkehrsrundschau.de/dossiers

Zeitgleich mit den ersten Kombinierten Verkehren (KV) war Transcontainer Universal (TCU) da. Als 1971 DB Schenker und neun weitere Bremer und Hamburger Speditionen diesen Zusammenschluss gründeten, wollten sie eigentlich Schienenverkehre ausbremsen. Die großen Reedereien sollten nicht bei der

damaligen Deutschen Bundesbahn und ihrem Dienstleister TFG, sondern bei der neuen Kooperation Transportvolumina für ihre Hinterlandverkehre einkaufen. Heute hat TCU 123 Gesellschafter und ist derzeit mit einem Volumen von 180.000 Standardcontainern (TEU) einer der führenden Akteure im intermodalen Verkehrsmarkt. „Wir sind mit dem Kombinierten Verkehr gewachsen“, sagt Geschäftsführer Bernd Pokrandt. Am kräftigsten floriert das Geschäft seit 2012: Die TEU-Volumina haben um 38 Prozent zugelegt. Geblieben ist die Konzentration auf Hinterlandverkehre. Die 60 Mitarbeiter in der Bremer Zentrale der TCU buchen und disponieren fast ausschließlich Hinterlandverkehre ab den deutschen Nordseehäfen nach West-, Süd- und Ostdeutschland sowie ins angrenzende Ausland. Dabei arbeiten sie mit allen marktbestimmten Operateuren und Eisenbahnverkehrsunternehmen zusammen.

Die TCU-Wachstumsraten sind nicht ungewöhnlich. Viele Speditionen, die während der letzten Jahre in KV-Verkehre investiert haben, dürfen sich über kontinuierliche Zuwächse im ein- oder gar zweistelligen Bereich freuen. Das Interesse der Verlager an intermodalen Verkehren ist kräftig gewachsen. Für viele sind offenbar nicht nur die bekannten Systemvorteile wie niedrigere Transportkosten infolge der wegfallenden Autobahnmaut oder Befreiung vom Sonntags- und Feiertagsfahrverbot ausschlaggebend. Sie legen Wert auf ein einwandfreies Umweltimage und wünschen einen überzeugenden Carbon Footprint. Auch für Logistikdienstleister gibt es gute Gründe, gerade jetzt in KV-Verkehre einzusteigen oder diese auszubauen. „Wenn sie Straßenverkehre auf Vor- und Nachläufe zu den Terminals beschränken, finden sie zum Beispiel leichter Fahrer, weil sie weitgehend geregelte Arbeitszeiten anbieten können“,

sagt Matthias Plehm, Projektleiter der Studiengesellschaft für den Kombinierten Verkehr (SGKV). Ein weiterer Vorteil des KV ist, dass alle Schienennetze im In- und Ausland zusätzliche Verkehre aufnehmen können. „Auf sämtlichen Strecken ist noch Luft nach oben“, betont Plehm. Auch auf den stark frequentierten Gateways in die Nordseehäfen werden höchstens 70 Prozent der Volumina im KV transportiert. Wachstumschancen bieten auch die Interkontinentalverkehre. „Vor allem die Adria-Häfen, aber auch Rotterdam, positionieren sich derzeit stark als Alternative zu den deutschen Nordseehäfen“, führt Plehm aus. Gerade für Dienstleister mit kranbaren Aufliegern, die im Einzugsbereich eines Terminals liegen, bietet sich ein Einstieg in den KV geradezu an. „Allerdings sind Firmen ohne Deutschland-Netz auf Kooperationspartner an den Zielterminals angewiesen“, sagt er.

TCU ist für neue Gesellschafter offen
Solche Partner können sie bei der TCU finden. Unter den gegenwärtig 125 Gesellschaftern sind Speditionen aller Größenordnungen. Außer bekannten Branchennamen wie Dachser, Kühne + Nagel oder Panalpina nehmen auch sehr kleine Dienstleister teil. „Rund 50 Prozent wickeln ihre KV-Verkehre über TCU ab“, sagt Pokrandt. Wer mit einer Einlage von aktuell 3579 Euro in die Kooperation einsteigt, profitiert von einheitlichen Tarifen und Transportprozessen. Außerdem kann er zahlreiche Zusatzservices nutzen. Das vorerst jüngste Beispiel ist eine Supply-Chain-Management-Software des Bremer IT-Hauses Cargosoft, die dem Nutzer jede Prozessphase abbildet und unvorhergesehene Ereignisse sofort meldet. „Grundsätzlich kann jeder Gesellschafter KV-Verkehre auch in Eigenregie oder mit Drittpartnern organisieren“, betont Pokrandt. Allerdings werden an einen solchen Teilnehmer keine Gewinne ausgeschüttet. 2015 haben diese immerhin zwei Millionen Euro betragen. Auf eigene KV-Infrastruktur hat TCU bislang verzichtet. Dagegen haben manche Speditionen längst in Standorte mit Schienenanschlüssen, die auch externen Nutzern offenstehen, investiert. So hat die Bauer Spedition in Callenberg, ein Tochterunternehmen des langjährigen Kombiverkehr-Gesellschafters Ristelhuber, Waldshut, auf dem aufgelassenen Güterbahnhof in Chemnitz mit über zwei Millionen Euro EU-Fördermitteln einen Railport mit 3000 Quadratmetern Lagerfläche,



„Auf sämtlichen Strecken des Schienennetzes im In- und Ausland ist noch Luft nach oben“

MATTHIAS PLEHM
Projektleiter Studiengesellschaft SGKV

500 Metern Gleisanschluss und 30-Tonnen-Deckenkrane gebaut. Die Sachsen wollen mit dieser Anlage eine Alternative für Unternehmen bieten, die keine Hinterlandverkehre von und nach dem nahen KV-Terminal Glauchau umschlagen. Rund ein Jahr nach der Eröffnung nutzt vor allem die Papier- und Stahlindustrie den Railport für eingehende Verkehre. Jetzt will Bauer auch den Mittelstand in der Region des Railports überzeugen. Die Chancen für eine langfristige Erfolgsgeschichte stehen aber gut, zumal die Ristelhuber-Tochter den Standort auch für konventionelle Einzelwagenverkehre nutzen kann. Mit einer KV-Quote von rund 15 Prozent haben Ristelhuber und Bauer noch viel Luft nach oben. Die Hamburger Spedition Konrad Zippel schlägt 70 Prozent ihrer Trans-

porte auf der Schiene um. Mit IGS Logistics, ebenfalls Hamburg, gründeten die Hanseaten das Joint Venture Zigsxpress für gemeinsame KV-Traktionen. Jeden Werktag starten Linienverkehre ab Bremerhaven und Hamburg nach Berlin und Schkopau bei Leipzig. Vor elf Jahren nahm Zippel die ersten eigenen Verkehre mit der D&D Eisenbahn GmbH auf. „Wir mussten als Folge der komplexen Planungs- und Organisationsabläufe im Schienenverkehr unsere IT-Infrastruktur schneller als geplant modernisieren“, blickt Geschäftsführer Axel Pläß zurück (siehe Kasten Seite 25). Über die Terminals von Behala in Berlin und KTSK in Schkopau schlägt Zippel im Export Chemie-, Holz- und Laminatprodukte und Hightech-Geräte im Import um.

Die nächsten Expansionsschritte
Seit 2011 baute Zigsxpress zusätzlich ein Netz nach Süddeutschland auf und bietet jeden Werktag Verkehre nach Aschaffenburg, Nürnberg und Regensburg an. Mit Kornwestheim bei Stuttgart wird jetzt auch Baden-Württemberg angefahren. Außerdem gründete das Joint Venture einen Pool mit 350 Container-Tragwagen und gewann SBB Cargo als Traktionspartner für die Südverkehre. Bei den gegenwärtigen Transportkapazitäten von 200.000 TEU im Jahr soll es nicht bleiben. „Wir prüfen auch Hinterlandverkehre für die Westhäfen“, deutet Zigsxpress-Geschäftsführer Oliver Matthiesen den nächsten Expansionsschritt an. ■■■

Stefan Bottler, freier Journalist

INTERVIEW

„Für viele ist das ein schwarzes Loch“

Rückt den Verkehrsträger Bahn in den Fokus: **Axel Pläß**, Vorsitzender des neuen DSLV-Fachausschusses Schienengüterverkehr.

Womit beschäftigte sich der neue DSLV-Fachausschuss Schienengüterverkehr?

Im Fokus steht die Frage, wie der Zugang der Speditionen zur Bahn vereinfacht werden kann. Für viele ist dieser Verkehrsträger ein schwarzes Loch, weil sie weder in der Berufsschule noch im Berufsleben etwas über diesen Verkehrsträger erfahren haben.

Vor welchen Schwierigkeiten stehen Speditionen beim Einstieg in den KV-Markt?

Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass dann alle möglichen Rechnungen vom Traktionsdienstleister über den Terminalbetreiber bis zur Reederei eintreffen. Das muss einfacher werden.

Wie weit ist der Ausschuss bislang gekommen?

Wir haben in zahlreichen Einzelgesprächen Operateure, Terminalbetreiber und andere Marktteilnehmer davon überzeugt, dass ein zentraler Ansprechpartner für alle KV-Fragen wichtig ist. Daran werden wir weiter arbeiten. bot

Axel Pläß

