

FRISCHE LOGISTIK



22. Jahrgang 2024 | Ausgabe 3/2024



**Lager- und
Regaltechnik**
Witrons epochale Erweiterung
für Coop Norwegen

**Supply Chain und
Management**
Wie Nagel mit Shipzero seine
Emissionen transparent macht

Pharma
Kühlkettenüberblick für Nomeco

Titelstory
Interview mit Markus Bappert
zu Geschichte und Zukunft
von Meyer Logistik

Starten Sie mit MITSUBISHI in die grüne Zukunft der Transportkühlung!

Preciso Kühlgeräte - Vollelektrisch, hocheffizient
und nachhaltig! -mission possible

TEK-Serie



TE-Serie



TEJ-Serie



Kühlgeräte mit Eigenantrieb - Leistungsstark
und absolut zuverlässig!

TU-Serie



TFV 150



ERFOLGE UND GIN-PRALINEN

Erst am Ende unseres auf Englisch geführten Telefon-Interviews gestand Jason Spencer Knox, dass er zur Hälfte Niederländer ist und, auch wenn sein Deutsch nicht großartig ist, mit ein bisschen Bier versuchen kann ein niederländisch-deutsches Gemisch zu sprechen. Für die Freigabe des Interviews (siehe Seite 12) war aber keine Bierlieferung nötig, denn beim Lesen sind beide Sprachen ähnlich genug, um das meiste des Inhalts zu erfassen, »für den Rest gibt es ja Google Translator«, so der regionale CEO des Logistikunternehmens PML Seafrigo. Anlass des Interviews mit Knox war die Obst- und Gemüse-Leitmesse Fruit Logistica. Eineinhalb Monate später bot der Messekalender mit der Logimat erneut die Gelegenheit zu guten Gesprächen. Die Frischelogistik war wie jedes Jahr an allen drei Tagen mit eigenem Stand vor Ort und erfuhr zum Beispiel, dass der autonom fahrende Gabelstapler VNST20 Pro von Visionnav auch in der Kälte eingesetzt werden kann (siehe S. 22). Vorausgesetzt, es ist nicht zu kalt, denn laut William Carder, Country Manager für Großbritannien des US-Robotikherstellers, endet der Einsatzbereich der Innovation bisher bei -5°C. Die Logimat hat ihre Erfolgsgeschichte fortgesetzt, so Messeleiter Michael Ruchty. In Zahlen: Insgesamt 67 420 Fachbesucher kamen in diesem Jahr für die Logimat auf das Stuttgarter Messegelände. Das bedeutet gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 8,1 Prozent, auch bei den Ausstellern

konnte die Intralogistik-Fachmesse mit 1610 ein deutliches Wachstum um 6 Prozent vermelden, so Veranstalter Euroexpo am Schlusstag der Messe Mitte März. Die Aussteller kamen aus 40 Ländern, und jeder dritte Aussteller kam aus dem Ausland – 86 davon aus Übersee, China, Nordamerika und Australien. Kaum vorstellbar, wenn man die Jahr um Jahr effizienter ausgenutzten Hallen und Foyerbereiche während der Logimat kennt: Die Nettoausstellungsfläche konnte 2024 um noch einmal 2000 zusätzliche Quadratmeter auf gut 67 000 Quadratmeter gesteigert werden – ausgebucht war die Messe trotzdem bereits frühzeitig, wie die Macher stolz berichteten. Wer nächstes Jahr mit dabei sein will, sollte sich also schon mal den Termin notieren: Die Logimat 2025 findet vom 11. bis 13. März statt.

Seit letztem Jahr ist die Frischelogistik verstärkt auf den sozialen Medien unterwegs. In den Frühzeiten von Facebook fanden sich hin und wieder

Berichte von spektakulär erfolgreichen Party-Einladungen über das Netzwerk – schlicht weil die Veranstalter statt »nur für Freunde« aus Versehen »für alle« bei der Sichtbarkeit aktiviert hatten und dann plötzlich die Feierwütigen der halben Stadt vor der Tür standen. Nun, einen solch durchschlagenden Erfolg konnten wir mit unseren Posts von der Logimat nicht verzeichnen. Als wir für die schnellsten Instagram-User, die am Frischelogistik-Stand in Halle 1 vorbeischauen, eine original Schwarzwälder Gin-Praline auslobten, kamen genau Null Schokoladen-Schnappsdrösseln vorbei, um sich die ausgelobten Leckereien abzuholen. Andere Gäste nutzten natürlich durchaus die Gelegenheit, das Team vom Erling-Verlag und die ausgestellten Fachzeitschriften und Bücher in Augenschein zu nehmen. Die weiteste Anreise hatten zwei Journalisten-Kollegen aus Südkorea, die reges Interesse an einem Nachrichten aus der europäischen Kühllogistik hatten. Die

Gin-Pralinen hat das Standteam dann übrigens einfach selbst genossen – ohne darüber etwas zu posten... (ms)



Marcus Sefrin, Chefredaktion

Das Team vom Erling Verlag auf der Logimat (von links): Marcus Sefrin, Ute Friedrich (beide Frischelogistik) und Michael Krotwaart (BGL-Magazin).

INHALT

Lager- und Regaltechnik

Autonomes Entladen von Trailern auch für den Frischebereich.....	22
Umfangreiche Multitemp-Erweiterung bei Coop Norwegen	32

Fahrzeuge, Aufbauten, Trailer

Petit Forestier weiht seine neue Deutschland-Zentrale ein und erweitert das Angebot.....	16
Ein Foodtruck auf Basis des elektrischen VW ID Buzz.....	25
Kässbohrer stellt neue Kühlauflieger vor.....	26
Nachhaltigen Kühltransport für Lidl in Italien mit S.KOe Cool.....	28
Elektro-LKW schnell und mobil laden	36
Echtzeit-Fleetmonitoring für Intermodal-Experte Locotranssped.....	40
Der eActros 600 geht auf große Fernreise	42

Transport und Logistik

Interview mit Meyer-Logistik-Geschäftsführer Markus Bappert zum 75. Jubiläum und der Zukunft	6
Interview mit Jason Spencer Knox zu den Plänen für eine globale, voll integrierte Kühlkette	12
Ein Projekt untersucht Liefermöglichkeiten für regionale Agrarprodukte per Linienbus.....	21
Kann die letzte Meile doch lukrativ beliefert werden?	30
Die neue britische Importabgabe für Pflanzen- und Tierprodukte.....	35



12

Globale Integration



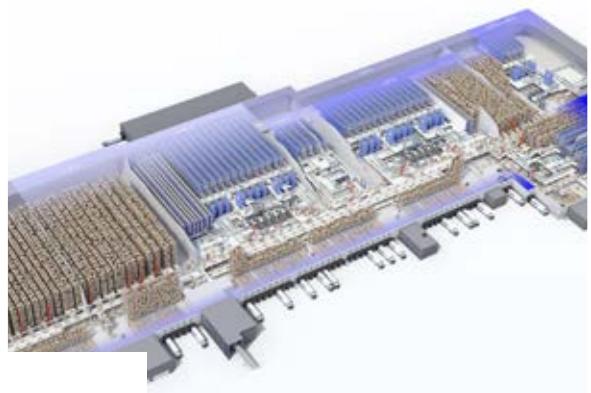
18

Emissionstransparenz



6

Interview 75 Jahre Meyer Logistik



32

Epochale Erweiterung

IMPRESSUM



Frischelogistik
Erscheinungsweise 6 x jährlich

Verlag

ERLING Verlag GmbH & Co. KG · Klein Sachau 4 · 29459 Celle
T +49 (0) 58 44/97 11 88 0 · F +49 (0) 58 44/97 11 88 9
mail@erling-verlag.com · www.erling-verlag.com
www.frischelogistik.com

Redaktion

Marcus Sefrin · Schmiedestr. 54 · 21335 Lüneburg
T +49 (0) 41 31/26 55 22 · marcus.sefrin@frischelogistik.com

Anzeigen

Ute Friedrich · T +49 (0) 421/626 36 28
ute.friedrich@frischelogistik.com

Abonnenten Service

Nicole Schulze-Wons · T +49 (0) 58 44/97 11 88 0
nicole.schulze-wons@erling-verlag.com

Satz & Layout

Nils Helge Putzler

Bankverbindung

Commerzbank Lüchow
BIC: COBADEF244, IBAN-Nr: DE 57258414030549031300

Anzeigentarif

z. Zt. gültig Nr. 1 vom 01.01.2024

Bezugsbedingungen Einzelpreis 12,80 € · Bezugspreis im Abonnement jährlich 58,80 € (= 9,80 € je Heft).

Bestellungen nehmen jede Buchhandlung im In- und Ausland sowie der Abonnement-Service vom ERLING Verlag entgegen. Ein Abonnement gilt, falls nicht befristet bestellt, bis auf Widerruf. Kündigung des Abonnements ist 6 Wochen vor Abonnementablauf möglich.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Übersetzung, Nachdruck, Mikroverfilmung oder vergleichbare Verfahren sowie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen.

Mit Namen gekennzeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Der Verlag haftet nicht für Manuskripte, die unverlangt eingereicht werden. Mit der Annahme zur Veröffentlichung überträgt der Autor dem Verlag das ausschließliche Recht zur Verwertung in digitalisierter Form im Wege der Vervielfältigung und Verbreitung als Offline-Datenbank (CD-ROM o.ä.) oder als Online-Datenbank mit Hilfe der Datenfernübertragung. Ein Markenzeichen kann warenzeichenrechtlich geschützt sein, auch wenn ein Hinweis auf etwa bestehende Schutzrechte fehlt.

Gender Hinweis

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwenden wir die männliche Form (generisches Maskulinum), z. B. »der Besucher«.

Wir meinen immer alle Geschlechter im Sinne der Gleichbehandlung. Die verkürzte Sprachform hat redaktionelle Gründe und ist wertfrei.

In Kooperation mit



VORSCHAU

Die nächste Frischelogistik erscheint
am 26.07.2024

Schwerpunktthemen

Lager- und Regaltechnik

Qualität und Hygiene

Telematik und Flottenmanagement

Identtechnik

Redaktions- und Anzeigenschluss
ist der 05.07.2024



Besser mit System



Unterstellblock „safety-jack“
für Trailer



Gebäude-Rammschutz
Pufferungen

Withauweg 9 · D-70439 Stuttgart · Telefon 0711-88 79 63-0
Telefax 0711-8142 83 · www.arnold-verladesysteme.de

Neues Netzwerk Kühlkette startet in Brüssel

In Brüssel wurde jetzt eine neue Initiative für eine sichere und nachhaltige Kühl- und Tiefkühlkette gegründet – Das Netzwerk Kühlkette.

Die Partner des Netzwerks, der europäische Kühlhausverband ECSLA, der VDKL und die Global Cold Chain Alliance (GCCA) veröffentlichten daher am 11. April 2024 in Brüssel ein gemeinsames Statement zur Bedeutung der Kühl- und Tiefkühlkette in Europa.



»Das Netzwerk Kühlkette steht für eine sichere und effiziente Lebensmittel- und Pharmalogistik in Europa. Und das auch in erheblichen Krisenfällen.«

Jan Peilnsteiner, ECSLA-Vorstand und VDKL-GF

Krisen in Europa: Die Lebensmittelversorgung steht

Die vergangenen Jahre waren maßgeblich u.a. durch die Corona-Pandemie belastet.

Zusätzlich war eine europaweite Energiekrise eine der großen wirtschaftlichen Herausforderungen in der temperaturgeführten Lebensmittelwirtschaft. Die Unternehmen der Kühlkette mussten daher schnell, flexibel und effizient reagieren. Die europäische Kühl- und Tiefkühlkette hat das alles gemeistert.

So bauten ab dem Jahr 2021 die Experten der temperaturgeführten Logistik innerhalb kurzer Zeit eine einzigartige Lager- und Transportinfrastruktur auf, die lebensrettende Corona-Impfstoffe an mehr als 350 Millionen Menschen lieferte.

Und trotz erheblicher Belastungen durch hohe Energiepreise seit 2022/2023 war die Belieferung der europäischen Bevölkerung mit frischen und tiefgekühlten Lebensmitteln oder Pharmaerzeugnissen und Impfstoffen Tag und Nacht gewährleistet.

Das Netzwerk Kühlkette

Das Netzwerk Kühlkette aus ECSLA, dem VDKL und der GCCA will jetzt für die wichtige Bedeutung der Kühl- und

Tiefkühlkette öffentlichkeitswirksam sensibilisieren.

Die Initiative richtet sich daher u.a. an die Europäische Kommission, das Europäische Parlament und die Mitglieder des Parlamentarischen Rates.

Das Netzwerk ist ein europäischer Zusammenschluss von Verbänden und Unternehmen, die temperaturgeführte Le-

bensmittel und Waren sicher und unter Einhaltung aller Qualitätsanforderungen lagern, transportieren und verteilen.

Die Mitglieder des Netzwerks Kühlkette vertreten alle Stufen der Lieferkette, von der Produktion und der Herstellung der Waren, deren Lagerung, Kommissionierung und Verteilung zum Einzelhandel, zur Gastronomie oder den Verbrauchern/innen zu Hause.

Die Teilnehmer der Gründungsveranstaltung Netzwerk Kühlkette in Brüssel



Techniker des VDKL bei Carrier Kältetechnik

Die Kältetechniker des VDKL trafen sich im April 2024 zur Sitzung der Technischen Kommission in Wiesbaden. In der Technischen Kommission werden u. a. aktuelle logistische und technische Entwicklungen vorgestellt und diskutiert.

Vorgestellt und diskutiert wurden diesmal u.a. die Themen:

- Kühlturn-Hygienemanagement gemäß der 42. BlmSchV
- Raumlufthygiene im Kühlraum durch Trockenvernebelung
- Umfassendes Energie-Management für Kühlhäuser durch ganzheitliche Planung
- die aktuelle Entwicklung und Vorteile von CO₂ als Kältemittel.

Im Anschluss besichtigten die Teilnehmer das Forschungs- und Entwicklungszentrum der Carrier Kältetechnik GmbH.



VDKL-Techniker zu Gast bei Carrier

Carrier ist führender Anbieter hocheffizienter, schlüsselfertiger Kältesysteme und Dienstleistungen in der Lebensmittelindustrie. Im Carrier-Forschungszen-

trum können Servicetechniker aus ganz Europa in einer realen Supermarktumgebung ihr Fachwissen u.a. im Bereich von CO₂-Kälteanlagen weiter ausbauen.

VDKL-Jahrestagung am 13. Juni 2024 in Bremen

Die VDKL-Jahrestagung ist einer der Höhepunkte des Verbandsjahres. Die Mitgliederversammlung am 13. Juni 2024 informiert die Teilnehmer über aktuelle Entwicklungen in der temperaturgeführten Logistik und findet in Bremen statt.

Einer der Themenschwerpunkte ist der Einsatz von künstlicher Intelligenz in der temperaturgeführten Logistik.

VDKL-Gastvortrag

Künstlichen Intelligenz in der temperaturgeführten Logistik

- Gehirn vs. Künstliche Intelligenz: Kann KI den Logistiker ersetzen?
- Welche Prozesse KI zukünftig übernehmen wird!
- Wie die Logistik mit KI besser wird!

Der Gastredner der Jahrestagung, Dr. Henning Beck, ist promovierter

Hirnforscher Dr. Henning Beck kommt zur VDKL-Jahrestagung 2024



Neurowissenschaftler und Hirnforscher. Er arbeitete an der University of California in Berkeley und publiziert regelmäßig in der WirtschaftsWoche.

Über das genaue Programm und die Anmeldung informierte der VDKL seine Mitglieder per Rundschreiben.

Wir informieren Sie gerne

Der Verband Deutscher Kühlhäuser und Kühllogistikunternehmen e.V. (VDKL) ist ein Zusammenschluss von Unternehmen, die im Bereich temperaturgeführter Lagerung, Distribution und Logistik tätig sind (Logistikdienstleister, Industrie, Handel, Zulieferer).

Der VDKL vertritt ca. 85 % aller gewerblichen Kühlhäuser in Deutschland.

Fränkische Straße 1

53229 Bonn

Tel. (02 28) 2 01 66-0

Fax (02 28) 2 01 66-11

info@vdkl.de

www.vdkl.de



Verband Deutscher Kühlhäuser
& Kühllogistikunternehmen e.V.



»FÜR DIE HERAUSFORDERUNGEN DER ZUKUNFT WAPPNEN«

Im Interview mit Frischelogistik spricht Markus Bappert, Geschäftsführer der Ludwig Meyer GmbH, über die seit 75 Jahren weitervererbte DNA des Logistikunternehmens, über den Weg des Pioniers zu alternativen Antrieben und über neue Dienstleistungen im komplexen Bereich Pharma.



Vor 75 Jahren, 1949, gründete Ludwig Meyer ein Fuhrunternehmen und legte damit den Grundstein für Meyer Logistik. Zwischen Nachkriegszeit und der Ära von Globalisierung und Digitalisierung, wann hat sich die spezielle »Meyer-DNA« entwickelt?

DNA ist ja per Definition schon von Anfang an im Kern der Zelle enthalten. Wir sind ein Mittelständler durch und durch, und Ludwig Meyer war dieser Unternehmergeist gegeben: Er war offen, er war entscheidungsfreudig, er war kontaktfreudig. Als er in den 70er Jahren mit der Leibbrand Familie Bekanntschaft machte, die gerade dabei war, den deutschen Lebensmittelhandel zu revolutionieren, hatte Ludwig Meyer das Gefühl für diese Leute und war in der Lage eine Geschäftsidee für sich abzuleiten. Ludwig Meyer war wirklich der Prototyp eines Unternehmers und der Nukleus unseres Unternehmens, er hat die DNA vorgegeben. Und die wurde dann weitervererbt, mittlerweile in die dritte Generation: Heinz Meyer und Hannelore Vierlich, seine Schwester und meine Schwiegermutter, haben das Unternehmen in der zweiten Generation weitergetragen und die dritte mit meiner Frau Daniela, ihrer Cousine Nina Meyer und meiner Wenigkeit haben es in die Gegenwart gebracht.

Auf dem Weg, wie Meyer Logistik aus diesem Fuhrunternehmen zu Meyer Lo-

gistik geworden ist, gab es verschiedene Schritte. Die Entwicklung ist eng einhergegangen mit der Filialisierung und der Zentralisierung des Lebensmitteleinzelhandels. Das war und ist immer noch für Ludwig Meyer das Kerngeschäft. Wir sind Substitut oder Outsourcing Partner für den eigenen Fuhrpark des Handels. Die Spezialisierung mit Meyer QSL als Supply Chain Dienstleister für die Systemgastronomie war im Prinzip ein Side Effect: Damals haben wir uns entschlossen, uns logistisch breiter aufzustellen und nicht nur die letzte Meile zu fahren, sondern die Supply Chain als solche im Lebensmittelbereich.

Sie haben das Jubiläum für die Ankündigung genutzt, weiter zu investieren und dabei drei Schwerpunkte genannt: Nachhaltige Antriebe und Prozesse, Diversifikation des Dienstleistungsangebots und die Zufriedenheit ihrer Mitarbeiter.

Stimmt, wir möchten explizit nicht die 75 vergangenen Jahre feiern, sondern die Zahl als Aufhänger nehmen zu erklären, wie wir uns für die Herausforderungen der Zukunft wappnen. Wir sind ein modernes, sehr gut etabliertes Logistikunternehmen, spezialisiert auf bestimmte Nischen. Unsere Geschichte ist der Grund dafür. Kern des Erfolges eines jeden mittelständischen Unternehmens ist, die Firma mit vollem persönlichen Engagement voranzutreiben, sie schlichtweg zu leben. Wir haben uns über die Generationen hinweg permanent mit dem Unterneh-



Markus Bappert

men identifiziert und es als Teil unseres Lebens verstanden. Viel wichtiger als das Jubiläum ist aber die Stellung, die wir heute haben: Wie wichtig unsere Dienstleistungen sind, wie wichtig wir als Arbeitgeber sind – und nicht, wie wichtig wir uns selber nehmen.

Fangen wir beim ersten Thema an: Die Spanne bei den nachhaltigen Antrieben reicht vom Erdgas-LKW bis hin zur Brennstoffzellen-Technik – wo wollen sie investieren?

Es ist schon interessant, dass wir uns jetzt mittlerweile seit ungefähr 15 Jahren mit dem Thema nachhaltige Antriebe beschäftigen. Damals gab es das Wort nachhaltig noch gar nicht,



Erfolgreiches Geschäftsmodell: Mit Meyer QSL ist das Unternehmen Komplett-Dienstleister für die Systemgastronomie.

es ging eigentlich eher um alternative Antriebe, natürlich auch schon vor dem Hintergrund der bevorstehenden Energiewende. Das Kyoto Protokoll und das Pariser Klimaabkommen haben uns schon immer beschäftigt und angetrieben, auch als Mittelstand. Ich nenne mal ein paar Stichworte: Eine Zeit lang war das Thema Biodiesel. Den gibt es zwar immer noch, aber das ist kommunikativ mittlerweile abgehakt – die einen fahren halt mit Raps und die anderen mit normalem Diesel. Aber zur Anfangszeit mussten die Fahrzeuge umgestellt werden, in Zusammenarbeit mit den Herstellern, und Erfahrungen gesammelt werden, zum Beispiel wie die Verbräuche damit im Verteilerverkehr sind? Neu kommt hier jetzt HVO 100 »Hydrotreated Vegetable Oil« dazu, also eine mit Wasserstoff behandeltes Pflanzenöl, das statt der Entsorgung einer zweiten Nutzung zugeführt wird. Es bietet damit eine Reihe von Vorteilen für die Umwelt bietet, weil es aus überwiegend wiederverwendeten Rohstoffen besteht und so in Produktion und Nutzung nachhaltiger als fossiler Diesel ist.

Dann kam das Thema Erdgas. Da unterscheiden wir heute in CNG und LNG. Wir waren früh mit CNG-LKW dabei. Und zwar aus eigenem Antrieb, ohne direkten Kundenauftrag. Bei uns hat sich relativ schnell herausgestellt, dass

diese Gas-Fahrzeuge nicht nur von den Abgas-Emissionen her, zum Beispiel beim Thema Feinstaub, sondern auch bei den Lärmemissionen für unser Business sehr von Vorteil sind. Mit anderen Worten: So ein Diesel nagelt vor sich hin, mal mehr, mal weniger. Ein CNG-Gasfahrzeug hat aufgrund der Konstruktion des Motors, der ja ein Ottomotor und kein Diesel ist, ganz andere Geräuschemissionen. Und dann kam der Bereich der Elektromobilität. Wir haben in Zusammenarbeit mit Iveco und dem Schweizer Start-up Ingenieurbüro E-Force One den ersten elektrischen Antriebsstrang für einen herkömmlichen Iveco Stralis entwickelt. Wir haben zwei von diesen Fahrzeugen bauen lassen und sind dann an unsere Kunden Lidl und Rewe herangetreten. Und die sind hellhörig geworden. Je einer der Elektro-LKW fuhr dann zwei, drei Jahre für die beiden Handelskonzerne. Wir waren damit die ersten, die einen voll funktionsfähigen 18 Tonnen LKW nur mit Batterieantrieb täglich im ganz normalen Verteilerverkehr im Fuhrpark hatten – das war schon spektakulär. Und jetzt kommt die Brennstoffzelle. Und auch der Wasserstoff-Verbrenner. Das Wort Verbrenner ist ja leider – Achtung Wortwitz – ein bisschen verbrannt, weil der Verbrenner-Motor bisher dafür verantwortlich ist, dass CO₂ ausgestoßen wird. Aber wenn Wasserstoff, grüner

Wasserstoff wahlgemerkt, in einem Verbrennungsmotor als Brennstoff verwendet wird, nicht um Strom zu erzeugen, sondern um die Kolben anzutreiben, hat das eine neue Dimension. Aber wo das jetzt genau hingehet, weiß glaube ich noch nicht einmal die Industrie.

Wie groß ist dabei der Anteil der Investitionen in nachhaltige Antriebe, die sich rein betriebswirtschaftlich gesehen auch heute schon rechnen? Und was sind das für Investitionen?

Wir konzentrieren uns in naher Zukunft erst einmal auf das Thema Gas-Fahrzeuge. Die sind von der Produktionsreife her mittlerweile in der Serie angekommen. Wir investieren aber auch in Infrastruktur, die ist bei Gas noch zu dünn. Wenn wir warten, bis wir überall Flüssiggas tanken können, geht nichts voran. Wir stehen mit Erbauern und Lieferanten von Gas- und auch Wasserstoff-Tankstellen im engen Austausch. An verschiedenen Standorten etablieren wir in Zusammenarbeit mit einem Anbieter eine Gas-Tankstelle – für uns, aber auch für andere.

Bei der Elektromobilität ist der große Hemmschuh immer noch, dass die Fahrzeuge einfach zu teuer sind. Da braucht es dann Fördergelder, um neue Wege zu gehen und zu etablieren, zum Beispiel wenn wir über Kleinserien und



Passgenau für Meyer Logistik gestaltete Fahrerschulungen sind in Zeiten des Fachkräftemangels längst nicht mehr das einzige Mittel, um Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten.

Prototypen reden. Diesen Schritt in die Wirtschaftlichkeit haben die Gas-Fahrzeuge vollzogen. Das war vor zehn Jahren noch anders. Ich glaube, dass batteriebetriebene Elektro-LKW an Bedeutung gewinnen werden, speziell im Streckenbereich. Generell wird uns in Zukunft ein Mix aus verschiedenen Antrieben die Mobilität garantieren.

Wie ist eigentlich der aktuelle Antriebsmix Ihrer über 1200 Fahrzeuge? Und was streben Sie an, vielleicht nicht für in 75 Jahren, sondern bis 2030?

Im Moment haben wir noch 90 Prozent Diesel, der Euro-Klasse 6 natürlich. Bei den alternativen Antrieben liegen wir im Moment bei gut 10 Prozent, hauptsächlich Gasfahrzeuge. Unser Ziel ist, dass wir bis 2030 – und das ist ja schon bald – bei rund einem Drittel unserer Flotte bei alternativen Antrieben gelandet sind. Der Mix von Gas, Elektro und Wasserstoff ist allerdings noch offen.

Beim Dienstleistungsangebot ist Meyer QSL sicher das Aushängeschild. Wo hin soll hier die Reise gehen?

Die Meyer QSL haben wir 2006 gegründet als Logistik Supply Chain Partner

für Burger King in Deutschland. Damals hatte Burger King 300 Restaurants. Mittlerweile ist die QSL in 15 europäischen Ländern und arbeiten dort neben Burger King für alle Systeme, die man so kennt, außer natürlich McDonald's. Diese Strategie der flächendeckenden Europäisierung der QSL werden wir weiter vorantreiben. Die Strategie als Multi Customer, Multi Brand Anbieter ist im Prinzip nicht mehr wegzudenken. Wir haben uns hier von Anfang an so aufgestellt, dass wir diese Ketten von Farm to Fork, also vom Hersteller bis zum Gast, bedienen und die Supply Chain vollumfassend anzubieten. Diesen Kurs werden wir weiter beibehalten. Investitionen fließen, wenn wir neue Länder oder neue Kunden erschließen, meistens in Erweiterung bestehender Logistikflächen. Eine der größten Herausforderungen hier in Europa, speziell aber auch in Deutschland, ist Logistik-Fläche. Und zwar nicht irgendeine, sondern multitemperaturgekühlt, zumindest mal tiefkühlfähig. Ein Lager ist immer dann tiefkühlfähig, wenn der Boden stimmt und die Wände entsprechend isoliert sind. Und dann wäre es noch ganz nett, wenn ein halbwegs modernes Kälteaggregat auf dem Dach ist. Wir versuchen uns in be-

stehende Objekte langfristig einzumieten, aber die sind sehr rar mittlerweile, sodass wir selbst mit einem Developer zusammen in Logistikparks, entweder einem bestehenden oder einem in Entstehung, aktiv werden. Wir brauchen für ein mittleres Lager 10 000 bis 15 000 Quadratmeter in verschiedenen Temperaturzonen. Das aktuellste Beispiel dafür ist in Bruck an der Leiter in Niederösterreich. Dort gehen wir mit einem Mietvertrag über zehn Jahre in ein Objekt herein, das wir entwickelt haben. Etwas Eigenes haben wir für die QSL noch nicht gebaut. Das versuchen wir zu vermeiden, weil wir grundsätzlich eine asset-schmale Organisation sind und auch bleiben wollen. Das ist vielleicht auch ein bisschen unserer Herkunft als Fuhrparkbetreiber geschuldet. Logistik ist teilweise sehr volatile, da ist es ganz gut, wenn man seine Zelte abbrechen und woanders wieder aufbauen kann.

Haben Sie Pläne für eine weitere Internationalisierung?

Bei der Ludwig Meier sind wir die Internationalisierung schon sehr früh mitgegangen. Als der Eiserne Vorhang fiel und unsere Kunden nach Ostdeutsch-

land und in die osteuropäischen und südosteuropäischen Märkte eingezogen sind, haben sie uns in dem einen oder anderen Fall einfach direkt gefragt: Wir wollen nach Tschechien, wir wollen nach Rumänien – Wollt ihr mitgehen? Sie wollten dort so schnell wie möglich Fuß fassen und ihr Filialnetz aufzuziehen. Und dafür war es sehr kommod, einen verlässlichen Dienstleister zu haben. Anfangs hatten wir dann meist ein Büro im Komplex des jeweiligen Kunden. Nach entsprechendem Wachstum und mit weiteren Kunden haben wir uns ein eigenes Büro angemietet und uns so schrittweise etabliert. Wir sind also auch hier nah an unserem Geschäft geblieben und haben nicht wie ein Konzern lokale Unternehmen dazugekauft, um in Märkten strategisch zu wachsen. Darüber bin ich auch ganz froh, das hätte unsere Managementkapazitäten deutlich überfordert. Und so gehen wir im Prinzip auch heute noch vor. Ludwig Meyer sieht sich auch in Zukunft als

Transportlösung für den Lebensmittelbereich, aber auch für andere artverwandte temperaturkritische Güter.

Dazu passt, dass Sie seit Neuestem auch einen »Medical Service« im Portfolio haben – Was steckt dahinter?

Wir haben uns eine Zeit lang mit der Pharmabranche beschäftigt und überlegt, ob wir dort Strukturen aufbauen. Es schadet nicht, neben dem LEH noch eine andere Branche zu haben, die Umsatz beschert. Wir haben uns aufgrund der Komplexität in der Pharmabranche, Stichwort GdP und dem ganzen damit zusammenhängenden Zertifizierungsthemen, dabei gefragt, welchen Mehrwert wir dort bieten können. Dürstet quasi die Branche danach, dass wir kommen? Ich habe die Frage ehrlich gesagt nie so richtig mit ja beantworten können. In der Systemgastronomie war das anders. Da gibt es ganz viele Unternehmen, die in ihrer Anfangszeit an Zustellgroßhändlern wie Transgour-

met hängen und froh wären, wenn sie ihre eigenen Artikel sourcen könnten und da Hilfe hätten und ihre eigene Ideen umsetzen könnten, fernab von Interessen von Handelsunternehmen. Das ist in der Systemgastronomie unser Geschäftsmodell und unsere Kernkompetenz. Und die funktioniert. Bei Pharma habe ich das nicht so gesehen. Interessant war dann, als wir über drei Ecken zu der Firma Eurofins Kontakt bekommen haben. Deren Mitarbeiter in Gelsenkirchen kannten Meyer Logistik als Spezialisten für innerstädtischen Verteilerverkehr. Eurofins als medizinisches Labor hatte diverse Arztpraxen, aus denen jeden Tag Proben abgeholt werden müssen. Unser Regionalleiter West Dirk Betkowski hat sich die logistischen Anforderungen dann genauer angesehen und ein interessantes Business gefunden. Interessant ist nicht zuletzt, dass für diese Kleinverteilung keine LKW-Fahrer gebraucht werden – wir erklären ja schon seit Jahren, dass die größte Herausforderung die gerin-

Anzeige

PHARMALOGISTIK

Sichere Lösungen für den temperatursensiblen Versand



ECO°COOL

Die Auswahl der richtigen Verpackungskomponenten ist fundamental für den GdP-konformen Arzneimitteltransport. Wir bieten Ihnen zu jeder Anforderung passende Lösungen:

- **Nachhaltige Isolierverpackungen mit passenden Kühllementen**
- **Temperaturüberwachung**
- **Ideal für den Paketversand**
- **Weltweite Lieferung**

Individuelle Anfragen möglich.
Wir beraten Sie gern!



Als neue Dienstleistung bietet Meyer Logistik jetzt auch einen »Medical Service« für Laborproben-Transporte an.

ge Zahl an LKW-Fahrer ist. Für diese Laborfahrten kann man aber eine Struktur aufbauen, die eben aus PKW-Fahrern und Kleintransportern, im Idealfall elektrischen, besteht. Wir haben dieses Geschäftsmodell getestet, und siehe da, es funktioniert sehr gut. Das werden wir ausbauen. Und wir schauen, welche logistischen Bedürfnisse hier noch bestehen, zum Beispiel beim Materialbezug. Kurz: In dem Bereich sind wir am Wachsen und am Ausprobieren – es ist interessant.

Nutzen Sie dafür Ihre Kompetenzen aus der temperaturgeführten Logistik?

Ja, Temperaturführung ist dabei ein Thema. Es läuft aber alles über Thermoboxen, sogenannte Castoren, total abgeschottete, dichte Behälter, in denen die Humanmedizin-Proben transportiert werden. Wir brauchen auf unserem Fahrzeug keine Kühlung, die Castoren kühlen selbst.

Die Mitarbeiterzufriedenheit ist angesichts des Arbeitskräfteangels in der Logistik vielleicht noch länger als in der Wirtschaft allgemein ein zentrales Thema für Unternehmen. Meyer ist hier schon lange sehr aktiv – was aus den letzten 75 Jahren ist bei Ihren Beschäftigten besonders gut angekommen? Und wo soll hier in Zukunft investiert werden?

Ich könnte jetzt einen Schwank erzählen, aber ich glaube das würde die Sache ein bisschen zu sehr trivialisieren. Denn dieser Mitarbeitermangel und alles was damit zusammenhängt ist ein strukturelles Thema, das wie so vieles in unserer Republik entweder nicht priorisiert oder schlicht und einfach komplett verkannt worden ist. Dass wir immer weniger Kraftfahrer bekommen, wissen wir jetzt schon seit wirklich 25 Jahren oder noch länger, weil die Nachschubquellen nicht mehr vorhanden sind. Eine ganz große Quelle war die Bundeswehr, die heute kaum noch Kraftfahrer ausbildet und stattdessen auf Fuhrpark-Dienstleister setzt. Früher hat halt jeder Wehrpflichtige einen LKW-Führerschein gemacht, weil sonst die 15 Monate echt lang waren. Gleichzeitig wurden die Hürden für die Erlangung eines Führerscheins Klasse C/CE sukzessive höher gesetzt – und es wird immer teurer. Man wusste also, wo man reinläuft. Und unse-

re Antwort darauf konnte – und das ist halt unspektakulär – immer nur heißen: Wir müssen unsere eigenen Kraftfahrer ausbilden. Wir müssen den arbeitsfreudigen und talentierten jungen Leuten auch anbieten, dass sie einen Führerschein machen können. Wir haben seit Jahren Modelle, in denen wir den Führerschein finanzieren, wenn ein Fahrer 36 Monate für uns fährt. Wenn der Fahrer danach noch da ist, freuen wir uns alle.

Schon mein Schwiegervater Gerhard Vierlich hat extrem viel getan, um Kraftfahrer nicht nur an uns zu binden, sondern auch wertzuschätzen. Wir haben Mitarbeiterwettbewerbe zur Motivation und Fahrerschulung. Bei Schulungen arbeiten wir schon seit Jahren intensiv mit den Herstellern zusammen, mit Scania, Mercedes oder Iveco. Ein Highlight sind für uns passgenau designete Fahrerschulungen mit unseren LKW zum Beispiel auf dem Hockenheimring oder dem Lausitzring. Es gab auch eine Meyer Logistik Zusatzausbildung mit einem Prädikat »Kraftfahrer Lebensmittellogistik bei Meyer Logistik« und wir haben Karriere-Programme, mit denen aus einem Kraftfahrer ein Disponent werden kann und – wie geschehen im Falle von Matthias Strehl – aus einem Niederlassungsleiter ein Geschäftsführer.

Ich glaube, das meiste Geld muss im Moment in die Löhne gesteckt werden. Kraftfahrer sind so rar geworden, dass sie sich die Bedingungen fast schon komplett selbst aushandeln können. Ich würde gerne viel mehr vom Personalbudget für Ausbildung oder auch für eine gewisse Corporate Culture ausgeben. Das machen wir zwar, zum Beispiel mit einem regelmäßigen After Work hier in der Zentrale oder von den Regionen selbst organisierten Grillabenden mit den Fahrern ein oder zweimal im Jahr. Bei der Kraftfahrer-Anwerbung ist ein Hauptschwerpunkt der Investitionen das Thema Unterkünfte. Mittlerweile kommen viele Bewerber von weiter weg, im Nahverkehr sind wir aber an den Ort gebunden – die Fahrer müssen jeden Morgen am Standort erscheinen. Also müssen wir denen Unterkünfte bereitstellen.

Manche Unternehmen sehen Themen wie Weg vom Diesel oder Fachkräftemangel als Beleg für eine wirtschaftliche Situation voller Herausforderungen oder sogar Überforderungen, neben Treckern haben daher auch viele LKW im Winter protestiert. Welche konkreten Verbesserungen an den politischen Rahmenbedingungen wünscht sich Meyer Logistik zum Geburtstag?

Baut endlich mal die Bürokratie ab! Das Monster, was uns in allen Bereichen, auch in der Logistik, immer wieder aufs Neue vor Herausforderungen stellt. Und nicht nur uns, sondern auch alle Mitbewerber. Wir müssen unseren Job einfach ein bisschen einfacher machen können. Es kann nicht sein, dass ich mittlerweile in einem Unternehmen 10 oder 15 Leute brauche, um irgendwelche Anforderungen nach Dokumentation zu erfüllen, die eigentlich keiner so wirklich braucht. Ich rede nicht von Sicherheit! Aber der berühmte Kaffeemaschinen-Beauftragte ist so ein Beispiel, was alles dokumentiert werden muss. Die Bürokratie frisst uns auf!

Vielen Dank für das Gespräch!

GERISSENE LÖSUNG

Der Tiefkühlbackwaren-Marktführer Aryzta vermeidet mit einer intelligenten Verpackungslösung CO₂-Emissionen und spart bares Geld. Entstanden ist sie in enger Zusammenarbeit mit dem Unternehmen Smurfit Kappa.

Der Tiefkühlbackwaren-Hersteller Aryzta hat eine Verpackungslösung implementiert, die nicht nur die Effizienz des Logistikprozesses verbessert, sondern auch erhebliche ökologische und finanzielle Einsparungen ermöglicht. Basierend auf Berechnungen des Verpackungsanbieters Smurfit Kappa, mit dem Aryzta bei diesem Projekt zusammengearbeitet hat, werden so pro Jahr die CO₂-Emissionen vermieden, die rund 14 Bundesbürger insgesamt verursachen. Außerdem können durch die Optimierung des Umpackprozesses Kosten im sechsstelligen Bereich eingespart werden, betonte das Unternehmen.

Aryzta gehört mit 26 Großbäckereien in 27 Ländern und rund 19 000 Mitarbeitern zu den weltweit größten Bäckereiunternehmen und ist in Europa nach eigenen Angaben Marktführer für Tiefkühlbackwaren. In Deutschland produziert das Unternehmen mehr als 500 verschiedene Backartikel. Nach Aussage des Unternehmens verzehrt statistisch betrachtet jeder Deutsche pro Jahr 43 Aryzta-Produkte.

Bisherige MHD-Etikettierung optimiert

Die Entstehung der neuen Lösung war das Ergebnis einer engen Kooperation zwischen Smurfit Kappa und Aryzta. Beide Unternehmen arbeiteten intensiv zusammen, machten Workshops und folgten entlang des gesamten Entwicklungsprozesses dem Ziel, einen positiven Beitrag für die Umwelt zu leisten und bestenfalls Kosten entlang der Logistikkette zu optimieren.

Aryzta stand bei der Etikettierung des



Mit der neuen Verpackungslösung spart Aryzta nicht nur CO₂, sondern auch mehrere Hunderttausend Euro im Jahr.

Mindesthaltbarkeitsdatums (MHD) auf den verpackten Trays mit Tiefkühlbackwaren vor einer logistischen Herausforderung: Die Waren wurden in herkömmlichen Fefco 0201-Umverpackungen (Standard-Faltkartons aus Wellpappe) zu einem Logistikunternehmen transportiert, wo sie zunächst ausgepackt, mit dem MHD etikettiert und anschließend in Krempelsteigen umverpackt wurden. Anschließend erfolgte die Verteilung an die entsprechenden Supermarktketten.

Gemeinsam konnte eine innovative Verpackungslösung entwickelt werden. Sie hat eine Aufreißperforation an den Seiten der bisherigen Konstruktion integriert und ermöglicht es, das MHD direkt auf den Trays zu etikettieren, ohne dass ein zusätzlicher Schritt des Aus- und Umpackens der Backwaren beim Logistikunternehmen erforderlich ist.

Signifikante Einsparpotenziale entlang des Verpackungsprozesses

»Die enge Partnerschaft mit Aryzta hat es uns ermöglicht, eine Lösung zu entwickeln, die einen positiven ökologischen Beitrag leistet. Dass wir dadurch auch noch Kosten im hohen Maß für unseren Kunden einsparen konnten, freut uns natürlich ebenso sehr«, erklärt Johannes Quiering, Business Development Manager von Smurfit Kappa in Delitzsch. »Durch die Optimierung des Umpackprozesses konnten wir jährlich 144 Tonnen CO₂ für Aryzta einsparen und erzielen finanzielle Einsparungen im Rahmen mehrerer Hunderttausend Euro für unseren Kunden.« In der Einführung der Aryzta-Verpackungslösung sieht Smurfit Kappa ein klares Beispiel dafür, welche enormen Einspar- und Nachhaltigkeitspotenziale entlang des Verpackungsprozesses geweckt werden können. ▶

»WIR WOLLEN DIE ERSTE GLOBALE, VOLL INTEGRIERTE KÜHLKETTE HABEN«

Im Interview mit der Frischelogistik spricht Jason Spencer Knox, regionaler CEO von PML Seafrigo, über die Übernahme des britischen Obst- und Gemüse-Spezialisten PML durch den französischen Logistik, das Ziel einer globalen Kühlkettenlogistik aus einer Hand und das Interesse an Deutschland.

Herr Knox, können Sie zu Beginn Seafrigo kurz vorstellen.

Seafrigo ist sicher ein führendes Unternehmen weltweit in den Bereichen Food and Beverage. Es ist aktiv seit der zweiten Hälfte der 70er und wurde von unserem Eigentümer Eric Barbé gegründet, ein sehr dynamischer Charakter, der als CEO immer noch sehr involviert ist. Seafrigo ist im Privatbesitz und agiert daher sehr unternehmerisch und nicht Shareholder-getrieben wie bei börsennotierten Konzernen. Das heißt Entscheidungen können so getroffen werden, um sich schnell zu bewegen und sich bietende Gelegenheiten zu bewerten und zu nutzen.

Food and Beverage ist ein sehr fragmentierter Markt, insbesondere der Kühlkettenbereich. Man findet eine Menge lokaler Champions in verschiedenen Regionen der Welt, aber es gibt keinen, uns eingeschlossen, der wirklich sagen könnte, dass sie ein komplettes, global integriertes Netzwerk für diese Branche bieten können. Das ist unser Ziel! Wir sind mittlerweile auf fünf Kontinenten, Resultat eines vor allem am Anfang organischen Wachstums von unserem Heimatstandort Frankreich, in den letzten Jahren haben die Akquisitionen dann deutlich an Fahrt aufgenommen. PML ist ein Beispiel dafür. Ich bin ursprünglich zu Seafrigo gekommen, um in Großbritannien und Irland eine Niederlassung aufzubauen, organisch und

beginnend mit Seefracht, wo Seafrigo wie der Name schon sagt herkommt. In letzter Zeit hat sich das Unternehmen in einer Anzahl Märkten auch auf der Luftfracht-Seite entwickelt, das ist ein wachsender Bestandteil unseres Portfolios. PML ist Marktführer in und um Heathrow was Perishables angeht, und es hätte Seafrigo einige Zeit gebraucht organisch so zu wachsen, dass man mit PML hätte konkurrieren können. Also entschieden wir uns für eine Akquisition, auch vor dem Hintergrund, dass PML Seafrigo ähnlich ist: Es wurde vor 20 Jahren gegründet und vom vorherigen Besitzer Mike Parr fantastisch entwickelt mit einem sehr kundenzentrierten Ansatz. PML versprach sich also gut zu integrieren.

Wir sind derzeit im Prozess dieser Integration die, wie ich mit Freude sagen kann, nach Plan läuft. Ganz klar gibt es neben den eigentlichen Geschäftstätigkeiten noch unterstützende Funktionen wie Finanzen, Recht, IT oder Personal, die mit dem, was wir in der Gruppe machen, in Einklang gebracht werden müssen. Denn die Power einer jeden Organisation ist eben die Organisation. Ich bin immer noch mitten in dieser Integrationsarbeit, aber kann erfreut sagen, dass es relativ glatt läuft – wir stecken auch eine Menge Arbeit herein, um das sicherzustellen. PML ist für uns dabei eine Plattform für weitere Entwicklungen in UK und Irland, auf der Seafrigo zum Beispiel mit seiner Seefrachtexpertise die Türen für neue Kunden öffnen kann.



Jason Spencer Knox

Wir haben auch ein neues Produkt in den britischen Markt gebracht, das dort noch keiner angeboten hat, und zwar temperaturgeführter LCL (less than container load) Frachtraum. Das machen weltweit nicht viele, Seafrigo bietet es auf bestimmten wichtigen Handelsrouten an. Für manche Kunden haben wir mit diesem Produkt Märkte eröffnet, für einen handwerklichen Lebensmittelproduzenten in Großbritannien mit nur einer Pallet pro Monat war eine Lieferung in die USA via Luftfracht nicht darstellbar, aber mit LCL wird der Markteintritt dort kosteneffektiv.

Wäre diese Integration von PML eine Blaupause für die Integration weiterer

Unternehmen mit dem Ziel eines globalen Netzwerks?

Absolut, das trifft den Nagel auf den Kopf. Wir haben zwar schon vorher viele Akquisitionen durchgeführt, aber mit PML haben wir unsere Gedanken und Prozesse rund um eine Übernahme von Anfang bis Ende verbessert. Ich kann Ihnen natürlich in diesem Stadium nicht genau sagen, welche Gespräche mit anderen Unternehmen laufen, aber ich kann sagen, dass es eine Anzahl an anderen Unternehmen gibt, auf die wir für mögliche Akquisitionen schauen. Es sind aufregende Zeiten!

Wie viele Übernahmen kann Seafrigo denn gleichzeitig handeln?

Wir haben letztes Jahr eine Reihe von Akquisitionen getätigt in verschiedenen Bereichen der Gruppe, von Hafendienstleistungen bis Lebensmittelverarbeitung, um die Supply Chain noch tiefer zu durchdringen. Dieses Jahr geht es sehr viel darum, diese übernommenen Unternehmen ankommen zu lassen, ihnen ihren Platz zu bereiten. Ich würde sagen wir werden im Jahr 2025 wieder mehr solche Geschäfte abschließen – aber das hält uns nicht davon ab, jetzt schon andere Unternehmen anzusehen und zu bewerten – der Prozess braucht schließlich einiges an Zeit. Und wie gesagt,

wir sind opportunistisch und flexibel: Wenn sich eine großartige Gelegenheit ergeben würde, schließe ich nicht aus, auch in diesem Jahr eine oder vielleicht zwei Unternehmen zu übernehmen.

Als deutsche Fachzeitschrift müssen wir fragen: Was ist mit Deutschland?

Deutschland ist bei Lebensmitteln definitiv ein großes Importland, aber es kommen auch eine Menge Exporte aus Deutschland. In Bezug auf die Sparten, auf die wir uns fokussieren – Obst und Gemüse, Seafood, Fleisch und Proteine, Getränke und Feinkost – gibt es auf jeden Fall Möglichkeiten in Deutschland. Aber wie gesagt: Es geht immer darum, die richtige Person oder die richtige Organisation zu finden, die in der Lage ist, unser Wachstum so voranzubringen, dass es in unsere Unternehmenskultur passt. Wir sind auf jeden Fall sehr interessiert an Deutschland.

Was ist mit temperaturgeführter Pharmalogistik?

Derzeit ist das keine Priorität für uns. Wir haben ein klares Ziel: Wir wollen die erste globale, voll integrierte Kühlkette für Lebensmittel haben, bei der wir in allen wichtigen produzierenden Regionen wie auch den wichtigen Nachfrage-Regionen weltweit sind. Hier haben wir auf jeden Fall gegenüber dem Wettbewerb einen Vorsprung

erarbeitet. Da wollen und müssen wir dranbleiben und den Vorsprung über die Ziellinie bringen!

Wir sprechen zum Auftakt der Fruit Logistica miteinander, auf der PML Seafredo als Aussteller ist. Was präsentieren Sie den Kunden aus der Obst- und Gemüse-Branche?

Ich habe unsere Kernsparten genannt, Obst und Gemüse fällt bei uns unter »Frische« und gehört zu den sehr gut entwickelten Bereichen von Seafrigo. Für PML ist das in Großbritannien historisch das Kerngeschäft gewesen, wir kommen also mit echten Experten. Wir sind nicht nur auf der logistischen Seite aktiv, sondern bieten auch eine Menge an Value-added Services. PML ist in Heathrow zum Beispiel der einzige Anbieter, der direkt für einige der führenden Lebensmittelhändler solche Dienstleistungen bietet: Die Ware kommt mit dem Flugzeug an, wird direkt in unser Gebäude gebracht und dort kommissioniert, verpackt, etikettiert und versendet. Wir haben das bei PML schon vor einigen Jahren begonnen – das Ziel bei Frischeprodukten ist immer, so viel Shelf Life wie möglich zu haben. Je weniger Restlaufzeit man hat, umso weniger Geld verdient man! Und durch unsere Anlage in Heathrow können Kunden zwischen 24 und 72 Stunden bei der Zeit sparen, die die Ware bis in die Supermarktregale braucht.

Anzeige

perishable center

EINE FRAGE DES ANSPRUCHS!

- Unsere Zertifizierungen: IFS Logistics Foundation Level, MSC, Bio/Öko IMO Control, GDP und CEIV Pharma
- Produkte: Fleisch, Fisch, Krustentiere, Obst, Gemüse, Blumen, Pflanzen und pharmazeutische Präparate
- Temperaturgeführter Workflow und produktspezifische Zwischenlagerung in 20 verschiedenen Temperaturbereichen von -25 °C bis +25 °C
- Direkt vertretende Behörden im PCF: BLE, Pflanzenschutz und Veterinäramt
- Port of First Entry

PCF Perishable-Center GmbH & Co. KG
 Flughafen Frankfurt Main • Tor 26 • Geb. 454 • 60549 Frankfurt • Tel.: +49 69 69 50 22 20
 E-Mail: anfrage@pcf-frankfurt.de • www.pcf-frankfurt.de



Und auch wenn wir noch nicht das globale Netzwerk haben, wie wir es uns wünschen, ist es auf jeden Fall schon sehr ausgereift und ermöglicht in vielen Fällen, dass Kunden ihre Waren an einem Ende an Seafrigo übergeben und sie am anderen Ende auch wieder mit Seafrigo ankommen. Das bietet ein großes Maß an Sicherheit für die Kunden, was Kontrolle und Nachverfolgbarkeit für ihr Produkt angeht, was sehr wichtig bei Obst und Gemüse ist. Was ich noch nicht erwähnt habe: Wir sind eine »asset-heavy« Organisation: Wir besitzen und kontrollieren unsere Lager, wir haben unsere eigenen LKW und besitzen, wo immer möglich, das Equipment, um das nötige Maß an Kontrolle zu haben. Je mehr Kontrolle man hat, umso mehr Sicherheit kann man seinen Kunden bieten.

Investieren Sie global in die genannten Assets oder gibt es regionale Schwerpunkte? Und auf welche Technologien setzen Sie dabei?

Als opportunistisches Unternehmen investieren wir im Prinzip überall in unserem Netzwerk. Aber es gibt Länder, in denen es einfacher oder sicherer ist zu investieren, das führt zu einer gewissen Priorisierung. Ohne bestimmte Länder zu nennen kann man sagen, dass wir typischerweise in unsere Lagerinfrastruktur investieren. Es sind Infrastruktur-Investitionsprojekte, einige in sehr großem Maßstab, in einer Anzahl an geografischen Regionen in der Planung, hauptsächlich in Nordamerika und Europa, aber auch in Australien. Und ein oder zwei Dinge sicher auch in Asien.

Technologisch schauen wir kontinuierlich auf zwei Bereiche: Zum einen Technik für Produktivität, zum anderen Technik für Nachhaltigkeit. Wo immer es praktikabel ist, führen wir Dinge wie elektrische Fahrzeuge und elektrische Stapler im Lager ein. Das geschieht in Phasen, schon allein weil es für manche Fahrzeuge oder Ausrüstung Verträge mit einer gewissen Laufzeit gibt. Wir beschäftigen uns auch mit erneuerbaren Energien, mit Solarpaneelen auf Lagern, auf den neueren Gebäuden werden sie von Anfang an mitinstalliert. Doch man muss auch sagen, dass manchmal die Kosten ein Problem sind: Wir sind sehr kundenorientiert, und Kunden wollen immer den niedrigsten Preis. Wir könnten manchmal bei weitem nachhaltigere, grünere Lösungen und Optionen anbieten, aber die Kunden wollen nicht immer dafür zahlen. Und wenn wir sie

auf eigene Faust einführen und sie einpreisen, verhindert es, dass wir manche Verträge gewinnen. Wir arbeiten daher Hand in Hand mit unseren Kunden, um sie von manchen Lösungen zu überzeugen. Man kann zum Beispiel nachhaltigere, biologisch abbaubare Wickelfolien für Paletten verwenden. Die kosten aber eben mehr als die Standard-Plastikfolien. Ich will nicht alles auf die Regierungen schieben, aber ich denke, dass sie auf jeden Fall weltweit weiter einen pragmatischen Politikwechsel vorantreiben müssen, um mehr Einsatz grüner Technologien zu ermöglichen.

Bei der Eröffnung von Seafrigos neuer temperaturgeführter Logistikplattform in Le Havre 2021 wurde sie als multimodaler Hub bezeichnet, mit einer geplanten Anbindung an das Bahnnetz. Die Kombination Kühllogistik und Bahntransport ist in Deutschland immer eher schwierig – was ist aus diesen Plänen geworden?

Konkret gibt es in Le Havre den Gleisanschluss bis an das Logistikzentrum, aber es ist derzeit nicht angebunden. Ich weiß aber, dass das Team untersucht, wie die Bahn in dem konkreten Fall genutzt werden könnte, um unser Geschäft zu unterstützen. Aber ich denke Sie treffen den Nagel auf den Kopf: Bei zeitkritischen Sendungen wie Frischeprodukten ist das Bahnnetz in der Mehrheit der Fälle nicht wirklich praktikabel und es ist weit besser für das Produkt und seine Restlaufzeit, es direkt per LKW zu transportieren. Ich würde Ihnen gerne eine fantastische Geschichte über massive Wachstumschancen für die Bahn in der Kühlkette erzählen, aber so wie die Bahn-Infrastruktur derzeit aufgebaut ist, gibt es Herausforderungen. Das Netz ist ein »Hub and Spoke« System, und viele Bahn-Hubs haben keine Kühlager-Möglichkeiten, sodass Waren dort im Sommer im Warmen stehenbleiben.

Bleiben wir abschließend bei Herausforderungen: Was denken Sie sind derzeit die größten für die temperaturgeführte Branche?

Um ehrlich zu sein denke ich, dass es seit dem Beginn der temperaturgeführten Branche dieselbe Herausforderung ist: Die Temperaturintegrität jedes Produkts in der Kühlkette aufrechtzuerhalten. Darum dreht sich alles. Und so schließt sich der Kreis: Wir bei Seafrigo denken, dass wir durch den Aufbau eines globalen Netzwerks und die Kontrolle über so viele Assets wie möglich innerhalb dieses Netzwerks die absolut besten Erfolgsschancen erzielen, diese Temperaturintegrität jedes Produkts zu erhalten. Und zusätzlich die Nachverfolgbarkeit und Transparenz der Anforderungen eines Produkts.

Aber wir haben ja gerade auch schon über Umweltaspekte gesprochen, das ist eine andere Herausforderung, die ganz eng mit der Temperaturintegrität zusammenhängt: Naturgemäß ist die Kühlkette ein Geschäft mit hohem Energieverbrauch. Nachhaltige Geschäftspraktiken, die unseren Planeten auch für die nächsten Millionen Jahre lebensfreundlich machen, sind sehr wichtig in allen Branchen, aber in unserer ganz besonders.

Herr Knox, vielen Dank für das Gespräch! 

DIE KUNST DER NACHAHMUNG

Ein neues Frostverfahren soll die Welt der pflanzlichen Fleischalternativen revolutionieren. Die Produkte werden mittels tiefkalten Stickstoffs direkt nach der Extrusion bei niedrigsten Temperaturen gefrosten und behalten so ihre Textur.

Die Nachfrage pflanzlicher Fleischersatzprodukte hat die Lebensmittelindustrie in den letzten Jahren maßgeblich geprägt. Während der Geschmack immer weiter verfeinert wird und die Vielfalt dieser Produkte zunimmt, bleiben Fragen zur Konsistenz und Haltbarkeit bestehen. Hier setzt eine wegweisende Kooperation zwischen Air Liquide, Weltmarktführer bei Gasen, Technologien und Services für Industrie und Gesundheit, und dem Deutschen Institut für Lebensmitteltechnik e.V. (DIL) an. Gemeinsames Ziel: Eine richtungweisende Lösung für das Frosten von Fleischalternativen, die nicht nur die Qualität und fleischartige Konsistenz bewahrt, sondern auch neue Maßstäbe setzt.

Fleischähnliche Konsistenz aus pflanzlichen Rohstoffen

Die Herstellung von Fleischersatzprodukten aus alternativen Proteinen wie

Soja und Erbsen ist ein hochkomplexer Prozess. Ziel ist es, ein Endprodukt zu entwickeln, welches den Geschmack und die Konsistenz echter Tierprodukte bestmöglich imitiert. Dies wird durch den Einsatz modernster Techniken wie der High-Moisture-Extrusion (HME) erreicht. Dabei wird pflanzliches Proteinpulver zusammen mit Wasser in einem Extruder zu einer Struktur geformt, die dem traditionellen Vollmuskelfleisch ähnelt.

Herausforderungen der Haltbarkeit

Ein weiterer entscheidender Schritt bei der Herstellung von Fleischalternativen liegt in der Gewährleistung ihrer Haltbarkeit, ohne dabei Kompromisse bei Geschmack, Konsistenz und Qualität einzugehen. Dies gelingt durch ein kryogenes Frostverfahren. Nach einer gemeinsamen Versuchsreihe, in der das Produkt bei verschiedenen Temperaturen gefroren wurde,

kam es zu einer Lösung mit Hilfe des kryogenen Frostens. Die Produkte werden mittels tiefkalten Stickstoffs direkt nach der Extrusion bei niedrigsten Temperaturen gefrosten. Da der kritische Temperaturbereich, in dem das Produkt in einer kurzen Zeit viel Wasser und somit seine Saftigkeit verliert, schnell unterschritten wird, behalten die Produkte ihre Textur. Die Elastizität der Produkte und die mikrobiologische Qualität bleiben ebenso erhalten.

Das Ergebnis dieser Zusammenarbeit markiert nach Überzeugung der Entwicklungspartner einen Meilenstein für die Lebensmittelindustrie. Das effiziente Frostverfahren ebne den Weg für eine Kühlprodukt, welche die Bedürfnisse der Verbraucher nach gesunden und nachhaltigen Alternativen erfüllt und gleichzeitig den Industriestandard in puncto Effizienz und Qualität anhebt.

Anzeige

Kalt – Kälter – Eiskalt

Die robusten und mobilen Begleiter für den Tiefkühlbereich




Mobiler Arbeitsplatz für
ortsunabhängiges Arbeiten
bei eisigen Temperaturen



Terminal für unterbrechungs-
freie Prozesse in anspruchs-
vollen Umgebungen



Handrückenscanner für
ergonomisches Kommissionieren im frostigen Umfeld



Die perfekte Komplettlösung für Ihre
Lebensmittel- und Tiefkühllogistik

FULL SERVICE AUS FRECHEN

Petit Forestier startet auf dem deutschen Markt neu durch und hat Mitte März in Frechen bei Köln eine neue Deutschland-Zentrale offiziell eröffnet. Und der führende Vermieter von Kühlfahrzeugen und Kühlcontainern stockt auf: Über 1000 Fahrzeuge und neue Container bieten die Franzosen für den deutschen Markt.

Mit der offiziellen Eröffnungsfeier seiner Deutschland-Zentrale hat Petit Forestier am 20. März den Startschuss für seine neue Deutschlandstrategie gegeben. Das komplett erneuerte, geräumige Depot in Frechen bei Köln, das gleichzeitig Sitz der Deutschland-Zentrale ist, verfügt über eine Gesamtfläche von 7735 Quadratmeter inklusive einer großen Werkstatt. Patrick Viergever, Managing Director Northern, Central & Eastern Europe, erläutert die Wachstumsstrategie für den deutschen Markt: »Mit dem nagelneuen Depot in Frechen setzen wir als führender Vermieter von Kühlfahrzeugen einen Meilenstein auf dem deutschen Markt. Wir werden uns hier künftig deutlich breiter aufstellen: Unser Fuhrpark wird auf mehr als 1000 Fahrzeuge vergrößert; parallel dazu wollen wir unseren Mitarbeiterstamm deutlich ausbauen. Ich wünsche unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, dem neuen Management sowie unserem neuen Vertriebsteam in Deutschland bei diesem Neustart viel Erfolg, und ich freue mich darauf, dass wir die zahlreichen Akteure auf dem großen deutschen Kühllogistik-Markt jetzt noch intensiver mit unseren vielseitigen Dienstleistungen unterstützen können.«

Vermietkonzepte je nach Anforderung

Damit sich Logistikunternehmen voll auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können, lassen sich die Vermietkonzepte von Petit Forestier auf ihre spezifischen Anforderungen zuschneiden. Bei vorübergehenden Bedarfsspitzen ist das kurz- oder mittelfristige Mieten die geeignete Lösung – schon ab einem Tag. Als Alternative zum Kauf setzt sich nach Angaben des Dienstleisters das langfristige Mieten für über ein Jahr zunehmend durch, weil die Unternehmen auf den Full Service von Petit Forestier mit der kompletten Übernahme von Wartungs- und Reparaturmaßnahmen und Verwaltungsvorgängen sowie auf die vorausschauende Budgetkontrolle setzen. Und wenn ungeplante Störungen auftreten, stellt Petit Forestier für alle gemieteten Kühlösungen auch bei Schäden, Verlust oder Diebstahl eine geeignete Ersatzlösung bereit.

Kühlfahrzeuge und Kühlcontainer in allen Dimensionen

Für den Transport frischer oder tiefgekühlter Produkte bietet Petit Forestier ein breites Sortiment an Fahrzeugen zur kurz-, mittel- oder langfristigen Anmietung. Die Fahrzeug-



Das neue Depot in Frechen ist gleichzeitig die Zentrale von Petit Forestier Deutschland.

flotte für den deutschen Markt umfasst Kühlfahrzeuge in allen Größen, vom Lieferwagen mit zwei Kubikmeter über mittelschwere Verteiler-LKW bis zum Sattelanhänger mit 33 Europaletten-Stellplätzen. Ein wesentlicher Baustein des Vermietkonzepts von Petit Forestier sind die individuellen, hochwertigen Serviceleistungen: Das Full-Service-Angebot beinhaltet 24-Stunden-Pannenhilfe, Wartung, Reparatur, Versicherung, administrative Abwicklung, Personalisierung sowie Telematiklösungen.

Neben den Kühlfahrzeugen führender europäischer Hersteller bietet Petit Forestier auch Kühlcontainer in unterschiedlichen Größen mit Raum für vier bis 33 Europaletten an. Immer mehr Unternehmen, die kühle Ware lagern, schätzen die schnell und kurzfristig einsetzbaren Kühlcontainer, wenn sie flexible Lagermöglichkeiten benötigen.

Auf dem deutschen Markt ist Petit Forestier mit seinen sieben Standorten Berlin, Hamburg, München, Köln, Essen, Frankfurt und Leipzig in den wichtigsten Ballungsräumen aktiv. Im Rahmen der neuen Wachstumsstrategie ist geplant, darüber hinaus weitere Depots in Deutschland zu eröffnen, um auch in der Fläche noch näher am Kunden zu sein.

Petit Forestier ist nach eigenen Angaben weltweit führend in der Vermietung von maßgeschneiderten Kühlösungen. Mit mehr als 5600 Mitarbeitern, 80 000 Kühlfahrzeugen in allen Dimensionen, 5700 Kühlcontainern und 49 000 Kühlmöbeln weltweit bietet der 1907 gegründete französische Familienkonzern ein umfassendes Produktpotential inklusive Full-Ser-

vice. Das Unternehmen ist für seine mehr als 15 000 Kunden mit mehr als 300 Standorten in 21 Ländern in Europa, Afrika, im Mittleren Osten und in den USA vor Ort präsent. Neben den Mietfahrzeugen aus der Produktion führender europäischer Hersteller verfügt Petit Forestier auch über eigene Produktionsstätten für Kühlkofferaufbauten in Frankreich und Polen.

Mit elektrischen Kühlfahrzeugen on Tour zu Kunden

Ein wesentlicher Bestandteil des Vermietkonzepts von Petit Forestier ist die neue »Energy Transition Strategie«. Das Unternehmen hat sich das Ziel gesetzt, 40 Prozent seiner Flotte und 70 Prozent seiner Neufahrzeuge bis 2030 auf Elektroantrieb umzustellen und seinen CO₂-Fußabdruck um 25 Prozent zu reduzieren. Die Eröffnung in Frechen ist gleichzeitig der Deutschlandstart der »Electric Roadshow« von Petit Forestier. Im Rahmen der offiziellen Eröffnungsfeier hatten die zahlreichen Gäste und Kunden bereits die Möglichkeit, elektrische Kühlfahrzeuge in verschiedenen Kategorien zu testen – wovon ausgiebig Gebrauch gemacht wurde.

In den kommenden Monaten ist die Electric Roadshow in elf europäischen Ländern unterwegs. So haben auch die Kunden in den verschiedenen Regionen die Gelegenheit, die verschiedenen elektrischen Kühlfahrzeug-Lösungen vor Ort näher kennenzulernen und für ihren jeweiligen Bedarf zu testen. »Wir spüren bei unseren Kunden ein stark zunehmendes Interesse an elektrischen Fahrzeuglösungen«, berichtet Dwight de Weerd, Country Manager von Deutschland. »Gerade in der



Dwight de Weerd ist der neue Country Manager für Petit Forestier Deutschland.

Kühllogistik fordern die Verlader und die großen Lebensmittelmarken verstärkt nachhaltige Konzepte. Mit unserem Angebot an elektrischen Fahrzeugen erleichtern wir den Fuhrparks den Einstieg in diese Antriebstechnologie: Sie können verschiedene Fahrzeuge kurzfristig mieten und testen und dann bei Bedarf auch mittel- oder langfristig einsetzen. Da sich die Elektromobilität technisch rasant weiterentwickelt, können sie dank unserer Mietfahrzeuge ständig über die aktuelle Technologie verfügen – ohne sich im Vorfeld mit erheblichen Investitionen zu binden.«

Anzeige

TD
TRANSDANUBIA

Kühllogistik.

das

TRANSDANUBIA Speditionsges.m.b.H.
Industriestrasse 3 · A-2353 Guntramsdorf
T. 0043 2236 23770-0 · office@transdanubia.com

unsichtbare
fundament.

www.transdanubia.com

VOM SUPERMARKTREGAL ZUR CO₂-BILANZ

In Kooperation mit der Emissionsdatenplattform Shipzero schafft die Nagel-Group CO₂-Transparenz in ihrem Transportnetzwerk und unternimmt erste Schritte zur Dekarbonisierung ihrer Lieferkette. Shipzero-Gründer Mirko Schedlbauer stellt die Zusammenarbeit vor

In der Welt der Lebensmittellogistik stehen Transportdienstleister vor einem ständigen Balanceakt zwischen Qualitätssicherung und Effizienzoptimierung. Täglich wird eine Vielzahl verderblicher Güter sicher und frisch zu ihrem Bestimmungsort transportiert. Die Nagel-Group, einer der führenden Akteure in diesem Sektor, hat sich diesem komplexen Spiel mit Hingabe verschrieben. Mit ihrem Fokus auf Frische- und Tiefkühllogistik bedient sie Kunden europaweit in über 30 Ländern und gewährleistet dabei die ununterbrochene Kühlkette vom Produzenten bis zum Verbraucher. »Wir transportieren alles, was man im

Supermarkt findet, in jeglichen Temperaturklassen«, erklärt Christian Bleiker, Executive Director Legal & Governance bei der Nagel-Group, in dessen Verantwortungsbereich das Thema Nachhaltigkeit liegt. »Wir lagern, konfektionieren, kommissionieren, transportieren und schlagen die Produkte unserer Kunden um. Von Käse aus dem Allgäu über Fleisch- und Wurstwaren bis hin zu Tiefkühlpizza und Schokolade.«

Steigende Kundenanforderungen durch CSRD

Inmitten komplexer Transportbedingungen steht jedoch eine neue Herausforderung im Vordergrund:

die Transparenz über die eigenen Emissionswerte sowie die Reduktion des ökologischen Fußabdrucks. Kein leichtes Unterfangen für die Nagel-Group, angesichts eines hohen Transportvolumens, zeitkritischen Lieferketten und der unverzichtbaren Einhaltung der Kühlkette. Doch die Anforderungen nach belastbaren Emissionsdaten steigen durch die zunehmenden Berichtspflichten wie der CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive). Bleiker bestätigt: »Wir erhalten vermehrt Anfragen von unseren Kunden, die Emissionsdaten zu ihren Transporten einfordern oder ganz gezielt erfragen, was die Nagel-Group



Nagel will grüner werden und die Transparenz über die eigenen Emissionswerte ist ein zentraler erster Schritt dahin.

bereits zur Vermeidung von Emissionen unternimmt.«

Dabei setzt der Lebensmittellogistiker auf Unterstützung und arbeitet seit 2021 eng mit der Emissionsdatenplattform Shipzero zusammen, um Emissionswerte zu erfassen sowie ihren Kunden Emissionsberichte zur Verfügung zu stellen. Das Sustainability Team von Christian Bleiker war bereits vor der Einführung von Shipzero fachkundig. Bleiker erinnert sich: »Wir hatten uns zunächst gegen ein Tool entschieden und eine Excel-basierte Eigenlösung gebaut. Wir mussten aber nach einer gewissen Zeit anerkennen, dass wir eine professionellere und automatisierte Lösung benötigen, um den steigenden Kundenanforderungen gerecht zu werden. Mittlerweile arbeiten wir seit über drei Jahren mit Shipzero zusammen und es ist vom ersten Gedanken bis zur heutigen Lösung einiges passiert. Die Zusammenarbeit bauen wir sukzessive weiter aus, damit unser Reporting stetig genauer wird und immer besser die Realität abbildet.«

Datenmanagement – die Zusammenarbeit mit Shipzero

Zu Beginn der Zusammenarbeit bestand die Herausforderung darin, die Vielzahl von Daten aus den verschiedenen Quellsystemen der Nagel-Group



Zu den Maßnahmen der Nagel-Group für die Dekarbonisierung der Lieferkette zählen auch erste Elektro-LKW im Fuhrpark.

in die Shipzero Datenplattform zu integrieren. Dies erwies sich als besonders anspruchsvoll, da das Transportmanagementsystem dezentral strukturiert ist. Somit erfolgte zunächst eine Analysephase, um zu ermitteln, aus welchen Systemen die Daten in welcher Qualität übertragen werden können. Dabei musste bedacht werden, dass auch nach Abschluss einer Sendung weiterführende Prozesse stattfinden können, die sich auf die Sendungsinformationen und somit auf die Emissionsberechnung auswirken können. Bis heute erfolgt nach jeder neuen Datenübertragung eine granulare Qualitätsprüfung seitens Shipzero, um mögliche Lücken und Inkonsistenzen zu identifizieren. Manuelle Eingabefehler können so rechtzeitig korrigiert werden, was zu einer stetigen Verbesserung der Datenbasis für die Emissionsberechnung führt.

Mit Primärdaten näher an der Realität

Die Nagel-Group hat ambitionierte Ziele, denn sie plant 40 Prozent ihrer Emissionen bis 2030 zu reduzieren. Daher werden aktiv weitere Projekte mit dem Hamburger Team von Shipzero vorangetrieben. Kürzlich wurde die eigene Flotte erfolgreich an die Datenplattform angebunden. Dies ermöglicht eine Emissionsberechnung auf Basis von primären Verbrauchsdaten aus dem Telematiksystem und somit

eine noch genauere Erfassung der Emissionswerte. Zudem wurden weitere Landesgesellschaften wie Nagel-Danmark und das grüne Startup Leafr in die Partnerschaft einbezogen. Damit werden nun sämtliche Transport- und Logistikemissionen der Nagel-Group über die Datenplattform Shipzero abgebildet. Dabei gewinnt der Fokus auf primäre Verbrauchsdaten zunehmend an Bedeutung.

»Die großen Treiber bei der Emissionsberechnung im Transport sind die Fahrzeugverbräuche und die Auslastung. In beiden Bereichen unternehmen wir hohe Anstrengungen und Optimierungen. Zum Beispiel schulen unsere Fahrer- und Fuhrparkbetreuer unsere Kraftfahrer hinsichtlich verbrauchsoptimaler Fahrweise und erzielen schon sehr gute Ergebnisse. Wenn man allerdings bei der Emissionsermittlung immer nur auf normierte Verbrauchsdaten zurückgreift, sieht man keine Verbesserungen. Um aber sagen zu können, was auf der ganz konkreten Tour von A nach B verbraucht und somit real an Emissionen emittiert wurde, ist die Nutzung von Primärdaten unerlässlich. Erst dann sehe ich den Erfolg unserer Maßnahmen. Primärdaten sind daher der einzige Weg, um Verbesserungen konkret sichtbar zu machen«, so Bleiker.

Aktuell wird das Thema Primärdatenintegration auf die Transportunternehmer ausgeweitet. Die Telematikdaten





Das Dashboard der Shipzero Datenplattform gibt einen Überblick über die CO₂-Emissionen eines Unternehmens.

der Dienstleister werden sukzessive in die Datenplattform angebunden. Shipzero agiert bei diesem Prozess als neutraler Datenpartner, der die Datenhoheit der Transportdienstleister schützt und der Nagel-Group lediglich die Emissionswerte zur vollständigen Emissionstransparenz von Transportrouten zur Verfügung stellt.

Konkrete Schritte zur Dekarbonisierung

Die Nagel-Group setzt nicht nur auf Transparenz bezüglich ihrer Emissionswerte, sondern geht bereits erste Schritte zur Dekarbonisierung ihrer Lieferkette. Während die Emissionsberechnung mit Hilfe von Shipzero die Basis legt, sollen Reduktionsmaßnahmen zukünftig über die Plattform datenbasiert identifiziert und ihre Effekte sichtbar gemacht werden. Der Logistiker hatte bereits früh LNG-Fahrzeuge im Einsatz und erweitert nun konti-

nierlich seine Aktivitäten im Bereich Elektrifizierung. Dabei entstehen auch partnerschaftliche Projekte gemeinsam mit Kunden, beispielsweise die Elektrifizierung des Pendelverkehrs zwischen einem Schokoladenhersteller in Süddeutschland und der Nagel-Group Niederlassung in Reichenbach. Dies hatte zunächst als Pilotprojekt mit zwei Sattelzugmaschinen angefangen, um ein erstes Gefühl für die Technik, das Laden und generell zur Verlässlichkeit der »neuen« Fahrzeugtechnik zu bekommen. Der Test war erfolgreich und das Wissen kann nun für die Elektrifizierung erster Linienverkehre genutzt werden.

Darüber hinaus erstrecken sich die Bemühungen auch auf andere Bereiche wie Leerkilometervermeidung, Laderaumoptimierung und verbrauchsoptimiertes Fahrverhalten. Aber auch künftige Szenarioanalysen werden eine wichtige Rolle spielen, bei denen Shipzero mit Datenexpertise unterstützt. Aktuell wird ein Fall bearbeitet, bei dem ein Kunde der Nagel-Group über verschiedene Szenarien bei der Auswahl eines neuen Lagerstandorts nachdenkt. Auf diese Weise lassen sich bereits im Vorfeld potenzielle Emissionen in Verbindung mit neuen Standorten gut prognostizieren.

Gemeinsam zu einer emissionsarmen Food-Logistik

Die Zusammenarbeit zwischen der Nagel-Group und Shipzero ebnet den Weg

Kurz-Info Shipzero

Shipzero ist die Datenplattform für eine effektive Emissionserfassung und Reduzierung im globalen Güterverkehr. Verlader, Logistikdienstleister und Spediteure können mit ihrer Hilfe Transportemissionen managen und ihren Weg zu Netto-Null-Emissionen ebnen. Das Team vereint Experten aus den Bereichen Datenmanagement, Logistik und Nachhaltigkeit. Ihre Emissionsdatenplattform wächst stetig und erfasst bereits über 80 Millionen Transporte in mehr als 100 Ländern.

zu einer transparenten und nachhaltigen Lebensmittellogistik. Die Nutzung von Shipzero hat für den Logistiker bereits viele Vorteile erwirkt: Kundenberichte werden schnell und automatisiert bereitgestellt und die Emissionsberechnung entspricht geltenden Standards wie der ISO 14083. Auch der Netzwerkeffekt ist nicht zu unterschätzen: »Wir stellen fest, dass mehr und mehr unserer Kunden ebenfalls auf der Suche nach einem Tool zur Emissionsberechnung sind. Dabei arbeiten die ersten Kunden bereits mit Shipzero zusammen, wodurch auch eine partnerschaftliche Verlinkung im Bereich Emissionen entsteht«, betont Bleiker. Das große Ziel der Dekarbonisierung ist zweifellos eine gewaltige Herausforderung für Logistiker mit komplexen Lieferstrukturen. Es erfordert ein Umdenken in der gesamten Unternehmenskultur und bedeutet oft vielfältige Veränderungen in den betrieblichen Abläufen. Doch wie sagt man so schön: Jede Reise beginnt mit dem ersten Schritt, in diesem Fall mit der Datenerfassung. Denn nur wer seine Emissionen genau misst, kann langfristig sinnvolle Reduktionsmaßnahmen identifizieren, implementieren und ihre Effekte nachweisen.

Mit einem klaren Blick auf Transparenz und Effizienz setzt die Nagel-Group gemeinsam mit Shipzero und ihren Transportpartnern wichtige Meilensteine in der Lebensmittellogistik und stellt sich aktiv den Herausforderungen zur Messung und Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks. ▶

Mirko Schedlbauer

Unser Autor

Unser Autor Mirko Schedlbauer ist seit 2018 Mitgründer und Geschäftsführer von Shipzero. Zuvor war er als Berater in den Bereichen Daten- und Business Intelligence tätig und sammelte Erfahrungen in zahlreichen Logistikunternehmen sowie deren Datenlandschaften. Bereits während seines Masterstudiums in Nachhaltigkeit und Innovationsmanagement hat sich Mirko für den Klimaschutz in Kombination mit nachhaltigem Wirtschaften eingesetzt. Er ist Mitgründer der Nonprofit-Initiative Global Shapers Hamburg, einer Unterorganisation des World Economic Forum.

DAS GEMÜSE FÄHRT BUS

Im Mai ist das Projekt Lieferbus gestartet. Es untersucht die Vermarktung regionaler Lebensmittel über vorhandene Buslinien im ländlichen Raum. Beispielregion ist der Landkreis Altmark in Sachsen-Anhalt.

Die eine regionale Vermarktung von Lebensmitteln mit Hilfe von bestehenden Regionalbuslinien umsetzbar ist, will das Projekt Lieferbus herausfinden. Dafür starten unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Jantje Halberstadt der Scienceshop Vechta/Cloppenburg und die Professur Ökonomie der Nachhaltigkeit an der Universität Vechta eine 15-monatige Initialisierungsphase. Am Ende davon soll ein Konzept für die Vermarktung regionaler Lebensmittel mit Hilfe der Buslinien vorliegen – mit partizipativen Methoden, gemeinsam mit Anbietenden und Nutzenden entwickelt.

Die Altmark im nordwestlichen Sachsen-Anhalt ist eine ländlich geprägte Region, nur noch in wenigen Dörfern bestehen Einkaufsmöglichkeiten. Obwohl ein gut ausgebautes Nahverkehrsnetz mit Regional- und Rufbussen besteht, erledigen die meisten Menschen ihre Einkäufe mit dem PKW in den Regionalzentren Salzwedel und Stendal. Für produzierende und vermarktende Betriebe in Landwirtschaft und Gartenbau sind die Abnehmenden rar gesät und weit verteilt, sodass es sich oft nicht lohnt, eigene Hofläden zu betreiben. Außerdem sind Läden, in denen hauptsächlich Produkte einzelner Höfe verkauft werden, für die ansässige Nachfrage nicht so attraktiv, da für den Kauf anderer Produkte wieder weite Strecken gefahren werden müssten. Um inhabergeführte oder Familienbetriebe zur Sicherung der lokalen Lebensmittelversorgung zu stärken, müssen ihnen zusätzliche Vermarktungsmöglichkeiten eröffnet werden.



Noch ist es nur eine Idee: An der Universität Vechta wird wissenschaftlich untersucht, ob Buslinien helfen können, regionale Lebensmittel besser zu vermarkten.

Große Offenheit bei Verkehrsgesellschaft

Hier setzt das Projekt Lieferbus an. In den dafür angesetzten 15 Monaten soll eruiert werden, ob und wie eine regionale Vermarktung von Lebensmitteln mit Hilfe von bestehenden Regionalbuslinien umsetzbar ist. Von Seiten der regionalen Verkehrsgesellschaft PVGS besteht eine große Offenheit und Bereitschaft, an einem solchen System mitzuwirken. Vor einer möglichen Umsetzung sind aber noch zahlreiche rechtliche und organisatorische Fragen zu klären. Nach entsprechenden Erhebungen bei Kunden sowie Betrieben und Beschäftigten sollen an ausgewählten Busstationen und gegebenenfalls anliegenden Gebäuden und Einrichtungen Testabholstellen eingerichtet und deren Nutzung evaluiert und sukzessive optimiert werden. Davon sollen die Busgesellschaft und die produzierenden Betriebe sowie die Bevölkerung der altmärkischen Dörfer profitieren, denen ein fußläufig erreichbares Angebot an lokalen und gesunden Lebensmitteln zugänglich gemacht wird.

Einmal eingerichtete Abholstellen können auch als Treffpunkte sowie für die Verbreitung weiterer Waren und Dienstleistungen, wie etwa die Paketzustellung, genutzt werden. Im Idealfall werden sogar Begegnungsorte geschaffen, die dem Bedürfnis nach zwischenmenschlichen Kontakten Rechnung tragen und damit auch Gesundheit und sozialen Zusammenhalt im Dorf positiv beeinflussen, hoffen die Initiatoren.

Mirjam Anschütz, auf die die Initiative zur Antragstellung zurückgeht, realisiert nun als Projektmanagerin für die Universität Vechta das Projekt Lieferbus in der Altmark. Darüber hinaus ist sie weiterhin selbständig tätig, indem sie unter anderem Gemüse und Erdbeeren anbaut, die sie lokal vermarktet. Auf Grund dessen und als überzeugte Nutzerin des gut ausgebauten ÖPNV in der Altmark, ist sie vertraut mit den lokalen Gegebenheiten und mit Akteuren und Betrieben der Region bestens vernetzt. Das Projekt wird gefördert durch die Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung.

AUGEN AUF FÜR AUTONOMES ENTLADEN

In 45 Minuten entlädt der autonome Stapler VNST20 Pro von Visionnav einen LKW-Trailer. Die Lösung feierte jetzt ihre Europapremiere auf der Logimat, soll allerdings erst 2025 hier auch auf den Markt kommen. Sie ist auch im Frischebereich einsetzbar.

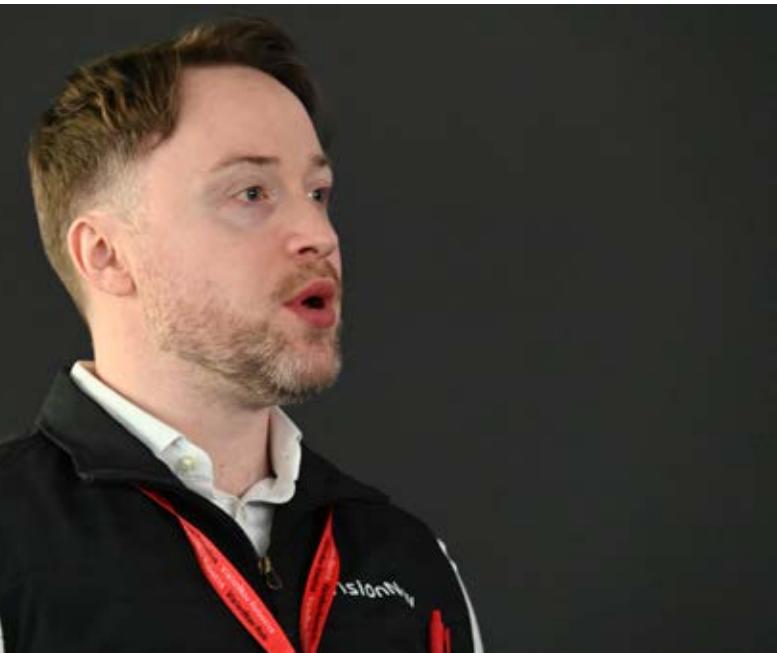
Der US-Hersteller Visionnav Robotics hat auf der Logimat 2024 seine neueste automatische Lösung zum Be- und Entladen von Anhängern-LKWs vorgestellt. Zur Anwendung kommt dafür das fahrerlose Transportfahrzeug VNST20 Pro. Bei der Europapremiere der Lösung demonstrierte der Materialtransport-Robotik

Spezialist, wie sie Sattelschlepper in nur 45 Minuten be- und entladen kann. Das Automated Guided Vehicle (AGV) VNST20 Pro ist laut Visionnav ein leistungsstarker autonomer Gabelstapler, für die Trailer-Be- und Entladung wird er kombiniert mit dem Robotersteuerungssystem (RCS) des Herstellers für die Flottenplanung und 3D-Lidar-Slam-Positionierungstechnologie für die Genauigkeit. Diese biete eine erhöhte Raumnut-

zung, eine hohe Szenario-Anpassung, hohe Kompatibilität und zuverlässige Lösungsredundanz, um einen schnellen, sicheren und effizienten Frachtaufschlag zu ermöglichen. Das RCS nutze modernste 3D-Wahrnehmungs-, Kartierungs-, Lokalisierungs- und Routing-Technologien, betont Visionnav. Das System steuere sämtliche AGVs des Herstellers und ordne unter mehreren VNST20 Pro in einem Betrieb eine Be- oder Entlade-Aufgabe

Ein autonomer Stapler befördert bei der Visionnav-Lösung Paletten in oder aus einem LKW-Trailer.





Will Carder stellte auf einer Pressekonferenz im Rahmen der Logimat die Lösung vor.

dem passenden autonomen Stapler zu. Das RCS dient auch als Mittler zwischen Lagerverwaltungs- oder anderen höherrangigen Systemen und dem AGV, dieses kommuniziere nie direkt mit LVS und Co. Das System benötige eine stabile W-Lan-Funkanbindung, eine 5G-Lösung befindet sich derzeit in Entwicklung, berichtete William Carder, Country Manager für Großbritannien, auf einer Pressekonferenz im Rahmen der Logimat. Gewisse Anforderungen gebe es auch, was die Rampe zwischen LKW und Lager angeht, das sei jedoch meist wegen der hydraulischen Anhebemöglichkeit der LKW kein Problem. Etwas Flexibilität gebe es mit ± 3 Grad auch beim Einpark-Winkel am Verladetor, die meisten Fahrer sind nach Einschätzung des Praktikers aber sowieso in der Lage, hinreichend gerade an die Rampe heranzufahren.

Sämtliche Komponenten des Systems sind Eigenentwicklungen, betont das Unternehmen, bei der Sensorik kooperiere man mit dem deutschen Anbieter Sick. Wegen dieser Fertigungstiefe sei man auch in der Lage, auf Feedback von Kunden zu reagieren und spezifische Anpassungen vorzunehmen, hob Carder hervor.

Geeignet für Frische bis -5°C

Der VNST20 Pro soll ab 2025 in Europa erhältlich sein. Er wurde speziell für den Bodentransport entwickelt und

kann sich an unterschiedliche LKW, Güter und Umgebungen anpassen, indem er die selbstadaptive Wahrnehmung für unterschiedliche Umgebungen und dynamische Kartierung für dynamisches Routing im Container nutzt. Das System sei mit einer Vielzahl von LKW in Europa und Nordamerika kompatibel und kann laut Hersteller auf eine Vielzahl von Paletten zugeschnitten werden, darunter Epal und Chep. Beruhigend für Technik-Skeptiker: VNST20 Pro lässt sich nach Angaben von Visionnav auch einfach in den manuellen Modus schalten, um Betriebsverzögerungen zu vermeiden. Die Nenntragfähigkeit des VNST20 Pro beträgt 2000 Kilogramm bei einem Eigengewicht von 800 Kilogramm, den minimalen Wenderadius gibt der Hersteller mit 1431 Millimeter an.

Das für die Be- und Entlade-Lösung verwendete Bright Eye Kamerasytem sei eine ausgereifte, vielfach installierte Technologie von Visionnav, erklärte Carder. Derzeit wird für die Lösung noch eine stationäre Kamera, zum Beispiel an der Decke in der Nähe des Tores, verwendet, doch zur Erhöhung der Flexibilität stehe eine auf den AGV selbst installierte Kamera auf der Roadmap, gab er einen Ausblick, »das ist eigentlich gar keine allzu große Herausforderung«, so seine Einschätzung. »Wir können einen sehr guten Return

of Investment erreichen«, versprach Carder auf der Logimat, er liege unter zwei Jahren.

Auf die Frage nach der Verwendung des Systems in temperaturgeführten Lägern erklärte Carder: »Tiefkühl können wir nicht, aber Normalkühlung«. Es sei die Sensorik, die hier Grenzen setze, bis zu -5°C sei das System einsetzbar. Für die Trailerentladung gebe es noch keine Kunden, die im Frischebereich arbeiten, wohl aber für den VNST20 Pro selbst. Bei häufigen Wechseln zwischen Kühl- und Normaltemperaturbereichen könne aber Kondensation zu einem Problem werden, gestand er zu.

Gründung von Roboterforschern aus Hongkong

Visionnav wurde 2016 von vier Roboterforschern aus Hongkong gegründet und hat seinen Sitz im US-Bundesstaat Georgia. Laut Carder hat Visionnav seit 2018 jedes Jahr eine innovative Materialfluss-Automationslösung präsentiert, fast alles weltweite Premieren: 2018 begann es mit einem autonomen Stapler, der eine Regalhöhe von 9,4 Meter bedienen konnte. 2019 folgte das Überwachungs-System Bright-Eye, das auch die Basis für die jetzt auf der Logimat vorgestellte Lösung darstellt. 2020 brachte das Unternehmen das nach eigenen Angaben weltweit erste AGV, das mehrere Lagen übereinander stapeln kann, auf den Markt, zum Beispiel für Reifen-Boxen in der Automobilindustrie. Und ab 2021 folgten dann jährlich neue autonome Lade- und Entlade-Lösungen für verschiedene Lastwagen-Typen. Bisher habe man über 3000 Fahrzeuge weltweit verkauft und über 450 Projekte umgesetzt, berichtete Carder und betonte die Wiederkaufs-Rate von 70 Prozent bei den Kunden. Das Unternehmen verfügt nicht nur über ein Demo-Zentrum in den USA, sondern auch in den Niederlanden. (ms)

Anzeige

AKTION

STARK Autarke Mobile Waschanlagen

Selbstfahrend mit Wassertank
Batterie • Benzin • Diesel • Strom
Altgeräterücknahme
Vorführgeräte / Leasing

STARK
WASCHANLAGEN

www.stark-waschanlagen.de • Telefon 07967 328

ARZNEIMITTEL-TRANSPORTE VOLL IM BLICK

Der dänische Pharmagroßhändler Nomeco digitalisiert seine Kühlkettenlieferungen und Sendungsverfolgung mit Zeteschronos. Das System liefert Echtzeitinformationen über die Warenbewegungen und -zustände und gibt Warnungen aus, kurz bevor eine kritische Temperatur überschritten wird.

Der Pharmagroßhändler Nomeco A/S setzt auf eine neue Lösung für Lieferungen mit lückenlosen Track & Trace-Funktionen, um den Versand von Arzneimitteln in ganz Dänemark zu optimieren. Durch die Digitalisierung der Lieferprozesse mit der elektronischen Proof-of-Delivery (POD)-Lösung Zeteschronos ist das Großhandelsunternehmen in der Lage, alle Prozessabläufe zu verfolgen und eine durchgehende Kühlkette zum Schutz seiner empfindlichen Arzneimittel zu gewährleisten.

Digitale Verfolgung aller Lieferungen

Nomeco liefert Pharmazeutika an Apotheken in ganz Dänemark. Von drei Verteilzentren aus führt das Unternehmen mit seiner Flotte aus 45 Fahrzeugen täglich eine Vielzahl von Lieferungen aus. Bisher wurde der gesamte Lieferprozess mit einem Altsystem mit begrenztem Funktionsumfang verwaltet, wodurch die Leistung bei den Lieferungen beeinträchtigt wurde. Mit dem neuen ePOD- und Track & Trace-System wird Nomeco in der Lage sein, den gesamten Prozess von der ersten bis zur letzten Meile zu kontrollieren und zu optimieren – vom Beladen des Lieferfahrzeugs über die Optimierung von Routen bis hin zur Lieferung am Bestimmungsort lässt sich der Prozess dann vollkommen transparent verwalten. Zeteschronos liefert Echtzeitinformationen über die Warenbewegungen und die für die Lieferung zuständigen Fahrer. Dadurch gewährleistet es die Rückverfolgbarkeit im gesamten Prozess. Die Fahrer kön-

nen elektronische Signaturen einholen, Fotonachweise von den Lieferungen erstellen und direkt mit allen Beteiligten kommunizieren. Im Back-Office haben die Disponenten Zugriff auf Echtzeit-Updates zu den Lieferungen. Anhand dieser Daten können sie den Auftragsstatus komplett überwachen und bei Anfragen oder Abweichungen Auskunft geben und die entsprechende Entscheidungen treffen.

»Mit Zeteschronos können wir alle

unsere Lieferungen verfolgen und die Interaktion zwischen Zustellern, Flotten und Kunden optimieren. Dadurch genießen unsere Kunden nicht nur ein besseres Liefererlebnis, sondern unser Unternehmen kann auch wachsen und mit aktuellen Entwicklungen Schritt halten«, betont Per Hansen, Logistikdirektor bei Nomeco.

Zeteschronos ermöglicht außerdem eine Zustandsüberwachung und weist die Fahrer automatisch auf die richtige Transporttemperatur für jedes Paket hin. Während des gesamten Lieferprozesses erfasst das System alle Daten und gibt Warnungen aus, kurz bevor die kritische Temperatur überschritten wird. So kann jederzeit eingegriffen werden, um die durchgehende Kühlkette für Nomeco zu gewährleisten und dadurch Qualitäts-einbußen und Ausschuss vorzubeugen. Für eine nachhaltige Logistik ist es



Zeteschronos weist die Fahrer automatisch auf die richtige Transporttemperatur für jedes Paket hin.

unerlässlich, die Anzahl der Lieferungen zu reduzieren. Dadurch werden nicht nur die Kosten für die Lieferung optimiert, sondern auch die Umweltbelastungen gesenkt. Das Zeteschronos-System umfasst eine Vielzahl von Funktionen, zum Beispiel die dynamische Verwaltung außerplanmäßiger Abholungen und Lieferungen, und kann auch die Rücknahmelogistik in den Lieferprozess einbeziehen. Das spart Zeit und senkt Leerfahrten und Schadstoffemissionen auf ein Minimum, betont der Anbieter. »Wir gehen davon aus, dass wir die Anzahl zusätzlicher Fahrten zwischen Apotheken und Verteilzentren auf ein Minimum senken können«, erklärt Hansen. ▶

Kurz-Info Nomeco A/S

Nomeco ist ein dänisches Unternehmen, das tief in der Pharmaindustrie verwurzelt ist. Es hat sich auf Logistikdienstleistungen im Gesundheitswesen spezialisiert. Das Unternehmen sorgt dafür, dass die dänische Bevölkerung jederzeit zeitnah Zugang zu Arzneimitteln hat. Dieses Ziel wird durch eine wertschöpfende Partnerschaft mit Apotheken und der pharmazeutischen Industrie umgesetzt. Nomeco ist Teil der internationalen Phoenix Group.

FOODTRUCK AUF BUZZ-BASIS

Borco Höhns und Volkswagen haben einen elektrisch betriebenen Foodtruck auf Basis des VW ID Buzz entwickelt. Sein erster Einsatzort ist das VW-Werk Wolfsburg, doch beide Unternehmen sehen in dem Fahrzeug ein wegweisendes Projekt für die mobile Versorgung.

Borco Höhns hat in enger Zusammenarbeit mit Volkswagen ein wegweisendes Projekt ins Leben gerufen: einen elektrisch betriebenen Foodtruck, der die Grenzen der Nachhaltigkeit und Effizienz neu definieren soll. Basierend auf dem ikonischen VW ID Buzz und mit einem maßgeschneiderten Kastenaufbau in Sandwichbauweise, bringt dieser Foodtruck nicht nur kulinarische Genüsse an den Arbeitsplatz der Mitarbeiter im VW-Werk Wolfsburg, sondern setzt auch neue Maßstäbe in puncto Umweltverträglichkeit und Flexibilität. Das Konzept, federführend entwickelt von Gerrit Martin Stupp, Projektkoordinator der VW-Werksgastronomie, vereint Innovation mit praktischer Anwendbarkeit, betont Borco Höhns. Ausgestattet mit Wärmebehältern, Kühlseinheiten und einem leistungsstarken Batteriepaket, bietet dieser Foodtruck eine Vielzahl von warmen und kalten Speisen, die frisch und umweltschonend ausgeliefert werden. Die für den Aufbau verwendeten natürlichen Materialien wie gepresste Hanf- oder Flachsfasern mit naturbasier-ten Harzen unterstreichen das Bekenntnis zu Nachhaltigkeit und Umweltschutz. »Dieser elektrische Foodtruck verkörpert unsere Vision einer nachhaltigen und zukunftsweisenden Verpflegungslösung«, kommentiert Stupp. »Auf diese Weise können wir warme und kalte Speisen näher an unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen bringen, die bisher in ihren Pausen lange Wege zu den Shops und Restaurants zurücklegen mussten.«

Vielseitig einsetzbar

»Das neue Versorgungsmobil ist nicht nur emissionsfrei, sondern auch äu-



Der neue Foodtruck soll kulinarische Genüsse an den Arbeitsplatz der Mitarbeiter im VW-Werk Wolfsburg bringen.

ßerst vielseitig einsetzbar. Von den Werkhallen bis hin zu innerstädtischen Fußgängerzonen, von Messen bis zu Events – dieser Foodtruck ist bereit, die Menschen überall mit köstlichen Speisen zu versorgen«, zeigt sich Klaus Meyer, Geschäftsführer und technischer Leiter bei Borco Höhns, überzeugt. Die Dynamik und Handhabung dieses Fahrzeugs würden es zu einer wahren Bereicherung für jeden Einsatzort machen. Seine kompakte Bauweise ermöglicht eine mühelose Navigation durch enge Stadtstraßen und das Gelände von Veranstaltungen. Zusätzlich zu seiner Funktion als Foodtruck seien die Nutzungsmöglichkeiten

nahezu unbegrenzt: von einem Barista-Kaffeemobil über ein Snackmobil bis hin zu einem Infomobil oder sogar einem Eiswagen, nennt der Marktführer im Bereich Fahrzeugkonzeption im mobilen Verkauf Beispiele.

Für Volkswagen und Borco Höhns ist die Neuentwicklung ein neuer Meilenstein für eine nachhaltige Zukunft, das Mobil beweise, dass Innovation und Umweltschutz Hand in Hand gehen können. Sie sehen den elektrischen Foodtruck auf Basis des VW ID Buzz nicht nur als Schritt in Richtung ausgewogene Verpflegung, sondern auch als Schritt in Richtung einer sauberen und lebenswerten Zukunft für alle. ▶

Kurz-Info Borco Höhns

Borco Höhns wurde im Jahr 1954 als Fabrik für Agrar- und PKW-Anhänger gegründet und ist heute der unangefochtene Marktführer im mobilen Verkauf in Deutschland mit mehr als 10 000 Kunden. Am Sitz in Rotenburg an der Wümme werden die mobilen Verkaufsfahrzeuge und -anhänger im eigenen Fahrzeugwerk komplett konzipiert und gefertigt. Das Unternehmen beschäftigt rund 230 Mitarbeiter und hat im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Jahresumsatz von über 36 Millionen Euro erwirtschaftet.

COOLES VON KÄSSBOHRER

Kässbohrer hat eine neue Reefer-Serie auf den Markt gebracht. Sie besteht aus Modellen für Standard-, Doppelstock- und Blumentransporte. Der Hersteller betont die ausgezeichnete Robustheit und erstklassige Isolierung der Fahrzeuge, die ihre Integrität in dynamischen Geländetests über 1 000 000 Kilometer bewiesen haben.

Kässbohrer hat eine neue Kühlkoffer-Baureihe vorgestellt. Sie umfasst drei verschiedene Produktgruppen, nämlich Standard-, Doppelstock- und Blumentransporte. Das Standardmodell ist FRC-, Pharma-, HACCP- und Code XL-zertifiziert. Entwickelt und getestet im Kässbohrer Forschungs- und Entwicklungszentrum, zeichnet sich die neue Kühlkoffer-Serie nach Angaben des Herstellers mit Sitz in Ulm durch eine erstklassige Isolierung, eine lange Lebensdauer und funktionale Merkmale aus, die die betriebliche Effizienz und Kapazitätsauslastung maximieren sollen. Die Integration des Schwanenhalsfahrgestells in den Boden und die starke, einteilige Königszapfenstruktur sorgen laut Kässbohrer für eine konstant hohe Leistung beim Ankuppeln und gewährleisten die Stabilität und Sicherheit auf der Straße auch bei ungleichmäßiger Beladung. Das Chassis ist aus hocheffizientem Strukturstahl und hochreinem S700MC-Stahl gefertigt. Das Bodendesign ermöglicht eine leichte, aber verstärkte Bodenkonstruktion, die einer Gabelstaplerachslast von 7,2 Tonnen standhält, so der Hersteller.

Kühlkofferpaneele aus GFK-PU

Die Kühlkofferpaneele von Kässbohrer werden mit der GFK-Polyurethanpaneeltechnologie, was die Laufzeit der Kühlseinheit erheblich verkürzen und in fünf Jahren bis zu 9300 Euro Treibstoffkosten im Vergleich zu metallbeschichteten Paneelen einsparen könnte. Um die strukturelle Einheitlichkeit der Box für eine längere Produktlebensdauer zu gewährleisten, hat Kässbohrer die Klebefläche in allen Seitenwandverbindungen maximiert. Die Verklebung erfolgt auf zwei Achsen an den Verbindungsstellen aller Platten, um sicherzustellen, dass die Box stabil ist, sich aber zusammen mit dem Fahrgestell an die Straßenbedingungen anpassen kann. Darüber hinaus sind die Box-Verbindungspunkte durch einteilige und nielenlose Formteile aus eloxiertem Aluminium geschützt, der hintere Rahmen besteht aus einem Edelstahl, um der gesamten Boxkonstruktion maximale Stabilität zu verleihen.

Türdoppelschlösser, die paarweise an jeder Tür angebracht sind, sollen für Betriebseffizienz und Benutzerfreundlichkeit sorgen, indem sie den Kraftaufwand zum Schließen der hinteren Türen reduzieren. Die Türschlösser bestehen aus Edelstahl mit hoher Korrosionsbeständigkeit.

Um die Lebensdauer des Produkts zu verlängern, ist der hintere Rahmen an allen Kanten mit leistungsstarken Gummi-



Das Chassis der neuen Kühlauflieger ist aus hocheffizientem Strukturstahl und hochreinem S700MC-Stahl gefertigt.

Rampenpuffern geschützt, um Stöße beim Be- und Entladen abzufedern. Zuverlässig gesicherte Aluminiumscharniere sind zollkonform und sollen helfen, Ladungsdiebstahl zu verhindern. Der Stoßfänger ist mit vertikalen Gummis und innovativen zylindrischen Einzelrollen-Stoßdämpfer-Rampenpuffern aus verzinktem Edelstahl für maximale Stoßdämpfung ausgestattet.

Patentierte faltbare Luftzirkulationswand

Die Lüftungsabdeckung des Fahrzeugs ist laut Kässbohrer mit allen Premium-Kühlseinheiten kompatibel. Die Löcher in der Lüftungsabdeckung sind für eine homogene Luftströmung im gesamten Kasten ab der ersten Luftaustrittsstelle ausgelegt. Das Belüftungs-Doppelrohr-Tunnelsystem sorgt für einen homogenen Luftstrom innerhalb der Box. Um eine kontinuierliche Luftzirkulation zu gewährleisten und das Kühlgerät zu schützen, bietet Kässbohrer optional auch eine patentierte faltbare Luftzirkulationswand an. Eine ebenfalls optionale Trennwand mit einem Bewegungsbereich von 10.520 Millimeter entlang des Fahrzeugs ermöglicht den Multitemp-Einsatz. Die Kühlkoffer sind laut Kässbohrer mit Telematik nach Wahl des Kunden kompatibel.



Die patentierte Luftzirkulationswand von Kässbohrer ist faltbar.



Luftzirkulation im neuen Kühlkoffer von Kässbohrer.

Blumen- und Doppelstock-Variante

Die Kässbohrer-Kühlkoffer-Serie wird in drei verschiedenen Produktgruppen angeboten. Der neue Standard-Kühlkoffer K.SRI bietet laut Hersteller eine lange Lebensdauer, Robustheit und Ausdauer unter allen Straßen- und Ladebedingungen. Der neue Doppelstock-Kühlkoffer K.SRI P maximiert den Ladefaktor, mit einer Innenhöhe von 2900 Millimeter, einer Innenbreite von 2500 Millimeter und einem Gewicht von 7200 Kilogramm besteht das Doppelstock-Ladesystem aus 24 eingeschlossenen vertikalen Schienen und 22

Doppelstockbalken. Die Tragfähigkeit eines jeden Profils beträgt 1000 Kilogramm. Somit können bis zu 66 statt maximal 33 Europaletten transportiert werden.

Der neue Blumentransportkoffer K.SRI F wurde speziell für den Transport empfindlicher Blumen entwickelt. Mit einer Innenhöhe von 2700 Millimeter und einer Innenbreite von 2500 Millimeter bietet der K.SRI F ein optimales Ladevolumen. Ausgestattet mit Klappen an der Vorder- und Rückwand, die für eine gute Belüftung der Box sorgen, damit die Blumen während des Betriebs frisch bleiben.

Servicenetz und Leasingangebote

Kässbohrer verweist auf sein umfangreiches After-Sales-Netzwerk aus 730 kompetenten, regelmäßig überprüften und autorisierten Servicestellen in Europa. 440 Servicestellen seien für die komplette Karosserie- und Fahrgestellreparatur neuer Kühlcontainer-Serien autorisiert.

Kässbohrer bietet in Zusammenarbeit mit Partnern Finanzierungsoptionen für die Kühlauflieger an. K-Finance wird in Deutschland und Spanien in Zusammenarbeit mit BNP Paris Bas Leasing, in Polen mit EFL-Finanzierung und in Italien mit Unicredit angeboten

Anzeige



Ihr internationaler Partner für temperaturgeführte Logistik von Obst und Gemüse.

BELGIEN BULGARIEN DÄNEMARK DEUTSCHLAND FINNLAND FRANKREICH GRIECHENLAND IRLAND ITALIEN LUXEMBURG MAROKKO NIEDERLANDE NORWEGEN ÖSTERREICH POLEN PORTUGAL RUMÄNIEN SCHWEDEN SCHWEIZ SLOWAKEI SLOWENIEN SPANIEN TSCHECHIEN UNGARN VEREINIGTES KÖNIGREICH

+34 950 21 20 20 comercial@jcarrion.es jcarrion.es [JCARRION auf LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/jcarrion/)

JCARRION

SCHRITT ZUR NACHHALTIGKEIT

Der Logistikdienstleister LC3 sorgt mit vollelektrischen Kühlkoffern von Schmitz Cargobull für einen nachhaltigen Kühltransport im Auftrag von Lidl in Italien. Der erste vollelektrische Sattelkoffer S.KOe Cool wurde jetzt übergeben.

Das 2009 in Gubbio in der italienischen Region Umbrien gegründete Transportunternehmen LC3 hat sich zum Ziel gesetzt, seinen Kunden hochwertige Transport- und Logistikdienstleistungen zu bieten, die sich sowohl durch ihre Pünktlichkeit und Sicherheit als auch den umweltbewussten Ansatz auszeichnen. Kürzlich hat LC3 die ersten vollelektrischen Sattelkoffer S.KOe Cool von Schmitz Cargobull in Betrieb genommen. Als nach Angaben des Fahrzeugbauers eine der ersten Flotten in Italien verbrauchen die vollelektrischen Kühlauflieger keine fossilen Brennstoffe für die Kühlung und emittieren dadurch kein CO₂.

Alle Zugfahrzeuge werden mit Bio-LNG betrieben, einem umweltfreundlichen Kraftstoff, der den CO₂-Ausstoß reduziert. Die Flotte ist im Einsatz für Lidl Italia, eine Supermarktkette mit landesweit mehr als 730 Filialen. LC3 legt den Fokus verstärkt auf einen nachhaltigen Fuhrpark, um das Ziel von Null-Emissionen bis 2050 zu erreichen, welches die Europäische Union im Green Deal formuliert hat.

»Wir sehen uns an vorderster Front in Sachen Nachhaltigkeit und wollen mit den vollelektrischen Kühlkoffern von Schmitz Cargobull die Elektrifizierung des Güterverkehrs in Italien weiter vorantreiben. Damit sind wir richtungsweisend für die gesamte Transportbranche. Der S.KOe Cool ist Teil dieser langfristigen Nachhaltigkeitsstrategie und wir freuen uns, dass wir als einer der ersten italienischen Transporteure



Die neuen Kühlkoffer sollen die landesweit mehr als 730 Filialen von Lidl Italia beliefern.

dieses Fahrzeug in den Fuhrpark aufnehmen,« erklärte Giuliano Baldassari, Fleet Manager bei LC3.

Nicht nur emissions-, sondern auch geräuscharm

Der vollelektrische Sattelkoffer S.KOe Cool ist mit einer rein elektrischen Kältemaschine mit integrierter Leistungselektronik, einem Batteriesystem sowie einem Achsgenerator ausgestattet und arbeitet dadurch emissionsfrei. Das elektrifizierte Fahrzeug ist zudem äußerst geräuscharm und ermöglicht so in städtischen Gebieten die Anlieferung in den frühen Morgenstunden wie auch am späten Abend.

Das elektrisch betriebene Kühlgerät S.CU ep85 liefert die gleiche Kühlleistung wie eine dieselbetriebene

Kältemaschine. Ausgelegt für das emissionsfreie Kühlen und Heizen der Ladung, bietet sie eine Kälteleistung von bis zu 15 800 Watt und eine Heizleistung von 10 500 Watt. Batterien am Stützwindwerk ersetzen dabei den Dieseltank und bieten weiterhin die Möglichkeit, zusätzlich einen Palettenkasten mit Platz für 36 Paletten zu verbauen. Die Nutzlast beim vollelektrischen Kühlkoffer mit Batterie und e-Achse entspricht laut Schmitz Cargobull in etwa auch der eines Kühlaufliegers mit Dieselaggregat. Das zusätzliche Gewicht der Batterie beim vollelektrischen Kühlauflieger werde durch den Wegfall des Generators nahezu vollständig kompensiert. Die elektrifizierte Schmitz Cargobull Generatorachse rekuperiert bei einer



Bei der Übergabe des ersten S.Koe Cool (von links): Max Gruber, Sales Support Schmitz Cargobull AG, Matteo Moscolo, After Sales Manager Schmitz Cargobull Italy, Matteo Tommasi, After Sales S.CU Schmitz Cargobull Italy, Carsten Krieger, Produktmanager Schmitz Cargobull AG, Mirko Marraccini, Country Manager Schmitz Cargobull Italy, Giuliano Baldassarri, Fleet Manager LC3, Roberto Berettini, Platform Manager LC3/Lidl Verona.

bestimmten Geschwindigkeit sowie bei Bremsvorgängen Energie und verlängert so die Betriebszeit der Kältemaschine beziehungsweise verringert die Nachladezeiten der Batterie über das Stromnetz. Das System ist vollständig in die Schmitz Cargobull Tele-

matik integriert, sodass der jeweilige Systemzustand, zum Beispiel der Ladezustand der Batterie, verbleibende Reichweite oder die verbleibende Ladedauer, über das Telematik-Portal überwacht werden kann. ▶

Schmitz erweitert Kühlkoffer-Kapazität wieder

Schmitz Cargobull hat eine in den letzten Monaten deutlich verbesserte Auftragslage bei den Kühlkoffern vermeldet und weitet seine Produktionskapazitäten wieder aus. Man übernehme am Standort der Kühlkofferfertigung in Vreden 25 Leiharbeitnehmer in Fixanstellung, erklärte der Hersteller und kündigte die Einstellung neuer Mitarbeiter an. In einer Zeit, die von wirtschaftlichen Herausforderungen geprägt ist, habe man seine Position erfolgreich halten können, berichtete Schmitz Cargobull. »Wir freuen uns sehr, die Verbesserung der Auftragslage im Bereich Kühlkoffer bekannt zu geben und wieder neue Arbeitsplätze im Werk Vreden zu schaffen«, kommentierte Stefan Cramer, Werksleiter im Schmitz Cargobull Kühlkoffer-Werk in Vreden. »Die Einstellung neuer Mitarbeiter stärkt nicht nur unser Unternehmen, sondern trägt auch zur Stärkung der lokalen Wirtschaft bei. Wir sind bestrebt, ein Umfeld zu schaffen, das Talente anzieht und fördert, und freuen uns darauf, unser Team mit motivierten Kolleginnen und Kollegen zu erweitern«, so Cramer



Stefan Cramer, Werksleiter bei Schmitz Cargobull in Vreden.

Anzeige



DIE SCHUTZMARKE!
HB
PROTECTIVE WEAR

TEMPEX® -
Kälteschutzbekleidung
von HB:

SELBST
49 MINUSGRADE
KÖNNEN DICH
NICHT SCHRECKEN.

www.hb-online.com

HB Protective Wear GmbH & Co. KG
Phone +49 2639 8309-0
info@hb-online.com

be safe. we care.

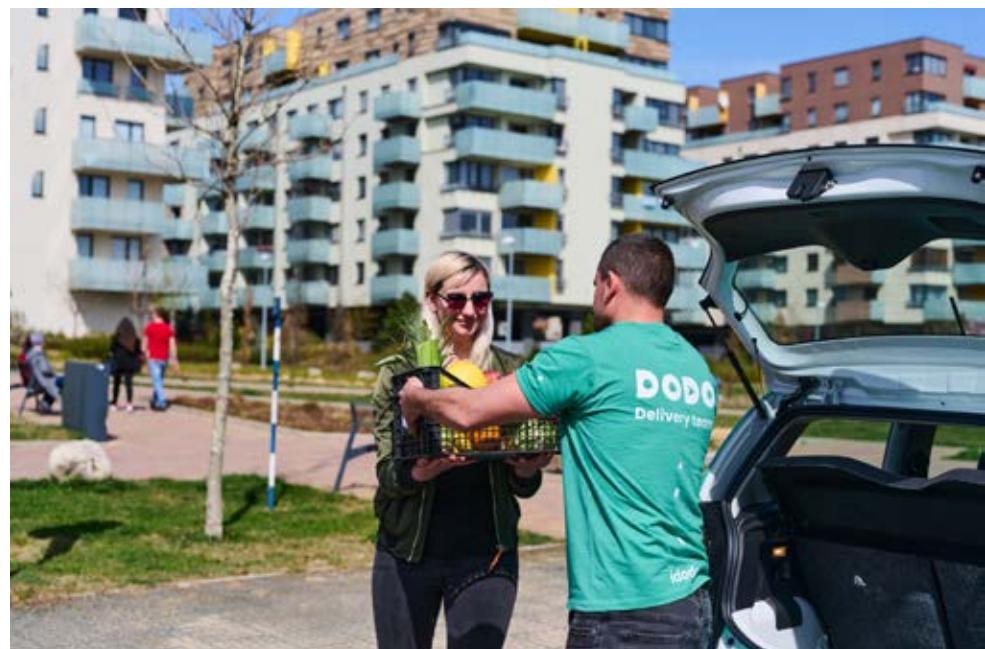
SAME DAY LIEFERPROZESSE OPTIMIEREN

Ist es noch möglich, die letzte Meile profitabel zu meistern? Durch den Einsatz fortschrittlicher Technologien und die Analyse von Echtzeitdaten durchaus, erläutert Bahadir Birkan in seinem Gastbeitrag. Er sieht eine weiter ansteigende Nachfrage nach Same-Day-Lieferungen im Lebensmittelbereich.

Haben Sie in letzter Zeit die Achterbahnfahrt der Aktienkurse in der Lebensmittel-Lieferbranche verfolgt? Große Anbieter wie Delivery Hero, Hello Fresh und Just Eat Takeaway haben eine wilde Fahrt hinter sich. Bereits im November letzten Jahres gab Hello Fresh eine Umsatz- und Gewinnwarnung heraus, die zeigte, wie kritisch es um die Branche steht. Interessanterweise galt Hello Fresh lange Zeit als eines der wenigen profitablen Unternehmen der Branche. Trotz der wachsenden Beliebtheit von Lebensmittel-Lieferdiensten ist es offensichtlich, dass die meisten Anbieter Schwierigkeiten haben, Gewinne zu erwirtschaften. Dies wirft die Frage auf: Ist das grundlegende Geschäftsmodell fehlerhaft?

Verlieren die Lebensmittel-Lieferdienste den Kampf um die Rentabilität?

Ein genauerer Blick auf die Dynamik offenbart eine Vielzahl von Faktoren, die zu den Rentabilitätsproblemen des Sektors geführt haben. Intensiver Wettbewerb, hauchdünne Gewinnspannen und steigende Betriebskosten sind nur einige der Herausforderungen, denen sich die Unternehmen stellen müssen. Die Komplexität von Logistik, Hygiene- und Qualitätsstandards von Lebensmitteln und Kundenzufriedenheit erschwert die Situation zusätzlich. Der Rückgang der Aktienkurse hat die Investoren und Analys-



Die Logistik auf der letzten Meile ist insbesondere bei verderblicher Ware komplex.

ten dazu veranlasst, die Zukunftsaussichten der Branche neu zu bewerten. Institutionen wie JP Morgan, eines der größten Finanzinstitute der Welt, haben ihre kurzfristigen Prognosen des Sektors angepasst und spiegeln die gestiegene Unsicherheit wider. Trotz dieser Hindernisse bleibt der Optimismus erhalten, der durch die wachsende Nachfrage nach Bequemlichkeit und die Vorliebe der Verbraucher für digitale Plattformen entfacht wird. Um jedoch eine nachhaltige Rentabilität zu erreichen, müssen die Geschäftsstrategien und das operative Umfeld grundlegend überarbeitet werden.

Starker Wettbewerb verschärft die Herausforderungen auf der letzten Meile

Die Komplexität der Logistik auf der letzten Meile verschärft die Herausforderung, rentabel zu sein. Dies gilt insbesondere für verderbliche Waren wie Lebensmittel. In einer Zeit, in der die Verbraucher eine schnelle und kostengünstige Lieferung erwarten, hat sich der Druck auf die Lieferdienste weiter erhöht. Die letzte Meile hat sich zu einem intensiven Wettbewerb entwickelt, da die Verbraucher Schnelligkeit und Bequemlichkeit bevorzugen. Besonders ausgeprägt ist diese Nachfra-



Je nach Bestellmenge, Paketgröße und Gesamtzahl der Zustellungen wählt Dodo das passende Lieferfahrzeug aus.

ge bei gekühlten Waren, die eine ständige und genaue Temperaturkontrolle benötigen, um nicht zu verderben. Darauf hinaus erwarten die Kunden eine Lieferung am selben Tag innerhalb engen Zeitfenster. Kein leichtes Unterfangen, denn die Lieferdienste müssen die optimale Temperatur während des Transports aufrechterhalten und sicherstellen, dass die Hygiene- und Produktstandards bereits im Lager und beim Verladen gewährleistet sind. Die Einhaltung der Vorschriften bei gleichzeitiger Gewährleistung der eigenen Lieferqualität lässt keinen Spielraum für Fehler.

Es zeigt sich jedoch auch, dass das Potenzial zur Optimierung dieser Prozesse groß ist und vielen Lieferdiensten die richtigen Tools fehlen, um wirklich effizient auszuliefern. Denn nur mit einem standardisierten und automatisierten Prozess ist es möglich, nachhaltig profitabel zu sein und Kundenwünsche zu erfüllen.

Das nächste Kapitel effizienter Lebensmittellieferung

Durch den Einsatz fortschrittlicher Technologien und die Analyse von Echtzeitdaten können alle Aspekte des Lieferprozesses optimiert werden, von der Routenplanung über die Leistungsbewertung bis hin zur Einsatzplanung der Kuriere. Dies sorgt einerseits für

effizientere Lieferungen und bietet andererseits die Möglichkeit, durch die Vermeidung von Fahrten profitabler und nachhaltiger zu arbeiten. Mit Dodo haben wir einen der größten europäischen Lieferdienste im Bereich der Lebensmittelzustellung aufgebaut und uns mit einem technologischen Ansatz auf die effiziente taggleiche Zustellung in Zeitfenstern spezialisiert. Mit einer KI-gestützten Bestellmengenprognose haben wir ein Novum in der Branche gesetzt. Wir können bis zu 14 Tage im Voraus vorhersagen, wie viele Lieferungen und Waren in einem bestimmten Zustellgebiet ausgeliefert werden. Bei einer Fehlerquote von derzeit fünf bis zehn Prozent können wir unseren Partnerunternehmen eine effizientere Routen-, Fahrzeug- und Kurierplanung versprechen, indem wir unsere Kapazitäten frühzeitig an die Prognose anpassen können. Auf Basis von Datensimulationen definieren wir zudem geeignete Zustellzonen und wählen je nach Bestellmenge, Paketgröße und Gesamtzahl der Zustellungen das passende Lieferfahrzeug aus. Dadurch können wir die am besten ausgelasteten Lieferfahrzeuge auswählen und überflüssige Touren bündeln oder vermeiden. Bei 500 Bestellungen pro Tag kann so bis zu einem kompletten Lieferfahrzeug eingespart werden. Das ist nicht nur kostengünstiger, sondern

schafft auch Kapazitäten, die direkt in die Verbesserung der Servicequalität und damit in eine höhere Kundenzufriedenheit fließen. Gleichzeitig können vorhandene Ressourcen und Betriebskosten optimiert und zu einem echten Wettbewerbsvorteil auf der letzten Meile werden.

Bestellprognosen für ein besseres Liefererlebnis

Die Behavio Market Analysis unterstreicht die entscheidende Bedeutung einer schnellen Lieferung für die Verbraucher: 77 Prozent der Deutschen halten diese für wichtig und 23 Prozent wünschen sich eine Lieferung am selben Tag. Die letzte Meile zu optimieren reduziert also nicht nur die laufenden Kosten, sondern wirkt sich unmittelbar auf die Kundenzufriedenheit aus und hat dadurch eine noch viel größere Hebelwirkung für die Lieferdienste.

Rentabilität ist zweifellos eine der größten Herausforderungen für Lebensmittel-Lieferdienste. Gerade bei verderblichen Waren, die gekühlt werden müssen, sind die Komplexität und der Bedarf an präziser Planung besonders hoch. Mit einem technologischen Ansatz erhalten Lebensmittel-Lieferdienste die Sicherheit und Optimierungsmöglichkeiten, um dem intensiven Wettbewerb standzuhalten, die gewünschten Margen einzufahren und vor allem den Erwartungen der Verbraucher gerecht zu werden. Dodo strebt nach maximaler Effizienz, die vielen Lieferdiensten derzeit noch fehlt. Darüber gelingt es, sich von anderen Wettbewerbern zu differenzieren und Verbraucher langfristig an den eigenen Service zu binden. Die Nachfrage nach Same-Day-Lieferungen im Lebensmittelbereich steigt weiter an. Wem es jetzt gelingt, sich verlässlich und nachhaltig am Markt zu positionieren, hat ein Alleinstellungsmerkmal im Wettbewerb und kann länger und gesünder als andere in der Branche bestehen.

Bahadir Birkan

Unser Autor

Unser Autor Bahadir Birkan ist CEO für Deutschland, Österreich und die Schweiz von Dodo.

EPOCHALE ERWEITERUNG

Witron und der Lebensmitteleinzelhändler Coop aus Norwegen haben ein hochdynamisches Multi-Temperatur-Logistikzentrum für rund 1200 Filialen im laufenden Betrieb mit einer Steigerung der Pickleistung von 480 000 Handelseinheiten auf fast 625 000 Handelseinheiten erweitert. Und das während der Corona-Pandemie.

Als Ende Mai 2019 die beiden Geschäftsführer Geir Inge Stokke von Coop und Helmut Prieschenk von Witron den Vertrag für die Erweiterung eines Multi-Temperatur-Verteilzentrums in der Nähe von Oslo unterzeichneten, ahnten beide noch nicht, welch große Herausforderungen auf die beiden Projektpartner zukommen würden. Ab März 2020 stand die Welt aufgrund Covid still und die Nachfrage bei den Konsumenten

schnellte, getrieben durch diverse Lockdowns, signifikant nach oben. Ein ungünstiger Start für das laut Witron in der Firmengeschichte des Intralogistik-Anbieters bislang wahrscheinlich anspruchsvollste Brownfield-Projekt, in welchem bestehende Technologie modernisiert, und neue Module integriert wurden – sowohl im Bestandsgebäude als auch in einem Erweiterungs-Neubau.

Die Aufgabe an Gaute Glomlien auf Coop- und Holger Weiß auf Witron-Seite beschrieb sich wie folgt: die Tro-

cken-, Frische- und Tiefkühl-Logistik unter Covid-19-Schutzmaßnahmen von 52 000 auf 84 000 Quadratmeter zu erweitern, den Durchsatz um 30 Prozent zu steigern, neue Com-Maschinen zu integrieren, ebenso zusätzliche Paletten- und Tray-AKL-Gassen sowie diverse Fördertechnik-Komponenten einzubauen. Den vollautomatischen Warenausgangspuffer zu vergrößern. Das dazugehörige WMS-System auf den neuesten Stand zu bringen. Und alles während des laufenden Betriebes – natürlich ohne Leistungsverlust – in

Witron steigerte für Coop die Logistik-Performance im Tiefkühl Lager.



Quelle und Bild: Witron



Auch im Frischebereich wurde die Pickleistung durch die Integration weiterer Com-Maschinen erhöht.

den bestehenden Materialfluss einzubinden.

»Wir konnten in der Vergangenheit mit den Witron-Systemen jährlich Millionen von Euro einsparen. Deshalb war klar, dass wir auch die Erweiterung mit Witron und deren führender Logistik-Technologie realisieren«, erklärte Coop-Projektleiter Glomlien. Die Expansion wurde auch deshalb nötig, weil der Retailer einen Wettbewerber übernahm und daher stärker und schneller wuchs als in der ursprünglichen Expansionsstrategie des Logistikzentrums angenommen.

»Coop ist für uns ein Vorzeigeprojekt. Viele internationale Kunden besuchen die Anlage und mit der Erweiterung konnten wir eindrucksvoll beweisen, dass wir trotz steigender Volumina – sowohl im Durchsatz als auch in Bezug auf die Artikel – im Lager obgleich der Pandemie eine Expansion im Live-Betrieb budget- und termingerecht abwickeln können«, berichtet Weiß stolz. Im Frühjahr 2023 arbeiten über alle Temperaturbereiche 42 Com-Maschinen (elf neue Coms wurden installiert) und die Coop-Logistik kommissioniert gut 625 000 Pickineinheiten am Tag. In Summe sind gut 600 000 Paletten-, Behälter- und Tray-Stellplätze sowie 130 Regalbediengeräte und viele Kilometer Fördertechnik installiert.

Mit Sondergenehmigung während Lockdown

Coop versorgt aus der Anlage mit fünf verschiedenen Temperaturzonen 1200

Filialen von der Metropolregion um Oslo bis hinauf in den hohen Norden von Norwegen aus einem Sortiment von 13 000 verschiedenen Artikeln. »Zu Beginn des Projekts war klar, dass wir unsere Kommissionierkapazität deutlich erhöhen müssen«, scherzt Glomlien heute. »Das Volumen des Logistikzentrums hat sich nahezu verdoppelt«, antwortet Weiß und lacht. Glomlien und er haben in manchen Situationen hart diskutiert. Heute sitzen sie vor den Teams-Mikrofonen und freuen sich einander virtuell wiederzusehen. »Das war eine gute Zeit«, resümiert Weiß nach dem Gespräch und sein norwegischer Counterpart stimmt ihm zu. Wenn er sich an diverse Tage, Wochen und Monate im Projekt erinnert, hält er inne und fährt dann umso stolzer fort. »Die Grenzen waren zu. Es gab komplexe Einreisebedingungen. Strenge Quarantäne war von den Behörden angeordnet. Über lange Zeit war für die Projekt-Beteiligten nur der Weg vom Hotel (was ansonsten nicht verlassen werden durfte) zum Logistikzentrum und zurück erlaubt. Auch die Kantinen auf der Baustelle waren zu. Selbst im Hotel wurde der Service auf ein Mindestmaß heruntergefahren. Das musst du als Team erstmal schaffen. Das sind echte Entbehrungen – für das Kundenteam, aber auch für unsere Kolleginnen und Kollegen. Da fragst du dich als Projektleiter jeden Abend, wie halte ich die Stimmung hoch«, unterstreicht Weiß. Das Witron-Team bewegte sich mit Sondergenehmigungen

der Regierung – die Coop-Logistik war systemrelevant. »In der Pandemie nahmen die Bestellungen nochmal zu«, erinnert sich Glomlien.

Ausgeklügelte Installationsreihenfolge im Tiefkalten

Technisch war für den Oberpfälzer Weiß vor allem die Tiefkühllogistik eine Herausforderung. »Wir haben den automatisierten Bereich von -25 °C auf -5 °C quasi erwärmt, die Ware temporär in einen konventionellen Lagerbereich gebracht und dort manuell kommissioniert. Innerhalb von acht Wochen haben wir dann alle Anpassungen im Bereich Elektromontage, Bühnen, Paletten- und Trayfördertechnik gemacht, bis der bestehende Freezer wieder hochgefahren wurde. Anschließend wurden die zwei neuen Com-Maschinen sowie zwei zusätzliche Palettenlager-Gassen, vier Traylager-Gassen, weitere Regalbediengeräte, ein Depallettizer sowie die dazugehörige Fördertechnik-Anbindung im neuen Tiefkühl-Gebäude installiert.«

»Die Installationsreihenfolge wurde in einem gemeinsamen Prozess sorgfältig geplant, wobei wir der Installation der neuen Regalbediengeräte Vorrang einräumten, die eine effiziente CPS-Kommissionierung im erweiterten Tiefkühlbereich ermöglichen sollten. Anschließend kühlten wir den neuen Produktionsbereich auf die erforderliche Temperatur ab, stellten unsere automatisierte Produktion auf die CPS-Kommissionierung von den neuen RGBs und manuellen Palettenregalen um und beheizten unseren bestehenden Produktionsbereich, um die Installation der zusätzlichen Witron-Technologie zu ermöglichen«, fügt Glomlien hinzu. »Die Phase erforderte eine sorgfältige Koordination und funktionsübergreifende Zusammenarbeit zwischen den IT- und Mechanik-Ressourcen von Witron und den Teams von Coop, welche die Produktion, den Transport und die Auftragsverwaltung kontrollierten, von der Inbetriebnahme bis zum Hochlauf und während der Produktionsphase. Nachdem Witron die neuen Anlagen in unserem bereits bestehenden Produktionsbereich fertiggestellt hatte, wurde der Prozess für die Fertigstellung des neuen

Produktionsbereichs umgekehrt. Die Kommissionierung wurde dann wieder komplett auf die vollautomatischen OPM-Maschinen verlagert.«

Bei Coop wird der Kommissionierbereich von den Verantwortlichen auch als der Produktionsbereich bezeichnet, erklärt Weiß.

Heute arbeiten in Summe vier Com-Maschinen im Tiefkühlbereich der Anlage. Als der Bereich dann wieder auf -25°C runtergekühlt wurde, habe auch Weiß die Daumen gedrückt. »Wenn Kabel brechen, Riemen reißen, Motoren aussetzen oder Sensoren ausfallen würden, wird es spannend werden. Denn unser Zeit-Puffer war nicht groß. Und gleichzeitig war es wichtig, die Qualität der eingelagerten Waren im Auge zu behalten, um größere Produktschäden zu vermeiden.« Du musst bei so einem Projekt auf die besten Komponenten zurückgreifen, die es auf dem Markt gibt. Wir haben bestehende Antriebe nicht gewechselt, aber neue ins System gebracht. Es muss auf Anhieb laufen, weil sonst das Projekt nicht rechtzeitig fertig wird oder aber der Kunde sogar direkte Kosten hat, wenn Ware nicht ausgeliefert werden kann.« Das Witron-Onsite-Team nutzte die Zeit des Umbaus für Instandhaltungen an der Anlage. »Wenn die Ware wieder eingelagert ist, dann musst du immer im ständigen Austausch mit dem Kontrollraum sein und schnell vor Ort reagieren«, erklärt Weiß. »Die Kommunikation zwischen Kundenteam, Projektteam und Onsite-Team muss reibungslos funktionieren. Und dass sie reibungslos funktioniert hat, dokumentiert zweifellos das Ergebnis«, hebt der Projektmanager hervor. »Die akribische Detail-Arbeit hat sich gelohnt. Nachdem wir den Tiefkühlbereich hochgefahren hatten, konnten wir schnell wieder auf Leistung gehen. Negative Überraschungen blieben aus.«

Pick-Strategien in der Frische optimieren

Im Frischebereich kamen vier weitere Com-Maschinen (in Summe jetzt 21 – mit Platz für fünf weitere Coms) inklusive acht zusätzlicher Traylager-Gassen, zwei weiteren Palettenlager-Gassen, die dazugehörigen Regalbediengeräte und Fördertechnik-Mechanik, zwei De-palettierer und ein Wickler dazu. »Wir



Im vollautomatischen Warenausgangs-Puffer wurden zusätzliche Module integriert.

haben im Frischebereich dann noch einen weiteren Materialfluss-Strang für Obst und Gemüse hinzugefügt, was uns bei den anderen Waren in diesem Bereich entlastet. In der Vergangenheit wurden die Warengruppen zusammen gepickt«, erklärt Glomlien.

Nochmals vergrößert wurde ebenso der vollautomatische Warenausgangs-puffer, welcher verschiedene Temperaturbereiche umfasst.

Weiß ist schon wieder in Schweden im nächsten Projekt. Das Tagesgeschäft läuft für Coop im CLog weiter. »Mit der Erweiterung haben wir eine technisch hochmoderne Lösung erhalten, die während des laufenden Betriebes auf ein Durchsatzvolumen ausgebaut wurde, welches in der ursprünglichen Planung noch gar nicht vorhersehbar war. Jetzt optimieren wir die Prozesse weiter«, erklärt Glomlien. Ebenso wurden auch die Software-Systeme von COOP auf den neuesten Stand der Witron-Technik gebracht.

Doch auch nach Projektabschluss verändern sich die Prozesse im Logistikzentrum immer wieder, schon deshalb, weil die gesamte Supply Chain Schwankungen unterliegt und Kundenanforderungen sich verändern. Daher ist eine hohe Flexibilität in sämtlichen Prozessen gefragt. »Coop fährt einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess, hat in den vergangenen Jahren viel Erfahrung mit der Anlage gesammelt. Das ist auch für uns sehr beeindruckend. Sie analysieren ihre Daten und Kalkulationen, wählen die richtigen Pick-Strategien für die Regionen

und Filialen aus und legen die Strukturierung ihrer Aufträge fest«, berichtet Weiß begeistert. Sie unterstützen auch die Witron-Kollegen vor Ort und in Parkstein, wenn sich Logiken ändern.

Wandelbarkeit automatisierter Prozesse demonstriert

Auch für Witron CEO Helmut Prieschenk ist das Projekt in Norwegen in vielerlei Hinsicht ein Vorzeige-projekt. »Es zeigt die Wandelbarkeit von automatisierten Prozessen. Es zeigt, wie effizient zusätzliche Technologie während des laufenden Betriebes in ein bestehendes System beziehungsweise bestehendes Gebäude integriert werden kann. Doch entscheidend sind bei solchen Vorhaben nicht nur Technik und Gebäude, sondern die Menschen, die so ein Projekt erfolgreich über die Ziel-linie bringen. Menschen, die gezeigt haben, wie auch anspruchsvolle Rahmenbedingungen effizient gemeistert werden können, wenn Projekt-Teams über alle Projektphasen hinweg konstruktiv und vertrauens-voll miteinander zusammenarbeiten. Mit der Erweiterung haben sämtliche Projektbeteiligten ein Meisterstück abgeliefert. Sowohl technologisch, aber noch viel mehr im Hinblick auf das gezeigte Engagement. Projekte werden von Menschen für Menschen gemacht. Und die beteiligten Menschen haben eine Leistung erbracht, welche den größtmöglichen Respekt verdient und den Spirit beider Unter-nehmen repräsentiert.«

INSEL MIT HINDERNISSEN

Großbritannien hat Ende April angefangen, eine zusätzliche Importabgabe für Frischeprodukte zu erheben. Sie soll die Kosten der seit dem Brexit nötigen Grenzkontrollstellen für phytosanitäre Untersuchungen finanzieren helfen.

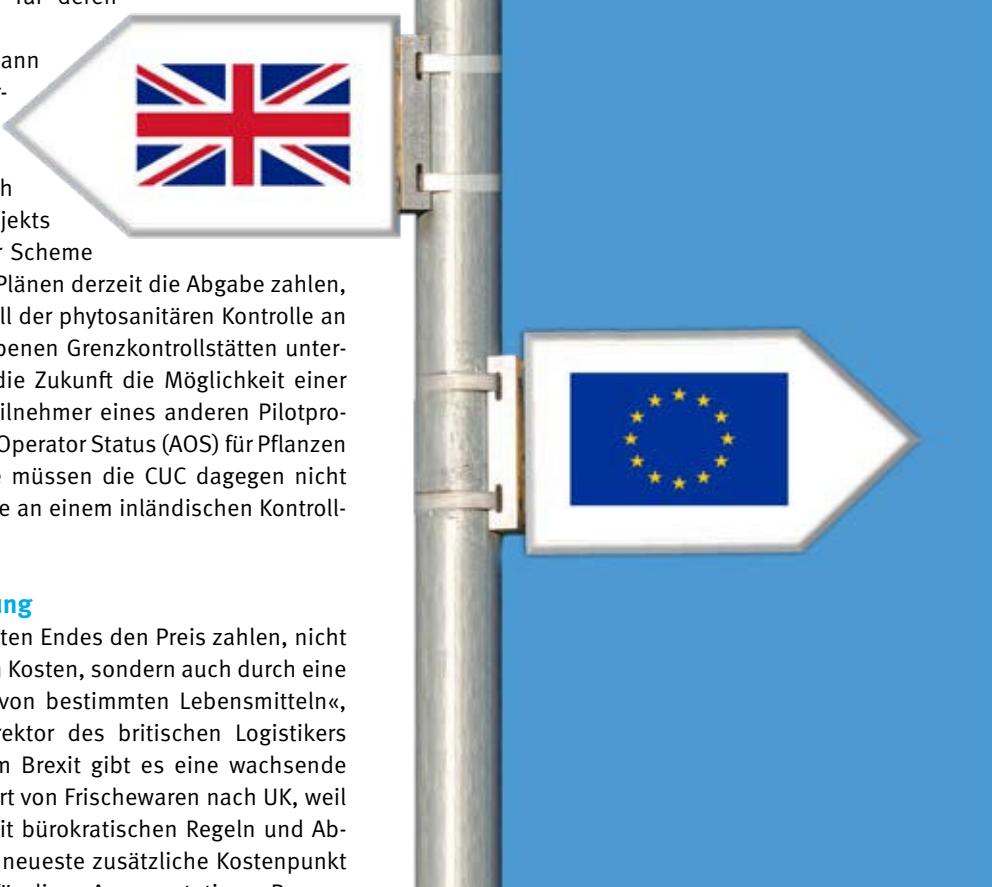
Für Importe und Transitzitate von Obst, Gemüse und anderen Frischewaren nach Großbritannien wird seit dem 30. April mit der Common User Charge (CUC) eine neue Abgabe fällig, wenn sie das Vereinigte Königreich über den Hafen Dover oder den Eurotunnel erreichen. Anfang April hatte die britische Regierung Details zu der Abgabe veröffentlicht: Die Abgabe wird für jeden Posten auf einer CHED-Anmeldung (common health entry document) fällig, ist allerdings gedeckelt auf fünf Posten oder maximal 145 Pfund. Die Höhe der Abgabe richtet sich nach dem phytosanitären Risiko sowie danach, ob es sich um pflanzliche oder tierische Produkte handelt. Für Lebendvieh wird an einer eigenen Abgabe gearbeitet, derzeit gibt es laut britischer Regierung an den Grenzkontrollstellen keine physischen oder Identitätskontrollen für deren Import aus der EU.

Die Abgabe wird auch dann fällig, wenn die Behörden die Sendung keiner phytosanitären Untersuchung unterziehen. Auch Teilnehmer des Pilotprojekts Accredited Trusted Trader Scheme (ATTS) müssen nach den Plänen derzeit die Abgabe zahlen, wenn die Waren prinzipiell der phytosanitären Kontrolle an von der Regierung betriebenen Grenzkontrollstätten unterliegen, hier ist aber für die Zukunft die Möglichkeit einer Änderung angedeutet. Teilnehmer eines anderen Pilotprojekts namens Authorised Operator Status (AOS) für Pflanzen und pflanzliche Produkte müssen die CUC dagegen nicht zahlen, wenn die Kontrolle an einem inländischen Kontrollpunkt stattfindet.

Kritik an Zusatzbelastung

»Der Konsument wird letzten Endes den Preis zahlen, nicht nur wegen der steigenden Kosten, sondern auch durch eine reduzierte Verfügbarkeit von bestimmten Lebensmitteln«, kritisierte Mike Parr, Direktor des britischen Logistikers PML Seafriko. »Nach dem Brexit gibt es eine wachsende Zurückhaltung beim Export von Frischewaren nach UK, weil das jetzt überladen ist mit bürokratischen Regeln und Absperrbändern und dieser neueste zusätzliche Kostenpunkt ist nur weitere Munition für diese Argumentation.« Parr erwartet durch die neue Abgabe auch zusätzliche Verzögerungen an den Häfen. Als besonders frustrierend bezeichnet er,

dass auch Güter, die zwar über Dover oder Folkestone in das Land kommen, aber nicht durch die von der Regierung betriebene Grenzkontrollstelle Sevington, von der neuen Abgabe betroffen seien. »Die Regierung fordert im Endeffekt von Unternehmen wie unseren, an ihrer Stelle Steuern einzuziehen«, kritisiert er. PML Seafriko betreibt eine eigene, rund um die Uhr geöffnete Grenzkontrollstelle in Lympne, was nach Angaben des Unternehmens der dem Hafen Dover nächstmögliche Point of Entry ist, näher noch als Sevington. Die neue Abgabe ist Teil von Veränderungen bei den Importkontrollen unter dem Border Target Operating Model (BTOM) und soll die Betriebskosten der von der Regierung in Folge des Brexit betriebenen Grenzkontrollstellen abdecken. (ms) ▶



Auf dem Weg von Obst- und Gemüse-Lieferungen aus der EU nach Großbritannien ist nun eine neue Abgabe fällig.

SCHNELLE SCHWEIZER

Die Volvo-Beteiligung Designwerk hat auf der Messe Power2Drive ein neues, mobiles Schnellladegerät für Nutzfahrzeuge vorgestellt. Das MDC 88-920 ermöglicht eine dauerhaft hohe Ladeleistung von 84 Kilowatt bei bis zu 1000 Volt Spannung.

Der Schweizer Elektromobilitätsspezialist Designwerk präsentiert sein neues, mobiles Schnellladegerät MDC 88-920 von 19. bis 21. Juni auf der Power2Drive in München. Auf der Fachmesse für Ladeinfrastruktur und Elektromobilität gehört der neue, mobile Schnelllader zu den Finalisten des Smarter E Awards in der Kategorie E-Mobility. Mit diesem Preis würdigt die Jury technische Innovationen und wegweisende Lösungen, die

einen wichtigen Beitrag zum Erfolg der Branche leisten.

Mit dem neuen, mobilen Schnelllader will Designwerk die gesteigerte Nachfrage bedienen, Nutzfahrzeuge mit einer Batteriekapazität von mehr als 500 Kilowattstunden zu laden. Auf der Münchener Messe hat Designwerk einen Gemeinschaftsstand mit dem deutschen Vermietpartner Schall-E. Seit 2021 ist die Volvo Group mit 60 Prozent an Designwerk beteiligt. Im Fokus des Messeauftritts des Schweizer Unternehmens stehen auch

der Stationary Battery Backed Charger (SBC) für batteriegepuffertes Mega Charging, der ebenso zu den Finalisten des Smarter E Awards gehört, und das Hochvolt-Batteriesysteme-Portfolio mit Kapazitäten zwischen 65 und 250 Kilowattstunden.

Noch kompaktere Schnellladelösung

Die mobilen Schnellladegeräte von Designwerk sind bei Nutzfahrzeughaltern und deren Vertragspartnern weit verbreitet. Aufgrund des Einsatz-



zes modernster SiC-Halbleiter mit geringen Schaltverlusten, einer ausgeklügelten Schaltungstopologie und einer neuen Luftkühlung ist der Schnelllader der neuesten Generation laut Unternehmensangaben noch kompakter und besonders leistungsstark. Der MDC 88-920 ermöglicht eine dauerhaft hohe Ladeleistung von 84 Kilowatt bei bis zu 1000 Volt Spannung. Bei einer Batteriekapazität von 400 Kilowatt erfolgt das Laden mit Gleichstrom in unter vier Stunden von 10 auf 80 Prozent des Batterieladestands (State of Charge, SOC), bei einer Batteriekapazität von 1000 Kilowatt entsprechend in circa zehn Stunden. »Die neueste Generation ist kleiner und kompakter als ihr Vorgängermodell und kann gleichzeitig zwei Fahrzeuge mit jeweils 42 Kilowatt laden. Elektrische Fahrzeuge mit höheren Batteriekapazitäten wie beispielsweise Lastwagen, Müllsammel- oder Kanalreinigungsfahrzeuge können so flexibel und über Nacht geladen werden. Das macht den MDC 88-920 zur perfekten Overnight-Ladelösung« erklärt Thorben Maier, Leiter Vertrieb Ladetechnik bei Designwerk.

Kompatibilität durch austauschbares Kabel

Der MDC 88-920 überzeugt laut Designwerk auch mit einem hohen Aktionsradius. Mit dem Rollenset sei er leicht zu transportieren und flexibel einsetzbar. Der Schnelllader verfügt darüber hinaus über die neuste Generation von Leistungselektronik. Er bezieht an den gängigen Industriesteckdosenformaten CEE 63 und CEE125 Strom und kann Fahrzeuge mit den Ladestandards CCS Typ 1 und 2, Chademo sowie dem chinesischen GB/T-Standard laden. Problemlos können auch die Ladestandards NACS und der neue Standard MCS eingebunden werden, betont der Hersteller. So können Kommunen und Kunden, die am Haupt- und Nebenstandort unterschiedliche Anschlüsse haben, einfach und in Sekunden schnelle das Kabel tauschen.

Anwender werden beim Lademanagement unkompliziert unterstützt. »Über Schnittstellen können Ladevorgänge analysiert und Diagnosen erstellt werden«, so Maier.

Die dritte Generation der mobilen Schnellladegeräte ergänzt den Designwerk-Messeauftritt: die Mobile Charger 44-920 und 22-500. Diese verfügen ebenso wie der MDC 88-920 über eine neue Luftkühlung, modernste SiC-Halbleiter und eine intelligente Schaltungstopologie. Aufgrund der hohen Leistungsdichte – die Mobile Charger sind laut Designwerk bis zu 68 Prozent kleiner als Geräte mit identischen Leistungsdaten von Wettbewerbern – können die Geräte einfach auf einem Trolley eingesetzt werden. So könne ein Mobile Charger mehrere Festinstallationen ersetzen und Kosten reduzieren, weil keine Tiefbaukosten anfallen. Zum Beispiel Truckdepots könnten so jederzeit flexibel bleiben.

Mega Charger als Miniaturmodell

Für Kunden und Unternehmen, die eine signifikante Verkürzung der Ladezeiten für ihre Nutzfahrzeuge im Dauer- und Schichtbetrieb anstreben, hat Designwerk gemeinsam mit Partnern den Stationary Battery-Backed Charger (SBC) entwickelt. Der batteriepufferte »Mega Charger« basiert auf dem neuen weltweiten Ladestandard Megawatt Charging System (MCS) und ist als Miniaturmodell auf der Power2Drive zu sehen. MCS ermöglicht eine schnelle Aufladung

von 10 auf 80 Prozent innerhalb einer Pause von rund 30 Minuten bei einer Batteriekapazität von etwa 740 kWh. Der SBC ermöglicht die Zwischenspeicherung von bis zu zwei Megawattstunden Strom dank Hochvoltbatteriesystemen in der Second-Life-Anwendung. Der mobile Container im Standardformat 20x40 Fuß lädt zwei Nutzfahrzeuge gleichzeitig mit bis zu 1,4 Megawatt. Die integrierten Batteriepuffer vermeiden dabei Lastspitzen und entlasten das Stromnetz. Auf der Fachmesse für Ladeinfrastruktur und Elektromobilität erläutern die Hochvoltbatterieexperten von Designwerk auch die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten ihrer Batteriesysteme. »Wir lösen die individuellen Speicherherausforderungen unserer Kunden schnell, serviceorientiert und mit langjähriger Praxiserfahrung aus dem eigenen Elektro-LKW«, erklärt Volker Nerlich, Vertriebsleiter Hochvolt-Batteriesysteme und Spezialprojekte. Die Standard-Batteriesysteme verfügen über Kapazitäten von 65 bis 250 Kilowattstunden und können in einer Einheit oder zu Batterie-Sets mit mehreren Megawattstunden zusammengeschaltet werden. Mit Spannungs-Optionen bis 800 Volt passt Designwerk die Batteriesysteme den Bauraum- und Leistungs-Bedürfnissen individuell an. Die Endproduktion erfolgt im schweizerischen Winterthur. ▶

Anzeige



blueSeal®
Luftschleier von **brightec**

Bewahrt die Kühlkette. Hygienisch und leise. Ohne zu stören.

Nachgewiesene 30-45% Einsparung an Energie für die Kühlung in Kühlfahrzeugen.

- Überall passend** (Image: A van with its door open, showing the side panel.)
- Hält Waren länger frisch** (Image: A blue circle containing several ice cubes.)
- Sparsam im Verbrauch** (Image: A blue circle containing a fuel gauge showing 'Diesel 1/2').



info@brightec.nl **www.brightec.nl** 

CO₂ KÜHLT AUCH MILCHTANKS



Wedholms hat den ersten Milchkühltank auf dem europäischen Markt vorgestellt, der in einem Standardkühlsystem auf Direktverdampferbasis mit CO₂ als Kältemittel arbeitet. Damit reagiert der Hersteller auch auf die überarbeitete F-Gas-Verordnung.

Der erste Milchkühltank auf dem europäischen Markt, der in Standardkühlsystemen auf Direktverdampferbasis mit CO₂ als Kältemittel arbeitet, wurde nun von Wedholms vorgestellt.

Der Tank erfüllt nach Angaben des Unternehmens die Bestimmungen der überarbeiteten F-Gas-Verordnung, die in der EU ab Januar nächsten Jahres verbindlich sein wird. Die Milchkühltanks der Baureihe DFC 953 sind für automatische Melksysteme mit ein bis acht Ansetzrobotern und einer Kapazität von 3200 Litern bis 30 000 Litern erhältlich.

Synthetische Kältemittel wie Fluorkohlenwasserstoffe werden von der EU derzeit schrittweise aus dem Verkehr gezogen. Gemäß der überarbeiteten F-Gas-Verordnung, die vor kurzem in EU-Recht umgesetzt wurde, dürfen alle neuen, in sich geschlossenen Kälteanlagen mit Ausnahme von Chillern, die ab Januar 2025 installiert werden, nur mit Kältemitteln mit einem GWP-Wert (Global Warming Potential) von unter 150 arbeiten. Bestehende Anlagen können bis zum Ende ihrer Lebensdauer weiterverwendet und repariert werden. Ab 2032 dürfen Kälteanlagen, die Kältemittel mit einem GWP-Wert über 750 enthalten, bei der Wartung und Instandhaltung jedoch nicht mehr neu gefüllt werden. Ausgenommen hiervon sind Chillers.

Ab 2027 werden weitere Beschränkungen für die Höchstmenge

an synthetischen Kältemitteln eingeführt, die auf dem EU-Markt in Verkehr gebracht werden dürfen. Die Menge wird bei rund 20 Millionen Tonnen CO₂-Äquivalent pro Jahr gedeckelt. Durch die daraus resultierende Preiserhöhung für synthetische Kältemittel werden Milchkühltanks mit veralteter Technologie teurer in Anschaffung und Betrieb, sodass Anreize geschaffen werden, in Milchkühltanks mit modernerer und nachhaltigerer Technik zu investieren, ist Wedholms überzeugt. »Überall werden umweltfreundliche Kältemittel eingeführt, und Milchkühltanks sind da keine Ausnahme. Die Kühlung ist ein wesentlicher Prozess in der Land- und Milchwirtschaft, und wir

müssen Verfahren anwenden, die mit der Umwelt in Einklang stehen, von der wir leben«, erklärt Stefan Gavelin, der Geschäftsführer von Wedholms.

Frühere Kältemittel erleben ein Comeback

Die schrittweise Abschaffung schädlicher Kältemittel ist ein seit fast 40 Jahren währender Prozess. In den 1980er Jahren tauchten die ersten Hinweise auf Löcher in der Ozonschicht auf. Seitdem haben aufeinanderfolgende Regulierungssysteme neue Produktgenerationen von Kältemitteln hervorgebracht, die jeweils weniger schädlich waren als die vorherigen. In den frühen Kühlsystemen des 19. Jahrhunderts wurden natürliche



Die Milchkühltanks der Baureihe DFC 953 arbeiten mit dem Kältemittel CO₂.



Der Kompressor der Baureihe DFC 953 ist frequenzgesteuert.

Kältemittel wie CO₂, Ammoniak oder Kohlenwasserstoffe verwendet. Diese Kältemittel waren jedoch mit der Herstellungstechnik und den Sicherheitspraktiken der damaligen Zeit nicht vereinbar. In den 1930er Jahren wurde Freon eingeführt, das eine effektive Kühlung bei niedrigem Druck ermöglichte und gleichzeitig die Sicherheit verbesserte. Mit der Ratifizierung des Montrealer Protokolls in den 1980er Jahren wurde Freon wegen seines hohen Treibhauspotenzials nach und nach aus dem Verkehr gezogen. Seitdem hat sich der Schwerpunkt wieder auf natürliche Kältemittel verlagert. CO₂ hat einen GWP-Wert von 1 und ein Treibhauspotenzial von 0, ist also umweltneutral.

»Der Kreis schließt sich, wenn natürliche Kältemittel wieder zur Norm werden. CO₂-Kühlung erfordert einen hohen Betriebsdruck, aber Dank des technologischen Fortschritts sind solche Systeme in den letzten zehn Jahren sowohl für die gewerbliche als auch für die industrielle Nutzung in vielen verschiedenen Anwendungsbereichen praktikabel geworden«, erklärt Gavelin. »Bei Wedholms haben wir uns dafür entschieden, mit CO₂ als Kältemittel zu arbeiten. Ammoniak ist giftig und korrosiv; Kohlenwasserstoffe wie Propan sind brennbar. CO₂ hat keinen dieser Nachteile. Außerdem ist es in großen Mengen und zu niedrigen Kosten problemlos verfügbar«, so der Geschäftsführer.

CO₂ als wirksames Kältemittel

CO₂ ist ein sehr wirksames Kältemittel. Seine Eigenschaften in gasförmiger wie in flüssiger Form gewährleisten laut Wedholms eine hohe Energieeffizienz und senken die Betriebskosten erheblich. Dies ermöglicht nach Angaben des schwedischen Herstellers auch die Verwendung von kleinen Komponenten und Leitungen mit geringem Durchmesser, was den Fußabdruck der Komponenten und die Kosten für Teile und Reparaturen reduziert. Der hohe Energiegehalt des komprimierten CO₂ erzeugt als Nebenprodukt Wärme. Diese wird vom System DFC 953 zurückgewonnen und zur Bereit-

stellung von Warmwasser für andere Systeme wie Heizsysteme genutzt. Expansionskühlung mit Direktverdampfung ist die gängigste Art der Kühlung. Sie funktioniert nach dem Prinzip, dass die Temperatur des Gases sinkt, wenn der Druck reduziert wird und sich das Gas ausdehnt. Das kalte Gas nimmt Wärme aus dem Inneren eines geschlossenen Raums auf und gibt sie nach außen ab.

Kompatibel mit allen Melkrobotern

Der Kompressor für die Milchkühlanks der Baureihe DFC 953 arbeitet laut Wedholms frequenzgesteuert mit exakt der für den Prozess erforderlichen Drehzahl. Eine kleine Charge von 20 Litern Milch werde so ebenso effektiv auf die richtige Temperatur heruntergekühlt wie eine größere von 200 Litern, ohne dass sich Eis im Tank bildet. Die Milchkühlanks der Baureihe DFC 953 sind mit allen automatischen Melksystemen kompatibel. Hierfür sind verschiedene Adapterkits erhältlich. Die Steuerung bietet eine Vielzahl von Optionen für eine effiziente Rühr- und Temperaturregelung sowie erweiterte Alarmfunktionen. Eine Taste für den Eigenverbrauch ermöglicht es den Nutzern, Milch für den eigenen Bedarf zu entnehmen. Für eine gründliche Reinigung sorgt ein Sprühkopf, der Kalkablagerungen und Bakterienwachstum im gesamten Tankinneren mit einem kräftigen Wasserstrahl beseitigt. ▶

Anzeige

Kühl- und Tiefkühlräume · Schlüsselfertige Bauten · Bananenreifeanlagen · CA+ULO Obstlagerräume

Nutzen Sie über 50 Jahre Erfahrung.
Führend in Europa in der Planung und der Ausführung.



BAHNBRECHENDE SICHERHEIT

Der polnische Logistiker Locotranssped erweitert seine Partnerschaft mit Thermo King durch Thermokare, die rund um die Uhr verfügbare Echtzeitüberwachung, Ferndiagnose und fachkundige Unterstützung für Kältemaschinen. Damit sollen die Betriebszeit und der Ladungsschutz maximiert werden.

Locotranssped, ein auf intermodalen und Straßentransport spezialisiertes Logistikunternehmen mit Sitz in Posen, setzt jetzt auf den Service Thermokare 24/7 Fleet Monitoring von Thermo King. Locotranssped wurde 2011 als Familienunternehmen mit Sitz in Polen gegründet, ist in 28 europäischen

Ländern tätig und bietet Schienenoptionen für Transport und Logistik. Um den spezifischen Anforderungen des Transports temperaturempfindlicher Produkte gerecht zu werden, hat Locotranssped von Anfang an eng mit Thermo King zusammengearbeitet und die Kältetechnologie und den Service sowohl für intermodale als auch für Straßentransporte genutzt.

Locotranssped bedient den Agrarmarkt, einschließlich Waren wie Süßigkeiten, Lebensmittel und Gemüse, hat die sich entwickelnden Anforderungen der Branche an Effizienz und Nachhaltigkeit erkannt und konzentriert sich auf den intermodalen Transport. Im Jahr 2022 startete Locotranssped einen Service für den Schienengüterverkehr mit eigenen Waggons von Łódź in Polen

Locotranssped hat sich auf intermodalen Transport auch mit Temperaturlösungen spezialisiert.



nach Rotterdam in den Niederlanden und verkürzte die Transitzzeit auf nach eigenen Angaben eindrucksvolle 22 Stunden. Die Bahnverbindung ist Teil des Haus-zu-Haus-Services von Polen nach Großbritannien, Irland, in die Niederlande, Belgien und Portugal. Dieser Service war nicht nur schneller als der Straßentransport, er punktet auch sehr stark bei der Minimierung der Umweltbelastung. Um das Logistikerlebnis für seine Kunden weiter zu verbessern und die Betriebszeit und den Ladungsschutz zu maximieren, hat Locotranssped zugleich sein Angebot um den neuen Thermokare-Service 24/7 Fleet Monitoring ergänzt.

Fernüberwachung und bidirektionale Kommunikation mit den Kältemaschinen

Das 24/7 Fleet Monitoring nutzt Thermo Kings Tracking als Konnektivitätstechnologie. Diese erhöht die Transparenz sowie verbessert die Fernüberwachung und die bidirektionale Kommunikation mit den Kältemaschinen. Diese zentrale Überwachungslösung des US-Herstellers kombiniert Echtzeitüberwachung der Kühlflotte, Ferndiagnose und proaktiven Support rund um die Uhr durch das Thermo King-Zentrum für Betriebsbereitschaft. »Mit Thermokare 24/7 Fleet Monitoring können wir auf die Experten von Thermo King zählen, die die Kältemaschinen und die Temperatur in unseren Containern überwachen. Falls sich dringende Angelegenheiten auf die Ladung auswirken könnten, ergreifen sie Maßnahmen und beheben das Problem aus der Ferne oder halten uns auf dem Laufenden und bieten an der nächstgelegenen Kundendienststelle eine Lösung an«, erläutert Piotr Wilczkowiak, Leiter für die Geschäftsentwicklung bei Locotranssped. »Durch 24/7 Fleet Monitoring erhalten unsere Kunden eine beispiellose Transparenz, die das Vertrauen in das Engagement von Locotranssped für lückenlose Ladungssicherheit stärkt. Diese Transparenz, insbesondere bei temperaturempfindlichen Produkten, ist im

intermodalen Verkehr bahnbrechend und ermöglicht uns die Differenzierung unseres Unternehmens am Markt.«

»Jedes Mal, wenn unsere Kunden temperaturempfindliche Ladung befördern, besteht für ihr Unternehmen das Risiko, dass ein unentdeckter Maschinenausfall zu Ladungsschäden führen kann. Und Ladungsschäden können den schwer erarbeiteten guten Ruf eines Unternehmens schädigen«, kommentiert Alain van Schaik, Intermodal-Manager bei Thermo King. »Mit Thermokare 24/7 Fleet Monitoring entlasten wir unsere Kunden in dieser Hinsicht deutlich. Wir überwachen nicht nur die Transportkältemaschinen rund um die Uhr, sondern reagieren auch auf jedes Problem, organisieren Unterstützung bei der Lösung und liefern detaillierte Berichte, um die strengsten gesetzlichen Vorschriften zu erfüllen.«

Jedes erkannte Problem veranlasst das Thermo King-Zentrum für Betriebsbereitschaft, das Problem mithilfe der Zwei-Wege-Kommunikation von Tracking aus der Ferne zu lösen. Erfordert die Situation das Eingreifen eines Technikers, erhalten Kunden umgehend eine Benachrichtigung und eine Wegbeschreibung zum nächstgelegenen Thermo King-Händler und zur nächsten Kundendienststelle.

»Die Fähigkeit von Thermo King für bahnbrechenden Support wurde uns erst bei zwei aktuellen Vorfällen bewiesen«, berichtet Wilczkowiak. »In einem Fall wurde eine Ladung Speiseeis bei einer Temperatur von -22 °C transportiert. Das Team von Thermo King diagnostizierte und reparierte die Maschine aus der Ferne, während sie sich in Portugal befand. Eine weitere Störung konnte durch einen Pannendiensteinsatz am Wochenende und die rechtzeitige Reparatur der Maschine vor Ort durch das örtliche Serviceteam von Thermo King behoben werden. In beiden Fällen erwies sich 24/7 Fleet Monitoring von Thermokare als unschätzbar wertvoll, da wir damit unsere Ladung schützen und finanzielle Verluste vermeiden konnten.«

Thermo King steigt bei Trailer Dynamics ein

Anfang Mai hat Trailer Dynamics bekannt gegeben, dass Trane Technologies und seine Marke Thermo King strategischer Minderheits-Investor und Kooperationspartner von Trailer Dynamics geworden ist. Seit 2020 ist bereits der Anhängerhersteller Krone Investor und Anteilseigner von Trailer Dynamics. Die neue Kooperation soll Innovationen vorantreiben, die die Effizienz steigern, den Übergang zum emissionsfreien Verkehr in Europa beschleunigen und die Treibhausgasemissionen reduzieren. Der eTrailer von Trailer Dynamics bietet einen unterstützenden elektrischen Antrieb, der nach Angaben des Unternehmens in Kombination mit herkömmlichen Zugmaschinen mit Verbrennungsmotor eine erhebliche Verringerung der Diesel- und CO₂-Emissionen ermöglicht, die Reichweite in Kombination mit einer elektrisch betriebenen Zugmaschine erhöht und die Möglichkeit bietet, elektrifizierte oder herkömmliche Anhängerkühlgeräte (TRUs) mit Energie zu versorgen. Thermo King will in die Partnerschaft sein Fachwissen im Bereich der Elektrifizierung und Transportkühlung einbringen. »Wir freuen uns darauf, unsere eTrailer-Technologie und -Erfahrung mit dem branchenführenden Wissen von Thermo King zu kombinieren, um gemeinsam herausragende Produkte zu entwickeln und den Übergang Europas zum emissionsfreien Verkehr zu beschleunigen«, erklärte Abdullah Jaber, Geschäftsführer und CEO von Trailer Dynamics.



Der eTrailer soll in Zukunft auch mit dem neuen Anteilseigner Thermo King weiterentwickelt werden.

ELEKTRO-KRAFTAKT ALS STATEMENT

Mercedes-Benz Trucks schickt seinen eActros 600 ab Juni auf die größte Erprobungsfahrt der Unternehmensgeschichte. Zwei seriennahe Prototypen des batterieelektrischen Fernverkehrs-LKW sind auf Tour in über 20 europäischen Ländern. Jeder Truck legt dabei mit 40 Tonnen Gesamtzuggewicht mehr als 13 000 Kilometer zurück.

Mercedes-Benz Trucks plant im Sommer dieses Jahres die größte Erprobungsfahrt seiner Unternehmensgeschichte durchzuführen – mit seinem neuen Elektro-Flaggschiff eActros 600. Zwei seriennahe Prototypen des batterieelektrischen Fernverkehrs-LKW sollen durch über 20 europäische Länder fahren und dabei jeweils mit 40 Tonnen Gesamtzuggewicht mehr als 13 000 Kilometer zurücklegen. Mercedes-Benz Trucks verfolgt damit zum einen das Ziel, umfangreiche Erfahrungen auf den unterschiedlichsten Strecken in verschiedenen Topografien und Klimazonen mit Blick auf den Energieverbrauch zu sammeln. Diese Erkenntnisse will der Hersteller anschließend mit interessierten Kunden teilen. Zum anderen will das Unternehmen mit der Tour den Beweis antreten, dass ein rein batterieelektrischer länderübergreifender Fernverkehr mit dem eActros 600 in Europa möglich ist. So sollen die Batterien ausschließlich an öffentlichen Ladestationen aufgeladen werden. Auch wenn laut Mercedes der Aufbau einer flächendeckenden öffentlichen LKW-Ladeinfrastruktur für den weiteren Markthochlauf von E-Lastern noch zwingend erforderlich ist, so soll die »eActros 600 European Testing Tour 2024« – so der Titel der Reise – ein positives Signal an alle beteiligten Akteure senden. Die hohe Batteriekapazität von über 600 Kilowattstunden – der eActros

600 verfügt über drei Batteriepakete mit jeweils 207 kWh Nennkapazität – sowie eine neue, besonders effiziente elektrische Antriebsachse aus eigener Entwicklung, ermöglichen nach Angaben des Herstellers eine Reichweite des eActros 600 von 500 Kilometern ohne Zwischenladen. Diese Reichweite wurde unter spezifischen Testbedingungen, nach Vorkonditionierung mit einer 4x2 Sattelzugmaschine mit 40 Tonnen Gesamtzuggewicht bei 20°C Außentemperatur im Fernverkehrseinsatz intern von Mercedes-Benz Trucks ermittelt. Der Hersteller sagt selbst, dass sie von den nach der Verordnung (EU) 2017/2400 ermittelten Werten abweichen kann.

Bereits über 1000 feste Bestellungen

»Wir haben verschiedene Prototypen des eActros 600 in den letzten Jahren bereits intensiv auf Herz und Nieren geprüft. Ob im Norden Finnlands oder im Süden Spaniens, er hat sein Können längst unter Beweis gestellt«, erklärt Dr. Christof Weber, Head of Global Testing Mercedes-Benz Trucks. »Mit der Serien-Entwicklung befinden wir uns nun auf der Zielgeraden. Wir setzen mit der ‚eActros 600 European Testing Tour 2024‘ einige Monate vor Serienstart Ende des Jahres ein klares Zeichen: Wir sind fest davon überzeugt, dass die beiden eActros 600 Prototypen diesen enormen Kraftakt, die bislang größte Erprobungsfahrt von Merce-

des-Benz Trucks, sehr gut meistern werden.«

»Das Kundeninteresse am eActros 600 ist sehr hoch. Wir haben seit Verkaufsstart Ende letzten Jahres bereits über 1000 feste Bestellungen verzeichnet und auch bei den Absichtserklärungen liegen wir im vierstelligen Bereich«, berichtet Stina Fagerman, Leiterin Marketing, Vertrieb und Services bei Mercedes-Benz Trucks. »Dies ist umso beeindruckender angesichts der Tatsache, dass die Kunden-Demo-Fahrzeuge erst im zweiten Halbjahr an

Megawattladen

Der eActros 600 soll neben dem CCS-Laden mit bis zu 400 kW später auch das Megawattladen (MCS) ermöglichen. Im April dieses Jahres haben Entwickler von Mercedes-Benz Trucks erstmals einen Prototyp des eActros 600 an einer Ladesäule mit einer Leistung von einem Megawatt im unternehmenseigenen Entwicklungs- und Versuchszentrum in Wörth am Rhein erfolgreich geladen. Kunden können für MCS eine Vorrüstung bestellen. Sobald die MCS-Technologie verfügbar und herstellerübergreifend standarisert ist, soll sie für diese Modelle des eActros 600 nachrüstbar sein. Die Batterien können an einer entsprechenden Ladesäule mit etwa einem Megawatt Leistung in rund 30 Minuten von 20 auf 80 Prozent aufgeladen werden, so interne Simulationen von Mercedes. Der verbindliche und einheitliche Megawatt Charging System (MCS) Standard ist aktuell noch in Erarbeitung.



Foto: Daimler Truck AG

Der eActros 600 geht im Sommer auf große Fernverkehrs-Tour.

den Start gehen werden. Viele Kunden sind schon im Voraus von dem Fahrzeug überzeugt.«

Die eActros 600 European Testing Tour soll am 11. Juni in Frankfurt am Main starten und öffentlichkeitswirksam begleitet werden. Inoffiziell beginnt sie bereits am Vortag am Standort von Mercedes-Benz Trucks in Wörth am Rhein sowie an der Zentrale der Daimler Truck AG in Leinfelden-Echterdingen. Mercedes-Benz Trucks plant weitere Details, zum Beispiel zur Strecke, rund um den Start der Tour bekanntzugeben.

Mercedes-Benz Trucks hat bereits im vergangenen Jahr eine Vertriebs-Tour quer durch Europa rund um den eActros 300/400 für den schweren Verteilverkehr durchgeführt. Drei E-LKW legten jeweils über 5000 Kilometer durch Deutschland, Österreich,

Italien, die Niederlande und Belgien zurück. Insgesamt richtete der Mercedes-Benz Trucks Vertrieb 14 Kunden-

events mit über 1500 Gästen und 1250 Testfahrten aus.

Anzeige

POMMIER
innovative solutions for trucks

Experte für
industrielle
Fahrzeugöffnungen

OXZY

VERSCHLÜSSE

Einbaufertige
Lüftungsklappe

PATENTIERT

Zuverlässige und langlebige Lüftungslösung
Einfache Montage an 60 bis 110 mm
dicken Wandelementen
Verbesserte Wärmedämmung und Abdichtung
Ergonomische und sichere Handhabung

COOLES FÜR DEN CAMPUS

Carrier Transicold will die Entwicklung der Kühlkette in Ostafrika unterstützen und hat seine Zusammenarbeit mit dem Exzellenzcenter ACES jetzt durch zwei LKW-Kühlanlagen und ein Telematiksystem für Vorführungen und Schulungen unterstrichen.

Carrier Transicold stellt im Rahmen einer Vereinbarung mit dem Africa Centre of Excellence for Sustainable Cooling and Cold Chain (ACES) Transportkühlgeräte, vernetzte Kühlkettenlösungen und Schulungen zur Verfügung, um die Entwicklung der Kühlkette in Ostafrika zu unterstützen. An der Einweihungsfeier des ACES-Campus in der ruandischen Hauptstadt Kigali am 4. März nahm neben Ruandas Umweltministerin Dr. Jeanne d'Arc Mujawamariya als Vertreter der britischen Regierung auch David Hill teil, Generaldirektor für Umwelt, ländliche Entwicklung und Meeresschutz (DEFRA). ACES ist die erste umfassende, zentrale Anlaufstelle für technische Unterstützung und Wissenstransfer im Bereich der Kühlkette. Bis Mitte 2024 soll der ACES-Campus erweitert werden um ein hochmodernes Zentrum zur Technologieerprobung und -demonstration, ein voll ausgestattetes Trainingscenter für Kältetechnik und Datentelematik, Unterrichtsräume, ein Konferenzzentrum und eine 200 Hektar große Smart Farm.

Im ACES kommen bereichsübergreifendes Fachwissen und kommerzielle Partner zusammen, einschließlich Regierungen, Industrie, Hochschulen, Gemeinden und andere Interessengruppen. Ursprünglich wurde ACES von der Universität Birmingham und dem Umweltprogramm der Vereinten Nationen (UNEP) initiiert, die in Zusammenarbeit und mit Grundfinanzierung durch die britische Regierung



Der Schulungsraum bei der Eröffnung des ersten Kurses von ACES.

Transformationslösungen entwickeln. »Carrier Transicold freut sich, die Zusammenarbeit mit ACES fortzusetzen, um eine nachhaltige Kühlkette in der Landwirtschaft und im Gesundheitswesen in ganz Afrika zu entwickeln«, betonte Vincent Blaising, Managing Director, External Distribution, EMEA & South-East Asia, Carrier Transicold International Truck Trailer. »Diese Zusammenarbeit stärkt jeden Einzelnen, indem sie dazu beiträgt, wertvolle, auf Dauer angelegte Fähigkeiten zu erlernen, mit denen die lokale Gemeinschaft unterstützt und eine nachhaltige Kühlkette entwickelt werden kann – was zu einer Verringerung der

Lebensmittelverschwendungen in der Region führt.«

Basiskurs für Know-how zur Kühlkette

ACES hat einen Basiskurs entwickelt, der Kursteilnehmern Fähigkeiten, grundlegende Konzepte und Kenntnisse zu Kühlketten für Lebensmittel und Arzneimittel vermittelt. Der Basiskurs soll die Teilnehmer auf weiterführende und spezialisierte Lehrgänge oder praktische Anwendungen vorbereiten. Carrier Transicold will in Kooperation mit Partnern aus Wissenschaft und Industrie theoretische und praktische Schulungen zu Kühlketten-



Bei der Unterzeichnung der Vereinbarung zwischen Carrier Transicold und ACES: Sitzend von links Walid Kaddachi, Strategic Development Director Africa, Carrier Transicold EMEA und Carole Gwiza Biruta, Geschäftsführende Direktorin, ACES, stehend von links David Hill, Generaldirektor Umwelt, ländliche Entwicklung und Meeresschutz im britischen Ministerium für Umwelt, Ernährung und ländliche Entwicklung (DEFRA) und Dr. Jeanne d'Arc Mujawamariya, Umweltministerin von Ruanda.

und Transportkältesystemen durchführen. Zur Unterstützung des Programms stellt das US-Unternehmen zwei Modelle hochmoderner LKW-Kühlanlagen für praktische Vorführungen und Schulungen bereit: den Citimax 280 und den Supra HE 6, sowie die Telematik-Lösung Lynx Fleet, eine vernetzte Kühlkettenlösung, die durchgängige Transparenz, Kontrolle und intelligente Steuerung der Lieferkette bietet. »Carrier Transicold ist

ein wichtiger Unterstützer von ACES. Dank der globalen Führungsrolle und der Expertise unserer Mitarbeiter sind wir überzeugt von der Qualität der Programme, die am ACES angeboten werden«, sagte Toby Peters, Direktor des Centre for Sustainable Cooling und Professor für Kältetechnik an der University of Birmingham und der Heriot-Watt University. »Zusammenarbeit ist der Schlüssel zum Erreichen unseres Ziels, die Kühlketten für Le-

bens- und Arzneimittel in Ostafrika zu optimieren.«

Die Kooperation von Carrier Transicold mit ACES soll auch zum Erreichen der 2030-Ziele von Carrier in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung beitragen, die sich positiv auf die Menschen vor Ort auswirken, indem sie Hunger lindern, Lebensmittelverluste verringern und Nachhaltigkeit durch Bildung, Partnerschaften und Klimaresilienz-Programme fördern. ▶

TEAM UNTERSTÜTZT EXPANSION BEI KREYENHOP & KLUGE

Die Kreyenhop & Kluge GmbH & Co. KG in Oyten, spezialisiert auf den Import und Großhandel mit asiatischen und orientalischen Lebensmitteln, erweitert die bestehenden Lagerkapazitäten um ein neues Logistikzentrum. In diesem Zusammenhang erfolgt die Einführung des WMS Prostore vom Paderborner IT-Unternehmen Team GmbH zur einheitlichen Abwicklung der logistischen Prozesse am bestehenden und

neuen Standort. Kreyenhop & Kluge handelt bereits seit drei Generationen mit exotischen Produkten. Das Sortiment umfasst circa 3500 Artikel und beinhaltet Produkte aus dem Foodbereich (Tiefkühl- und Trockensortiment) sowie aus dem Non-Food-Bereich. Kunden von Kreyenhop & Kluge sind der Großhandel, der LEH sowie die weiterverarbeitende Industrie. Prostore soll künftig den gesamten Mate-

rialfluss an beiden Standorten von der Warenanlieferung über die Kommissionierung bis zum Versand begleiten. Ein automatisches HRL inklusive Fördertechnik sowie ein automatisches Schmalgangslager werden an Prostore angebunden. Zudem werden Schnittstellen zum ERP-System, einem Time Slot Managementsystem und weiteren Lösungen implementiert.

BEIJER REF UND BITZER VERLÄNGERN PARTNERSCHAFT

Der Großhändler Beijer Ref und der Kälte- und Klimatechnikspezialist Bitzer verlängern ihre Partnerschaftsvereinbarung um weitere drei Jahre. Das teilten beide Unternehmen Mitte Mai mit. Dabei wollen sie ihre Kunden verstärkt bei der Suche nach nachhaltigen Lösungen unterstützen. Bitzer und Beijer Ref verbindet seit vielen Jahren eine enge Partnerschaft. Bitzer beliefert Beijer Ref mit Komponenten für die Kälte- und Klimatechnik mit Fokus auf die Regionen EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika) und Asien-Pazifik. Darüber hinaus unterstützt Bitzer den Großhändler mit Schulungen und Fortbildungen für dessen Kunden. »Diese starke Partnerschaft bietet zahlreiche Vorteile für unsere internationalen Endkunden: ein umfassendes Produktportfolio, starke regionale Verfügbarkeit in Kombination mit professionellem Support vor Ort und vor allem nachhaltige Lösungen«, erläutert Martin Büchsel, Chief Sales and Marketing Officer bei Bitzer. »Bitzer ist bekannt für seine umfangreiche Produktpalette, die für Beijer Ref wesentlich ist. Im Laufe unserer langjährigen Partnerschaft konnten wir viel Erfahrung in der Zusammenarbeit sammeln«, kommentiert Simon Karlin, Chief Operating Officer EMEA bei Beijer



Verlängerten die Partnerschaft (von links): Matthieu Rousseeuw (Category Director bei Beijer Ref), Simon Karlin, Martin Büchsel und Erik Bucher (Vice President Sales EMEA bei Bitzer).

Ref. »Bitzer ist ein führender Anbieter von innovativen technischen Lösungen auf Basis natürlicher Kältemittel. Im Rahmen unseres gemeinsamen Engagements für Nachhaltigkeit können wir das Angebot von Bitzer mit unseren OEM-Produkten kombinieren und so eine breite Palette an Lösungen für eine bessere Zukunft anbieten.«

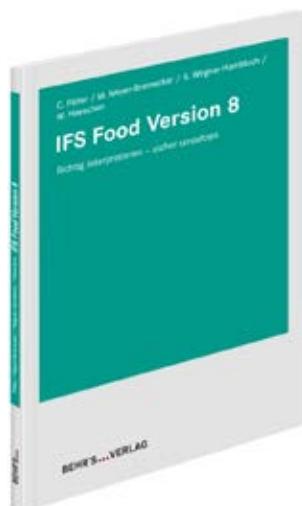
Beide Unternehmen haben bereits erfolgreich ein Projekt zur Eliminie-

rungrung von Verpackungsmüll bei Lieferungen an das OEM-Werk SCM Frigo umgesetzt. Für die kommenden Jahre haben beide Partner vereinbart, die Zirkularität von Bitzer Produkten gemeinsam zu steigern. Ziel dieser Initiative ist es, Kunden eine umweltbewusste und ressourceneffiziente Möglichkeit für ihre Kühl-, Klimatisierungs- und Wärmepumpenlösungen anzubieten.

FACHBUCH ZU IFS FOOD VERSION 8

Mit dem IFS Food steht seit 2002 ein international anerkannter und GFSI-konformer Zertifizierungsstandard für Lebensmittelunternehmen zur Verfügung. Mittlerweile liegt dieser in der Version 8 vor, die 2023 erschienen ist. Im Vergleich zur IFS Food Version 7 gibt es sowohl bei Ablauf und Bewertung der Zertifizierungsaudits als auch beim Inhalt der Anforderungen einige Änderungen, zu beachten sind. Das Anfang Februar herausgegebene Fachbuch »IFS Food Version 8: Richtig interpretieren – sicher umsetzen« des Hamburger Behr's Verlag gibt einen Überblick über Änderungen und Neuerungen im Vergleich zum IFS Food 7. Autoren sind

Christine Flöter, Melanie Meyer-Bremicker, Dr. Sylvia Wegner-Hambloch und Prof. Dr. Walther Heeschen. Das Werk will Anwendern ermöglichen, ihr QM-System erfolgreich an die neue Version des IFS Food anzupassen, die richtigen Maßnahmen aus dem Anforderungskatalog ableiten und umsetzen zu können und Fragen im Unternehmen zum IFS Food 8 gezielt zu beantworten. Letztlich geht es darum, die Lebensmittelsicherheitskultur umzusetzen und zu pflegen. Das Buch enthält die notwendigen Werkzeuge, die bei der Umsetzung der IFS Food 8 Anforderungen und der gezielten Interpretation der IFS Food-Checkliste unterstützen.



Das praktische Ziel: Audits nach IFS Food 8 erfolgreich zu bestehen!

DACHSER SETZT EUROPA-EINKAUFSTOUR FORT

Dachser übernimmt die Brummer Logistik GmbH in Deutschland und die Brummer Logistic Solutions GmbH & Co KG in Österreich. Der Kauf umfasst das komplette operative Geschäft der Brummer Gruppe, die im Jahr 2023 einen Umsatz von rund 128 Millionen Euro erzielte. Brummer ist schon seit der Gründung 2013 Partner im von Dachser initiierten European Food Network. Die beiden Eigentümer und Geschäftsführer der Brummer Logistik-Gruppe, Hans Brummer und Simone Brummer-Leebmann wollen den Schwerpunkt ihrer unternehmerischen Aktivität auf die Verwaltung und Entwicklung von Immobilien, insbesondere im Logistikbereich konzentrieren. Nach Abschluss des Zukaufs soll Brummer komplett in das Dachser Food Logistics Netz integriert werden. Geführt werden soll das operative Geschäft von Brummer weiterhin von Max Reih, derzeit Chief Operating Officer von Brummer, und seinem Managementteam. Reih wird direkt an Alexander Tonn, COO Road Logistics und Managing Director Dachser Food Logistics, und Stefan Behrendt, Deputy Managing Director Dachser Food Logistics, berichten. Mit dem Erwerb von Brummer will Dachser die Distributionskapazitäten mit hoher Qualität im wichtigen deutsch-österreichischen Food-Markt weiter ausbauen. »Beide Standorte von Brummer, sowohl in Neuburg am Inn als auch in Sankt Marienkirchen, sind aufgrund der Grenznähe ideal gelegen, um Ladungen optimal zu konsolidieren und Fahrzeiten weiter zu optimieren. Darüber hinaus bieten beide Standorte auch Grundstücke für den Bau zusätzlicher Umschlag- und Warehouseflächen,« erläuterte Tonn. Die Akquisition bedarf noch der Zustimmung durch die deutschen und österreichischen Wettbewerbsbehörden. »Gemeinsam mit unseren zuletzt getätigten Akquisitionen von Müller Fresh Food Logistics in den Niederlanden und Frigoscandia in Nordeuropa untermauern wir damit unsere Position als einer der führenden Lebensmittellogistiker Europas«, kommentierte Burkhard Eling, CEO von Dachser, den Zukauf.



Brummer hat Standorte in Neuburg am Inn und in Sankt Marienkirchen.

Anzeige

BUTT®
... UND DAS NIVEAU STIMMT!

Wir schaffen logistische Verbindungen.
Individuelle Planung und Konstruktion
direkt vom Hersteller – Made in Germany

www.buttp.de



Wärmegedämmte Verladeschleuse

MADE IN GERMANY

BUTT GmbH Tel.: +49(0) 4435 9618-0
Zum Kuhberg 6-12 Fax: +49(0) 4435 9618-15
D-26197 Großenkneten butt@buttp.de · www.buttp.de

NEUES GEBÄUDE FÜR STUDIENGANG LEBENSMITTELLOGISTIK

In den letzten Wochen hat die Hochschule Geisenheim auf ihrem Campus gleich zwei Neubauten mit zusammen rund 2500 Quadratmeter Nutzfläche in Betrieb genommen: das sogenannte Praktikumsgebäude für Lebensmittelsicherheit sowie das Seminargebäude für Lebensmittellogistik und Nachhaltigkeit. Der Bau der neuen Gebäude hatte Anfang 2021 begonnen.

»Das neue Gebäude bietet einmalige Rahmenbedingungen. Das alles gibt den Studierenden im Studiengang der Lebensmittellogistik und des Lebensmittelmanagements in Geisenheim nochmal ganz neue Möglichkeiten und eröffnet auch weitere Spielräume für die Weiterentwicklung der Studiengänge«, freut sich Prof. Dr. Andreas Holzapfel, Studiengangsleiter Lebensmittellogistik und -management und Leiter des Instituts für Frischproduktlogistik. Im Technischen Praktikum und in den Laboren können Auswirkungen der Lieferkettenbedingungen von der Agrarproduktion bis zum Verbraucher erforscht werden. So können logistische Prozesse sowie das Verhalten von



Quelle: Woody + Hennet

Analyse von Erdbeeren in der Frischproduktlogistik der Uni Geisenheim.

Verbrauchern beispielsweise durch die Nachbildung einer Supermarktmarktabteilung simuliert werden. Zudem können die Auswirkungen von Produkt-, Prozess- und Supply Chain Faktoren inklusive der Verpackungstechnologie auf die Produktqualität, die Verfügbarkeit und das Verbraucherver-

halten erforscht werden. In PC-Pools mit modernster Hardware können Studierende aufwändige Simulationen und Optimierungen von Lieferketten im Lebensmittelbereich umsetzen, sowie Modelle und Analysen zur Reduzierung des Ressourceneinsatz in den Lieferketten durchführen.

KRONE SCHLIESST PARTNERSCHAFT MIT RIO

Um den Ausbau ihrer digitalen Services voranzutreiben, haben Krone und die Logistikplattform Rio eine umfangreiche Zusammenarbeit geschlossen. Die Partnerschaft bedeutet sowohl für Krone Telematics als auch für Rio einen zentralen Baustein in der Vernetzung von Fahrzeugdaten. Als Ziel geben beide Unternehmen an, die Kommunikation von Truck und Trailer einfacher und die Tourenplanung für Disponenten übersichtlicher zu gestalten. Die Kooperation ermöglicht es Transportunternehmen ab sofort, Trailerdaten aus Krone Telematics in die Rio-Plattform zu übertragen. Rio ist darauf spezialisiert, Telematik, Transportmanagement und Fahrerkommunikation für Speditions- und Transportunternehmen aus einer Hand bereitzustellen,

unabhängig vom Hersteller der Fahrzeuge. Konkret können Transportunternehmen die kombinierten Positionsdaten ihrer Trucks aus Rio und ihrer Trailer aus Krone Telematics in einer Flottenübersicht auf einer einzigen digitalen Karte darstellen oder einzelne Fahrzeugpositionen per Link mit einem Kunden teilen. Weitere Telematikdaten folgen sukzessive im Lauf des Jahres, kündigten die Unternehmen an. »Dank der neuen Kooperation mit RIO erweitern wir für unsere Kunden den Zugriff auf produktive digitale Services. Durch die komfortable Integration von Truck- und Trailerdaten kann Krone für seine Kunden die Wirtschaftlichkeit im Transportsektor weiter steigern und so dazu beitragen, die wachsenden Herausforderungen moderner Liefer-

ketten noch besser bewältigen zu können«, erläuterte Maximilian Birle, Leiter Krone Telematics & Digital Services. »Es steht außer Frage, dass das volle Potenzial der Digitalisierung nur gemeinsam gehoben werden kann. Die OEM-übergreifende Datenintegration ohne Hardware-Nachrüstung, wie wir sie gemeinsam mit Krone realisieren, ist ein echter Mehrwert und bietet den Transportunternehmen eine praxisgerechte Basis für die Digitalisierung ihrer Transportprozesse«, erklärt Rio CEO Jan Kaumanns und betont: »Für Rio markiert diese Partnerschaft einen wichtigen Meilenstein, da mit Krone alle relevanten Nutzfahrzeugmarken auf unserer Plattform eingebunden sind.«

NEUER COO FÜR MITSUBISHIS KÜHLAGGREGATE

Die Mitsubishi Thermal Transport Europe GmbH (MTTE) hat innerhalb von vier Jahren seine Belegschaft von rund 25 auf 50 verdoppelt. Parallel dazu hat der Osnabrücker Dienstleister für Transport-Kühlmaschinen seinen Umsatz in den vergangenen drei Jahren verdoppelt. Das teilte das Unternehmen Mitte April mit. Angesichts dessen baut MTTE auch seine Führungsebene aus: die neu geschaffene Position des Chief Operating Officer (COO) übernimmt Alexander Allgaier. Der 41-Jährige ist gebürtiger Heilbronner und seit 2022 bei MTTE. Er hatte zunächst das Vertriebsgebiet Baden-Württemberg und später weitere Regionen im Südwesten betreut. »Wir freuen uns sehr, dass mit Alexander Allgaier ein kompetenter Kollege aus den eigenen Reihen die anspruchsvolle neue COO-Aufgabe

übernimmt«, kommentierte MTTE-Geschäftsführer Björn Reckhorn. »Herr Allgaier ist ab sofort Koordinator und Schnittstelle zwischen den einzelnen MTTE-Fachabteilungen Vertrieb, Technik/Entwicklung, Auftragsabwicklung, Werkstatt/Service und After Sales. Damit unterstützt er unseren dynamischen Wachstumsprozess auf dem deutschen und europäischen Markt.« Neben der Führungsebene wird bei MTTE auch der technische Service sowie der Vertrieb kontinuierlich ausgebaut, so das Joint Venture von Mitsubishi und Heifo. Ziel sei es, in den einzelnen Regionen mit Service-Partnern, aber auch mit eigenem Personal noch näher an den Kunden zu sein. »Damit können wir die aktive Kundenbetreuung intensivieren, die Abläufe und den Service in der Zentrale optimieren und den Mobilservice in der Fläche weiter ausbauen«, erläutert der neue COO. Hierfür habe MTTE Anfang 2024 weitere Schlüsselpositionen mit neuem Personal besetzt.



Alexander Allgaier

EUROPA SYSTEMS SCHLIESST PARTNERSCHAFTSVEREINBARUNG MIT SIEMENS

Europa Systems und Siemens haben Mitte März eine Zusammenarbeit bekannt gegeben. Sie basiert auf einer Partnerschaftsvereinbarung, die eine gemeinsame Marktkooperation, die Förderung der besten modernen Lösungen, aber auch eine kontinuierliche Verbesserung der technischen Kompetenzen ermöglichen soll, um die Qualität

und technischen Eigenschaften der gelieferten Produkte zu maximieren. Die Aufnahme in die Liste der zertifizierten Siemens-Lieferanten eröffnet Europa Systems neue Märkte, potenzielle neue Auftragnehmer und eine Erweiterung des Einsatzspektrums in bisher unbekannten Industriebereichen, erklärte der polnische Intralogistik-Spezialist.

Dank des unterzeichneten Vertrags erhalten zertifizierte Ingenieure, die im Forum europäischer Projekte tätig sind, Zugang zur professionellen technischen Supportplattform von Siemens und erreichen so die nächste Entwicklungsstufe des Supports für Kunden und verbessern den Endkundenservice, erwartet Europa Systems.

PFENNING ÜBERNIMMT PHARMALOGISTIKER

Die Pfenning-Gruppe hat rückwirkend zum 1. Januar die Pharmalogistik-Gruppe Logosys aus Darmstadt übernommen. Der Heddheimer Logistiker sieht darin einen weiteren Schritt in seiner Wachstumsstrategie, seit 2021 hat Pfenning bereits sieben weitere Unternehmen erworben. Die Logosys-Gruppe besteht aus drei Gesellschaften mit den Einheiten Logistik, Spedition und Personalservice, die alle auf Supply Chain-Dienstleistungen für die Pharma- und Chemiebranche ausgerichtet sind. Zu den langjährig-

gen Auftraggebern des Unternehmens zählen namhafte Pharma- und Healthcare-Größen, für die Lagerlogistik, Konfektionierung, Kommissionierung, Transport und Verteilung zum Handel oder Endkunden durchgeführt werden. Mit rund 250 Mitarbeitenden an drei Standorten im Rhein-Main-Gebiet, über 60 000 Quadratmeter mit mehr als 100 000 Palettenstellplätzen sowie einem eigenen Fuhrpark sieht Pfenning in Logosys eine ideale Ergänzung. Zudem verfügt der Spezialist über ein umfangreiches Qualitätsma-

nagementsystem mit erforderlichen Zertifizierungen und Genehmigungen für die Pharmalogistik, unter anderem GDP, GMP, Großhandelserlaubnis oder Herstellererlaubnis nach § 13 AMG. Die Transaktion erfolgte aus Nachfolgegründen, da Hans-Jürgen Nützel, Gründer und Geschäftsführer von Logosys, sich altersbedingt aus der operativen Geschäftsführung zurückgezogen hat. Das Management der Logosys-Gruppe um Jürgen Reinhard sowie Marcel Nützel bleibt dem Unternehmen laut Pfenning erhalten.

REIFE AUSGRÜNDUNG DER AFC

Die SFC Südamerikanische Frucht-Compagnie GmbH hat Anfang April ihr neues Reife- und Logistikzentrum am Hamburger Großmarkt eingeweiht und will damit neue Maßstäbe setzen. SFC wurde im Januar 2024 gegründet und ist eine 100-prozentige Tochter der Afrikanische Frucht-Compagnie GmbH (AFC). Das Gebäude bietet eine Lagerfläche von rund 5500 Quadratmeter und Kühlkapazitäten für 900 Paletten. Die Reiferei verfügt über 22 Kammern mit einer wöchentlichen Kapazität von circa 30 000 Kartons Bananen und anderen tropischen Früchten. Der neue Standort der SFC ist für die Distribution im Norden optimal, betont das Unternehmen. »Wir wollen unseren Kunden flexible, serviceorientierte

und unkomplizierte Lösungen bieten. Schwerpunkte sind beispielsweise Zwischenlagerung, Kommissionierung, Cross Docking und Reifedienstleistung. Unsere 24/7-Fähigkeit rundet den Service ab«, erklärt Stefan Heine, SFC-Geschäftsführer. Sein Geschäftsführungs-Kollege Florian Eßer ergänzt: »Wir sind stolz darauf, mit dem neuen Zentrum unsere langjährige Erfahrung und Expertise noch besser nutzen zu können. Damit sind auch Reifung und Vertrieb unserer Traditionsmarke Onkel Tuca für unsere Kunden langfristig gesichert.« Mit einem aktuellen Team von 15 Mitarbeitern will die SFC über innovative Ansätze ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken und expandieren.



Die SFC-Geschäftsführer Stefan Heine (links) und Florian Eßer vor den Reifekammern im neuen Reife- und Logistikzentrum.

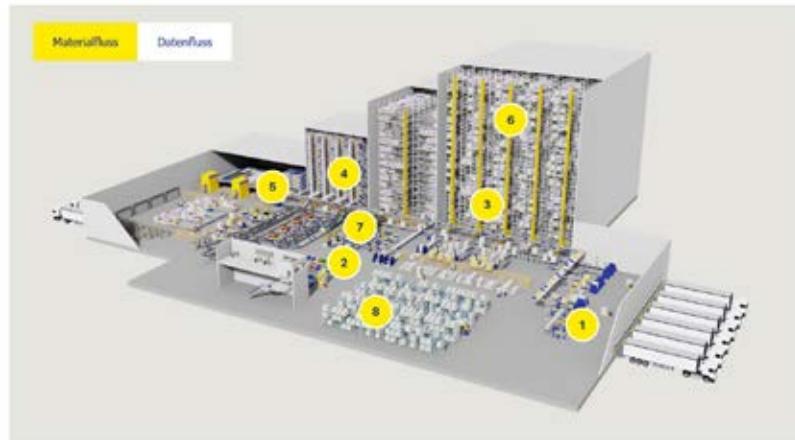
DIGITALER SYSTEMBAUKASTEN VON STÖCKLIN JETZT ONLINE

Termingerecht zu den Leitmessen Modex in Atlanta, SITL in Paris und Logimat in Stuttgart ist die neue Stöcklin Website www.stoecklin.com live gegangen. Gemäß dem Unternehmensclaim »Home of Intralogistics: alles unter einem Dach«, werden die leistungsstarken Lösungsmoduln des Schweizer Unternehmens vorgestellt: Vollautomatische Multichannel Lagerlösungen für die einfach- oder mehrfachtiefe Lagerung von Paletten sowie Behältern, zum Beispiel das leistungsstarke FSP Shuttle System oder die skalierbare Boxer Regalbedienlösungen für das automatische Kleinteilelager (AKL) oder die Master-Modelle zur Gewährleistung der reibungslosen energieeffizienten einfach- oder mehrfachtiefe Lagerung von Paletten. Automatisierte Fördertechnik für Paletten und Behälter, präzise Kommissioniersysteme, inklusive dem Speedcom Hochleistungs-Kommissionierarbeitsplatz, die eigen produzierten Stöcklin-Regalsysteme sowie die Logos Software Suite für die fortschrittliche Steuerung vervollständigen die automatisierten Lagertechnik-Module. Auch die breite Range an smarten Material Handling Solutions von Staplern wird vorgestellt, zum Beispiel Handhubwagen, Kommissionierer, Inox und Ex-Schutz Staplern und die hoch-

effizienten und skalierbaren FTS Eagle-Ant-Lösungen. Thema sind auch die passenden Long-Life Servicemodule für Solutions und Material Handling, die den nachhaltigen Betrieb garantieren sollen. In einer Visualisierung wird das Lösungspotential von Stöcklin für einen optimierten Material- und Datenfluss auf einem Blick gezeigt. Anhand einer großen Auswahl an Referenzen, nach Branche oder Technologien geclustert, wird das Lösungspotential der Systemlösungen in der Praxis aufgezeigt. »Bei

der Konzeption und Umsetzung unseres Relaunches stand die Benutzerfreundlichkeit, Interaktivität und unsere nachhaltige Lösungskompetenz im Fokus«, erklärt Damaris Grütter, Vice President und Group CMO bei Stöcklin. »Fortlaufend möchten wir die Menschen, die hinter und für Stöcklin stehen, vorstellen. Der Launch bildet für uns den Startpunkt, um kontinuierlich unser digitales Schaufenster mit relevanten Informationen und Lösungen zu einer Lösungsplattform auszubauen.«

Die neue Website von Stöcklin visualisiert das breite Angebot des Schweizer Intralogistikers.



TOPREGAL PRÄSENTIERT VERKAUFSAUTOMAT MIT KÜHLFUNKTION

Mit dem VA-6K von Tecmaschin erweitert die Topregal GmbH ihr Sortiment um elektrische Verkaufsautomaten mit Kühlfunktion und wahlweise mit Altersverifizierung. 60 Fächer und drei Fachgrößen ermöglichen den unkomplizierten Zugang zu einer breiten Palette von Produkten unabhängig von Café- oder Kantinenöffnungszeiten. Neben Getränkedosen, Kaugummis oder Schokoriegeln können dank der Kühlfunktion mit Temperaturen zwischen 2 und 10 °C zusätzlich verderbliche und wärmeempfindliche Lebensmittel wie Sandwiches oder in den heißeren Monaten angenehm temperierte Snacks und Getränke angeboten werden. Da der VA-6K auch als Variante mit Altersverifizierung erhältlich ist, wird sogar ein Angebot von altersbeschränkten Produkten wie Alkohol, Tabakwaren und E-Zigaretten mit Schutz vor unberechtigtem Zugang möglich. Damit lässt sich laut

des Filderstädter Unternehmens eine umfassende und voll automatisierte Versorgung von Mitarbeitern, Kunden oder Besuchern in Einrichtungen wie Kantinen, Produktions- und Lagerhallen, Krankenhäusern, Universitäten, Bibliotheken oder im Einzelhandel sicherstellen. Dank seiner kompakten Maße mit einer Breite von 1030 Millimeter, 1945 Millimeter Höhe und 790 Millimeter Tiefe findet der Automat auch in kleineren Räumen Platz. Warenmengen und Preise lassen sich per bedienerfreundlicher Oberfläche auf einem Display am Automaten unkompliziert einstellen und die herausziehbaren Schubladen ermöglichen eine bequeme Befüllung von vorne. Durch abrufbare Verkaufsstatistiken sind ein effizientes Warenmanagement und die Kontrolle der Haltbarkeitsdaten möglich. Variable Stand-by-Zeiten des Kühlsystems sollen zudem Energiekosten einsparen. Für ein angeneh-



Der kühlfähige Verkaufsautomat VA-6K.

mes Entnehmen der Waren sorgt eine großzügige Klappe und ein integriertes Polster schützt zerbrechliche Waren beim Ausgabeprozess vor Schäden. Ein helles LED-Licht unterstützt eine ansprechende Produktpräsentation und ein Sicherheitsglas verhindert unbefugten Zugriff. Die Verkaufsautomaten eignen sich nur für den Einsatz in Innenräumen und lassen sich ausschließlich mit Bargeld betreiben.

METRO LOGISTICS ÜBERNIMMT ZENTRALLAGERFUNKTION FÜR FLASCHENPOST

Metro Logistics hat zum 1. März die Zentrallagerfunktion für den deutschen Getränke- und Lebensmittelferdienst Flaschenpost übernommen. Die Standorte Marl und Groß-Gerau des Logistikdienstleisters dienen dabei als Lager- und Umschlagezentren für die mehr als 30 nationalen Flaschenpost-Hubs mit dem Ziel, die Warenströme zu konsolidieren. Das Food-Segment von Flaschenpost deckt mit Ultrafrische, Frischeartikeln, Obst und Gemüse sowie Trocken nahezu alle Sortimentsbereiche ab. Mit sechs verschiedenen Temperaturzonen, einem eigenen Qualitätsmanagement und der Umsetzung höchster Qualitäts- und Hygienestandards verspricht Metro Logistics umfangreiche Leistungen für das Handling der temperaturgeführten Waren. Während die Ultrafrische-Plattform in Groß-Gerau für den Umschlag von Fleisch- und Wurstprodukten verantwortlich ist, lagern die übrigen Lebensmittelkategorien im Logistikzentrum Marl und werden dort

auch umgeschlagen. Über die beiden Logistikstandorte sollen bis 2025 bis zu 1000 Paletten täglich kommissioniert, umgeschlagen und versendet werden. Ebenso werden Over-Night-Cross-Docking- sowie Pick-2-Zero-Prozesse abgebildet. Darüber hinaus sind auch die Organisation, Abwicklung und Durchführung der Shuttle-Transporte zu den flaschenpost-Hubs Teil des Leistungsangebots von Metro Logistics. »Wir freuen uns, dass wir der Flaschenpost mit unserer umfassenden Expertise in der Lebensmittellogistik eine Komplettslösung anbieten können. Diese setzen wir in unserem Multi-User-Logistikzentrum Marl um, das räumlich optimal zu den mehr als 30 flaschenpost-Hubs in Deutschland liegt und mit 235 000 Quadratmeter zu den größten Handelslogistikzentren Deutschlands zählt«, erklärt Arnd Stoehr, Geschäftsführer Metro Logistics. Christopher Messina, Director Supply Chain Management bei Flaschenpost, ergänzt: »Wir freuen uns

auf die Zusammenarbeit mit unserem neuen Partner Metro Logistics, der uns dabei unterstützt, unsere Warenströme zu konsolidieren und die Komplexität in unserer Supply Chain zu reduzieren. Unser Ziel ist eine optimale Aussteuerung der Warenverfügbarkeit und eine größere Skalierbarkeit mit Blick auf zukünftige Entwicklungen. Mit dem neuen Zentrallager sind wir in der Lage, eine integrierte End-2-End Supply Chain, vom Hersteller bis zum Endkunden, bei der Flaschenpost abzubilden. Unsere nationalen Lagerstandorte können innerhalb von 12 bis 18 Stunden mit Waren versorgt werden. Besonders hervorzuheben sind die Flexibilität und die Umsetzungsstärke bei der Planung. Die Flaschenpost ist bekannt für ihre datengetriebenen und dynamischen Prozesse, und unser Anspruch wurde mit dem Go-Live des Zentrallagers in Marl innerhalb weniger Monate erfüllt.«

STAATSSEKRETÄRIN ÜBERREICHT DLG-BUNDESEHRENPREISE

Auf dem diesjährigen Branchentreff des Bundesverbandes der obst-, gemüse- und kartoffelverarbeitenden Industrie (BOGK) am 5. und 6. Mai in Köln wurden im Rahmen des Festabends Bundesehrenpreise an Unternehmen der obst-, gemüse- und kartoffelverarbeitenden Industrie verliehen. Die Parlamentarische Staatssekretärin im Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft, Dr. Ophelia Nick, überreichte im Beisein von Michael Mayntz, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes der obst-, gemüse- und kartoffelverarbeitenden Industrie sowie mit Rudolf Hepp, stellvertretender DLG-Hauptgeschäftsführer, Urkunden und Medaillen an die Preisträger. Ausgezeichnet wurden im Steigenberger Hotel Köln die Unternehmen Franz



Foto: DLG/Aline Orthen

Bei der Preisverleihung (von links): Michael Mayntz, David Krause (Agrarfrost GmbH), Uta Simmler (Franz Simmler GmbH + Co. KG), Willi Stollenwerk (J. + W. Stollenwerk oHG), Dr. Ophelia Nick und Rudolf Hepp.

Simmler GmbH + Co. KG (Obst), Agrarfrost GmbH (Kartoffeln) und Rheinland

Konservenfabrik Vorgebirge Obst- und Gemüseverarbeitung GmbH.

DFHV KRITISIERT EUROPÄISCHE VERPACKUNGSVERORDNUNG

»Der jetzt gefundene europäische Kompromiss zur Verpackungsverordnung ist aus unserer Sicht ökonomisch und ökologisch sinnlos. Und er ist ein massiver Verstoß gegen das Prinzip des freien Binnenmarktes« erklärte der Geschäftsführer des Deutschen Fruchthandelsverbandes e.V. (DFHV), Dr. Andreas Brügger Mitte März. Kommision, Parlament und Rat der EU hatten sich auf einen Text geeinigt, der unter anderem ein Verbot von Plastikverpackungen für Obst und Gemüse vorsieht. Die Mitgliedsstaaten sollen jedoch nationale Ausnahmen zu dem Verbot regeln dürfen. »Die jetzt vorgeschlagene

Lösung«, so Brügger, »bietet bezogen auf den gesamten Lebensmittelmarkt kaum Einsparungen bei Kunststoffverpackungen. Sie führt vielmehr dazu, dass in der gesamten Lieferkette und in den privaten Haushalten mehr Ware weggeworfen werden wird, weil gerade bei empfindlichem Obst und Gemüse der Schutz durch eine optimale Verpackung fehlt.« Die vorgesehene nationale Ausnahmeregelung sei zusätzlich ein grober Verstoß gegen die Prinzipien des Binnenmarktes. »Faktisch schafft die Regelung den Binnenmarkt für in Kunststoff verpacktes Obst und Gemüse ab«, sagt Brügger. »Verstörend ist,

dass dieser Angriff auf die Grundprinzipien der EU ausgerechnet von ihren Institutionen selbst ausgeht.« Der DFHV setzte im März alle Hoffnung auf eine Ablehnung des Kompromisses bei den abschließenden Verhandlungen im EU-Rat und dem EU-Parlament. In beiden Gremien sei die Verpackungsverordnung höchst umstritten. Eine Enthaltung Deutschlands, die im Gespräch sei, könnte die Verpackungsverordnung in der jetzigen Form noch stoppen. Das EU-Parlament hat dem Entwurf allerdings am 24. April zugesagt.

TGW LOGISTICS UND OPEX SCHLIESSEN STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT

Die beiden international tätigen Automatisierungs-Spezialisten TGW Logistics und Opex Corporation haben vor Kurzem eine strategische Partnerschaft unterzeichnet. Im Rahmen der Zusammenarbeit bringt TGW seine Erfahrung in die Weiterentwicklung der Infinity ASRS-Technologie von Opex ein. Letztere kommt auch in Livepick zum Einsatz, dem neuen Order Fulfillment System von TGW Logistics. Opex ist ein führender Automatisierungs-Anbieter und entwickelt Lösungen für die Lager-, Do-

kumenten- und Postautomatisierung. Das familiengeführte Unternehmen mit Sitz in den USA wurde 1975 gegründet und beschäftigt heute mehr als 1500 Mitarbeiter auf fünf Kontinenten. TGW Logistics betreut über seine US-Niederlassung in Grand Rapids (Michigan) namhafte US-Kunden wie Gap, Urban Outfitters und Victoria's Secret.

Das preisgekrönte Opex Infinity ASRS-System steht für laut TGW unbegrenzte Flexibilität und Skalierbarkeit in Bezug auf Durchsatz sowie Lagerkapazität –

und ist damit die ideale Lösung für kleine und mittlere Fulfillment-Projekte. Infinity-Roboter können sich sowohl in der vertikalen als auch in der horizontalen Achse frei bewegen und nutzen die verfügbare Fläche hocheffizient. Im Vergleich zu Konkurrenztechnologien punktet Infinity nach Angaben des Anbieters mit bis zu 35 Prozent höherer Lagerkapazität bei gleicher Grundfläche sowie bis zu 65 Prozent höherer Effizienz bei den Wegen, die die Roboter im Regal zurücklegen.

SICHER TEMPERIERT IM XXL-FORMAT

Temperaturempfindliche Medikamente und biotechnologische Produkte müssen beim Versand perfekt geschützt und zugleich zuverlässig temperiert sein. Der neue XXL-Palettenshipper 2-8°C von Storopack erfüllt nach Angaben des Metzinger Unternehmens beide Anforderungen: Mit dem Palettenshipper lässt sich eine komplette Europalette temperaturgeführt transportieren. Das Versandgut wird dabei bis zu 120 Stunden konstant zwischen 2 und 8°C temperiert – selbst bei zwischenzeitlichen Außentemperaturen von -20°C bis +60°C, verspricht Storopack. Anwender profitieren zudem von einem schnellen Aufbau. Eine Person kann den XXL-Palettenshipper in nur zehn Minuten zusammenbauen, so Storopack. Der XXL-Palettenshipper 2 bis 8°C wird mit 16 PCM-Kühlakkus temperiert: Versender



Transporte kühlpflichtiger Produkte sollen damit einfach und effizient möglich sein. Als besonderen Vorteil für die Logistik nennt der Anbieter, dass der Palettenshipper sich in herkömmlichen Kühlräumen mehrere Wochen lagern lässt, ohne seine Kühlfähigkeit zu verlieren. Das erlaubt maximale Flexibilität – dadurch kann der XXL-Palettenshipper auch mit viel Vorlauf vor dem Versandzeitpunkt vorbereitet werden. Selbst längere Verweildauern an Flughäfen aufgrund von Verzögerungen sind bei entsprechender Kühlung im Kühlraum des Flughafens kein Problem. Zum schnellen Aufbau des Palettenshippers von Storopack tragen die einfach einsteckbaren Seitenteile sowie Halterungen für die wiederverwendbaren PCM-Kühlelemente bei.

AHT KÜNDIGT MEILENSTEIN IN DER ENERGIEEFFIZIENZ AN

AHT hat Anfang April die Markteinführung seines neuesten Kühlregals Borea bekanntgegeben. Als direkter Nachfolger der mit über 120 000 verkauften Einheiten bewährten Vento-Serie soll Borea einen weiteren Schritt nach vorn in Sachen Energieeffizienz und Design machen, so das Unternehmen mit Sitz in Rottenmann im österreichischen Bundesland Steiermark. Die Neuheit steche durch seine herausragende Energieeffizienz hervor und ist sowohl als Plug-in- als auch als Semi-Plug-in-Einheit erhältlich. Zukünftig plant AHT, die Serie um CO₂-Modelle zu erweitern. Mit einer um sechs Prozent vergrößerten Gesamtausstellungsfläche (Total Display Area – TDA) im Vergleich zu Vento bietet Borea mehr Platz für die Produktpräsentation. Eine elegante Präsentation soll die brillante LED-Beleuchtung ermöglichen, verfügbar als Kopf-, Vertikal- oder Regalbeleuchtung je nach Modell. Neben offenen Varianten sind verschiedene Modelle mit Glastüren verfügbar, die die Energieeffizienz weiter erhöhen. Die breite Palette an Anpassungsmöglichkeiten, darunter Endglaswände, Bumper-Design

oder Innenausstattungen, erleichtert die Anpassung an jeden Marktbereich. Dank einer neuen Rahmenkonstruktion können die Einheiten direkt an die Wände gestellt und an das vorhandene Kondenswasser-Ablaufsystem des Gebäudes angeschlossen werden. Zudem bietet Borea verschiedene Möglichkeiten zur Anbringung von Preisschildern. Im Herzen der Kühlregale befindet sich ein hermetisch versiegeltes Kühlsystem, das das Risiko von Leckagen minimiert. Alle Einheiten entsprechen laut AHT den höchsten Sicherheitsstandards der VDE und nutzen das umweltfreundliche Kältemittel Propan (R290),

dass eines der niedrigsten Treibhauspotenziale (GWP) auf dem Markt aufweist. Die Energieeffizienzindizes (EEI) der Serie reichen von B bis E. Die Multi-Circuit-Technologie für größere Modelle soll Energieeffizienz, Redundanz und Temperaturstabilität garantieren. Modelle mit Glastüren verbrauchen laut Anbieter 40 Prozent weniger Energie als das Vorgängermodell Vento Eco. Insbesondere in wärmeren Gebieten soll die Semi Plug-in (SPI)-Variante von Borea eine sehr hohe Temperaturstabilität bei höheren Umgebungstemperaturen und Produktsicherheit bieten.



Wärmere Gebiete sind der Einsatzbereich der SPI-Variante von Borea.

MOVIANTO UND TVM TIERGESUNDHEIT VERLÄNGERN VERTRAG

Der auf die Pharma- und Gesundheitsbranche spezialisierte Logistikdienstleister Movianto und TVM Tiergesundheit, deutsche Tochtergesellschaft des französischen Tierarzneimittelherstellers Dômes Pharma, haben ihre Zusammenarbeit um drei Jahre verlängert. »Movianto hat uns seit 2021 sehr erfolgreich bei unserem Eintritt in den deutschen Markt unterstützt. Sie haben uns die gesamte Lagerlogistik von der Einlagerung mit Qualitätskontrolle über das Pick and Pack von Versandaufträgen bis zum Retourenmanagement abgenommen und auch die Lieferung an die Tierärzte in Deutschland und Österreich organisiert«, berichtete Paul Thiou, Geschäftsführer der Berliner

TVM GmbH. »Jetzt treten wir in die zweite Stufe unserer Entwicklung ein und werden Portfolio und Mengen kontinuierlich erweitern.« Thiou plant, die Versandmenge, die derzeit bis zu 14 000 Packungen pro Monat umfasst, in den nächsten Jahren zu verdoppeln. Bisher hat TVM vor allem Produkte im Ambient-Bereich (15 bis 25 °C) in Deutschland vertrieben. Jetzt kommen weitere kühlkettenpflichtige Produkte hinzu. »Dabei sind auch Stammzellenprodukte, bei denen es nicht nur auf die korrekte Kühlung bei 2 bis 8 °C ankommt, sondern die auch zeitkritisch sind«, erläuterte er. Für Dennis Spamer, Geschäftsführer von Movianto für Deutschland, Österreich und die Schweiz, bestätigt

die Entwicklung von TVM einen klaren Trend in der Pharma- und Gesundheitsbranche: »Der Bedarf an temperaturgeführter Logistik, vor allem im Kühlbereich, wächst stark. Um ausreichend Kapazität dafür anbieten zu können, haben wir die Kühl Lagerkapazität allein an den deutschen Standorten in den letzten Jahren auf mehr als 8000 Palettenstellplätze erweitert. Und die nächste Erweiterungsstufe ist bereits geplant.« Für kleinere Sendungen nutzt Movianto zudem die Möglichkeit, sie in validierten Kühlzäpfen zu lagern. Das wird auch in Ginsheim-Gustavsburg so gehandhabt, wo alle TVM-Produkte sowohl im Ambient- wie im Kühlbereich gelagert werden.

AKTUELLE NEWS, TERMINE UND ARTIKEL AUF
WWW.FRISCHELOGISTIK.COM

Logistikkatalog

Logistics.ag
Ihr Netzwerk Unsere Lösung
Personal Berater, Interim Lieferanten Equipment Medien
logistikjob.de logistikberater.net logistikkatalog.de einkauf.ag logistik.tv
D-61352 Bad Homburg Tel.: +49 6172-6826656 /-57 www.logistics.ag

Lagersysteme


DAMBACH LAGERSYSTEME
www.dambach-lagersysteme.de

Lagertechnik

Stöcklin
Home of Intralogistics
Stöcklin Logistik AG
CH-4242 Laufen
+41 61 705 81 11
info@stoecklin.com
www.stoecklin.com


Kühl- und Tiefkühllagerhäuser

TELEDOOR
• Kühl- und Tiefkühlzellen
• Kühl- und Tiefkühlraumtüren
• Klima- und Prüfzellen
• Reinraumtechnik
• Maschinenverkleidungen
www.teledoor.de
Tel. +49 (0) 54 29 94 45-0

Nutzen Sie FRIGOQUIP
Luftschleieranlagen, damit die Kälte im Kühlraum bleibt!
FRIGOQUIP GmbH
Denkmalsweg 1
49324 Melle
Tel: (0) 5422 - 7091945
Fax: (0) 5422 - 7091947
www.frigoquip.de
www.disinfector.de


Seit 50 Jahren Ihr zuverlässiger Partner für Industrie- und Kühlraumbau.
Plattenhardt + Wirth GmbH
88074 Meckenbeuren-Reute
www.plawi.de

Mobile Begleiter für den Tiefkühlbereich

ACD Elektronik GmbH www.acd-gruppe.de sales@acd-elektronik.de Tel: +49 7392 708-499

Inserentenverzeichnis

ACD	15	Meyer Logistik	Titelseite
Arnold Verladesysteme	3	Mitsubishi	U2
Brightec	37	Perishable Center	13
Butt	47	Plattenhardt + Wirth	39
Ecocool	9	Pommier	43
HB Protective Wear	29	Stark Reinigungsgeräte	23
IAA	U3	Transdanubia	17
Jcarrión	27		

Klinkhammer
Intralogistics
Automatische Frische-, Trocken- und Tiefkühllager
+49 911 930 640
www.klinkhammer.com

Kältetechnik

MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES THERMAL TRANSPORT EUROPE

Modernste Transportkühlung!
➢ Hocheffizient!
➢ Zukunftssicher!

www.mhi-tte.com
info@mhi-tte.com

Transport & Logistik



Internationale Frischelogistik
[+34 950 21 20 20](tel:+34950212020) info@jcarrion.es **JCARRION**

TRAPO ➤➤➤

Automated Intralogistics



www.trapo.de

Tiefkühlshutzbekleidung



HB
PROTECTIVE WEAR

Gemeinsam Qualität sichern.

FRIGOTEC GmbH
Kälte- und Verfahrenstechnik
Freshness Experts

Kälte- und Klimaanlagenbau
 Fruchtreifetechnik www.frigotec.de
 CA/ULO-Technik | Elektrotechnik
 Schaltanlagen | Regelungstechnik

Zörbiger Str. 5, 06188 Landsberg
 Telefon +49(3 46 02) 305 0
 Telefax +49(3 46 02) 305 25



Kühllogistik.

Fahrzeuge



Packen an, liefern ab.
mercedes-benz.de/specials

Logistikdienstleister

BAUMANN

We enable logistics.

www.baumannpaletten.de

Luftschleieranlagen



blueSeal®
 Luftschleier von brightec
info@brightec.nl www.brightec.nl

Luftschleierlösungen für Kühlräume



Fon. 07940 / 142-302 **rosenberg** THE AIR MOVEMENT GROUP

Verpackungstechnik

FOOD- UND PHARMA-LOGISTIK

ECO°COOL



Sichere Lösungen für den temperaturempfindlichen Versand

www.ecocool.de

Planung



SSP KÄLTEPLANER
 Gewerbestrasse 8, D-87787 Wolfertschwenden
 Tel +49 8334 259708 0, mail.ger@kaelteplaner.ch

Lagerlogistik

KNAPP

Spezialist für Lösungen im Bereich Lebensmittel und Leergutlogistik.



Software & Hardware

Warehouse | Transportation | Hardware | Consulting



proLogistik
 GROUP

www.proLogistik.com

idem telematics

TELEMATIK FÜR TRUCK + TRAILER

idemtelematics.com

Vermietung

KAUFEN MIETEN LEASEN + Herstellerneutral + Markenfabrikate + Deutschlandweit

GTI Miet-Fahrzeug Center 

Wirtschaftliche und unabhängige Lösungen für:
 Kipper + Kühler + Schubboden + Gardine

Tel. 03 94 03/92 10 - Funk 01 71/7 70 44 72 - www.gti-trailer.de - info@gti-trailer.de

Tiefkühlsattel Mietrate monatlich z.B.: € 1.095,00

QUATSCH MIT SAUCE

Frösche LOGISTIK 

Die Zeit um den 1. April ist tückisch, wenn man auf der Suche nach, nun ja, seriösen Meldungen für die Rubrik »Fröschelogistik« ist. Schließlich dreht sich darin alles um außergewöhnliche und skurile Meldungen, die vom Urheber ernst gemeint sind – auch wenn das manchmal unglaublich erscheint. Daher können wir an dieser Stelle nur lobend erwähnen, dass der Trailerhersteller Krone zum 1. April eine neue Produktsparte angekündigt hat, nämlich die Smoothie-Herstellung. Besonders schön: Eine Sorte sollte Cool Liner heißen und farblich fast Fröschelogistik-blau sein!

Am 4. April und damit eindeutig zu spät für einen Aprilscherz stellte die Unilever-Marke Hellmann's ihre neue Kreativkampagne vor. Sie ist eine Reaktion auf einen kürzlich veröffentlichten Post der Mayonnaise-Marke auf Instagram: Darin rief Hellmann's Mayo-Liebhaber mit dem Namen Heinz dazu auf, ihren Namen in Hellmanns zu ändern. Die Logik hinter der Kampagne ist bestechend: Nur weil man mit dem Namen Heinz (Sie wissen schon, der Ketchup-Marke) geboren wurde, bedeutet das nicht, dass man keine Mayo liebt. Schließlich mag auch nicht jeder, der Brauer heißt, Bier. Die Familie Fischer mag vielleicht kein Sushi und die Bäckers könnten eine Glutenunverträglichkeit haben. Deutschland ist, das haben die

Marketing-Experten herausgefunden, das Land mit den meisten Menschen, die Heinz heißen. Entsprechend war es für Hellmann's eine logische Konsequenz, sich an die deutsche Instagram Community zu wenden, um herauszufinden, ob jemand bereit wäre, den Namen Heinz zu Hellmanns zu ändern und so die wahre Liebe zu Mayo zu deklarieren. Mit Erfolg: Mehrere engagierte Mayo-Fans, die zufällig Heinz heißen, haben stolz ihre köstliche Liebe erklärt und freiwillig ihren Namen in Hellmanns geändert. Ein solcher »Namenswechsler« ist der Hellmann's-Anhänger Christoph, geborener Heinz und eventuell bald Hellmanns – der Star des dokumentarischen 90-sekündigen Films »Aus Heinz wird Hellmanns«. Nachdem er sein bisheriges Leben mit einer fehlgeleiteten Saucen-Loyalität verbracht hat, nimmt Chris-



Reagierte auf einen Instagram-Post und steht nun im Mittelpunkt einer skurilen Kampagne: Christoph Heinz.

toph die Zuschauer mit zu einem besonderen Tag in seinem Leben: Der Tag, an dem er sich der unvorstellbaren Aufgabe stellt, seinen Namen zu ändern. Um dermaßen engagierte Hellmann's Fans zu ehren, hat das Unternehmen eine Kampagne auf Instagram, in digitalen Out-of-Home-, Film- und Printmedien gestartet.

Wir können selbst von unseren treuesten Lesern nicht erwarten, dass sie sich dem Beispiel folgend in »Frischelogistik« umbenennen. Als Ausweichmöglichkeit für echte Fans empfehlen wir den Namen »Frische« – er ist bei der Stammbaum-Webseite Geneanet immerhin 5990 mal bekannt. Wer noch einen Buchstaben seiner Lieblingszeitschrift mehr im Nachnamen tragen möchte, kann sich »Frischel« nennen. Das ist mit nur 176 Listungen sogar noch exklusiver. (ms) ▶



» IAA
TRANSPORTATION

PEOPLE AND GOODS ON THE MOVE

Meet the pioneers of transformation



Hannover
September 17–22, 2024

iaa-transportation.com

FRISCHE NEWS? FOLGT UNS!



WWW.FRISCHELOGISTIK.COM