

Die nächsten Schritte auf der letzten Meile in der Stadt

ROUND TABLE: Die City-Logistik wird zunehmend herausfordernder, nicht zuletzt, weil der E-Commerce an Popularität gewinnt. Die Paketmengen und die Zahl der Stückgut-Verkehre steigen. Um die Klimaziele erreichen zu können, müsste die Zahl der Transporte aber reduziert werden. Wie soll man als Unternehmen also in diesem Umfeld handeln? Wir haben acht Expertinnen und Experten um Antworten gebeten.



(v.l.n.r.): Andreas Breinbauer (FH des BFI Wien), Sonja Aboulez (Österreichische Post), Christian Schöninger (GLS Austria), Muhamed Beganović (Internationale Wochenzeitung Verkehr), Andrea Faast (Wirtschaftskammer Wien), Johannes Braith (Storebox), Anja Kossik (Internationale Wochenzeitung Verkehr), Maximo Lopez-Alvarez (DB Schenker), Rainer Schwarz (DPD Austria) und Harald Jony (Cargoe).

VON ANJA KOSSIK & MUHAMED BEGANOVIĆ

Verkehr: Lassen Sie uns zuerst ein Bild der Lage verschaffen: Wie viele Sendungen haben Sie im letzten Jahr abgewickelt und was waren die größten Herausforderungen dabei?

Sonja Aboulez: Wir hatten im letzten Jahr ein Rekordvolumen von rund 184 Millionen

Paketsendungen. Die wichtigste Herausforderung, die wohl allen in unserem Bereich bekannt sein dürfte, war die Bewältigung dieser Mengen, die durch die stetig zunehmende Popularität des E-Commerce – auch bedingt durch die Lockdowns – gestiegen sind. Das ist vor allem

eine Herausforderung für die Logistik, und da sind alle betroffen, von den Mitarbeitern in den Filialen bis zu den Zustellern.

Wir bewegen uns auch heuer ungefähr auf dem Vorjahresniveau. Besonders schwer ist die Mengenplanung von einem Monat zum nächsten. Im Vertrieb ist man es gewohnt, recht akkurate Forecasts zu

machen. In der Paketlogistik hingegen ist das sehr schwierig, vor allem wenn diese durch Entwicklungen im Online-Handel getrieben ist. Denn das Kaufverhalten der Konsumenten hängt von vielen verschiedenen Faktoren ab, wie beispielsweise dem Wetter, der Stimmung oder makroökonomischen bzw. geopolitischen Krisen. Hier

halten wir engen Kontakt zu unseren Kunden, um Trends besser abschätzen zu können, denn je kurzfristiger man planen muss, desto teurer wird auch die Logistik. Während der Pandemie waren natürlich auch die Krankenstände ein Thema, das uns sehr beschäftigt hat.

Maximo Lopez-Alvarez: Wir bei DB Schenker sind klassisch im B2B-Bereich tätig, das heißt, bei uns ist das Geschäft mit Privatkunden auch existent, aber nur minimal. Wenn ich die Zahlen für dieses Jahr hernehme, werden wir in Österreich year-to-date rund 900.000 Stückgut-Sendungen bewegt haben, die zum Teil Inlandsendungen sind, zum Teil auch aus dem Ausland hereinkommen.

AUSGANGSSITUATION

Der Round Table beschäftigt sich mit einem Thema, das jeden von uns als Konsumenten betrifft: der letzten Meile. Die Zustellung von Waren zum Kunden konfrontiert die Marktteilnehmer vor allem im städtischen Raum mit vielen Herausforderungen. Die Diskussion will dabei die unterschiedlichen Perspektiven beleuchten, die KEP- und Transportdienstleister, Lagerlogistiker und Institutionen zur last mile delivery haben. Im Rahmen dieser Expertenrunde wurde über die aktuelle Situation auf dem Markt gesprochen, wie beispielsweise über die Nachwirkungen der Covid-Krise, das ständig wachsende Paketaufkommen, die Nutzung von Paketboxen oder politische Regulative zur Emissionsenkung. Es wurde aber auch ein Ausblick auf die Zukunft gewagt, bei dem es um Fragen der Elektromobilität, des Klimaschutzes oder von crowd delivery ging. Es diskutierten Sonja Aboulez (Leiterin des Geschäftsbereichs Paket Österreich bei der Österreichischen Post), Christian Schöninger (Geschäftsführer von GLS Austria) und Rainer Schwarz (Geschäftsführer von DPD Austria), Harald Jony (CEO von Cargoe), Maximo Lopez-Alvarez (Senior Vice President Land Transport bei DB Schenker, Cluster South East Europe), Johannes Braith (CEO von Storebox), Andrea Faast (Leiterin der Abteilung Standort und Infrastrukturpolitik der WK Wien) und Andreas Breinbauer (Rektor der FH des BFI Wien und Leiter der dort angebotenen Studiengänge „Logistik und Transportmanagement“).

► FORTSETZUNG VON SEITE 1

Davon sind rund sieben bis neun Prozent das, was wir als „Innenstadtlieferung“ bezeichnen. Und obwohl bei uns der Privatkundenbereich gering ist und wir uns mit den Mengen der KEP-Dienstleister sicher nicht vergleichen können, so sprechen wir doch noch immer noch von rund 90.000 Sendungen. Und das sind dann keine Pakete, sondern in der Regel Palettenware. Wir haben in unserem Programm viel Fashion Retail dabei, und da wird es innerstädtisch mit dem Parken schon etwas knapp, zum Beispiel in Fußgängerzonen. In der Innenstadt kämpfen wir also mit genau den gleichen Problemen wie alle anderen in dieser Runde auch.

Harald Jony: Auch bei Cargoe ist die Lage ähnlich wie bei den anderen. Wir sind ein „Mischunternehmen“ und hatten letztes Jahr ca. zwei Millionen Zustellungen. Bei uns ist eine Zustellung ja etwas ganz anderes, denn wir bewegen uns vor allem im Bereich Zwei-Mann-Handling. Das sind dann schon recht große Pakete, von denen rund 50 Prozent in den Ballungsräumen anfallen.

Auf der anderen Seite stellen wir Printmedien zu den Trafiken zu. Das findet zwar alles in der Nacht statt, aber da beschäftigen uns die gleichen Probleme wie die Kollegen, wie beispielsweise fehlende Parkplätze, Schrankenanlagen



„Unsere Mitarbeiter leisten viel, zu Spitzenzeiten sogar noch mehr. Sie brauchen Sinn in ihrer Arbeit – gerade, wenn von ihnen so eine hohe Leistung gefordert wird“, so Aboulez

oder zentrale Schließsysteme. Rund zehn Prozent unserer Lieferungen gehen direkt an den Endkunden. Dabei liefern wir im Zwei-Mann-Handling unter anderem im Auftrag von Möbelherstellern.

in kurzen Zeiträumen anfallenden und schlecht planbaren großen Mengen. Letztes Jahr kam alles zusammen: Lockdown, Black Friday, Black Week. Ich glaube, wir haben das alle gut über die Runden

lich in Wien. In den anderen Bundeshauptstädten ist es leichter, mit den Kommunen zu reden und gemeinsam Lösungen zu finden. Wir rechnen damit, dass hier in den nächsten Monaten und Jahren noch grö-

„IN DÄNEMARK WERDEN ÜBER 60 PROZENT DER PRIVATZUSTELLUNGEN AUF KUNDENWUNSCH DIREKT IN PAKETSHOPS ODER IN -BOXEN ZUGESTELLT.“

CHRISTIAN SCHÖNINGER

Christian Schöniger: Die letzten beiden Jahre waren eine echte Herausforderung. Wir waren vor Corona auf B2B fokussiert und haben im Zuge der Corona-Krise auch B2C „gelernt“. Die wichtigsten Themen waren auch bei uns die

gebracht und die Kunden waren mit unserer Performance sehr zufrieden. Bei uns fallen rund 40 Prozent der Zustellmengen auf den urbanen Raum. Die größten Probleme bei der innerstädtischen Zustellung gibt es dabei sicher-

bere Herausforderungen auf uns zukommen werden, wenn es aufgrund von Nachhaltigkeitsüberlegungen beispielsweise zu Zufahrtsbeschränkungen kommt. Da kommt dann das Thema Elektrifizierung der Flotte zum Tragen. Das wird

aufgrund der derzeitigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sicher noch eine spannende Diskussion.

Rainer Schwarz: Uns ging es mit dem unerwartet hohen Paketaufkommen ähnlich wie den Kollegen. Wir kommen ursprünglich aus dem B2B-Bereich, haben den B2C-Bereich schon seit 2014 aufgebaut und weiterentwickelt. Auch wir waren über den sprunghaften Anstieg der Mengen während der Pandemie erstaunt. So etwas kann man natürlich schlecht planen. Wenn Sie jetzt eine bestimmte Mannschaft von Fahrern bzw. Zustellern haben – so flexibel kann man gar nicht sein, um die Mengenschwankungen abzufedern.

Eine besondere Herausforderung in den beiden Pandemie-Jahren war auch die hohe Kostenbelastung für diverse Schutzmaßnahmen, die sich natürlich negativ auf die Produktivität ausgewirkt haben. So konnte man z. B. Wechselbrücken statt mit zwei bis drei Personen nur noch mit einer Person beladen. Das hat die Prozesse leider extrem verlangsamt.

Und eines der größten Probleme der gesamten Branche ist sicherlich der Personal-mangel in allen Bereichen, von den Fahrern angefangen bis hin zur Administration. Wir haben aber trotzdem knapp 67 Millionen Pakete im vergangenen Jahr zugestellt. Das entspricht einem Zuwachs von 17 Prozent. Ein Zugang,



der uns dabei geholfen hat, war das Thema Paketboxen oder auch die Shop-Zustellung – aber das ist in Österreich leider noch sehr unterentwickelt.

Woran machen Sie fest, dass Paketboxen in Österreich noch nicht so richtig angenommen werden?

Schwarz: Wir veröffentlichen jedes Jahr den „E-Shopper-Barometer“, für den wir Zustellungsarten in verschiedenen Ländern miteinander vergleichen. Österreich sticht dahingehend heraus, dass bei uns 96 Prozent der Befragten eine Hauszustellung wünschen. Das sieht in anderen Ländern, wie beispielsweise Frankreich, völlig anders aus, und wir hoffen, mit Blick auf die Zukunft, dass sich das auch bei uns mehr in diese Richtung entwickeln wird. Denn diese Paketmengen werden – vor allem wenn es in Zukunft zu den befürchteten Zufahrtsbeschränkungen kommen sollte – nicht anders zu bewältigen sein.

Schöninger: Dazu möchte ich noch kurz einmal einhaken. Paketboxen werden ganz sicher auch in Österreich ein Zukunftsthema werden. Das muss so sein. In Dänemark werden beispielsweise über 60 Prozent der Privatzustellungen auf Kundenwunsch direkt in Paketshops oder in -boxen zugestellt. Dort ist es also genau umgekehrt, da wollen die Empfänger die Zusteller nicht im Haus haben und sich ihr Paket selbst abholen. Das erlaubt dann natürlich ganz andere Kostenstrukturen.

Frau Faast, die Wirtschaftskammer Wien bringt seit etlichen Jahren den KEP-Branchenreport heraus – Sie sind also mit den Herausforderungen auf der letzten Meile bestens vertraut. Welche Probleme gibt es noch, mit denen die ganze Branche zu kämpfen hat?

Andrea Faast: Wir haben diesen Report bereits zum dritten Mal herausgebracht. Für die Branche war natürlich ein unglaublicher Druck dahinter, diese zwei Jahre der Pandemie erfolgreich zu bewältigen. Auch beim Mengenwachstum



„Für die Routenplanung verwenden wir digitale Tools. Wenn wir von der Zustellung von Printmedien sprechen: Wir stellen an die rund 10.000 Trafiken in der Nacht zu. Da macht man einmal im Jahr eine klassische Tourenplanung und unsere Fahrer, die das teilweise schon seit 20 Jahren machen, wissen, wie sie hinkommen“, so Jony.

sind wohl alle froh, wenn es dieses Jahr einmal eine Verschnaufpause gibt. In Bezug auf die Arbeitsplätze ist es so, dass wir vor und während der Pandemiezeit noch davon gesprochen haben, dass es einen Fachkräftemangel gibt – so hat es die gesamte Branche formuliert.

Mittlerweile sind wir von dieser Formulierung abgegangen und sprechen allgemein von einem Arbeitskräftemangel, egal von welchem Personal-

bereich wir jetzt ausgehen. Es gibt viele ausländische Staatsbürger, die nach den diversen Lockdowns einfach nicht mehr nach Österreich zurückgekommen sind, das heißt, dass wir Arbeitskräfte an die unterschiedlichen Herkunftsländer verloren haben. Dazu hat es bereits diverse Schätzungen gegeben, die meiner Meinung nach nicht tief genug gehen, denn dieser Effekt scheint noch viel größer zu sein als vermutet. Und es ist sehr schwer, diese Lücke jetzt wieder aufzufüllen.

Die Branche ist aktuell mit der Energiekrise konfrontiert. Daher sind alle froh darüber,

dass uns dieses weitere Thema jetzt mit einer Zeitverzögerung trifft, denn jede dieser Herausforderungen ist schon für sich allein genommen schwer zu bewältigen. Wir haben das Energiethema im Branchenreport bereits mit dem Bereich Elektromobilität ein wenig abgebildet, aber gerade für innerstädtische Unternehmen ist diese Krise ein Riesending. Denn die Großen der Branche, die über ihre eigenen Betriebsflächen ver-

Ukrainer in der Branche beschäftigt waren, davon sind 60.000 in die Ukraine zurückgegangen, um zu kämpfen und ihr Land zu verteidigen. Und da sprechen wir nur von den Personen, die in Polen stationiert waren. Das ist aber ein gesamteuropäisches Problem. Deshalb ist es so wichtig, auch in die Ausbildung zu investieren. Wir haben gerade einmal 43 Ausbildungsbetriebe in der Branche. Das ist schon wenig.

„FAHRER SIND ZEHN BIS ZWÖLF STUNDEN UNTERWEGS. DA BRAUCHT MAN THEMEN WIE WORK-LIFE-BALANCE GAR NICHT ANZUSPRECHEN.“

MAXIMO LOPEZ-ALVAREZ

fügen, können ihre Autos dort auch laden. Es gibt in Wien aber 2.500 Kleintransporteure, von denen die wenigsten dafür ein eigenes Betriebsgelände haben.

In welchen Unternehmensbereichen, würden Sie sagen, hat die Transport- und Logistikbranche derzeit am meisten und am spürbarsten mit dem Arbeitskräftemangel zu kämpfen?

Faast: Das sind ganz eindeutig die Fahrer. Da gibt es Zahlen, dass bei uns rund 10.000 Fahrer fehlen. Zu Beginn des Ukrainekriegs war es ja so, dass in Polen rund 80.000

Schwarz: Da gebe ich Ihnen vollkommen Recht. Ausbildung ist ein wichtiges Mittel, aber es wird mehrere Wege geben müssen. Wir versuchen hier bereits verschiedene alternativen Modelle durchzudenken, denn eines ist speziell im Fahrerbereich klar: Das wird sich nicht mehr erholen. Aktuell beispielsweise kommen viele unserer ungarischen Fahrer nicht mehr aus der Heimat zurück, weil ihnen die Anfahrt nach Österreich zu teuer ist. Da muss man dann kreativ werden und Shuttleservices organisieren. Und was das Thema Ausbildung angeht, gibt es natür-

lich das Problem, dass wir für die Bewältigung all dieser Spitzen gar nicht mehr über die notwendige Vorlaufzeit verfügen. Wir müssen auch daran arbeiten, das Verständnis für unsere Arbeit zu fördern, denn wenn in der Pandemie etwas klaglos funktioniert hat und ein Paket super zugestellt wurde, gibt es dafür keinen Dank. Wenn aber etwas nicht reibungslos abläuft, gibt es jedoch ganz schnell großen Ärger.

Aboulez: Umso wichtiger ist es, das „Danke sagen“ in der Unternehmenskultur zu etablieren. Die Österreichische Post ist ja ein Ausbildungsbetrieb, und wir haben Lehrlingsoffensiven gestartet für die unterschiedlichen Arbeitsbereiche, von der Büro-tätigkeit über die Bereiche Logistikzentrum und Zustellung bis hin zur Filialtätigkeit. Aber wir haben auch eine Unternehmenskulturstrategie mit drei Säulen: Leistung, Sinn und Freude! Unsere Mitarbeiter leisten viel, zu Spitzenzeiten sogar noch mehr. Sie brauchen Sinn in ihrer Arbeit – gerade, wenn von ihnen so eine hohe Leistung gefordert wird. Und wir haben an unseren Logistikstandorten Initiativen, wie beispielsweise Familienfeste, um dieses „Danke sagen“ zu fördern.

Um steigende Mengen im KEP- und im Stückgut-Bereich mit weniger Personal zu bewältigen, muss man als Unternehmen auf die Digitalisierung zurückgreifen. Welche „Tools“ nutzen Sie denn für die Optimierung von Transporten auf der letzten Meile?

Lopez-Alvarez: Wir haben eine eigene KI entwickelt – da sind wir im Bereich der Tourenoptimierung für Österreich in der Ausrollung. Wir sind in der Regel mit einem klassischen Speditionsfuhrpark unterwegs, also 18-Tonner aufwärts. Wir versuchen dabei, beim Einsatz der KI die Delivery Constraints (Lieferbeschränkungen) zu berücksichtigen. Das heißt, dass wir versuchen, das Wissen, das ein Fahrer über die Jahre ange-

► FORTSETZUNG AUF SEITE 4

ANZEIGE

LOGISTIKPROFI Für Ihr Business sind wir im Einsatz

 post.at/businesspaket

Wer in Österreich Paketlogistik sagt, sagt Post. In unserem dichten österreichweiten Logistiknetz sorgen neben unserem großen Post-Team auch modernste Technologie und intelligente Prozesse dafür, dass Ihre Pakete rasch und zuverlässig ankommen. 2021 haben wir bereits 184 Millionen Pakete transportiert – und täglich werden es mehr. Unsere starke Infrastruktur macht uns zu Ihrer starken Versandpartnerin.



Partnerin von:





► FORTSETZUNG VON SEITE 3

sammelt hat, in die Maschine hineinzubringen. Wenn der Fahrer also weiß, dass ein bestimmtes Geschäft zwischen 10 und 11 Uhr einfach keine Ware annimmt, dann kann man mit dieser Information die Tour weiter optimieren. Die Tourenoptimierung geht dann also weg von der klassischen Wegeoptimierung und stattdessen hin zu einer Optimierung auf Basis des Verhaltens des Empfängers. Wir sehen in der zweiten Ausbaustufe – natürlich im Hinblick auf den Personalmangel – das Potenzial für KI-basierte Disposition, wo wir ca. 90 Prozent automatisiert disponieren wollen. In diesem Fall macht der Disponent dann nur noch die besonderen Ausnahmen. Wir haben das in den Niederlanden bereits als Pilotprojekt etabliert und auch in Graz läuft diese Phase schon bei uns.

Wir lernen mit jedem Einsatz mit, denn das ist eine selbstlernende Softwarelösung. Wir haben dabei natürlich den

Vorteil, dass unsere Kunden recht gut berechenbar sind. Unser Ziel ist es nicht, dadurch den Fahrer beliebig ersetzbar, sondern den Fahrerberuf attraktiver zu machen, indem man sicherstellt, dass der Fahrer tatsächlich pünktlich weg- und wieder zurückkommt. Denn die Realität für die Fahrer ist heute nach wie vor, dass sie zehn bis zwölf Stunden unterwegs sind – da

ein und nutzen dabei besonders die menschliche Erfahrung. Wir kombinieren also historische Daten mit Daten der Ist-Situation und das erlaubt uns, dem Endkunden ein Zustellfenster zu kommunizieren. Dieses Zustellfenster liegt in der Stadt bei einer Stunde, auf dem Land bis zu drei Stunden.

Wir verwenden zum Tracken unserer Sendungen die Scan-

die wir registrieren, auch Sendungen umzuleiten.

Schwarz: Wir haben in der KEP-Branche sowieso seit vielen Jahren gar keine andere Möglichkeit, als in Richtung Digitalisierung zu gehen. Das betrifft einerseits das Thema Routenoptimierung, also alles, was den Fahrer anbelangt, und andererseits auch die Empfänger. Da geht alles in

unter eine einzige Postleitzahl. Als Paketdienstleister erschwert uns das die Routenoptimierung und die Steuerung. Man entwickelt dann natürlich seine eigenen Methoden, wie zum Beispiel unsere „DPD-Postleitzahl“, mit denen wir Österreich in viel kleinere Raster unterteilen, die leichter zu managen und bei denen Änderungen schneller umzusetzen sind. Das soll natürlich dabei helfen, den Fahrerjob attraktiver zu machen und Einarbeitungszeiten zu verkürzen.

Lopez-Alvarez: Das mit der Postleitzahl ist natürlich völlig richtig. Wir setzen aber mittlerweile auch Geokodierung ein.

Schöninger: Wir haben die gleichen Themen zu bewältigen wie die Kollegen. Strategisch haben wir uns beim Thema Hauszustellung dafür entschieden, in Paketboxen bzw. Paketshops zuzustellen, wenn der Kunde das wünscht. Das heißt, der Kunde entscheidet selbst, ob er dieses

„DER VORTEIL VON PAKETBOXEN LIEGT IN DER CUSTOMER CONVENIENCE, DENN MAN HAT 24/7 EINEN ZUGANG, UM SEINE PAKETE ABZUHOLEN.“

ANDREAS BREINBAUER

braucht man Themen wie Lebensqualität oder Work-Life-Balance gar nicht erst anzusprechen.

Aboulez: Wir setzen da natürlich alle möglichen Tools ein, auch unsere Eigenentwicklungen. Wir arbeiten dabei ganz intensiv mit historischen Daten. Auch wir setzen eine KI

Events. Wir sind sehr sensibel, was die tatsächliche Sendungsverfolgung betrifft. Österreich ist ein klassisches Nach-Hause-zustell-Land. Es gibt viele Länder, wie Frankreich oder Polen, wo das nicht der Fall ist. Wir haben aber rund 94 Prozent Erstzustellquote und viele Möglichkeiten aufgrund der Tracking-Events,

die Richtung, dass man sich die Bedingungen der Paketzustellung aussuchen möchte, also z.B. das Zeitfenster oder den Zustellort. Bei der Routenoptimierung haben wir das Problem, dass das österreichische Postleitzahlensystem keine Feingliederung hat. Da fällt beispielsweise ein Riesengebiet in Salzburg mit 5020

ANZEIGE

From Austria to überall.

DB SCHENKER

Let's go global:
mit den Export-Experten von DB Schenker in Österreich.

Kontaktieren Sie uns: info.at@dbschenker.com | +43 (0) 5 7686-210900 | www.dbschenker.com/at

Scan me



Angebot annimmt oder nicht. Das wird erfreulicherweise ganz gut angenommen, und ich glaube, dass sich das auch weiterentwickeln wird oder sogar entwickeln muss. Die digitalen Fortschritte werden uns das auf jeden Fall einfacher machen. Wir selbst haben das von BetterMile entwickelte System implementiert, um damit zwei Themen abzudecken: einerseits die „Customer Experience“, also dazu zählt der Kontakt und die zeitnahe Kommunikation mit dem Kunden inklusive der Paketverfolgung und einer zeitnahen Routenänderung. Andererseits ist es ganz wichtig, für den Fahrer einen optimalen Routenvorschlag zu gewährleisten. Gerade in Wien ist das Thema Stauumfahrung besonders wichtig. In diesen Bereich fließen auch Erfahrungsdaten von den Fahrern ein. Das macht es natürlich dann auch einfacher, wenn ein Fahrer einmal ausfällt, dass sich ein anderer in das Auto setzt und die Pakete zustellt. Ich glaube auch, dass sich durch die Corona-Pandemie bei den Kunden in der Wahrnehmung etwas verändert hat. Sie sehen die Paketdienste durchwegs etwas positiver. Paketzustellung war immer etwas Selbstverständliches. Diesbezüglich hat sich im Kopf der Menschen etwas getan. Was den Arbeitskräftemangel angeht, gibt es auch in Österreich seit einiger Zeit den Lehrberuf des Paketlogistikers. Allerdings tun wir uns schwer, Lehrlinge zu finden, die sich für diese Ausbildung interessieren. Es steckt also nicht nur ein Arbeitskräftemangel, sondern auch ein Interessenmangel für neue Jobs dahinter. Da muss man PR-mäßig auch noch viel tun.

Jony: In unserem Fall haben wir wieder eine Mischform mit Unterschieden zwischen Tag- und Nachtzustellung. Beim Zwei-Mann-Handling ist es natürlich relativ einfach: Ich rufe den Kunden wegen eines Termins an, fahre dort hin und der Kunde ist anwesend, denn er wartet ja schon auf seine Möbel. Für die Routenplanung selbst verwenden wir dann natürlich auch alle möglichen digitalen Tools, die es gibt.



„Ich glaube auch, dass sich durch die Corona-Pandemie bei den Kunden in der Wahrnehmung etwas verändert hat. Sie sehen die Paketdienste durchwegs etwas positiver. Paketzustellung war immer etwas Selbstverständliches. Diesbezüglich hat sich im Kopf der Menschen etwas getan“, sagt Schöninger.

In der Nacht, wenn wir von der Zustellung von Printmedien sprechen, stellen wir an die rund 10.000 Trafiken zu. Weil sich die Adressen ja nicht verändern, sondern immer gleich bleiben, macht man einmal im Jahr ein klassische Tourenplanung, und unsere Fahrer, die das teilweise schon seit 20 Jahren machen, wissen selbst, wie sie gegebenenfalls zu einer bestimmten Trafik hinkommen, wenn es auf dem Weg irgendwo Stau oder einen Unfall gibt. Da wird also eher weniger die Digitalisierung, sondern mehr die Erfahrung

Wien. Und was auch sehr spannend ist: Die Zahl der White-Label-Boxen wächst. Was spricht denn für betreiberunabhängige Paketboxen?

Andreas Breinbauer: Paketboxen sind weltweit im Vormarsch, egal ob es sich dabei um betreiberabhängige oder -unabhängige Boxen handelt. Betreiberunabhängig bedeutet in diesem Zusammenhang, dass unterschiedliche Dienstleister in eine Box liefern. Wir haben zu diesem Thema mittlerweile mehrere Studien durchgeführt, darunter eine Studie, die sich mit der welt-

man Niederösterreich dazu nimmt, bereits 800, von denen die Hälfte offen ist. Der Vorteil dieser Boxensysteme liegt in der „Customer Convenience“, denn man hat täglich 24 Stunden Zugang, um seine Pakete abzuholen oder dort etwas hineinzu liefern.

Die Box muss dabei in einem Abstand gelegen sein, den der Logistik-Consultant Gerald Gregori den „Hausschlappenradius“ nennt. Laut neueren Studien liegt der bei etwa 250 Metern vom Wohnort entfernt. Ist die Distanz größer, werden die Pakete nicht mehr abge-

ein Projekt hernehmen kann. Wir planen so etwas in Wien auch, das dauert also seine Zeit, bis alle davon überzeugt werden. Aber in Singapur ist das erfolgreich implementiert und die Locker Alliance berichtet, dass die Zustellwege um bis zu 50 Prozent reduziert worden sind.

Schwarz: Die Post hat ein großes eigenes Boxen-Netzwerk. Wir sind aber sehr froh darüber, dass in Österreich unabhängige Betreiber auf den Markt gekommen sind. Das finde ich sehr positiv. Aus der Sicht des Konsumenten ist das nämlich ein großer Vorteil, denn egal welcher Paketdienst das Paket hineingelegt hat, ich kann es mir von der selben Box abholen. Es war deswegen für alle anderen schwierig, eigenständige Boxensysteme aufzubauen, weil es sich von den Business Cases einfach nie gerechnet hätte. Denn der Unterschied zwischen der Post und den anderen Anbietern auf dem Markt ist, was das Paketaufkommen angeht, einfach zu groß.

Wir kooperieren mittlerweile mit verschiedenen Anbietern, unter anderem mit Storebox, und das entwickelt sich stetig weiter. Ich finde auch die WienBox ein tolles Projekt, nur sollte man nicht vergessen, dass der Aufwand für die Programmierung der Schnittstelle für den einzelnen Dienstleister enorm ist. Ich hoffe jedenfalls, dass die Entwicklung dahin geht, dass sich hier bestimmte Standards etablieren. Denn wenn man dann all die verschiedenen Systeme warten muss, wird es schwierig.

Aboulez: Wir haben natürlich unsere eigene Infrastruktur, in die wir in den letzten Jahren aus einer Notwendigkeit heraus stark investiert haben. Und wir tun das auch weiter mit fast 65.000 Postempfangsboxen im berühmten Hausschlappenradius. Wir haben über 100.000 Fächer in unseren Abholstationen und die lasten wir mit den zuvor erwähnten Mengen sehr gut aus. Deswegen sind White-Label-Systeme, so sehr ich das Interesse verstehe und nach-

„WHITE-LABEL-SYSTEME SIND FÜR UNS NICHT INTERESSANT, WEIL WIR AUCH UNSERE EIGENE INFRASTRUKTUR BRAUCHEN.“

SONJA ABOULEZ

der Menschen gebraucht.

Wenn jetzt jeden Dienstag die Hochglanzmedien zugestellt werden oder sich, wie beim Tod der Queen, plötzlich von einem Tag auf den anderen die Auflagenzahlen verdoppeln, dann sind wir auf solche Schwankungen auch eingestellt. Das funktioniert allerdings nur in der Nacht.

Wir haben jetzt schon öfter über die Paketboxen gesprochen. Deren Zahl steigt, über 300 davon gibt es allein in

weiten Entwicklung beschäftigt. Da zeigt sich tatsächlich, dass Österreich in Europa, was die Boxendichte angeht, im hinteren Drittel liegt. Am meisten tut sich hier in Asien, speziell in China und in Europa in den skandinavischen Ländern, aber auch in Polen. Im bereits erwähnten KEP-Branchenreport kann man aber lesen, dass Österreich hier im Aufholen ist. 2019 gab es in Wien 200 Boxen, davon waren 25 betreiberunabhängig. 2022 haben wir, wenn

holt, und dann ist es auch bei betreiberunabhängigen Systemen für den Zulieferer schwierig, rechtzeitig zuzustellen.

In Singapur wurde 2018 eine sogenannte „Locker Alliance“ ins Leben gerufen. Bei der hat es ungefähr drei Jahre gedauert, bis sich alle Logistikdienstleister zu einem derartigen System verpflichtet hatten und die entsprechenden Programmierungen erfolgt sind. Das ist großordnungsmäßig der Zeitrahmen, den man für so

► FORTSETZUNG AUF SEITE 6

ANZEIGE

Das beste Paketservice für jedes Business.

Österreichs erfolgreichste Unternehmen setzen auf DPD. Seit mehr als 30 Jahren.



► FORTSETZUNG VON SEITE 5

vollziehen kann, für uns nicht interessant, weil wir unsere eigene Infrastruktur brauchen.

Welchen Zugang hat die Wirtschaftskammer Wien als Branchenvertretung dazu?

Faast: Wir beschäftigen uns mit dieser Thematik schon lange und haben auch versucht, in diesem Bereich zu helfen, weil wir als Wirtschaftskammer natürlich abseits des Mainstreams auch gerne den Wettbewerb in der Branche haben.

Wenn wir das mit den Boxen technisch lösen können – und da wird mit der WienBox bereits mit der Programmierung begonnen –, dann sollte beiden Seiten geholfen sein. Denn dann gibt es für diejenigen, die einliefern, eine funktionierende Schnittstelle, aber wir müssen auch auf der „convenience“-Seite keine Forderungen über Bord werfen. Mittlerweile wird es für den Endkunden auch ein bisschen unübersichtlich, wenn er sich bei zu vielen verschiedenen Paketboxen-Anbietern registrieren soll, um das System überhaupt für sich nutzen zu können. Und wenn man diese beiden Aspekte jetzt miteinander vereinen und vollen Wettbewerb unterstützen will, dann führt der Weg letztendlich über eine Plattformlösung. Mit der sollten wir dann auch europaweit im Vordergrund liegen.



Ich bezweifle, dass wir alle neuen White-Label-Boxen-anbieter, die derzeit in Wien aktiv sind, längerfristig auf dem Markt sehen werden, da wird es sicher auch zu einer Konsolidierung kommen.

nicht haben. Und da stellt Wien jetzt in Europa so etwas wie die Benchmark dar. Denn so eine Plattform darf weder für die Logistikdienstleister noch für die Konsumenten zu kompliziert sein und da geht die

schäftsmodell steht. Das Projekt soll dann 2023 bereits umgesetzt werden.

Ich verstehe natürlich, dass die Post die Investitionen in ihr eigenes System irgendwie abgegolten haben möchte,

„NATÜRLICH HABEN WIR AUCH UNSERE EIGENEN DEPOTS, ABER DER TREND GEHT IMMER MEHR IN RICHTUNG KLEINERER MICRO-HUBS.“

HARALD JONY

Breinbauer: Ja, es gab auch andere diesbezügliche Projekte, zum Beispiel in Hamburg, die nicht so gut funktio-

WienBox in Richtung einer einheitlichen Lösung, für die es auch schon Vorarbeiten gibt und hinter der ein Ge-

aber der Trend geht eindeutig in Richtung White-Label-Lösungen, weil die einfach mittel- und langfristig sehr viele Vorteile bieten.

Herr Braith, wie sieht das Thema Digitalisierung aus dem Blickwinkel von Storebox aus?

Johannes Braith: Mich freut natürlich, dass mittlerweile fast jeder in der Runde mit unserer Technologie arbeitet. Wir sprechen sehr viel über die Konsumentenseite, die den Trend zu E-Commerce befeuert, lassen aber einen signifikanten Teil der Diskussion außen vor. Vor einigen Wo-

„Ich verstehe natürlich, dass die Post die Investitionen in ihr eigenes System irgendwie abgegolten haben möchte, aber der Trend geht eindeutig in Richtung White-Label-Lösungen, weil die einfach mittel- und langfristig sehr viele Vorteile bieten“, sagt Breinbauer

„In Österreich fehlen 10.000 Fahrer. Das ist aber ein gesamteuropäisches Problem. Deshalb ist es so wichtig, auch in die Ausbildung zu investieren. Wir haben gerade einmal 43 Ausbildungsbetriebe in der Branche – das ist schon wenig“, beklagt Faast.

chen wurde vom österreichischen Handelsverband eine Studie veröffentlicht, die sagt, dass in den ersten beiden Quartalen 2023 über 6.000 „brick and mortar Retailer“, also physische Ladenlokale, zusperren werden. In Deutschland wird das dann mit einem Faktor 10x der Fall sein. Das bedeutet, dass diese Veränderung des Handels, der sich durch steigende Energiekosten etc. den Betrieb eines Filialnetzes nicht mehr leisten können, zu einem Treiber des alternativen Online-Handels wird. Da wird es effizientere Systeme brauchen.

Wir sind mit über 200 Filialen in sechs Ländern, die wir mit Storebox betreiben, der größte Anbieter von urbanen Logistik- und Micro-Hub-Flächen. Was in der Diskussion oft vergessen wird: Es geht nicht nur um „convenience“, es geht nicht nur um „Was will der Kunde?“, sondern „Was sagt die andere Seite?“ und ist das alles überhaupt abbildbar. Und was die Zahlungsbereitschaft angeht, dann spielt sich die nicht im B2C-Bereich, sondern im B2B2C-Bereich ab. Wenn also E-Commerce-Player nicht bereit sind, für diese Dienstleistungen adäquat zu zahlen, dann werden das die Endkunden natürlich auch nicht in dem Ausmaß machen.

Wir haben derzeit ein Projekt mit unterschiedlichsten Anbietern aus verschiedenen Bereichen des Handels, wie beispielsweise Möbel, Gartengeräte oder Zubehör. Diese Bereiche werden in Zukunft noch viel interessanter werden, denn deren Anteile am Online-Handel sind aktuell noch verschwindend gering. Hier braucht es Technologie und neue digitale Lösungen, und zwar nicht nur bei den Paketdienstleistern. Wir werden sicherlich nicht alle der angesprochenen Themen zu 100 Prozent lösen können, aber die notwendigen Effizienzsteigerungen sind nur durch Technologie machbar.



ANZEIGE

Learn more:
www.cargoe.at

SCAN QR CODE



**From Unknown
to Famous.**

cargoe®

#freightlovers

Und da braucht es vor allem Offenheit unter den großen Playern.

Möchten Sie auch etwas zum Thema Paketboxen sagen?

Braith: Der Betrieb dieser Paketboxen ist oft das Problem. Sieht man sich die blanken Zahlen von einer derartigen Paketwand an, dann ist das in der Regel ein Geschäftsmodell, das als Stand-alone-Angebot nicht profitabel zu führen ist, vor allem nicht im jetzigen Zinsumfeld. Das bedeutet, dass diese Dienstleistung entweder ein „must“ ist, wie es Frau Aboulez von der Post beschrieben hat, das einen dringenden Bedarf deckt, oder es ist eine Dienstleistung, die mit etwas anderem koppelbar ist. Wir bei Storebox bieten viele verschiedene logistische Dienstleistungen an und sehen so etwas als ein integriertes System an und als Teil einer Gesamtlösung.

Storebox hat als Unternehmen begonnen, dass Privatkunden externe Lagerflächen angeboten hat. Sie bieten nun, wie Sie auch sagten, unterschiedliche Dienstleistungen an, unter anderem auch eine Lösung für innerstädtische Logistik-Probleme: Lagerraum in zentralen Lagen für den Umschlag. Wie kommt dieses Angebot bei Ihren Geschäftskunden an?

Braith: Wir haben im B2C-Bereich begonnen, aber wir haben gewusst, dass wir ab einer gewissen Unternehmensgröße auch als Anbieter eines Logistiksystems auf dem Markt auftreten können. Mit ca. 80 Filialen konnten wir dann eine entsprechende Infrastruktur anbieten. Mittlerweile nutzen ganz viele verschiedene Unternehmen unser Angebot. Eine unserer größten Kundengruppen sind die E-Commerce-Anbieter selbst, weil wir im Verhalten der Konsumenten einen Trend hin zum Omnichanneling sehen. Das heißt, es wird in der Zukunft den derzeitigen Flächenbedarf im Handel gar nicht mehr geben, und die Veränderung wird radikal werden. Alles, was nicht das unmittelbare Käuferlebnis betrifft, wird zukünftig über logistische Dienstleistungen abgewickelt werden, und die Güterströme werden viel mehr gebündelt sein.

Wir haben aktuell in der DACH-Region eine Leerstandsquote bei den Ladenlokalen von etwa acht Prozent, und es wird davon ausgegangen, dass sie in den kommenden zwölf Monaten um 50 Prozent steigen wird. Das wird große Auswirkungen auf die Logistiksysteme haben. Covid-19 hat diese ganze Ent-



SHUTTERSTOCK / URFIN

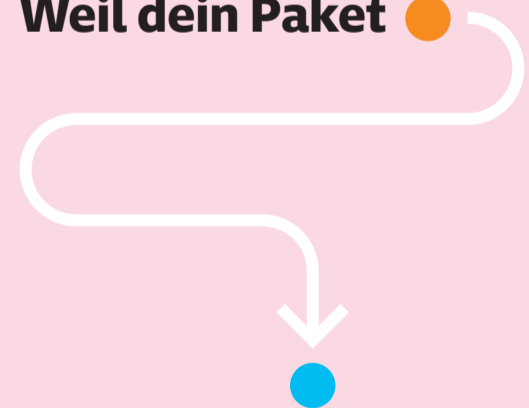
ANZEIGE

Wir liefern was zählt



- RealTimeTracking – Paketverfolgung in Echtzeit
- Digitaler Paketschein mit GLS-ONE
- Eigene GLS App
- Klimaneutrale Zustellung
- Europaweiter Versand
- Abholung in mehr als 850 PaketShops und 400 PaketBoxen österreichweit

Weil dein Paket ●



das Wichtigste ist

Hier geht's zu

GLS-ONE



GLS.



▶ FORTSETZUNG VON SEITE 7

wicklung natürlich beschleunigt, und wir können heute noch gar nicht erahnen, wie sich das Konsumverhalten in den nächsten Jahren gestalten wird. Lösungen, wie Paketboxen, gelten heute noch als innovativ; ich gehe aber davon aus, dass sie in fünf Jahren noch nicht einmal mehr State of the Art sein werden. Das gilt jetzt alles nicht nur für den großstädtischen Bereich, sondern ich sehe unser Konzept der interaktiven Logistikflächen auch als Möglichkeit, dass man im ländlichen Umfeld Stadtkerne oder Marktplätze wiederbeleben kann.

Breinbauer: Ich nehme nur einmal China als Beispiel, um zu zeigen, wo sich der E-Commerce hinentwickeln kann. Dort liegt der Anteil des Online-Handels am Gesamthandelsvolumen inzwischen bei über 50 Prozent. In einem politischen System wie in China ist es natürlich auch leichter, digitale Normungen schnell einzuführen. Einigungsprozesse, die bei uns drei Jahre oder länger dauern, funktionieren dort schneller. China ist daher die erste „digital first“-Gesellschaft, das heißt: Der Anteil der Konsumenten, die ausschließlich über E-Commerce einkaufen, liegt dort bei über 50 Prozent, und in diese Richtung wird es wohl auch bei uns gehen.

Wie blicken die anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Round Tables eigentlich auf das Thema der Micro-Hubs, wie sie zum Beispiel von Storebox angeboten werden?

Jony: Wir nutzen das Storebox-System auch für Möbelzustellungen. Das hat den Vorteil, dass für uns die Zustellwege nicht mehr so weit sind. Das funktioniert vor allem in den Ballungsräumen jetzt schon super und ermöglicht uns auch für unseren Kunden IKEA in Wien eine zu 100 Prozent elektrifizierte Zustellung. Natürlich haben wir auch unsere eigenen Depots in Österreich, aber der Trend geht immer mehr in Richtung kleinerer Micro-Hubs.



„Ich finde die WienBox ein tolles Projekt, nur sollte man nicht vergessen, dass der Aufwand für die Programmierung der Schnittstelle für den einzelnen Dienstleister enorm ist. Ich hoffe jedenfalls, dass die Entwicklung dahin geht, dass sich hier bestimmte Standards etablieren. Denn wenn man all die verschiedenen Systeme dann warten muss, wird es schwierig“, sagt Schwarz.

Schöninger: Als KEP-Dienstleister müssen wir unsere Pakete natürlich sortieren, also wird es die großen Sortieranlagen und die Verteilerzentren natürlich immer geben. Wenn von politischer Seite Lösungen für den innerstädtischen Raum gesucht werden, wie z. B. in Graz, ohne die KEP-Dienstleister einzubinden, ist das nicht erfolgreich. Denn man unterschätzt meistens die Mengen. In Italien oder Spanien ist GLS mit Micro-Hubs sehr gut aufgestellt. Da passen die Struktur

Hub-Konzept begonnen, um Erfahrungen zu sammeln. Es wurde dort mit einem Elektrofahrzeug angeliefert und mit Cargo-Bikes feinverteilt. Es kostet Geld, wenn man ein Paket noch einmal in die Hand nehmen muss. So etwas ist also nur dann möglich, wenn die Rahmenbedingungen passen. Wenn es also zukünftig in Innenstädten einmal zu Zufahrtsbeschränkungen kommt, dann ist so eine Lösung ideal. Woran ich nicht glaube, ist, dass in unserer Branche

sen, die ganz nah an den Gemeinden sind, die wir auch mit Begrünung und PV-Anlagen ökologisiert haben. Interdepotfahrten sind teuer und auch nicht ökologisch sinnvoll, wenn man so wie wir auf der letzten Meile elektrisch zustellt. In Graz, wo wir bereits völlig CO₂-frei zustellen, haben wir ein City-Hub-Konzept getestet. Die Pakete kommen dabei bereits vorsortiert in die kleinen Hubs und werden von dort aus per Fahrrad oder zu Fuß zugestellt. Wenn die Pa-

scheidungen und Initiativen von Unternehmerseite aus. In Malaga beispielsweise gibt es ein Konzept, bei dem hingegen die Stadt alles genau vorgibt: die Flächen für ein unterirdisches Subdepot, das genormte Equipment, das in der Stadt entweder gekauft oder gemietet benutzt werden darf, das White-Label-System. Dort ist die Zustellung auch seit zehn Jahren schon voll elektrifiziert. Und das Retourenmanagement wurde auch gleich mitberücksichtigt. Irgendwann werden die Städte genötigt sein, aktive Teilnahme an diesem Prozess zu sein. Da ist die Stadt Wien derzeit noch eher in einer abwartenden, passiveren Rolle.

Wir haben jetzt schon oft über das Thema E-Mobilität gesprochen. Wie sehen Sie die Zukunft in dieser Richtung? Und wie sieht es aktuell eigentlich mit der Ladeinfrastruktur aus?

Schwarz: Die Paketbranche muss da ein Vorreiter sein. Allerdings ist es schade, dass man sich in Österreich ausschließlich auf Elektromobilität fokussiert. Das ist vielleicht auf der letzten Meile umsetzbar, aber bei der mittleren Meile, auf der Lkw eingesetzt werden, gibt es dafür meines Wissens in Bezug auf Reichweite, Gewicht etc. noch keine praktikablen Lösungen. Wünschenswert wäre bei dieser Diskussion eine offenere Gestaltung. Wasserstoff war anfangs überhaupt kein Thema, derzeit ist das aber im Kommen, auch was die Förderungen betrifft. Unterm Strich wird der Zeitpunkt kommen, an dem wir alle CO₂-neutral zustellen. Es hat eine Weile gedauert, bis ein adäquates Angebot an Elektrofahrzeugen verfügbar war, doch haben wir aktuell das Problem, dass derartige Fahrzeuge teilweise Lieferzeiten von über einem Jahr haben. Auch die Prozesse, betreffend die Förderungen, sind noch zu kompliziert. Die eigene Ladeinfrastruktur ist immer eine „Investition in Unsicherheit“, denn die technologischen Entwicklungen in diesem Bereich gehen schnell voran. Wir haben von Experten

„ICH BEZWEIFLE, DASS WIR ALLE NEUN WHITE-LABEL-BOX-ANBIETER, DIE IN WIEN AKTIV SIND, LÄNGERFRISTIG AUF DEM MARKT SEHEN WERDEN – DA WIRD ES SICHER ZU EINER KONSOLIDIERUNG KOMMEN.“

ANDREA FAAST

und die Mengen. Ausgeliefert wird mit Fahrrädern, Rollern oder E-Bikes. In Wien kann so etwas noch funktionieren, in anderen österreichischen Städten wird es schon schwieriger. Micro-Hubs kombiniert mit Paketshops mit Kundenkontakt wie Paketshops sind etwas, das wir ins Auge fassen. Derzeit ist die Umsetzung noch schwierig und teuer, aber das ändert sich in Zukunft vielleicht noch.

Schwarz: Wir haben vor einigen Jahren mit einem City-

White-Label-Hubs funktionieren können. Wir KEP-Dienstleister sind einerseits zu komplex und verschieden, was unsere Systeme, Schnittstellen und Services angeht. Und wir wollen andererseits auch unsere Daten nicht mit dem Wettbewerb teilen. Subdepots hingegen, also kleinere Einheiten näher am Zustellgebiet, geben uns andere Möglichkeiten, was das Timing und Flexibilität angeht.

Aboulez: Wir haben in Österreich mehr als 260 Zustellba-

kete also vorsortiert sind und nicht noch einmal angegriffen werden müssen, dann ist so ein Konzept sinnvoll.

Lopez-Alvarez: Wenn wir an Modegeschäfte liefern, dann sind das meistens so zwei bis drei Paletten. Da bietet sich ein Konzept wie die Storebox natürlich an, wenn der Kunde es sich von dort selbst abholen oder von dort beliefert werden kann. Die Frage ist aber natürlich immer: Was will eigentlich die öffentliche Hand? Bis jetzt gehen alle Ent-

▶ FORTSETZUNG AUF SEITE 10

ANZEIGE



LOGISTIKbotschafter:in

Gemeinsam die Fachkräfte von morgen begeistern!



Info & Kontakt

Jetzt mitmachen

wko.at/wien/logistikbotschafter



WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN
TRANSPORT-VERKEHR

► FORTSETZUNG VON SEITE 9

den Rat bekommen, bei unseren Depots möglichst starke Stromleitungen zu verlegen, damit die Anschlussleistung passt und Ladestationen Schritt für Schritt ausgebaut werden können. Für unsere externen Frächter ist natürlich wichtig, wie sich die Ladeinfrastruktur allgemein entwickelt, denn die müssen ja bereits mit einem vollgeladenen Fahrzeug zu uns auf den Hof kommen. Denn so etwas wie „Zwischenladen“ funktioniert aus Zeitgründen einfach gar nicht.

Und dann darf man auch nicht vergessen, dass mit den gestiegenen Energiekosten alle aufgestellten Kalkulationen hinfällig sind. Da müssen alle in der Branche derzeit ihre Preise entsprechend anpassen.

Lopez-Alvarez: Es führt kein Weg an der Elektromobilität vorbei. Wir haben bei DB Schenker im April letzten Jahres die ersten vier vollelektrischen Lkw in Betrieb genommen. Die schlagen sich sehr gut innerhalb der Reichweite, die diese Fahrzeuge leisten können. Wir nehmen jetzt die nächste Fahrzeugklasse ins Programm, das wird ein 16-Tonner sein. Gerade im Verteilungspark ist die E-Mobilität gut eingesetzt. Die Herausforderung für alle ist aber die Ladeinfrastruktur. Wenn wir unsere Geschäftsstellen in Albern oder in Hörsching hernehmen, dann stoßen wir da



„Wir haben eine eigene KI entwickelt und versuchen dabei, die Delivery Constraints (Lieferbeschränkungen) zu berücksichtigen. Das heißt, dass wir versuchen, das Wissen, das ein Fahrer über die Jahre angesammelt hat, in die Maschine hineinzubringen“, erklärt Lopez-Alvarez.

sehr schnell an unsere Grenzen. Drei bis fünf Fahrzeuge lassen sich dort sehr gut bewältigen – in Wien haben wir aber 70 Stück. Wenn jetzt alle Transporteure die gleichen Bedürfnisse haben – nämlich tagsüber zu liefern und nachts zu laden –, dann wird das kurzfristig für die vorhandenen Netze nicht machbar sein. Aber ich glaube, man muss sich mit dieser Technologie anfreunden. Die Reichweiten werden immer besser und der Kunde, auch der Industriekunde, wird das immer mehr verlangen. Im klassischen Verteilungspark sprechen wir von batterieelektrischen Lösungen, im Fernverkehrspark wer-

den wir uns mit Wasserstofflösungen auseinandersetzen.

Aboulez: Wir haben die ersten E-Fahrzeuge für die Zustellung

nen PV-Anlagen auf den Dächern unserer Logistikzentren und Zustellbasen, zugekauft wird nur grüner Strom aus Österreich. Wir verfügen mittler-

Reichweiten, sie halten auch bis zu zehn Jahre.

Jony: Wir investieren heuer rund eine Million Euro in das Thema Elektromobilität. Beim Zwei-Mann-Handling stößt man mit den größeren Ladungsgewichten allerdings oft an die Grenzen. Wenn man nur 500 Kilogramm Nutzlast zuladen kann, ist das in vielen Fällen einfach zu wenig. Trotzdem testen wir seit einem Jahr verschiedene Modelle und fahren auch mit Fahrzeugen der Möbelhersteller, die genau für solche Lasten gebaut sind. Deren Reichweite beläuft sich aber nur auf etwa 100 Kilometer. Das geht in Wien und in anderen Ballungszentren ganz gut. Man muss seine Touren natürlich ganz anders planen, denn das funktioniert nur mit einer Reihe von Superchargern, mit denen die Fahrzeuge während des Beladens auch zu 80 Prozent wiederaufgeladen werden können. Das ist halt sehr

„DIE EIGENE LADEINFRASTRUKTUR IST IMMER EINE ‚INVESTITION IN UNSICHERHEIT‘, DENN DIE TECHNOLOGISCHEN ENTWICKLUNGEN IN DIESEM BEREICH GEHEN SCHNELL VORAN.“

RAINER SCHWARZ

bereits seit 2011 im Einsatz. Seit heuer bestellen wir nur noch E-Fahrzeuge für die Zustellung. Wir speisen unsere Fahrzeuge aus unseren eige-

weile über 3.000 verschiedene ein- und mehrspurige E-Fahrzeuge und erwarten bis zum Ende des Jahres – apropos Lieferengpässe – noch einmal 600 Stück.

In Bezug auf Wasserstoff haben wir eine Kooperation mit der OMV. Für die mittlere Meile ist das meiner Meinung nach die Zukunft. Da unsere E-Fahrzeuge bereits mehrere Jahre im Einsatz sind, haben wir festgestellt, dass die „total costs of ownership“, auch aufgrund wesentlich geringerer Instandhaltungskosten viel geringer sind als bei Dieselfahrzeugen. Die Batterien bekommen nicht nur immer größere

kostenintensiv und muss man sich leisten wollen.

Schöninger: Wir haben nicht nur eine soziale Verantwortung, der Kunde verlangt es auch. Wir treiben die Elektrifizierung unserer Fahrzeugflotte aktiv an, nicht nur weil es vom Gesetzgeber vorgegeben wird. Es wäre aber toll, wenn sinnvolle Übergangstechnologien, wie beispielsweise extrem schadstoffreduzierte Verbrennungsmotoren, auch politisch eine Lobby hätten – die haben sie nämlich nicht.

Wir müssen selbstverständlich CO₂ vermeiden, und mit derartigen Übergangstechnologien würde uns das früher gelingen. Wir sind da einfach von der technischen Entwicklung abhängig, und keiner der Hersteller baut bislang Konzeptfahrzeuge, die speziell für die Anforderungen der KEP-Dienstleister entwickelt wur-

„Wir haben aktuell in der DACH-Region eine Leerstandsquote bei den Ladenlokalen von acht Prozent, und es wird davon ausgegangen, dass sie in den kommenden zwölf Monaten um 50 Prozent steigen wird. Das wird große Auswirkungen haben auf die Logistiksysteme“, so Braith.



ANZEIGE

Werden Sie zur:zum Logistikexpert:in der nächsten Generation

BACHELOR LOGISTIK UND TRANSPORTMANAGEMENT

MASTER LOGISTIK UND STRATEGISCHES MANAGEMENT

Jetzt informieren
fh-vie.ac.at

Ihre Zukunft. Ihr Studium.

den. Denn zukünftig müssen sich derartige Fahrzeuge nicht nur klimaneutral fortbewegen, sie müssen auch auf die Bedürfnisse der Fahrer abgestimmt sein, vor allem im Hinblick auf den bereits diskutierten Personalmangel, um auch den Job des Fahrers attraktiver zu gestalten.

Wie sieht es denn hier von politischer Seite aus? Was sind Ihre Wünsche an die Politik?

Faast: Da ist noch viel zu tun. Dass die Großen der Branche hier bereits viel Arbeit leisten, ist gut; wir haben aber auch ganz viele Kleinunternehmer, die hier viel weniger Möglichkeiten haben. Diese 1.000 Ladestellen im öffentlichen Raum werden sehr bald überfüllt sein, und wir brauchen da Lösungen für die Unternehmen. Der Unternehmer muss am nächsten Tag sicher sein, dass er ein geladenes Auto in Betrieb nehmen kann. Wir haben diesbezüglich diverse Projekte im Laufen. Es wird beispielsweise in Kürze Ladezonen mit Säulen geben. Auch die Elektromobilitätsförderungen für Kleinunternehmen waren dieses Jahr nicht ausreichend. Da muss das Angebot niederschwelliger werden.

Jony: Ich schließe mich der Forderung nach mehr Förderungen an – vor allem für KMU. Wir als Cargoe sind nicht das kleinste und nicht das größte Unternehmen und sind durch den Raster der Förderkriterien gefallen. Wir mussten alles selbst finanzieren – das ist okay, das kann man als Unternehmen ein paar Jahre lang machen. Aber irgendwann sollte auch etwas zurückkommen, finde ich.

Breinbauer: Ich glaube, es ist ganz gut, wenn die Neuzulassungen bei E-Fahrzeugen im Moment ein wenig stagnieren, weil die Ladeinfrastruktur einfach nicht mitkommt. Ein weiteres Problem sind auch die unterschiedlichen Bezahlssysteme, vor allem im internationalen Verkehr. Ich bin auch dafür, dass es ergebnisoffene Diskussionen und Zugänge

► FORTSETZUNG AUF SEITE 12



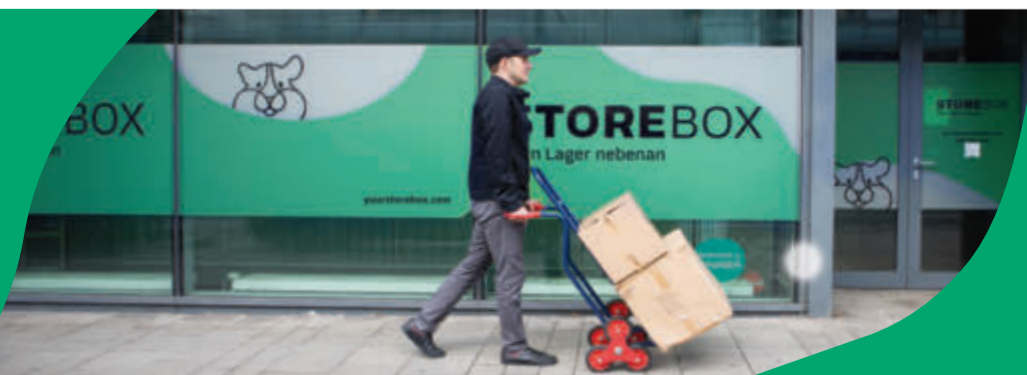
PEXELS / MAOR ATTIAS

ANZEIGE

STOREBOX
Last Mile Logistics

**Dein Full-Service-Partner
auf der letzten Meile**

business.yourstorebox.com





► FORTSETZUNG VON SEITE 11

zum Thema geben und man unterschiedliche Antriebsformen andenken soll. Denn nach dem Lieferkettengesetz der EU wird es immer schwieriger werden, zu den seltenen Erden zu kommen, die ja für die ganzen Batterien notwendig sind. Deren Abbau findet nämlich unter sehr menschenunwürdigen Bedingungen statt.

Nur allein die Elektromobilität auszuweiten, wird in Europa nicht die einzige Lösung sein können. Die Politik ist also dazu angehalten, Rahmenbedingungen zu schaffen, unter denen das, was man sich vorgenommen hat, überhaupt umsetzbar ist. Das gilt für nachhaltige Mobilitätsformen genauso wie für die Rechtsgrundlagen für White-Label-Paketboxen. Bei den White-Label-Boxen sind diese Richtlinien auf EU-Ebene bereits auf dem Weg – sie müssen dann noch auf regionale Gegebenheiten heruntergebrochen werden.

Braith: Ich verstehe die Bestrebungen, durch mehr Regulation Dinge ins Rollen zu bringen. Aber als Unternehmer und als jemand, der ganz stark an die Marktwirtschaft glaubt, würde ich eher für mehr Deregulation in Österreich und Deutschland plädieren. Logistik in die Stadt zu bringen, ist schwierig; die Bevölkerung will es nicht wahr-

haben, aber es ist einfach Realität.

Wir kämpfen mit Föderalismus, wenn wir mit Storebox irgendwo Micro-Hubs etablieren wollen. In Deutschland wird zum Beispiel das Wid-

EU und dieser ist gar nicht abgestimmt auf neuartige innovative Konzepte. Und da wäre es vielleicht an der Zeit, ein paar dieser Regularien wieder abzudrehen und zu schauen, was passiert.

Nur so kann man entsprechende Strategien entwickeln und Investitionen tätigen, um dieses Ziel gemeinsam zu erreichen. Hier muss es einen Rahmen geben, auch für dementsprechende Micro-

Aboulez: Ich schließe mich dem Wunsch nach zusätzlichen Antriebstechnologien wie Wasserstoff gerne an. Da kann uns allen zusätzliche Unterstützung bei der Forschung in diesem Bereich nur helfen.

„ES WIRD DEN DERZEITIGEN FLÄCHENBEDARF IM HANDEL NICHT MEHR GEBEN. ALLES, WAS NICHT DAS UNMITTELBARE KAUFERLEBNIS BETRIFFT, WIRD ZUKÜNFTIG ÜBER LOGISTISCHE DIENSTLEISTUNGEN ABGEWICKELT WERDEN.“

JOHANNES BRAITH

mungsthema auf kommunaler Ebene abgewickelt. Was bei uns beispielsweise die Betriebsanlage ist, heißt dort Nutzungsänderung. Es ist so ein Wildwuchs innerhalb der

Lopez-Alvarez: Es wäre auch hilfreich, wenn es längerfristige Pläne geben würde: Was ist beispielsweise das Ziel – wo möchte man in Wien in fünf Jahren sein?

Hub-Flächen. Beim Stückgut werden wir irgendwo einen Ort brauchen, den wir in der Innenstadt anfahren können, um von dort aus feinzuteilen.

Schwarz: Genau, vor allem bei den Lkw sollten andere Möglichkeiten angedacht werden, das würde den gesamten Prozess wesentlich erleichtern und beschleunigen. Da sollte auch der Gesetzgeber flexibler werden. Pilotprojekte, wie beispielsweise das Projekt „Logistik 2030+ Niederösterreich-Wien“, sind ebenfalls sehr wichtig, denn nur so erreicht man ein Verständnis dafür, dass die Logistik ein wichtiger Faktor in allen Bereichen ist und sie bei allen Entscheidungen, was zum Beispiel die Städteplanung betrifft, immer mitgedacht werden muss.

Schöninger: Die Politik sollte klare Richtlinien vorgeben, aber es wäre natürlich schön, wenn man vorher auch mit uns über unsere Bedürfnisse sprechen und sich unseren Input abholen würde, nicht nur auf Landesebene, sondern auch auf kommunaler Ebene. Das würde einiges leichter machen.

Unser ganz herzlicher Dank gilt allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern für Ihre Zeit und das mit uns geteilte Fachwissen!



SHUTTERSTOCK / PHONLAIMAI PHOTO