



Der Transport- und Logistikmarkt in Österreich

Leistungsfähige Dienstleister, eine starke Schiene und Drehscheibe nach Osteuropa



Österreich-Spezial

Länderspezial

Verkehrsrundschau 2 | 2021

Österreich-Spezial

Länderspezial

Verkehrsrundschau 2 | 2021

Österreich als Vorreiter und Vorbild?

Deutschland und Österreich haben viel gemeinsam: vor allem natürlich die Sprache, aber auch in der Geschichte sind sie zusammen aufgetreten – nicht immer zum Wohle der Menschheit.

Dennoch gibt es auch viele Unterschiede: Die Österreicher waren schon immer die besseren Skifahrer. Dafür haben die „Piefkes“ zumeist im Fußball gewonnen (sieht man mal von der Schmach von Córdoba ab). Musikalisch wiederum können die „Ösis“ mit Wolfgang Amadeus Mozart, Udo Jürgens und Falco den Deutschen durchaus das Wasser reichen.

Gleiches gilt für die Logistik. Ja, es gibt in Österreich nicht die weltweit tätigen Konzerne wie DB Schenker oder DHL. Aber unsere Nachbarn werden zu Recht einwenden: Wo ist die Spedition Schenker denn gegründet worden? (In Wien nämlich) Und wenn es beispielsweise um die Schiene geht oder um die Logistik Richtung Osteuropa, dann können die Österreicher nicht nur mitreden, sondern sind Vorreiter, die ihr Geschäft verstehen, wie die Seiten dieses Länderspezials zeigen.

Ob Österreich auch in der Politik für uns Vorreiter oder womöglich sogar Vorbild ist, das muss sich erst noch zeigen. Jedenfalls gibt es bei unseren Nachbarn eine schwarz-grüne Regierung mit einem Kanzler aus einer konservativen Partei und einer grünen Verkehrsministerin. Und es ist ja nicht auszuschließen, dass die Bundestagswahl in diesem Jahr Deutschland genau eine solche Konstellation beschert. Wie die Wirtschaft in Österreich mit der grünen Ministerin zurechtkommt (Seite 3) – auch das ist eines von vielen Themen in diesem Spezial.

Viel Vergnügen bei der Lektüre
Ihre Redaktion



Erwin Fleischmann/VR

Michael Cordes,
Stellvertreter des Chefredakteurs

3 Der österreichische Transportmarkt

Österreich kann nicht nur als Drehscheibe nach Osteuropa glänzen.

6 Quehenberger Logistics

Mit einer neuen Strategie und papierlosen Prozessen will Quehenberger Kunden überzeugen

8 Rail Cargo Group (RCG)

Der Chef der RCG, Clemens Först, will im mit dem Schienengüterverkehr wachsen

11 Aspöck Systems

Der Beleuchtungs- und Verkabelungshersteller setzt auf LED-Technologie

12 Schwarzmüller

Der Fahrzeughersteller produziert komplexe Fahrzeuge mit individuellen Komponenten

14 RESSENIG

Auf Funktionalität und Langlebigkeit setzt RESSENIG bei seinen Aufbauten

15 Tschann

Der DAF-Vertragspartner eröffnet in Himberg bei Wien seinen siebten Standort in Österreich

Impressum:

Verlag: Springer Fachmedien München GmbH,
Verlag Heinrich Vogel
Aschauer Straße 30, 81549 München
Telefon: +49 (0) 89/20 30 43-2102
Redaktion: Gerhard Grünig (verantwortlich),
Michael Cordes (cd)

Projektkoordination: Andrea Volz

Layout: Sabine Spanner

Titelfoto: J. Groder/dpa/picture-alliance, unten v.l.n.r.: G.
Gava/RCG, Quehenberger, R. Schlager/dpa/picture-alliance

Druck: F&W Druck und Mediencenter GmbH,
Holzhauer Feld 2, 3361 Kienberg

Nachdruck, auch auszugsweise, und elektronische Verarbeitung nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Springer Fachmedien München GmbH.
Für unverlangt eingesendete Manuskripte und Bilder übernimmt die Redaktion keine Haftung. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung der Autoren wieder. Diese muss nicht mit der Auffassung der Redaktion übereinstimmen. Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem Papier.



Roland Schlager/dpa/picture-alliance

Trotz einer starken Stellung der Bahn spielt der Lkw-Verkehr in Österreich eine wichtige Rolle

Fluch, Segen und eine idiotische Strategie

Auch der **österreichische Transportmarkt** leidet unter den Folgen der Corona-Einschränkungen. Doch es bestehen kaum Zweifel: Nach der Krise wird das Land nicht zuletzt aufgrund seiner geografischen Vorzüge wieder punkten.

DIE CORONA-KRISE IST NICHT SPURLOS vorbeigegangen an den Speditionen und Transportunternehmen in Österreich. Alles andere wäre auch eine Überraschung. Doch wie stark hat es die Betriebe getroffen? „Wir rechnen für 2020 in Österreich mit einem Rückgang beim Volumen und bei der Transportleistung in Höhe von 15 bis 20 Prozent“, sagt Alexander Klacska. Klacska weiß, wovon er spricht. Er ist nicht nur Bundesspartenobmann der Wirtschaftskammer Österreich (WKO). Die WKO ist vergleichbar mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHT). Klacska ist aber auch Praktiker,

als Inhaber der Klacska Group: eines Transportunternehmens mit 1100 Mitarbeitern und 500 Fahrzeugen, das sich auf den Transport von Gas, Lebensmitteln und Treibstoff spezialisiert hat, seinen Sitz in Wien hat und über Standorte in sieben weiteren Staaten verfügt, allesamt in Osteuropa.

Besondere Bedeutung des Tourismus

Ähnlich wie in Deutschland leiden die Dienstleister in Österreich unter den Einschränkungen im Handel. Doch stärker als hierzulande machen sich die Einbußen im Tourismus bemerkbar. 7,3 Pro-

zent des Bruttoinlandsproduktes steuert der Tourismus bei. Dieser ist wie kaum eine andere Branche von der Pandemie betroffen. „Da hängt auch das Transportgewerbe dran, mit Belieferungen von Gaststätten und Hotels. Für die Betroffenen sind damit massive Auswirkungen verbunden“, sagt Klacska.

Immerhin, es gibt auch in Österreich staatliche Unterstützung für die betroffenen Unternehmen. Dazu gehört ein Fixkostenzuschuss, den man allerdings nur beantragen kann, wenn man 30 Prozent oder mehr Umsatzverluste zu beklagen hat. Da die Transportunternehmen nicht

im Lockdown waren, ist der Verlust in der Regel nicht so hoch. Aber es gibt in Österreich auch das Instrument des Kurzarbeitergeldes. Der Staat bietet zudem die Möglichkeit der Steuerstundung an.

„Deshalb sind in Österreich derzeit noch verhältnismäßig wenige Insolvenzen im Transportgewerbe zu beobachten, sagt Klacska. Aber: „Es besteht die Gefahr, dass durch diese Maßnahmen Zombieunternehmen entstehen“, warnt er. Zumal seiner Beobachtung nach aufgrund des geringeren Transportvolumens der Konkurrenzdruck deutlich zugenommen habe. „Da sind Auswüchse zu beobachten, wie ich es vorher nicht erlebt habe“, sagt er.

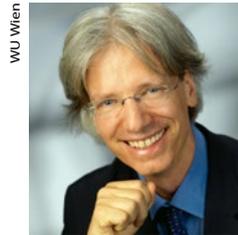
Nähe zu Osteuropa Fluch und Segen

Entsprechend zurückhaltend sind die Einschätzungen zur Umsatzentwicklung für 2021, die die WKÖ bei den Unternehmen im Sektor Transport und Verkehr abgefragt hat. Fast ein Drittel rechnet mit einer Umsatzsteigerung. Aber fast genauso viele stellen sich auf Umsatzeinbußen ein (siehe untere Grafik Seite 5): ein insgesamt eher skeptisches Meinungsbild.

Eine wichtige Rolle dürfte in diesem Zusammenhang ein Merkmal des österreichischen Transport- und Logistikmarktes spielen, das in diesem Fall Fluch und Segen zugleich ist: die Nähe zu Osteuropa. Der Nachteil der direkten Nachbarschaft: „Es gibt einen intensiven Wettbewerb aufgrund der vielen Frachter aus Osteuropa“, sagt Sebastian Kummer, Professor am Institut für Transportwirtschaft und Logistik der Wirtschaftsuniversität Wien. Die internationalen Transporte seien zum großen Teil bereits in der Hand osteuropäischer Dienstleister, die mit

niedrigeren Löhnen und Abgaben günstiger anbieten können. „Österreich leidet stark unter der Kabotage“, sagt der Wissenschaftler. Klacska stimmt dieser Aussage zu: „Unser Land ist als klassisches Transitland ideal für Kabotagetransporte osteuropäischer Frachter.“

Doch die Nähe zu Osteuropa ist zugleich ein wichtiger Vorteil. „Viele österreichische Firmen haben sich nach dem Fall des



WU Wien

„MAN MUSS DEN GÜTERVERKEHR EFFIZIENTER MACHEN, NICHT TEURER.“

Sebastian Kummer,
Professor am Institut für Transportwirtschaft
und Logistik der Wirtschaftsuniversität Wien

Eisernen Vorhangs in Osteuropa engagiert und von der positiven Marktentwicklung in den letzten Jahren profitiert“, sagt Kummer. Das betrifft Industrie und Handel, aber auch die Logistikdienstleister, die für sie tätig sind. Die vielzitierte Drehscheibenfunktion nimmt Österreich laut Kummer nach wie vor ein, auch wenn hier und da eine Verschiebung

Richtung Prag oder Budapest zu beobachten sei. „Insgesamt ist der osteuropäische Markt so viel mehr gewachsen, dass noch genug bleibt für interessante Lösungsansätze aus Österreich“, sagt der Logistikprofessor.

Ein Problem, mit dem die Unternehmen des österreichischen Güterverkehrs zu kämpfen haben, ist der Personalmangel. Das geht auch aus der aktuellen Befragung des WKÖ hervor, bei dem der Fachkräftemangel ganz oben auf der Dringlichkeitsliste steht (siehe obere Grafik Seite 5). Dazu gehört der Fahrer-mangel. Aus Sicht von Kummer ist es vor allem eine Frage der Qualität: „Aufgrund der Altersstruktur scheiden immer mehr gute Fahrer aus. Hier qualitativ guten Ersatz zu finden fällt den Unternehmen immer schwerer.“

Fragt man nach der Besonderheit des österreichischen Transportmarktes, nennen Kummer und Klacska den hohen Anteil der Bahn am Modal-Split. Er betrug 2019 27,9 Prozent. In Deutschland liegt dieser Wert bei nur 18,2 Prozent. Doch in Österreich gibt man sich damit nicht zufrieden. Verkehrsministerin Leonore Gewessler von „Die Grünen“ hat das Ziel ausgegeben, den Anteil der Schiene am Modal-Split bis 2030 auf 40 Prozent zu schrauben. Klacska hält diese Vorgabe für nicht realisierbar: „Dazu braucht es freie Kapazitäten im Netz. Aber schon jetzt stoßen wir an einigen Stellen an die Kapazitätsgrenze.“

Kummer teilt die Ansicht. Er sieht ebenfalls Kapazitätsengpässe, die einer Zunahme des Güterverkehrs auf der Schiene entgegenstehen, und wird dazu in den nächsten Wochen eine Studie veröffentlichen. „Es kommt hinzu, dass auch der Per-

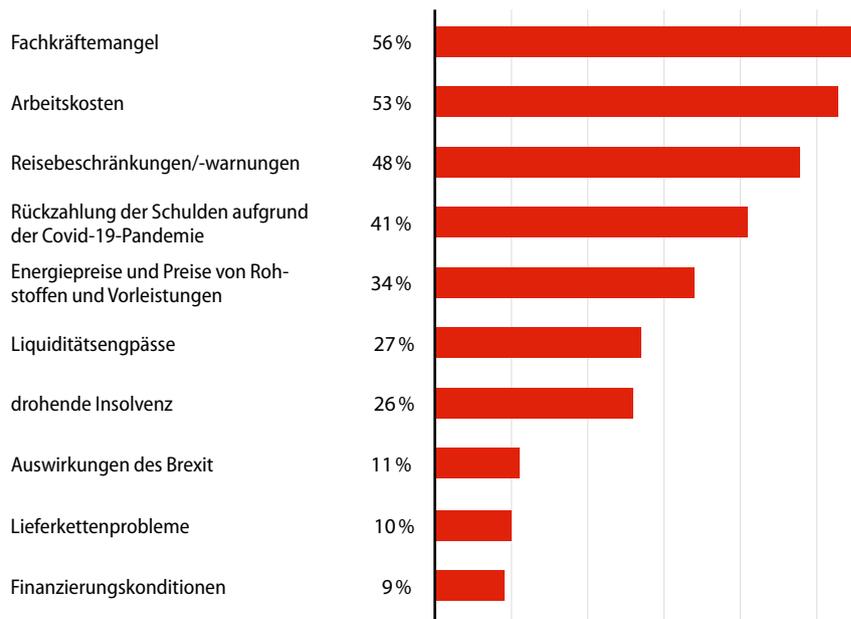


Zubringerstrecke für den Brenner-Basistunnel im Inntal: Die Bahn spielt in Österreich eine viel größere Rolle als in Deutschland

Schwere Aufgabe für Österreichs Unternehmen: den Fachkräftemangel lösen

„Was sind die größten Herausforderungen für 2021“?

Befragt: Unternehmen im Güterbeförderungsgewerbe



Quelle: WKO, 1/2021

sonenverkehr verstärkt verlagert werden soll. Da fehlt es an Platz für zusätzliche Güterzüge.“ Zudem gibt er zu bedenken, dass der Güterverkehr weiter wächst und es daher schon schwer genug werde, den Modal-Split zu halten.

leme wie die maroden Rheinbrücken in Deutschland gibt es hier nicht.“ Kritisch sieht er hingegen die Investitionen in Tunnelprojekte wie den Brenner-Basistunnel. „Die Kapazität auf einer Infrastruktur wird vom Engpass be-

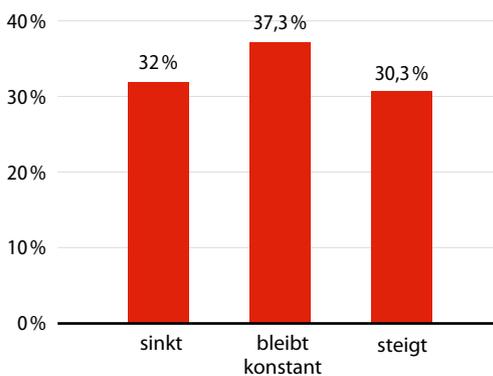
stimmt. Solange aber die Verkehre über Bozen führen, wo die Brennerstrecke auf fehlende Gleise und einen zunehmenden Schienenpersonenverkehr treffen, könne der Tunnel seine Vorteile nicht komplett ausspielen. *cd*

„Idiotische“ Strategie der Verkehrspolitik

„Meine größte Sorge ist, dass die grüne Ministerin sich der Realität verweigert“, gibt der Logistik-Professor zu bedenken. Es sei gut, sich Ziele zu setzen. Aber er hält den Ansatz für falsch, über die Verteuerung eines Verkehrsträgers den anderen zu fördern. Über die im November 2020 von der Regierung beschlossene Normverbrauchsabgabe (Nova) äußert er den Verdacht, dass damit auch der Güterverkehr auf der Straße erschwert werden soll. Die Nova ist eine Zulassungssteuer, die ab dem 1. Juli auch für leichte Nutzfahrzeuge bis 3,5 Tonnen fällig wird. „Man muss den Güterverkehr effizienter machen, nicht teurer“, sagte Kummer. Seit Jahrzehnten verfolge die Politik eine solche „idiotische“ Strategie. Gebracht habe es nichts. Ein Hochlohnland wie Österreich müsse für gute Rahmenbedingungen sorgen, damit die Firmen im Land bleiben. Dabei lobte er ausdrücklich den Zustand der Infrastruktur in Österreich: „Solche Prob-

Wie wird sich der Umsatz 2021 im Vergleich zu 2020 entwickeln?

Befragt: Unternehmen der Sparte Transport und Verkehr der WKO



Quelle: WKO, 1/2021

2021 stagnieren der Umfrage der WKO zufolge die Umsätze im österreichischen Transportgewerbe tendenziell



Quehenberger setzt immer mehr auf Kontraktlogistik, reduziert den eigenen Fuhrpark und arbeitet mit Transportdienstleistern zusammen

Mit Strategiewechsel zu mehr Wachstum

Der österreichische Dienstleister **Quehenberger Logistics** hat vor drei Jahren seine Strategie geändert. Kontraktlogistik und Netzwerklösungen gewinnen an Bedeutung, um seiner Rolle als Drehscheibe für Osteuropa gerecht zu werden.

EINE DER STÄRKEN der Quehenberger Logistics ist eine Eigenschaft, die man als typisch österreichisch bezeichnen könnte: Drehscheibe für Ost- und Südosteuropa zu sein. Die Spedition mit Sitz in Salzburg hat sich dieser Aufgabe verschrieben. Der Logistikdienstleister ist in zwölf osteuropäischen Staaten mit Niederlassungen vertreten und dort in den vergangenen Jahren permanent gewachsen – selbst 2020, im von Corona gebeutelten Jahr. „2020 kommen wir in Osteuropa auf einen Umsatz von 175 Millionen Euro, zwei Millionen mehr als 2019“, sagt Christian Fürstaller, CEO der Quehenberger Logistics, gegenüber der Verkehrs-Rundschau. Das Geschäft in Osteuropa sei in der Vergangenheit ständig gewachsen. Und Fürstaller kann keine Anzeichen

erkennen, dass diese Wachstumsstory auserzählt ist. „Wir wollen in allen unseren Märkten um 7,5 Prozent zulegen“, sagt Fürstaller.

Die Dynamik in der Vergangenheit erklärt er damit, dass viele in West- und Zentraleuropa ansässige Unternehmen nach Osteuropa ausgewandert sind, um dort vor allem von den günstigen Lohnkosten zu profitieren. Dieser Trend hält an. „Wir wollen unsere Kunden in- und auswendig kennenlernen und sie dann bei ihren Geschäften in diversen Staaten begleiten“, schildert Fürstaller die Philosophie seines Unternehmens. Ein Vorteil sei es, dass Quehenberger mittlerweile sehr gut in Osteuropa verankert sei und daher bei den Kunden mit entsprechenden Erfahrungswerten glänzen kann.

Die Auftraggeber allerdings kommen größtenteils aus Westeuropa. Quehenberger hat weniger lokale, osteuropäische Kunden, sondern vor allem deutsche und österreichische sowie ausländische Unternehmen, die ihren Sitz in Deutschland haben. „Deutschland ist unter unseren Auftraggebern die Nummer eins“, sagt Fürstaller. 38 Prozent des Gesamtumsatzes macht der Dienstleister mit in Deutschland ansässigen Unternehmen. Die überraschend gute Entwicklung in Osteuropa 2020 konnte Quehenberger jedoch nicht in der gesamten Gruppe realisieren. Nach vorläufigen Zahlen rechnet Fürstaller mit einem Umsatzminus von acht bis neun Prozent für 2020. Trotz dieser Einbußen ist Fürstaller mit der Entwicklung 2020 sehr zufrieden.

Denn natürlich kämpft auch Quehenberger mit den Folgen des Lockdowns in Europa. Das Unternehmen ist beispielsweise in der Autoindustrie und in der Fashion-Logistik tätig. Die Autoindustrie hat 2020 ein schwieriges Jahr mit einer deutlich geringeren Produktion hinter sich. Und das Online-Geschäft mit Textilien floriertere zwar, konnte die Rückgänge im stationären Handel jedoch nur bedingt auffangen. „Uns hat 2020 sehr geholfen, dass wir zum Jahresende 2019 und auch im Jahr 2020 neue Kontrakte abschließen konnten“, sagt Fürstaller. Auch deshalb

A. Hechenberger/Quehenberger



**„UNSER ZIEL IST ES, BIS ENDE 2021
ALLE PROZESSE IM UNTERNEHMEN DIGITAL
UND DAMIT PAPIERLOS ABZUWICKELN.“**

Christian Fürstaller,
CEO der Quehenberger Logistics

habe man beim Ergebnis 2020 sogar besser abgeschlossen als im Jahr zuvor. Genaue Angaben zum Ergebnis macht Quehenberger grundsätzlich nicht. Zu der Wende beigetragen hat eine Neuausrichtung der Österreicher: „Wir haben Ende 2018 einen großen Schwenk hin zu Kontraktlogistik, zu Air and Ocean und zu Branchennetzwerken eingeleitet“, sagt Fürstaller. So ist Quehenberger in der Kontraktlogistik in den letzten drei Jahren Jahr für Jahr um 22 Prozent gewachsen. In diesem Zeitraum sind 100.000 Quadratmeter Logistikfläche jährlich hinzugekommen. Bei Air and Ocean betrug das Plus sogar nahe 30 Prozent, „allerdings von einem niedrigen Niveau aus“, wie Fürstaller erklärt. Verabschiedet sich Quehenberger – hervorgegangen aus dem Landverkehrsunternehmen Lkw-Augustin – nach und nach vom Transport und wandelt sich zum Kontraktlogistiker? Die Antwort von Fürstaller fällt knapp, eindeutig und typisch österreichisch aus: „Naaa“, sagt er und ergänzt: „Nach wie vor erwirtschaften wir den meisten Umsatz im Segment Teil- und Komplettladungen.“ Auf diesen Bereich

entfallen 55 Prozent des Umsatzes, auf Kontraktlogistik 16 Prozent, auf Branchennetzwerkösungen 14 Prozent, auf Air and Ocean neun Prozent und der Rest auf Services. Aber der Transport hat nicht mehr diese große Bedeutung.

Papierlose Abwicklung ist die Zukunft

Das spiegelt sich auch im eigenen Fuhrpark wider, den Quehenberger laut Fürstaller „drastisch verringert“ hat. Vor zwei Jahren besaß das Unternehmen noch 600 Lkw, jetzt sind es nur noch 220. „Wir sind kein Carrier“, sagt Fürstaller. Stattdessen arbeitet Quehenberger verstärkt mit Transportdienstleistern zusammen: „Bevorzugt Mittelständler mit maximal 30 bis 40 Fahrzeugen, die wir ordentlich hegen und pflegen und zu denen wir ein partnerschaftliches Verhältnis haben.“ Ein großes Projekt, das alle vier Geschäftsbereiche gleichermaßen betrifft, ist die Digitalisierung: „Unser Ziel ist es, alle Prozesse im Unternehmen digital und damit papierlos abzuwickeln“, sagt Fürstaller. 80 Prozent der IT-Investitionen fließen in dieses Vorhaben. Bis Ende 2021 soll es so weit sein.

Doch geht das wirklich und spielen die Kunden mit? „Pakete werden doch auch papierlos übergeben, warum sollte das bei Transporten nicht möglich sein?“, wendet Fürstaller ein. Für ihn ist es eine Frage der Disziplin. Und hinzukommen müsse die Bereitschaft, „sich mit dem Kunden anlegen zu wollen“. „Ich bin mir aber sicher, wenn man dem Kunden die Effizienz und den Komfort deutlich macht, wird er

Quehenberger Logistics

Das Unternehmen mit Sitz in Straßwalchen bei Salzburg hat 2019 einen Umsatz von 460 Millionen Euro erwirtschaftet. Corona-bedingt geht CEO Christian Fürstaller davon aus, dass der Umsatz 2020 um acht bis neun Prozent gesunken ist. Verteilt über 88 Standorte beschäftigt Quehenberger 2900 Mitarbeiter und bewirtschaftet 575.000 Quadratmeter Logistikflächen.

überzeugt sein und nicht mehr auf Papier bestehen“, so Fürstaller.

Voraussetzung sei jedoch, dass man intern in der Lage sei, alle Prozesse digital abzubilden: „Da machen wir in diesem Jahr die letzten Schritte.“ Quehenberger verfügt bereits über eine Customer-Plattform, auf der beispielsweise jeder Carrier seine Dokumente ablegen kann und umgekehrt, er seine Rechnung, den Lieferschein und/oder die Gutschrift bekommt. Die Anbindung der Frachtführer hält er für kein Problem: „Dazu reicht ein Smartphone. Und die Fahrer sind besser ausgerüstet als häufig behauptet. Da sollte man sie nicht unterschätzen.“ Kunden, die sich den papierlosen Prozessen verweigern, wird Quehenberger auch nach der Umstellung bedienen. Allerdings: „Wenn Kunden auf Papier bestehen, dann kostet das etwas“, sagt Fürstaller. So will er sanften Druck ausüben. Man darf gespannt sein, ob diese Taktik des Ex-Fußballprofis von Austria Salzburg aufgeht. *cd*

Fashion Logistics:
eines der Branchennetzwerke, mit denen Quehenberger Logistics wachsen will



A. Hechenberger/Quehenberger Logistics



Gianmaria Gava/RCG

Clemens Först will mit der Rail Cargo Group weiter wachsen und hat dabei auch den deutschen Markt im Blick

„30 Prozent Schienenanteil in Europa sind erreichbar“

Wo **Clemens Först**, Chef der Rail Cargo Group, mit der Güterbahn wachsen will, welche Fortschritte er sich von der automatischen Kupplung erhofft und warum wir in diesem Jahrzehnt eine Renaissance des Schienengüterverkehrs erleben werden.

Wie sehr hat Corona der Rail Cargo Group (RCG) das Geschäft verhaselt?

Sehr! Auf das Jahr gerechnet, müssen wir einen Umsatz- und Mengenrückgang von rund 10 Prozent verzeichnen, werden aber auch 2020 über 2 Milliarden Euro Umsatz machen.

2019 hat die RCG ein Ebit von 27 Millionen Euro erwirtschaftet. Rutscht die RCG 2020 in die Verlustzone?

Zum endgültigen wirtschaftlichen Ergebnis für 2020 kann ich derzeit noch keine

Aussagen machen. Es wird anlässlich unserer Bilanzpressekonferenz veröffentlicht. Mengenmäßig mussten wir 2020 im Jahresdurchschnitt ein Minus von bis zu 10 Prozent hinnehmen. Aktuell verzeichnen wir ein mengenmäßiges Zwischenhoch und bewegen uns nur knapp unter Vorjahresniveau.

Bei der DB Cargo gilt der Kombinierte Verkehr (KV) als ein Wachstumsmarkt. Bei der RCG auch?

Wir verfolgen generell eine Wachstums-

strategie, in allen unseren Märkten und mit allen unseren Produkten. Das gilt für den KV genauso wie für den konventionellen Transport im Schienengüterverkehr. Das Kundensegment, das wir in den kommenden Jahren noch stärker ansprechen wollen, sind mittelständische Kunden, die Sendungsgrößen von einem Container bis hin zu einer Wagengruppe haben. Denen wollen wir attraktive Tür-zu-Tür-Lösungen anbieten. Das kann intermodal geschehen oder auch als konventioneller Transport mit einem Lkw

im Vor- und Nachlauf. Das ist unser primärer Wachstumsfokus für die Zukunft.

Welche Bedeutung haben die einzelnen Segmente bei RCG?

Der Intermodalbereich macht rund ein Viertel unseres Umsatzvolumens aus. Der Einzelwagenverkehr macht rund ein Drittel des RCG-Volumens aus, der Rest entfällt auf konventionelle Ganzzugverkehre.

Ist der KV dennoch der Markt mit den größten Wachstumschancen?

Wir beobachten bei uns, dass der intermodale Verkehr stärker zunimmt als alle anderen Segmente. Dennoch würde ich es nicht so zuspitzen, weil wir auch in den anderen Bereichen gute Zuwachsraten erzielen, vor allem international.

Spürt die RCG einen zunehmenden Wettbewerb innerhalb Österreichs durch private Bahnanbieter?

Es ist ein extrem intensiver Wettbewerb, es ist uns jedoch gelungen, einen Marktanteil von etwa zwei Drittel zu halten.

Welche internationalen Relationen haben Sie im Blick, auf denen die RCG wachsen will?

Unsere Zielmärkte befinden sich innerhalb eines Vierecks: Im Nordwesten die ZARA-Häfen (Zeebrugge, Antwerpen, Rotterdam und Amsterdam) und die norddeutschen Seehäfen, im Südwesten die norditalienischen Häfen, im Südosten die Türkei, Griechenland und Iran – Letzteres aufgrund der Sanktionen zurzeit nicht –, und im Nordosten Polen mit den Verkehren Richtung Russland und Asien. Innerhalb des Vierecks sind wir in allen Korridoren unterwegs, die „Diagonalen“ durch Österreich und Ungarn bilden dabei das Schwergewicht. Eine besondere Bedeutung kommt auch den Hafen-Hinterlandverkehren zu.

Verlieren die norddeutschen Seehäfen an Bedeutung, weil immer mehr Güter über die Adria-Häfen geroutet werden?

Wir spüren schon, dass immer mehr Verkehre über die Adria-Häfen oder auch über Piräus laufen. Aber nach wie vor beobachten wir ein hohes Aufkommen von und zu den norddeutschen Seehäfen und rechnen auf dieser Route mit weiterem Wachstum.

Bei der RCG fällt auf, dass sie anders als in vielen anderen Staaten Traktionär und Operateur in einem ist.

Nicht nur das. Wir sehen uns als umfassend tätiger Bahnlogistiker, als Generalunternehmer, der das komplette Spektrum für den Kunden anbietet, also auch expeditionelle Dienstleistungen von der ersten bis zur letzten Meile. Und zwar europaweit. Wir sind in zwölf europäischen Staaten Traktionär, wir sind zudem auch Wagenhalter und Wagenvermieter und bieten einen Werkstattservice an.

Auch die Chefin von DB Cargo, Sigrid Nikutta, will stärker in die Wertschöpfungskette einsteigen. Entdecken die Bahnen ein neues Segment für sich?

Für RCG kann ich da nur antworten: nein, weil es für uns nicht neu ist. Die bewusste Positionierung als Bahnlogistiker haben wir in unserer Strategie seit ungefähr zehn Jahren fest verankert. Als reiner Traktionär ist man hochgradig kapitalintensiv und leicht austauschbar.

Österreich setzt große Hoffnungen in den Brenner-Basistunnel. Wird der tatsächlich der große Durchbruch für den Schienengüterverkehr?

Eine wesentliche Voraussetzung dafür, dass der Tunnel sein Potenzial ausspielen kann, sind leistungsfähige Anbindungen auf deutscher und italienischer Seite. Werden diese Engpässe beseitigt, hat das einen massiven Effekt auf den Schienengüterverkehr: Dann ist keine Doppel- oder gar Dreifachtraktion über den Berg mehr notwendig. Damit werden Ressourcen, Energie und Zeit gespart und potenzielle Störfaktoren eliminiert. Die Kosten werden spürbar sinken: Die Bahn wird deutlich wettbewerbsfähiger im Vergleich zum Lkw.

Ist überhaupt genügend Platz im österreichischen Bahnnetz für diese Mehrverkehre? Schließlich soll auch der Personenverkehr ausgebaut werden.

Die Frage ist doch: Ist die Infrastrukturkapazität überhaupt das primäre Hindernis, wenn es beispielsweise darum geht, den Modal Split der Bahn in Europa auf 30 Prozent anzuheben? Aktuell würde ich darauf mit einem klaren „Nein“ antworten. Stattdessen müssen drei wesentliche Voraussetzungen erfüllt sein, die für alle Bahnen in Europa gelten: Erstens müssen die Bahnen ihre Hausaufgaben machen. Da ist in der Vergangenheit schon viel passiert. Die Bahnen haben das Image vom verstaubten Staatsunternehmen abgeschüttelt. Tatsache ist aber auch, dass da noch einiges zu tun ist. Die Zusammenarbeit unter den

Bahnen kann noch verbessert werden. Aber ich bin mir sicher: Selbst wenn wir als Bahnsektor den perfekten Job machen, haben wir nicht die Chance, den Anteil am Modal Split spürbar zu erhöhen. Dazu bedarf es weiterer Voraussetzungen.

Und die wären?

Die zweite Voraussetzung hat mit der Infrastruktur zu tun, aber nicht primär mit der Kapazität, sondern es geht um die Interoperabilität der nationalen Netze und die Abschaffung der nationalen Spezifika. Ein Zug durch Europa zu fahren muss genauso einfach sein wie beim Lkw. Wenn ich Kunden gewinnen will, die nicht zwingend auf die Bahn angewiesen sind, sondern die heute vielfach den Lkw nutzen, dann kann ich diese Betriebe nur mit einem reibungslosen und zuverlässigen Transport überzeugen. Ein solcher kann nur dann garantiert werden, wenn man nicht an jeder Grenze Personal und vielfach Lokomotive wechseln und eine lange Reihe an sonstigen nationalen Spezifika berücksichtigen muss.

Die dritte Voraussetzung betrifft das sogenannte „level playing field“. Die Bahnen benötigen gerechte ökonomische Rahmenbedingungen, damit sie bei einer guten und effizienten Produktion ihre Leistung zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten können: Es gibt derzeit beispiels-

In Kürze: Die RCG und ihr Chef



Rail Cargo Group:

Die Rail Cargo Group (RCG) ist die Schienengüterverkehrstochter der Österreichischen Bundesbahn (ÖBB). Nach der DB Cargo ist die RCG knapp hinter der polnischen PKP die Nummer drei in Europa (Verkehrsleistung 2018*). 2019 hat die RCG mit 9340 Mitarbeitern einen Umsatz von 2,3 Milliarden Euro erwirtschaftet, davon mehr als die Hälfte außerhalb Österreichs.

Clemens Först:

Der 44-Jährige ist Doktor der Physik und Chemie. Först kam 2011 von McKinsey zur ÖBB Holding und übernahm dort verschiedene Aufgaben im Konzern, auch im Güterverkehr. Von 2015 bis 2016 war er dann Produktionsvorstand bei DB Cargo. Seit 2017 ist er Vorstandssprecher von RCG.

*In einer früheren Version hieß es fälschlicherweise „Verkehrsleistung 2019“



David Payr/RCG

Die Containerhinterlandverkehre sieht RCG-Chef Clemens Först als einen der Wachstumsmärkte für sein Unternehmen

weise ein Ungleichgewicht bei der Einpreisung der externen Kosten zuungunsten der Straße, die Schiene zahlt bis zur letzten Meile die Maut, es gibt Dieselpflichtprivilegien einerseits und eine Ökostrom-Abgabe andererseits etc. Wenn wir es schaffen, bei diesen drei Voraussetzungen Fortschritte zu erzielen, wird die Nachfrage nach Schienentransporten deutlich steigen. Erst dann bin ich bei Ihrer Ausgangsfrage: Dann werden wir unvermeidlich in das Problem einer nicht ausreichenden Infrastrukturkapazität hineinlaufen. Das wird vor allem die Ballungszentren betreffen, weil dort auch der Personennahverkehr auf der Schiene ausgebaut werden soll.

Auf den Rennstrecken in der Fläche sehen Sie keine Engpässe?

Was uns dort enorm helfen wird, ist die digitale automatische Kupplung. Bis zum Ende dieses Jahrzehnts soll die europaweit ausgerollt sein. Damit sind zahlreiche Vorteile verbunden: Neben der Effizienz und der Sicherheit gehört dazu auch, dass zusammen mit dem ECTS-System die Zugabstände verringert werden und wir so mehr Züge im Netz unterbringen können.

Über die Interoperabilität wird in Europa schon seit mehr als 30 Jahren diskutiert, mit geringem Erfolg. Was macht Sie so zuversichtlich, dass sich jetzt bei diesem Thema etwas bewegt?

Ich gebe Ihnen noch ein anderes Beispiel: Über die Mittelpufferkupplung reden wir in Europa seit über 150 Jahren. Ich bin trotzdem optimistisch, weil die Zeichen noch nie so günstig für eine solche Dynamik standen wie jetzt – nehmen wir Co-

rona einmal aus. Die Gesellschaft fordert vehement nachhaltige Logistikkösungen. Denken Sie nur an Fridays for Future. Die Politik greift diese Entwicklung auf: der Green Deal der EU-Kommission, die Beteiligung der Grünen an der österreichischen Regierung oder massive Maßnahmen zur Unterstützung der Bahnverkehre in Deutschland. Das kombiniert mit einem Schienengüterverkehrssektor, der sich so einig zeigt wie vielleicht nie zuvor. Ich bin jetzt seit zehn Jahren in dem Sektor tätig, aber eine solche Konstellation habe ich bislang nicht beobachtet.

Ist die Bahn nicht viel zu langsam? Erst 2030 soll die automatische Kupplung kommen. Bis dahin soll es Lkw mit Wasserstoffantrieb am Markt geben. Der ökologische Vorteil der Bahn schwindet zusehends.

Selbst wenn der Lkw 2030 elektrisch oder per Wasserstoff und emissionsfrei unterwegs ist, hat er immer noch einen sechs Mal so hohen, spezifischen Energieverbrauch – wegen eines höheren Luftwiderstands, eines höheren Rollwiderstands etc. Was die digitale automatische Kupplung betrifft: Dafür müssen zunächst umfangreiche Tests in den nächsten Jahren erfolgen, bevor wir mehr als eine halbe Million Waggons umrüsten. Erst dann kann die Umrüstung für die europäische Flotte beginnen.

Wird dann die Schiene das Verkehrsmittel der Zukunft im Güterverkehr sein?

Die 2020er-Jahre werden zu einer Renaissance des Schienengüterverkehrs in Europa führen. Die Erreichung eines Schienenanteils von 30 Prozent in Europa

bis 2030 ist zwar extrem ambitioniert, aber erreichbar, wenn alle zusammenarbeiten. Österreich hat schon in den letzten Jahren bewiesen, dass nachhaltige Verkehrspolitik viel bewirken kann, unter anderem einen Modalanteil der Schiene von rund 30 Prozent – warum soll es dann in Europa nicht funktionieren?

Der Einzelwagenverkehr steht immer wieder in der Kritik, weil er nicht auskömmlich ist. Hält RCG am Einzelwagenverkehr fest?

Der Einzelwagenverkehr in der aktuellen Ausführung – ohne Mittelpufferkupplung und in dem aktuellen regulatorischen Umfeld – ist in Europa nicht kostendeckend. In keinem Land. Aber die Mittelpufferkupplung wird uns extrem helfen, weil damit die Personalkosten beim Rangieren massiv gesenkt werden können. Wenn dann noch die Rahmenbedingungen im Vergleich zum Lkw gerechter gestaltet werden, bin ich überzeugt, dass sich der Einzelwagenverkehr rechnet.

Ist die RCG zusammen mit der DB und der polnischen Bahn der einsame Rufer in der Wüste, weil Länder wie Frankreich oder Italien den Einzelwagenverkehr zum Teil stark zurückgefahren haben?

Alleine über X-Rail, der gemeinsamen Buchungsplattform für Einzelwagenverkehre, sind wir schon mal sieben europäische Bahnen, die in 13 Staaten Einzelwagenverkehre anbieten. Ja, es ist derzeit ein Block mit Schwerpunkt Zentraleuropa. Aber der ist kompakt. Wenn sich die Bedingungen für den Einzelwagenverkehr verbessern, werden weitere Bahnen auf diesen Zug aufspringen. cd

ASPÖCK SYSTEMS – intelligente Licht- und Systemlösungen



Neue Heckleuchten-Generation



Beleuchtungstechnik kommt heute ohne LED-Technologie nicht mehr aus

INNOVATIONSFREUDIG UND ZUKUNFTSWEISEND werden bei Aspöck Systems seit über 40 Jahren Licht- und Systemlösungen für Fahrzeuge – sprich für Truck & Trailer, Automotive, Motorräder, Caravan, Agrarmaschinen sowie Sonderfahrzeuge – entwickelt, begleitend Simulationen durchgeführt, umgesetzt und in Serie gefertigt. Sein Kernsegment mit intelligenten LED-Technologien zu versorgen ist für den Innovationsführer essenziell.

Die Welt des künstlichen Lichts hat sich in den letzten Jahren einem Technologiewandel unterzogen. LED ist das Stichwort, das Sichtbarkeit mit Sicherheit zusammenführt.

Wartungsfrei, vibrationsfest mit langer Lebensdauer: Die aktuellen Heckleuchten Ecoled II, das Großformat, und Multiled III, die Kompakte für Truck + Trailer, entsprechen mit ihrer Glowing Body Technology voll und ganz dem, was Fahrzeugbeleuchtungen heute sein müssen. Die Lichtscheibe ist wechselbar. Das homogene Lichtbild, der dynamische Blinker mit Lauflicht und die Verwendbarkeit im Spannungsbereich von 12 bis 24 Volt sind Gemeinsamkeiten beider Modelle. Ebenso die Applikation der LED-Leuchten-Ausfallkontrolle ISO-Impuls 13207-1.

Kosten-Nutzen-Faktor top!

Die neueste LED-Technologie gibt es jetzt sogar in einer für Fuhrpark und Logistik perfekt aufbereiteten Box: Die Kompo-

ponenten der Ecoled II Smartbox überzeugen mit Flexibilität und der Idee, Lieferketten zu optimieren und Sicherheitsbestände deutlich zu senken.

Die Produkte des österreichischen Beleuchtungs- und Verkabelungsherstellers erhöhen aber nicht nur die Sicherheit, sondern auch Energieeffizienz und Wirtschaftlichkeit. Sie bringen Design und Funktionalität in Einklang, wodurch neue, intelligente LED-Beleuchtungslösungen entstehen können. Beeindruckende Lichtstärke, kombiniert mit einem vollständigen Verkabelungs- und Steckersystem, bilden die Basis für jede Produkteinheit in gewohnt hoher Aspöck-Qualität.

Der Lichtermacher ist einen Schritt voraus

Künftige Lichtanlagen integrieren die Sensorik – sie überwachen beispielsweise mit Kamerafunktion – und kommunizieren via Datenbus. Damit das Produktportfolio im Kernsegment deutlich zu erweitern, ist das Ziel.

Erweiterung Vertriebsstandorte

Die Aspöck Gruppe wächst stetig. Der strategische Knotenpunkt und das Logistikzentrum befinden sich aber nach wie vor in Oberösterreich. Produziert wird neben Österreich vorwiegend in Portugal und Polen. Die Standorte Aspöck UK, Türkei, Italien, Frankreich, Deutschland und Brasilien unterstützen erfolgreich die internationale Vertriebstätigkeit. Positive

Geschäftsentwicklungen erweitern laufend die Absatzmärkte der einzelnen Regionen. Neue Nischenmärkte konnten so erschlossen werden, was gleichzeitig eine noch größere Flexibilität und Reaktionsfähigkeit vor Ort gewährleistet.

Erfahren Sie mehr über ASPÖCK Systems: www.aspoeck.com

TALK ABOUT



Aspöck Systems GmbH
Eigentümer und
Geschäftsführer |
Karl Aspöck

Kennzahlen

- € 153 Mio. Umsatz Aspöck Gruppe – Geschäftsjahr 2019/20
- Exportquote 92 %
- 8 Vertriebstöchter
- 4 Produktionsstandorte
- 1.350 Mitarbeiter weltweit | 360 Mitarbeiter Standort Österreich

Für Bau und Infrastruktur bietet die Schwarzmüller Gruppe ein Komplettangebot an Transportfahrzeugen



Europas vielfältigster Fahrzeugbauer

Mit dem leistungsfähigsten Produktportfolio der Unternehmensgeschichte geht die Schwarzmüller Gruppe in das Jubiläumsjahr 2021. Das Familienunternehmen wurde 1871 gegründet und hat sich aus einer Schmiede zu einem internationalen Industrieunternehmen entwickelt.

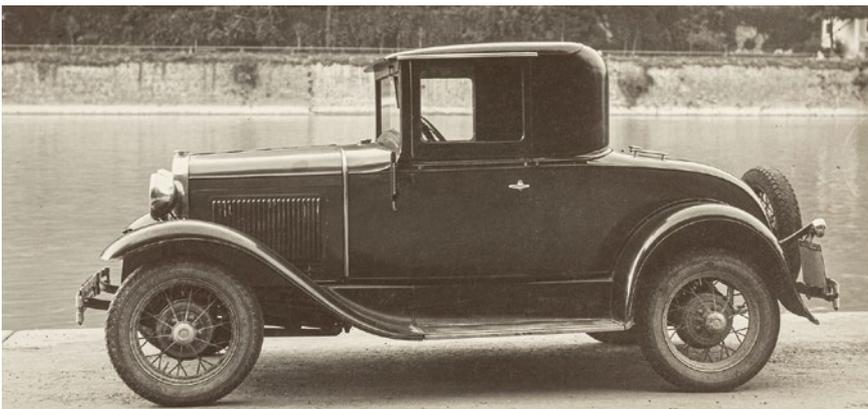
MEHR ALS 150 verschiedene Fahrzeugtypen werden in den Werken der Schwarzmüller Gruppe in Oberösterreich, Ungarn, Tschechien und in Deutschland hergestellt. Mit dieser einzigartigen Produktpalette garan-

tiert der Premiumhersteller seinen Kunden, die Transportfahrzeuge optimal an ihre spezielle Einsatzumgebung anzupassen. Für die Bauwirtschaft und für Infrastruktureinrichtungen bietet das Unter-

nehmen ein Komplettangebot, alleine vom Kippsattel gibt es Dutzende Varianten. Breit ist auch das Angebot für den Fernverkehr, darunter Spezialfahrzeuge für Branchen mit besonderen Anforderungen.



Durch eine sequenzierte Fließproduktion ist Schwarzmüller in der Lage, individuell gefertigte Fahrzeuge in Standard-Lieferzeit zu bauen



In den 30er-Jahren hat Schwarzmüller sogar Pkws im Portfolio, sie wurden als Einzelstücke gefertigt

Fotos: Schwarzmüller

Starkes Portfolio im Jubiläumsjahr

Zu den jüngsten Innovationen zählen eine TÜV-zertifizierte Thermomulde und die erste Offroad-Mulde. Neu konstruiert wurden zuletzt der Schubboden und die Großraummulde. Für den Fernverkehr wird im Jubiläumsjahr eine Familie von Sattelanhängern auf den Markt gebracht, die weniger wiegen und trotzdem mehr leisten. Sie reduzieren durch konsequenten Leichtbau die CO₂-Emissionen bis zu zehn Prozent und erlauben eine höhere Zuladung als Standardfahrzeuge. „Unsere neue POWER LINE ist ein aktiver Beitrag von Schwarzmüller, den ökologischen Fußabdruck im Transport zu verringern“, betont Schwarzmüller-CEO Roland Hartwig. Leichtbau ist eine der Kernkompetenzen des österreichischen Marktführers für Anhänger und Lkw-Aufbauten. Seit Jahrzehnten stellt Schwarzmüller bei jedem Bautyp die

leichtesten Fahrzeuge her und ist als einziger Hersteller in der Lage, bei allen Fahrzeugfamilien vom Kipper bis zum Tankfahrzeug Leichtbau-Varianten zu liefern.

Fünf Generationen formten den Betrieb

Das Unternehmen stammt aus dem benachbarten Passau, wo es 1871 als Hufschmiede gegründet worden ist. Bald kam eine Wagerei dazu und 1930 begann man mit dem Fahrzeugbau. Mitten in der Weltwirtschaftskrise erfolgte 1931 die Übersiedlung nach Österreich. In Hanzing bei Schärding entstand 1936 das erste Werk – bis heute der Hauptsitz des Unternehmens. Nach dem Erreichen der Marktführerschaft in Österreich siedelte sich Schwarzmüller in den 1990er-Jahren in Osteuropa an. Aktuell ist das Unternehmen in 21 europäischen Ländern mit mehr als 20 eigenen Niederlassungen

tätig. Marktführer ist man auf dem Heimmarkt sowie in Ungarn, Tschechien, der Slowakei und der Schweiz.

Konsequente Nischenstrategie

Schwarzmüller zielt mit seinen Fahrzeugen auf höchsten Produktnutzen. „In Zeiten harter Konkurrenz gewinnt nicht immer der niedrigere Preis, die Alternative zur Preisschlacht ist mehr Produktivität“, erläutert CEO Hartwig die Position seines Hauses. Schwarzmüller baut komplexe Fahrzeuge, damit sie mehr Nutzen stiften als Standardfahrzeuge. Zwei Drittel der Produkte weisen individuelle Komponenten auf. Sogar Maßanfertigungen werden gebaut, ohne dabei auf industrielle Qualitätsmaßstäbe zu verzichten.

Auch die Schwarzmüller Fahrzeuge der Zukunft werden den Produktnutzen im Fokus haben und gleichzeitig die aktuellen Herausforderungen im Fahrzeugbau exemplarisch umsetzen. Steigende Nachhaltigkeit der Produktion und der Produkte ist dabei ein Ziel. Ebenso konsequent wird die Digitalisierung der Fahrzeuge vorangetrieben, zum Beispiel um neue Möglichkeiten bei Betrieb und Wartung zu schaffen. Seit diesem Jahr liefert Schwarzmüller deshalb alle Fahrzeuge mit einem Telematiksystem aus.

Quanteninformatik unterstützt Produktion

Das Herzstück dieser Leistungsfähigkeit ist ein neues Produktionssystem, durch das schneller und effizienter gefertigt wird. „Wir bauen jetzt maßgefertigte Fahrzeuge in Standard-Lieferzeit“, freut sich CEO Hartwig. Diese sequenzierte Fließproduktion für eine hohe Anzahl von Produktvarianten ist vom Menschen alleine nicht zu bewerkstelligen. Deshalb legen Computer täglich die optimale Reihenfolge von 140.000 Arbeitsschritten fest. Derzeit wird sogar mithilfe von Quantenrechnern die Optimierung vorangetrieben. Schwarzmüller will so aufgestellt in den kommenden Jahren an Größe zulegen und seine Rolle im internationalen Fahrzeugbau weiter stärken.

Kontakt

Schwarzmüller Gruppe
Hanzing 11
A-4785 Freinberg
www.schwarzmueller.com
office@schwarzmueller.com

RESSENIG – Nutzfahrzeuge nach Maß

Als innovativer österreichischer Hersteller von maßgefertigten Fahrzeugaufbauten investiert RESSENIG laufend in Forschung und Entwicklung und ist mit seinen Produkten stets einen Schritt voraus.

INDIVIDUALITÄT, INNOVATION UND QUALITÄT – RESSENIG steht für höchste Qualität und modernste Entwicklungsstandards. Seit 1998 ist das Unternehmen in seinen Geschäftsbereichen, im Fahrzeugbau und Armouring, unter anderem nach Qualitätsnorm ISO 9001 zertifiziert. Die Produkte zeichnen sich durch Funktionalität, Langlebigkeit und herausragendes Design aus. So entstehen maßgeschneiderte Lkw-Aufbauten und Spezialtransportfahrzeuge, die optimal auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind. Neben Sonderaufbauten hat sich das Unternehmen auf das Baugewerbe, die Forstwirtschaft, den Gütertransport sowie den kommunalen Bereich spezialisiert.

Ein Unternehmen mit Tradition und Erfahrung

Seit mehr als hundert Jahren bietet das Familienunternehmen individuelle Lösungen für die Aufbauten von Nutzfahrzeugen aller Art. Durch langjährige Tradition und Erfahrung – gepaart mit fortschrittlichster Entwicklungsarbeit, Kreativität, Ingenieursgeist und Sicherheits-Know-how – hat sich die ursprüngliche Huf- und Wagenschmiede zu einem modernen sowie global tätigen Betrieb



Fotos: RESSENIG

Großkranaufbauten nach speziellen und individuellen Anforderungen entwickelt und konstruiert



Innovation aus dem Hause RESSENIG: der Drei-Seiten-Thermokipper 2.0 mit DIN 70001 Zertifizierung

entwickelt. Mittlerweile wird RESSENIG in dritter Generation geführt und gilt heute als zuverlässiges Qualitätsunternehmen und erster Ansprechpartner für Lkw-Aufbauten und gezogene Einheiten.

Das Maß der Dinge am Bau

Konstante technische Weiterentwicklung der Produkte haben eine neue Innovation aus dem Hause RESSENIG hervorgebracht: Den Drei-Seiten-Thermokipper 2.0 mit eingebauter Thermo-Sensorik. Der Kipper mit DIN 70001 Zertifizierung garantiert höchste Sicherheitsstandards. Er steht für absolute Energieeffizienz und sorgt für einen konstanten Temperaturbereich beim Transport von Asphalt und anderen Mischgütern. Spezielle Dämm-Materialien in Seitenwänden und Boden garantieren eine optimale Isolierung für das Schüttgut und dank seiner Wandelbarkeit und der Schiebeplane ist er ideal für den Baustellenbetrieb geeignet. Das ermöglicht effizientes und zeitsparendes Arbeiten.

Vielfalt und Maßarbeit

In der Weiterentwicklung und den Arbeitsprozessen wird bei RESSENIG

großer Wert auf Verbesserungspotenzial gelegt. So fließen die Bedürfnisse und Meinungen der Menschen, die mit den Produkten arbeiten, in die Kreation der Produkte mit ein. Dadurch entsteht eine Vielzahl an innovativen Lösungen, die den verschiedensten Anforderungen entsprechen, wie zum Beispiel vollhydraulische Wechselsysteme für Kipper, Kran und Winterdienst, Tiefladeranhänger, Großkranaufbauten, Pritschensysteme oder Kippaufbauten von 3,5 bis 41 Tonnen. Mehr zu den Produkten und dem Unternehmen lesen Sie auf www.resсенig.at

Kontakt

RESSENIG Fahrzeugbau GmbH
St. Martiner Straße 124, 9500 Villach
Österreich
T: +43 (0) 4242 5010-0
E: office@resсенig.at
Vertrieb Süddeutschland:
Franz Bramer
M: +43 (0) 664 88 47 77 83
E: franz.bramer@resсенig.at
www.resсенig.at

70 Jahre TSCHANN

In Bayern und Österreich kennt man den DAF Händler und **Serviceprofi Tschann** als langjährigen und zuverlässigen Partner der Transportwirtschaft. Der Nutzfahrzeughändler investiert gerade in einen neuen Standort in Himberg südlich von Wien.



Die Tschann Geschäftsführer Eugén und Enrico Simma (v. l. n. r.) vor der neuen Niederlassung in Himberg bei Wien



Anlässlich des Jubiläums 70 Jahre Tschann wird den Kunden eine veredelte Version des DAF Spitzenmodells XF 530 angeboten

1950 GRÜNDETE EUGEN TSCHANN in Salzburg eine Lkw-Reparaturwerkstätte. 70 Jahre später ist daraus einer der größten selbstständigen Nutzfahrzeughändler Europas erwachsen. Bereits seit 1973 ist das Salzburger Stammhaus DAF Vertragspartner und damit einer der erfahrensten Distributoren des niederländischen Herstellers. Diese Expertise und Kontinuität wissen die Kunden zu schätzen. In dem inhabergeführten Familienunternehmen findet man Ansprechpartner, deren Wort auch nach Jahren und Jahrzehnten gilt.



Tschann ist auch exklusiver TATRA Vertriebspartner für Österreich, Bayern und Südtirol

Starker DAF Partner

Zu den bisher sechs eigenen österreichischen (Salzburg, Wels, Stans) und bayrischen (Poing, Obertraubling, Bogen) Standorten eröffnet die Firmengruppe am 1. Februar 2021 in Himberg südlich von Wien eine weitere Vertriebs- und Serviceniederlassung. Gleichzeitig übernimmt Tschann nun auch den DAF-Vertrieb in Ostösterreich und der Steiermark. „Für unsere Unternehmensgruppe ist die Übernahme des vakant gewordenen Vertriebsgebiets ein mutiger Schritt in schwierigen Zeiten“, so die Geschäftsführer Eugén und Enrico Simma. „Trotz oder gerade wegen des zuletzt rückläufigen Nutzfahrzeugmarktes und der zu erwartenden großen technologischen Veränderungen haben wir uns jetzt für diese zukunftsorientierte Investition entschieden.“

Gebrauchte Nutzfahrzeuge

Bekannt ist Tschann auch als Anbieter für gebrauchte Nutzfahrzeuge aller Marken. Im Gebrauchtwagenzentrum in Salzburg finden Einkäufer aus ganz Eu-

ropa eine große Auswahl geprüfter und gepflegter Lkw. Gerade in Zeiten der Pandemie hat sich dabei die umfassende Online-Präsentation mit 360-Grad- und 3D-Videoansichten auf der Tschann Homepage bewährt.

TATRA Exklusiv-Vertrieb

Nicht zuletzt konnte sich Tschann mit dem exklusiven Vertrieb der tschechischen Allrad-Lkw TATRA in den letzten Jahren ein weiteres Standbein aufbauen und sich in Offroad-Transportsegmenten, wie der Mineralstoffindustrie, dem Tief- und Tunnelbau, in Land- und Forstwirtschaft sowie bei Feuerwehren und dem THW etablieren.

Kontakt

Tschann Nutzfahrzeuge GmbH
Samergasse 20, A-5020 Salzburg
Tel.: +43 (0) 662/88 995-0
E-Mail: office.salzburg@tschann.biz
www.tschann.biz

Und, für wie viel machen Sie's?

Der aktuelle VerkehrsRundschau-Index ist da!

Im vierten Quartal 2020 ist der VerkehrsRundschau-Index im Vergleich zum dritten Quartal 2020 um **0,65%** auf 127,13 Punkte **gestiegen**.

Der aktuelle Index:
Um **0,65%** gestiegen.

Weitere Infos unter:
www.verkehrsrundschau-plus.de/kennzahlen

verkehrs 
RUNDSCHAU
 **index**

Der VerkehrsRundschau-Index ist der aktuelle Preisindex für den Straßengüterverkehr. Er wird vierteljährlich erhoben und bietet eine ideale Übersicht über die Frachtraten in Stückgut-, Teil- und Komplettladungsbereich.