

Speditionskreis Köln – im Zeichen der Antriebe der Zukunft

Am 05.05.2026 fand der jüngste Speditionskreis des VSL NRW in besonderer Atmosphäre auf der Pferderennbahn Köln statt. Im Mittelpunkt stand die zentrale Frage der Logistikbranche nach den Antriebstechnologien der Zukunft im Güterverkehr.

Diskutiert wurden verschiedene Ansätze von batterieelektrischen Antrieben über Brennstoffzellentechnologie bis hin zu alternativen Kraftstoffen wie HVO100. Der VSL NRW verfolgt dabei konsequent einen technologieoffenen Ansatz. Insbesondere HVO100 wird als kurzfristig wirksame Option zur deutlichen Reduzierung von CO₂-Emissionen bewertet.

Gemeinsam mit den Referenten Michael Och und Manuel Klingel von team energie erörterten die teilnehmenden Mitgliedsunternehmen die praktischen Einsatzmöglichkeiten von HVO100. Der Kraftstoff wird aus pflanzlichen Rest- und Abfallstoffen gewonnen und kann ohne technische Umrüstung bestehender Fahrzeuge eingesetzt werden. Je nach Anwendung sind CO₂-Reduktionen von bis zu 90 Prozent möglich.

Ein weiterer Fokus lag auf der Versorgungsinfrastruktur. team energie stellt HVO100 inzwischen an mehr als 60 Standorten in Deutschland zur Verfügung. Zudem wurden neue Entwicklungen im Bereich der Tankstellenprozesse vorgestellt. Dazu gehört unter anderem die Möglichkeit, künftig mit der Fahrerkarte zu bezahlen, was Prozesse im Alltag der Unternehmen vereinfachen und absichern soll.

Neben dem Schwerpunktthema Nachhaltigkeit informierte der geschäftsführende Vorstand des VSL NRW, Prof. Dr. Rüdiger Ostrowski, über aktuelle Entwicklungen in der Geschäftsstelle sowie über bevorstehende Veranstaltungen, darunter der nächste Personalleiterkreis und die Feierlichkeiten zum 100-jährigen Bestehen der FIATA.

Rechtsanwalt Michael Steinfort gab zudem einen Überblick über aktuelle Risiken durch sogenannte Phantomfrachtführer. Diese treten zunehmend professionell auf und stellen eine wachsende Herausforderung für die Branche dar. Zur Unterstützung der Unternehmen hat der VSL NRW eine Checkliste zur Prüfung potenzieller Geschäftspartner vor der Auftragsvergabe entwickelt.

Der VSL NRW dankt allen Teilnehmenden für den offenen Austausch und die konstruktiven Diskussionen.



