

Panel 2.1: Elektrifizierung des Nutzfahrzeugfuhrparks in Handel und Lebensmittellogistik

Gerald Gregori (GREGORI Consulting): Elektrifizierung des Schwerverkehrs verlässt die Pilotphase. – Michael Schwarz (Schwarz Transporte): Im Sommer fahren wir mit 30 Tonnen 600 km ohne nachzuladen. – Thomas Weiß (Daimler Truck Austria) und Silvio Ive (Renault Trucks): Wir als Hersteller lernen von unseren Kunden. (Moderation: Gerald Gregori)

Neuplanung der Touren statt 1:1-Tausch bringt klare Vorteile

Die E-Mobilität im Schwerverkehr verlässt die Pilotphase. Das machte Gerald Gregori (GREGORI Consulting) Impulsvortrag deutlich. Laut aktuellen Zahlen (Stand Juni 2025) sind in Österreich bereits 151 schwere E-LKW (N3), 198 mittlere (N2) und 82 elektrische Sattelzugmaschinen im Einsatz. Leichte E-Lkw (N1) sind mit 15.467 Fahrzeugen deutlich stärker vertreten. Mit der wachsenden Flotte gewinnen Themen wie Depotladen, Photovoltaik, Speicherlösungen sowie Ladezeiten, Reichweiten und Tourenplanung an Relevanz. Ein 1:1-Abtausch von Diesel-Lkw gegen E-LKW sei laut einer Fraunhofer-Studie nicht optimal. Deutlich effizienter sei es, Touren von gemischten Flotten neu zu planen. Dies ermögliche etwa den Einsatz kleinerer Batterien. Gregori rät dazu, moderne Planungssoftware zu nutzen, um den Mischfuhrpark als Gesamtsystem intelligent zu steuern.

Hohe Reichweiten bei Sattelzugmaschinen

Die Podiumsdiskussionen führte von trockenen Zahlen hin zu praktischen Erfahrungen. Rudolf Faux (REWE Group) berichtete, dass erste elektrische Lieferfahrzeuge ohne Einschränkungen bei Laufleistung und Nutzlast eingesetzt und bereits vollständig in die Tourenplanung integriert seien. Anfängliche Skepsis sei schnell verfliegen: „Negative Aspekte gibt es nicht.“ Bei durchschnittlich 100 bis 120 km pro Tour wurde bewusst auf die größte Batterie verzichtet. Die Fahrzeuge von Schwarz Transporte hingegen sind auch im Fernverkehr unterwegs und legen täglich bis zu 600 km zurück. „Im Sommer schaffen wir die 600 km mit einer Nutzlast bis zu 30 Tonnen ohne nachzuladen“, so Michael Schwarz. Bei 650 bis 700 km reiche eine kurze Ladepause von 15 Minuten.

Wirtschaftlichkeit: Zwischen Anreizen und Herausforderungen

Ein zentrales Argument für batterieelektrische Lkw ist ihre Wirtschaftlichkeit: „Aktuell kann ich mit der Photovoltaikanlage zwei LKW pro Tag laden – gratis“, so Michael Schwarz. „Früher haben wir alle zwei Wochen 18.000 Euro an Diesel überwiesen, jetzt sind's nur noch 10.000.“ Vor allem aber die reduzierte Maut mache den Umstieg attraktiv, betont Schwarz und Rudolf Faux. Gleichzeitig sehen sie weiteren politischen Handlungsbedarf, etwa bezüglich des Nachtfahrverbots oder in der Entbürokratisierung von Fördermaßnahmen. Langfristig sei auch eine deutliche Senkung der Fahrzeugpreise notwendig. So koste eine E-Sattelzugmaschine derzeit das zweieinhalbfache ihres Dieselpendants.

Hersteller: Wir lernen von unseren Kunden

Thomas Weiß (Daimler Truck Austria) und Silvio Ive (Renault Trucks) betonten, wie wichtig der enge Austausch mit den Kunden sei – als Hersteller lerne man bei jedem Anwendungsfall mit. „Wir werden dasselbe Fahrzeug mit unterschiedlichen Reichweiten anbieten“, so Ive. „Will der Kunde maximale Reichweite oder lieber einen günstigeren Preis?“ Auch bei der Ladeinfrastruktur gehe es um individuelle Lösungen: Wer nachts am Betriebsgelände laden kann, kommt mit AC-Ladung aus. Andere benötigen DC oder künftig Megawattladen. Bei unzureichender Netzversorgung könne man mit Batteriespeichern am Standort Abhilfe schaffen, erklärte Weiß.

Einigkeit herrschte darüber, dass die Errichtung der erforderlichen Ladeinfrastruktur, wie Trafostationen, für viele Unternehmen eine große Herausforderung darstellt. Umso wichtiger sei es, bereits zu Projektbeginn die Netzkapazitäten zu prüfen und dabei auch Aspekte wie Tourenplanung, Photovoltaik, Speicher und Lastmanagement mitzudenken.