



Die offizielle Zeitung der IAA TRANSPORTATION in Hannover

www.iaa-transportation.com



FOTO: VDA

IAA CONFERENCE Mehr als 100 Programmpunkte, über 200 Speaker – das Konferenzprogramm der IAA TRANSPORTATION 2026 ist umfangreicher denn je.

Die Lichter sind an, die Mikrofone werden angebracht, die Speaker sind bereit – denn auch dieses Jahr heißt es: Bühne frei für innovative Ansätze, aktuelle Themen und alles, was die Branche bewegt. IAA Conference bringt seit 15. bis 18. September zusammen, was zusammengehört: Meinungsführer, Visionäre, Branchenexperten und interessierte Besucher. Drei Bühnen für die zentralen Ideen, die die nachhaltigen, sozialen, technologischen, wirtschaftlichen und politischen Dimensionen des globalen Verkehrs prägen. Kein Wunder also, dass autonomes Fahren, künstliche Intelligenz und Elektromobilität zentrale Punkte des Konferenzprogramms sind, aber auch wirtschaftliche Resilienz und Transformation diskutiert werden. So auch bei der gestrigen Podiumsdiskussion zur „Transformation der Elektro-Nutzfahrzeuge in Europa“. Was ist erforderlich, um den Wandel hin zu elektrischen Nutzfahrzeugen in Europa zu beschleunigen? Das war die Kernfrage der von Julien Bert, Managing Director and Senior Partner bei

The Boston Consulting Group (BCG), und Dr. Peter Wiedenhoff, Managing Director & Partner bei BCG, moderierten Diskussion mit den Gästen Dennis Affeld, Managing Director bei MAN Truck & Bus Deutschland GmbH, Jörg Friedrichs, Team Lead Charging and Facility Decarbonization bei DHL Group sowie Dr. Petra Sundström, Managing Director bei TRATON Charging Solutions.

Neben der Main Stage und der Industry Stage hat dieses Jahr in Hannover auch eine neue Bühne in Halle 12 ihren Platz eingenommen. Die prototype.club Stage, gestaltet vom IAA TRANSPORTATION-Partner prototype.club, verbindet Industrie, Startups und Networking.

Ein Highlight ist der Hackathon, der heute um 10 Uhr startet. Die Fragestellung: Wer hat die innovativste Lösung für die aktuellen Herausforderungen der Nutzfahrzeug- und Logistikbranche? Man darf gespannt sein, wer mit seinen Ideen überzeugen kann.

Ebenso spannend sind die rund 30 Startups, die ihre Innovationen und

Technologien präsentieren und dabei Probleme lösen, die die Branche teilweise schon seit Jahren umtreiben – Parkplatznöte, kritische Infrastrukturen oder Ladeproblematiken sind da nur einige wenige Punkte.

Insgesamt locken mehr als 100 Programmpunkte und über 200 Speaker zu einem Konferenzprogramm der besonders interessanten Art: umfangreich, zukunftsweisend, am Puls der Zeit. Und wenn die Lichter an sind und die Mikrofone am richtigen Platz, heißt es auch heute wieder: Bühne frei! Nehmen Sie Platz, hören Sie zu, lassen Sie sich inspirieren.

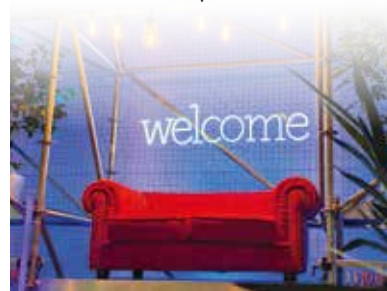


FOTO: NADINE BRADL

Der Schriftzug „welcome“ lädt zum Diskutieren ein.



Heute

10:00, 13:00, 16:00 Uhr
IAA Experience: Megawatt-Laden Demonstration
Halle 14/15

10:00 – 13:00 Uhr
Fachveranstaltung Ladungssicherung
Convention Center Saal 1B

10:00 – 17:00 Uhr
Hackathon
prototype.club Stage Halle 12



Top News

Wasserstoff-Allianz: Hersteller und Energieunternehmen kooperieren. 2

Interview: MAN-Vorstand Friedrich Baumann: „Wir investieren in zwei Welten“ 4

Service

Geländeplan 10/11

Veranstaltungen heute 12





Wer verstehen will, muss zuhören

Eine IAA, auf der nur Nutzfahrzeuge stehen, wäre heute zu wenig. Die Zukunft von Transport und Logistik entscheidet sich nicht mehr allein unter der Motorhaube. Wer über den E-Lkw spricht, muss über Stromnetze, Ladeparks und Energiepreise reden.

Wer autonom fahren will, braucht Software, Daten und Regulierung. Wer KI ernst nimmt, landet schnell bei Disposition, Flottensteuerung und ganzen Logistikprozessen. Die entscheidenden Fragen reichen weit über das Fahrzeug hinaus. Genau deshalb ist die integrierte IAA Conference eine der großen Stärken der IAA TRANSPORTATION. Sie holt Energieversorger, Tech-Unternehmen, Logistiker, Startups, Wissenschaft und Politik gemeinsam mit Herstellern und Zulieferern auf die Bühne. Dort geht es nicht um Fahrzeuge und Komponenten, sondern um die Bedingungen, unter denen die Transformation des Transports funktionieren kann. Das Konferenzprogramm ist ein wesentlicher Teil der IAA.

Es bringt diejenigen zusammen, die sonst oft in ihren eigenen Welten unterwegs sind. Fahrzeugbauer treffen auf

Energiebranche, Logistiker auf Softwareanbieter, Startups auf etablierte Konzerne, Wirtschaft auf Politik. Gerade weil die Transformation so viele Abhängigkeiten geschaffen hat, wird dieser Austausch wichtiger. Die großen Aufgaben der Branche kann keiner dieser Akteure allein lösen.

Und vielleicht liegt genau darin der wichtigste Wandel: Hannover zeigt nicht mehr nur, was morgen fahren soll. Hier wird darüber debattiert, wie es zum Fahren gebracht werden kann – und wer dafür was liefern muss.

Die IAA TRANSPORTATION ist damit mehr als das Schaufenster einer Industrie. Sie wird zum zentralen Treffpunkt für die Zukunft von Transport und Logistik. Wer nur durch die Hallen läuft, bekommt nur noch die Hälfte mit. Wer verstehen will, muss auch zuhören.

Viele Grüße

Tobias Schweikl
Chefredakteur LOGISTRA | PROFI Werkstatt | LogiMAT Daily

Zahlen des Tages

150+
Weltpremieren

und Neuheiten

112
Pressekonferenzen

258.000 m²
Bruttofläche
inklusive Freigelände

TANKINFRASTRUKTUR

Industrieallianz will Wasserstoff-Hochlauf beschleunigen

Ein Zusammenschluss mehrerer Nutzfahrzeug- und Energieunternehmen hat auf der IAA TRANSPORTATION 2026 seine Pläne für den Hochlauf einer Wertschöpfungskette für Wasserstoff in Europa vorgestellt. Daimler Truck, die Volvo Group, die Toyota Motor Corporation, Bosch, Air Liquide, TotalEnergies, TEAL Mobility und MB Energy wollen gemeinsam den Einsatz wasserstoffbetriebener Fahrzeuge in Europa beschleunigen. Wasserstoff sei eine wichtige Ergänzung zu batterieelektrischen Fahrzeugen, insbesondere für Transporteinsätze, die große Reichweiten, hohe Nutzlasten, kurze Betankungszeiten und Flexibilität erfordern.

Als Vorbild für den weiteren Hochlauf gilt das H₂-Ökosystem in Deutschland. Durch politische Unterstützung und industrielle Zusammenarbeit schafft es den Angaben zufolge als erstes in Europa die Voraussetzungen für einen skalierbaren Einsatz von Wasserstoff-Lkw bis 2030. Dazu zählen Förderungen und Serienproduktion für niedrigere Fahrzeugkosten, wettbewerbsfähige Wasserstoffpreise sowie Treibhausgasquoten und Mautbefreiungen für CO₂-freie Fahrzeuge. Das deutsche NOW-Förderprogramm war deutlich überzeichnet: Industrieunternehmen beantragten mehr als 70 Hochleistungstankstellen und 800 schwere Nutzfahrzeuge.

Für die Zukunft plant Daimler Truck, ab Ende 2026 eine Kleinserie von 100 Brennstoffzellen-Lkw der nächsten Generation in den Kundeneinsatz zu bringen. Die Volvo Group investiert in die Markteinführung bis 2030, darunter Brennstoffzellen und Wasserstoff-Verbrenner. Und Toyota will sich als Technologiepartner am Ausbau der Wasserstoffmobilität beteiligen. Bosch liefert zentrale Fahrzeugkomponenten für gasförmigen Wasserstoff sowie Betankungstechnologien für flüssigen und gasförmigen Wasserstoff. Air Liquide, TotalEnergies und MB Energy arbeiten daran, die Lieferketten für flüssigen und gasförmigen Wasserstoff zu skalieren.



Wasserstoff im Blick: (v.l.) Volker Ebeling, Senior Vice President New Energy, Supply & Infrastructure MB Energy; Nicolas Garnier, CEO TEAL Mobility; Antoine Tournand, Vice President Hydrogen & Gas Mobility TotalEnergies; Armelle Levieux, Group Vice President Innovation & Technology Air Liquide; Markus Heyn, Deputy Chairman Robert Bosch GmbH & Chairman & CEO Bosch Mobility; Hiroki Nakajima, Executive Vice President Toyota Motor Corporation; Martin Lundsedt, President & CEO Volvo Group; Karin Rådström, President & CEO Daimler Truck; und Andy Johnson, Globaler Leiter Kommunikation & Außenbeziehungen.

DAF

Mehr Nutzlast für die E-Trucks

DAF Trucks stellt zahlreiche Produktinnovationen vor. Dazu zählen vielfältige neue Achskonfigurationen für die Diesel- und Elektrofahrzeuge, die maßgeschneiderte Lösungen für jede Transportaufgabe ermöglichen sollen. Zudem zeigt man verschiedene neue Funktionen und Services für höhere Fahrzeugverfügbarkeit, Effizienz und Fahrerkomfort. Darüber hinaus vervollständigt man die Elektro-Lkw-Baureihe der neuen

Generation um 6x2-, 6x4- und 8x4-Sattelzugmaschinen und -Lkw für spezielle Anwendungen und Bau. Neu ist die Batterieanordnung mit vier LFP-Modulen hinten am Fahrzeug statt mit Paket unter der Kabine. Dadurch sinkt die Vorderachslast um 700 Kilogramm. Die Gewichtsverteilung wird optimiert, sodass sich die Nutzlast um bis zu 2,5 Tonnen steigern lässt.

Halle 21, Stand 31



DAF Trucks wirbt mit der griffigen Formel DTE – DAF Transport Efficiency für seine Diesel- und Elektromodelle.

STELLANTIS

Drei Premieren und ein neues Logo

Stellantis Pro One hat drei Weltpremieren und insgesamt 13 Nutzfahrzeuge der Marken Citroën, FIAT Professional, Opel und Peugeot sowie ein neues, vereinheitlichtes Logo der Geschäftseinheit vorgestellt. Zu den Neuheiten gehören der neue „Smart Compact Van“, eine weiterentwickelte Version des elektrischen Fiat „TRIS“ sowie das autonome Elektro-Konzeptfahrzeug „BOW.“ für die urbane Logistik. Der Smart Compact Van wird markenübergreifend unter anderem als Citroën „Berlingo Kastenwagen First“, Fiat „Doblò EasyPro“, Opel „Combo Start“ und Peugeot „Partner Active“ angeboten. Die Elektroversion erreicht bis zu 270 Kilometer Reichweite, daneben stehen Verbrenner und ab 2027 ein Mild-Hybrid zur Verfügung. Der elektrische Dreirad-Transporter Fiat

TRIS erhält erstmals Türen und bietet mit seiner 6,9-kWh-Batterie bis zu 90 Kilometer Reichweite. Mit BOW. (Box-on-Wheels) zeigt Stellantis Pro One zudem ein gemeinsam mit UQI Robotics entwickeltes autonomes, vollelektrisches Logistikkonzept für Warenlieferungen, Fabriken, Krankenhäuser und Flughäfen. Das ist in China bereits im Einsatz und zeigt auf der IAA im Freigelande sein Potenzial. Ergänzt wird der Auftritt durch „Pro One NEXT“, das Echtzeitüberwachung und proaktives Flottenmanagement für rund 800.000 vernetzte Fahrzeuge ermöglicht, sowie diverse CustomFit-Umbauten für gewerbliche Anwendungen auf Basis des aktuellen Portfolios, das neben konventionellen auch vollelektrische Antriebe bereithält.

Halle 13, Stand C41



Stellantis Pro One präsentierte ein breites Portfolio vom leichten Elektrofahrzeug Tris bis hin zum autonomen Robo-Van BOW.



FOTO: JOHANNES REICHEL

Renault feierte Premiere für den E-Tech elektrisch, der gleich mal den „Van of the Year“-Award einfuhr.

RENAULT

Trafic E-Tech steht voll unter Strom

Renault hat bis 2028 die Einführung fünf neuer Modelle angekündigt – eines davon ist der neue Trafic E-Tech elektrisch, der Premiere feierte. Der frisch gebackene „International Van of the Year 2027“ ist das erste Modell einer neuen Fahrzeuggeneration, die auf eine 800-Volt-Plattform setzt. Die Reichweite soll bis zu 470 Kilometer betragen, der Wendekreis liegt mit 10,3 Metern auf Niveau eines Renault Clio. Als flexibler und skalierbarer „Software-Defined Van“ soll er die Kosten senken, die Effizienz

steigern und den Komfort erhöhen. Mit einem dreistufigen Umbauangebot aus Converted by Renault, Qstomize und dem Netzwerk aus 300 zertifizierten Karosseriebauern will man jedes leichte Nutzfahrzeug auf die jeweiligen Bedürfnisse zuschneiden. Für 2027 ist zudem das neue Programm „Renault Optimize“ geplant. Es nutzt Daten aus vernetzten Fahrzeugen, um Gewerbetunden personalisiert zu unterstützen und Ausfallzeiten der Fahrzeuge um die Hälfte zu reduzieren.

Halle 12, Stand C03



FOTO: VWN/HENNING SCHEFFEN

Eröffnen den IAA-TRANSPORTATION-Auftritt von Volkswagen Nutzfahrzeuge 2026 (v.l.): Christian Hahn, Projekt-Lead Proactive Services; Stefan Mecha, CEO Volkswagen Commercial Vehicles; und Dennis Hausteil-Schnakenberg, Leitung Product & Price Marketing.

VOLKSWAGEN NUTZFAHRZEUGE

Für mehr Uptime im Arbeitsleben

Volkswagen Nutzfahrzeuge stärkt seine Ausrichtung auf gewerbliche Kunden und präsentiert mit „Connect Pro“ ein neues digitales Ökosystem für das Flottenmanagement. Unter dem Motto „Your Uptime Matters“ sollen Fahrzeugverfügbarkeit, Produktivität und Effizienz im Betrieb steigen. Connect Pro bündelt intelligentes Monitoring, vorausschauende Wartung und vernetzte Services über eine zentrale Schnittstelle. Durch frühzeitige Erkennung möglicher Probleme sollen ungeplante Stillstandzeiten reduziert und Fahrzeuge einsatzbereit gehalten werden. Damit will sich Volkswagen Nutzfahrzeuge vom reinen Hersteller zum B2B-Partner für gewerbliche Kunden entwickeln. Daneben präsentieren die Hannoveraner bei ihrem Heimspiel die autonom

fahrende Cargo-Version des „ID.Buzz AD“, die nach Vorbild des Moia-Shuttle-Modells den Weg in Richtung autonomer Zustellung auf der letzten Meile weisen soll. Mit dem „Intelligent Loading Space“ demonstriert man darüber hinaus anhand eines Crafters, wie der intelligent vernetzte Laderaum der Zukunft Ausrüstung und Ladung erfasst, Abläufe dokumentiert, Logistik vereinfacht und Informationen mit Aufträgen oder Flottenprozessen verknüpft. Modellseitig zeigt man den neuen Caddy, den neuen Multivan und den neuen „ID. Buzz Cargo“ mit langem Radstand und wahlweise mit Allradantrieb als wichtige Ergänzung im vollelektrischen Portfolio. Gesetzt sind auch die traditionell starken Camping-Modelle, die eine eigene „California Welt“ bekommen.

Halle 12, Stand C03



Friedrich Baumann, MAN-Vorstand für Vertrieb und Customer Solutions

FOTO: MAN TRUCK & BUS

„Wir investieren heute in zwei Welten“

INTERVIEW Die Dekarbonisierung des Straßengüterverkehrs kommt voran. Über Hürden beim batterieelektrischen Lkw und die anhaltende Bedeutung des Diesels spricht Friedrich Baumann, MAN-Vorstand für Vertrieb und Customer Solutions, mit IAA Aktuell.

Transport: Die Lage in der Transportbranche ist derzeit schwierig. Zugleich steigt der Druck zur Dekarbonisierung. Wie entwickelt sich die Nachfrage nach alternativen Antrieben – auch angesichts der gestiegenen Dieselpreise?

Friedrich Baumann: Was wir sehen, ist: Das Interesse ist groß. Das merken wir vor allem in unserer 360-Grad-Beratung. Da haben wir inzwischen weit über 500 Projekte begleitet. Wir setzen uns mit den Kunden zusammen, analysieren ihre Strecken und Einsatzprofile und diskutieren, welche Antriebstechnologie sinnvoll sein kann.

Viele beschäftigen sich dabei mit der Frage: Batterie oder Wasserstoff? Für einzelne Anwendungen kann Wasserstoff durchaus Sinn machen. Das sehen wir zum Beispiel bei Kunden in den Niederlanden. Wenn jemand für einen Wasserstoffhersteller fährt, liegt das nahe. Ansonsten sind die Wasserstoffpreise im Moment aber einfach nicht wettbewerbsfähig.

Zugleich hat sich die Wirtschaftlichkeit batterieelektrischer Fahrzeuge weiter verbessert. Das Fahrzeug selbst wird zwar nicht billiger. Wer aber mindestens 100.000 Kilometer im Jahr fährt und möglichst viele mautpflichtige Autobahnen nutzt, kann heute durchaus nach drei bis dreieinhalb Jahren einen Break-even erreichen. Wer noch mehr fährt, kommt sogar früher dahin. Das sehen wir auch an unseren Fahrzeugdaten. Es gibt Fahrzeuge, die heute schon mehr als 800 Kilometer am Tag zurücklegen.

Selbst die meisten Fernverkehrs-Lkw fahren doch im Alltag kaum mehr als rund 600 Kilometer?

Genau. Deshalb wächst das Interesse. Das sehen wir ja auch bei Kunden, die dem Thema anfangs eher kritisch gegenüberstanden. Ein schönes Beispiel ist unsere eigene Logistik: Die Motoren aus Nürnberg werden inzwischen batterieelektrisch nach München transportiert. Man sieht also, dass sich da etwas bewegt.

Aber entwickelt sich der Markt so schnell, wie wir das vor drei oder vier Jahren erwartet haben? Nein. Und das liegt aus meiner Sicht vor allem an der Ladeinfrastruktur. Viele Unternehmen würden heute schon stärker in batterieelektrische Fahrzeuge investieren, wenn sie das Laden zuverlässig

„Der Diesel wird nicht von heute auf morgen verschwinden.“

sicherstellen könnten. Genau das ist im Moment häufig noch die größte Hürde.

Sie haben vorhin Wasserstoff angesprochen. MAN arbeitet am Wasserstoff-Verbrennungsmotor?

Wir arbeiten nicht nur daran. Wir haben die Fahrzeuge bereits im Markt.

Sie sind bei Kunden in den Niederlanden, im Mittleren Osten und auch in Deutschland im Einsatz.

Sehen Sie kurzfristig eine Großserie?

Wir bauen derzeit eine Kleinserie von rund 100 bis 150 Fahrzeugen. Für eine Großserie sehen wir im Moment noch keine ausreichende Nachfrage. Auch hier spielt der Preis die entscheidende Rolle. Wenn ich nahe an der Quelle bin, kann das funktionieren. Wenn ich aber an öffentlichen Wasserstofftankstellen zwischen zwölf und 18 Euro pro Kilogramm bezahle, wird sich das wirtschaftlich nicht rechnen.

Beim batterieelektrischen Antrieb sieht das anders aus?

Ja. Wir haben Kunden, die frühzeitig in Photovoltaik investiert haben und Strom für rund zehn Cent pro Kilowattstunde nutzen. Wenn sie dann klassische Relationen wie die Belieferung von Supermärkten fahren, sind sie heute bereits wettbewerbsfähiger als mit einem Diesel.

Wenn Kunden heute über den Einstieg in die Elektromobilität nachdenken – wie gehen Sie im Vertrieb vor?

Ich habe ja von unserer 360-Grad-Beratung gesprochen. Unsere Spezi-

alisten setzen sich mit dem Kunden zusammen, analysieren die Routen und rechnen durch, welche Fahrzeugausstattung sinnvoll ist. Nicht jedes Fahrzeug braucht die größte Batteriekapazität. Auch darüber lässt sich Investition sparen. Dann schauen wir uns die Ladeinfrastruktur an: Welche Lademöglichkeiten gibt es auf dem Betriebshof? Was steht öffentlich schon zur Verfügung? Was ist geplant? Am Ende rechnen wir mit einem Modell durch, ob sich die Investition heute schon lohnt oder eben noch nicht. Diesen Beratungsansatz nutzen wir übrigens auch für unsere eigene Logistik und stellen Schritt für Schritt geeignete Routen auf batterieelektrische Fahrzeuge um.

Es geht also um deutlich mehr als nur alleine den Lkw.

Genau. Wir betrachten alles, was dazugehört. Das Laden ist eines der großen Themen. Wenn der Kunde Infrastruktur auf seinem Betriebshof braucht, sprechen wir auch über Photovoltaik oder Batteriespeicher. Und künftig wird das Ganze mit dem bidirektionalen Laden noch einmal spannender.

Nehmen Sie Kühlaufleger oder Logistikunternehmen mit eigenen Kühllagern. Wenn die ihre Photovoltaikanlage haben und die Lkw am Wochenende als Stromspeicher nutzen können, dann ist das natürlich ein interessanter Ansatz.

Also weniger Strom ins öffentliche Netz einspeisen und mehr im eigenen Betrieb nutzen?

Ja. Wir haben zum Beispiel mit einem Kunden in Belgien genau das durchgerechnet. Der betreibt große Kühllager und hat gesagt: Wenn die Fahrzeuge am Wochenende auf dem Hof stehen, wäre es doch ideal, sie als Speicher für den selbst erzeugten Strom zu nutzen.

Damit wären wir beim bidirektionalen Laden. Gewinnt das an Bedeutung?

Ja. Im Pkw-Bereich gibt es dafür bereits erste Geschäftsmodelle. Im Nutzfahrzeugbereich ist der Hebel aber deutlich größer. Gerade größere Flotten bieten enormes Potenzial. Deshalb beschäftigen sich viele Pioniere heute schon intensiv mit dem Thema.

Was ist der nächste Schritt?

Zunächst wird das Megawattladen kommen. Damit lassen sich die Ladezeiten deutlich verkürzen. Danach wird das bidirektionale Laden der nächste große Schritt sein.

Beim Lkw geht es längst nicht mehr nur um das Fahrzeug. Welche Rolle

spielen Service, Finanzierung und Dienstleistungen?

Ich glaube, da gibt es heute kaum noch einen Unterschied zwischen Diesel und batterieelektrischen Fahrzeugen. Der Kunde misst dem gesamten Serviceportfolio inzwischen einen

„Der Flaschenhals ist nicht der Lkw, sondern der Netzanschluss“

deutlich höheren Stellenwert bei als noch vor fünf Jahren.

Wenn wir ehrlich sind: Die Fahrzeuge werden immer mehr zur Commodity. Deshalb werden Service und Dienstleistungen immer wichtiger. Der Kunde will maximale Verfügbarkeit. Das Fahrzeug muss funktionieren. Und wenn Unterstützung nötig ist, muss sie schnell und in der gewohnten Qualität kommen. Genau deshalb ist unser dichtes Servicenetz ein wichtiger Faktor. Ob ein Kunde in Schleswig-Holstein oder in Sizilien unterwegs ist – er erwartet überall den gleichen Service.

Wie sieht es mit Modellen wie Pay-per-Use aus?

Das schauen wir uns an. Wir haben ein oder zwei Pilotprojekte laufen. In der Breite hat sich das bisher aber noch nicht durchgesetzt. Im Moment favorisieren wir eher Komplettpakete aus Finanzierung, Repair & Maintenance, Versicherung und weiteren Dienstleistungen. So bekommt der Kunde möglichst viel Planungssicherheit.

Kalkulierbare Kosten sind also für Transportunternehmer entscheidend?

Natürlich. Unsere Aufgabe ist es, unsere Kunden wettbewerbsfähiger zu machen.

Was angesichts der Marktlage nicht immer einfach ist.

Das stimmt. Manche Unternehmen tun sich allerdings auch schwer, die eigenen Potenziale zu erkennen.

Batterieelektrische Lkw machen bislang nur einen kleinen Teil des Marktes aus. Bleibt der Diesel damit auf absehbare Zeit wichtig?

Wir werden weiterhin in den Diesel investieren. Wir gehen davon aus, dass wir Anfang der 2030er-Jahre in Europa ungefähr 40 Prozent batterieelektrische Lkw auf den Straßen sehen werden. Das zeigt ja schon,

dass der Diesel nicht von heute auf morgen verschwinden wird.

Deshalb entwickeln wir ihn auch weiter. Wir investieren in Verbrauchsreduzierungen und in die Euro-7-Technologie. Gleichzeitig muss man aber sagen: Der Diesel wird dadurch nicht günstiger. Zum einen werden sich die Kraftstoffpreise vermutlich weiter nach oben entwickeln. Zum anderen steigen durch die zusätzliche Technik auch die Produktkosten.

Hinzu kommt, dass jede weitere Verbrauchseinsparung heute deutlich aufwendiger und teurer ist als noch vor zehn oder 15 Jahren. Die Technologie ist inzwischen sehr ausgereift. Dadurch wird die Elektromobilität Schritt für Schritt attraktiver.

Trotzdem wird der Diesel noch lange eine wichtige Rolle spielen. Und wir dürfen nicht vergessen, dass wir viele Märkte außerhalb Europas haben, die beim Thema Elektromobilität noch längst nicht so weit sind.

In der Branche wird die Euro-7-Norm kritisch diskutiert. Lohnt sich der hohe Entwicklungsaufwand überhaupt noch?

Ich würde nicht sagen, dass Euro 7 grundsätzlich infrage gestellt wird. Die eigentliche Herausforderung ist, dass wir heute in zwei Welten investieren. Wir entwickeln den Diesel weiter und investieren gleichzeitig massiv in die Elektromobilität.

„Die Elektromobilität rechnet sich – wenn die Infrastruktur mitspielt.“

Beim Diesel geht es inzwischen darum, die letzten Prozentpunkte herauszuholen. Die Batterietechnologie dagegen entwickelt sich mit hohem Tempo weiter. Unser Entwicklungsvorstand sagt immer: Den Diesel entwickeln wir seit rund 100 Jahren, bei der Batterietechnologie stehen wir im Grunde erst am Anfang. Da steckt noch sehr viel Potenzial drin.

Genau deshalb wird die Investitionsentscheidung für die Kunden immer komplexer. Welche Technologie passt zum jeweiligen Einsatz? Diese Frage lässt sich nicht pauschal beantworten. Deshalb gewinnt die Beratung immer mehr an Bedeutung.

Zur Investitionsentscheidung gehören aber auch die künftigen Betriebskosten. Welche Rolle spielt dabei ETS2?

Das ist sehr unterschiedlich. Große Kunden beschäftigen sich intensiv mit solchen Themen und bewerten sie sehr professionell. Kleinere Unternehmen dagegen oft weniger.

Was die Diskussion aber zusätzlich antreibt, ist die Frage, wie unabhängig man künftig sein möchte. Die Ölpreise reagieren auf geopolitische Entwicklungen, und damit steigen auch die Dieselpreise. Viele Unternehmer erkennen inzwischen, dass sie sich mit eigenem Strom ein Stück weit unabhängiger machen können.

Gleichzeitig verfügen wir heute über deutlich mehr Erfahrungen. Wir wissen besser, auf welchen Relationen batterieelektrische Fahrzeuge wirtschaftlich sind. Deshalb gehen die meisten Unternehmen Schritt für Schritt vor. Sie ersetzen erst zehn Fahrzeuge, sammeln Erfahrungen und stellen dann die nächsten um.

Also keine komplette Umstellung der Flotte auf einen Schlag?

Nein. So wie wir als Hersteller über längere Zeit mit mehreren Technologien arbeiten werden, werden das auch viele unserer Kunden tun.

Das eigentliche Nadelöhr bleibt wohl die Ladeinfrastruktur?

Ganz klar. Vor allem im Lkw-Bereich. Viele Unternehmen müssen zunächst einmal ausreichend Strom an ihren Standort bekommen. Deshalb arbeiten wir zum Beispiel mit E.ON zusammen. Dort gibt es die Kompetenz, größere Standorte entsprechend zu versorgen.

Das Problem ist also weniger die Ladesäule als der Netzanschluss?

Genau. Nicht die Ladesäule ist das eigentliche Problem, sondern der Netzanschluss. Unsere Stromnetze wurden über viele Jahre nicht ausreichend ausgebaut – ähnlich wie Straßen oder Schienen. Jetzt steigt der Strombedarf, und damit sehen wir die Folgen.

Wie lange werden Diesel und batterieelektrische Fahrzeuge parallel bestehen?

Wir sind überzeugt, dass sich der batterieelektrische Antrieb im Nutzfahrzeug durchsetzen wird. Es gibt keinen effizienteren Antriebsstrang. Fragen Sie mich aber bitte nicht nach der genauen Zeitschiene.

Als internationaler Hersteller werden wir sehr lange mit mehreren Technologien leben. Wahrscheinlich nicht nur mit Diesel und Batterie, sondern auch mit einer dritten Technologie.

Das Interview führte Transport-Chefredakteurin Christine Hartmann.



FOTO: CLAUDIUS BÜNNAGEL

Am CATL-Stand kann man an einem Lkw-Modell die Modularität der neuen Nfz-Batteriegeneration in Form herausnehmbarer Akkupakete spielerisch erleben.

CATL

Die dritte Welle kommt

CATL nennt es die dritte Welle der globalen Energiewende: die Elektrifizierung der Straßenlogistik. Dementsprechend stellte der chinesische Batterieweltmarktführer auf der IAA TRANSPORTATION 2026 in Hannover seine Lösung der nächsten Generation vor, „Tectrans II“ getauft. Die modulare Plattform für die Elektrifizierung von Lkw wurde für vielfältige Einsatzbereiche und Betriebsanforderungen entwickelt. Durch die Konfiguration einer variablen Anzahl standardisierter Batteriepacks kann Tectrans II unterschiedliche Anforderungen an Energiekapazität und Nutzlast erfüllen und Reichweiten von bis

zu 1.000 Kilometer bieten. Die Plattform ist sowohl mit E-Achsen- als auch mit Zentralantriebsarchitekturen kompatibel. Außerdem vereinheitlicht sie Außenabmessungen, elektrische Schnittstellen sowie Kommunikationsprotokolle und ermöglicht gleichzeitig die Weiterentwicklung von Batterietechnologien sowie Packkonstruktionen. Dadurch können sowohl neue als auch bestehende Fahrzeugmodelle von künftigen Upgrades profitieren, ohne dass größere Änderungen an der Fahrzeugplattform erforderlich sind.

Halle 19/20, Stand B36

BMZ POLAND & EVE ENERGY

Polnisch-chinesische Energie

BMZ Poland und EVE Energy haben eine langfristige strategische Zusammenarbeit vereinbart. Den entsprechenden Vertrag unterzeichneten BMZ-Polen-Geschäftsführer Robert Kowalczyk und EVE-Energy-Vizepräsident Dr. James Jiang während der IAA TRANSPORTATION in Hannover. Gleichzeitig wurde dort das erste gemeinsame Produkt vorgestellt: die neue Plattform „Versora LMFP“. Sie soll technologisch die Lücke zwischen LFP- und NMC-Batterien in elektrischen Nutzfahrzeugen schließen. Bislang mussten Fahrzeughersteller meist zwischen der LFP-Chemie mit ihren wettbewerbsfähigen Kosten, Sicherheit und einer langen Lebensdauer, jedoch einer geringeren Energiedichte, und der NMC-Technologie wählen. Letztere bietet eine hohe Energiedichte und starke Leistung über einen breiten Temperaturbereich hinweg zu einem allerdings höheren Preis. Die LMFP-Batterie (Lithium-Mangan-Eisenphosphat) ist bis zu 10 Prozent leichter als eine vergleichbare LFP-Lösung.



FOTO: CLAUDIUS BÜNNAGEL

EVE-Energy-Vizepräsident Dr. James Jiang (l.) und BMZ-Polen-Geschäftsführer Robert Kowalczyk unterzeichneten in Hannover den Vertrag zur neuen Partnerschaft.

LMFP ermöglicht zudem das Laden mit bis zu 1 Megawatt und einer C-Rate von 2,2, wodurch die Batterie in weniger als 25 Minuten von 10 auf 80 Prozent SoC aufgeladen werden kann, im Vergleich zu etwa 35 Minuten bei LFP. Die Technologie bietet mehr als 4.500 Ladezyklen bis zu einem SoH von 80 Prozent bei einer Entladetiefe von 100 Prozent.

Halle 12, Stand E44

SENSOLUS

Allzeit im Blick

Sensolus, Spezialist für IoT-Tracking aus Gent, gibt auf der IAA TRANSPORTATION einen ersten Einblick in seinen batteriebetriebenen ATEX-Tracker für explosionsgefährdete Güter. Die Markteinführung des „TRACK 1105 EX“ ist für Anfang 2027 geplant. Er ist für Assets konzipiert, die in gasexplosionsgefährdeten Bereichen der Zone 1 oder staubexplosionsgefährdeten Bereichen der Zone 21 eingesetzt werden. Mögliche Anwendungen im Straßenverkehr und in der Logistik umfassen Tankcontainer, nach UN 31A/Y zertifizierte Intermediate

Bulk Container (IBCs), Gefahrgut- und Abfallcontainer sowie weitere Assets, die in klassifizierten Bereichen wie Tankverladestationen oder Kraftstoffterminals zum Einsatz kommen. Das Flaggschiff „TRACK 1105“ ist bereits mehr als 1,5 Millionen Mal im Einsatz, davon mehr als eine Million Tracker für DHL und weitere etwa bei Airbus oder DFDS. Montiert und aktiviert sind die kleinen Geräte innerhalb von zwei Minuten; die Batterien halten bis zu zehn Jahre. Dank passender Schnittstellen kann die Sensolus-Technik problemlos in die IT-Plattformen seiner Nutzer integriert werden.

Halle 12,
Stand D04



Arne Bergmann,
Sales Executive
DACH bei Sensolus,
präsentiert das
kleine Flaggschiff
TRACK 1105
und die neue
EX-Variante.

CUMMINS

Neue Motoren, LFP-Batterien aus europäischer Produktion

Laut Amy Davis, Präsidentin der Cummins Batterieschmiede Accelera, beobachtet man eine wachsende Nachfrage nach batterieelektrischen Lösungen auf dem europäischen Nutzfahrzeugmarkt. Zur Skalierung des Batterieangebots in Europa, so Amy Davis weiter, „stärkt unsere Batterie-Fertigung in Spanien unsere Fähigkeit, Kunden lokal zu unterstützen,

und uns gleichzeitig für ein langfristiges Wachstum in der Region zu positionieren.“

Für Europa wichtigstes Familienmitglied der neuen HELM-Motoren-Plattform ist der zehn Liter große „X10“-Sechszylinder. Der X10 ist für den kommenden Abgasstandard Euro 7 vorbereitet und kann neben Diesel auch alle biogenen Dieselalternativen wie zum Beispiel HVO 100 und weitere zukünftige Bio-

kraftstoffe verarbeiten. Die weiter verbesserte Leistungs-

dichte und Verbrauchseffizienz des X10 ermöglicht es zudem, vom 11-Liter Motor auf den kleineren 10-Liter-Motor umzusteigen (Downsizing).

Halle 19/20,
Stand A21

Mit der Cummins X10 HELM-Plattform bietet der US-Motorenbauer einen Zehn-Liter-Verbrenner, mit dem die europäischen Lkw-Hersteller neben Diesel auch biogene Kraftstoffe verarbeiten können.



FOTO: CUMMINS



Bezahlbare Mobilität für alle, die ihr Business bewegen – der Citroën Berlingo First

Seit 30 Jahren steht der Citroën Berlingo für kluge Konzepte. Mit dem Berlingo Kastenwagen First bringt Citroën ein neues Einstiegsmodell und konzentriert sich auf das, was Gewerbetreibende im Alltag brauchen: bezahlbare Mobilität, praktischen Nutzwert und den Komfort, der lange Arbeitstage angenehmer macht.

Für viele Unternehmen ist das Fahrzeug weit mehr als nur ein Transportmittel. Es ist Werkstatt, Lager und Büro zugleich. Entsprechend hoch sind die Anforderungen: Gefragt sind Fahrzeuge, die günstig, robust und flexibel einsetzbar sind und den Arbeitsalltag mit durchdachten Lösungen erleichtern.

Praktisch gedacht, vielseitig gemacht Ein gutes Beispiel dafür ist der Citroën Berlingo First. Als jüngster Zugang im Nutzfahrzeugprogramm bleibt er der Philosophie seiner Vorgänger treu: maximale Praxistauglichkeit bei kompakten Abmessungen. Mit einem Ladevolumen von 3,3 bis 4,4 Kubikmetern bietet er viel Platz für Werkzeug und Waren. Gleichzeitig vereinfachen seine kompakten Außenmaße das Manövrieren im Stadtverkehr und auf Betriebshöfen. So verbindet er hohen Nutzwert mit Alltagstauglichkeit – eine Kombination, die besonders im Mittelstand, für Handwerksbetriebe und Dienstleister interessant ist.

Cleverer Arbeitsplatz auf Rädern Typisch Citroën sind die klugen Lösungen, die den Arbeitsalltag einfacher machen. Dazu zählt der optionale Modutable, der den Innenraum flexibel erweitert. Ob als Ablagefläche, mobiler Schreibtisch oder Halterung für Laptop und Tablet: Mit wenigen Handgriffen wird der Berlingo First zum mobilen Büro. Ebenfalls praktisch: Wird der Beifahrersitz nicht gebraucht, kann er umgeklappt werden. So lässt sich der Laderaum um bis zu 0,5 Kubikmeter erwei-

tern und es entsteht eine Durchlademöglichkeit für lange Gegenstände. Wenn mehrere Personen unterwegs sind, bietet das Sitz- und Ladesystem Moduwork die Möglichkeit für einen zusätzlichen Mittelsitz, sodass ein Fahrer und bis zu zwei Beifahrer Platz haben. Eine herausnehmbare Mittelkonsole und zahlreiche Ablagemöglichkeiten schaffen zusätzliche Flexibilität, während ein abschließbares Staufach unter dem Fahrersitz Platz für Laptop oder wichtige Dokumente bietet.

Komfort als Produktivitätsfaktor Wer viele Stunden im Fahrzeug verbringt, weiß: Komfort ist ein wichtiger Faktor für produktives Arbeiten. Deshalb legt Citroën auch im Nutzfahrzeugbereich Wert auf ein angenehmes Fahrerlebnis. Der Berlingo First überzeugt mit einer ergonomischen Sitzposition, einer übersichtlichen Gestaltung des Fahrerarbeitsplatzes und einer komfortorientierten Abstimmung. Das entlastet an langen Tagen und sorgt dafür, dass die Fahrer entspannt beim Kunden ankommen.

Ein Citroën für Profis Mit dem Berlingo Kastenwagen First zeigt Citroën, wie moderne Nutzfahrzeuge gedacht werden: praktisch, flexibel und konsequent an den Anforderungen des Arbeitsalltags orientiert. Er steht stellvertretend für die Stärke der Marke, zugängliche Mobilität für alle zu bieten, und verbindet komfortable Lösungen mit überzeugendem Nutzwert.



Weitere Informationen unter: www.citroen.de

Weitere Highlights und CustomFit-Ausbauten finden Interessierte am Stand von Stellantis Pro One in **Halle 13, Stand C41**.



Vielseitige Erlebnisse

Da ist für jeden was dabei: Die IAA TRANSPORTATION 2026 bietet wieder eine Menge an Eindrücken, Trends und neuen Informationen – von den Ausstellern kreativ und spannend in Szene gesetzt. Das nutzten bereits zahlreiche Menschen aus der ganzen Welt, die in Hannover die Leitplattform für die Zukunft der Nutzfahrzeugindustrie besuchen.



Grünes Licht um 9:00 Uhr:
Vor den Drehkreuzen sammeln
sich Menschen aus aller Welt.



Hingucker bei DAF
Trucks: Begehbare
Kabine als Sonder-
edition für das
IAA-Publikum.



Bärig: Diese
plüschigen Passa-
giere fühlen sich
sichtlich wohl.



Vollelektrisch: Foton
hat den eAurora mit
LFP-Batterien aus
Peking mitgebracht.



Branche im Blick: Auf zahl-
reichen Bühnen werden die
Themen der Zeit diskutiert.



Riesiger Andrang: Das Interesse an innovativen Transportlösungen ist ungebrochen.



Hilfsbereit: Das Maskottchen der IAA TRANSPORTATION 2026, Tiaa, unterstützt Viktoria beim Verteilen der IAA aktuell.



Bereit fürs Megawattladen: Siemens Sales Manager Markus Vogelsang präsentiert Ladesäule und Dreieckstecker.

Ohne Führerscheinkontrolle: Interessierte finden Fahrsimulatoren an diversen Ständen.



Happy Driver: Tesla-Demo-Driver Robert erklärt seinen Mitfahrern die Besonderheiten des Semi.



Glänzender Auftritt: Sieben Fahrzeuge warten bei Volvo Trucks auf Testfahrer.



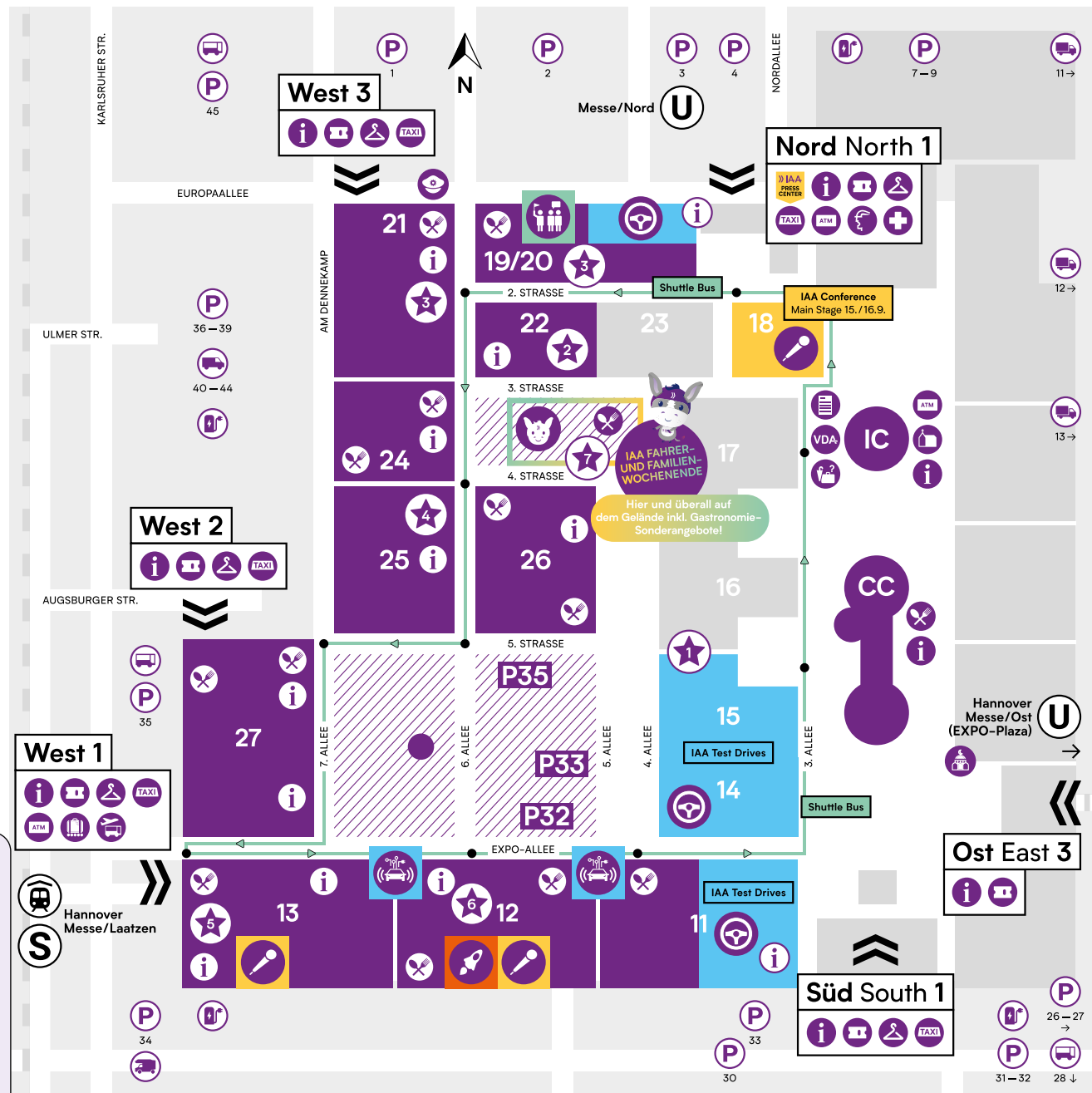
Komfortabler Schwede: Neben vielen Lkw-Modellen findet auch ein Bus Platz auf dem Scania-Stand.

Sonderaktivitäten
Special activities

-  IAA Conference Bühne
IAA Conference Stage
-  IAA Test Drives
-  IAA ADAS & Telematics
-  IAA Startup Area
-  IAA Networking Tours
-  IAA Fahrer- und Familienwochenende
IAA Drivers' and Family Weekend
-  Automania Modellauto Sammlerbörse (18. – 20.9.)
-  International Truck of the Year 50th Anniversary-Exhibition
-  Batterie Aussteller
Battery exhibitors
-  Telematik Aussteller
Telematics exhibitors
-  Ladeinfrastruktur Aussteller
Charging Infrastructure exhibitors
-  prototype.club
-  EM Truck Racing Fahrerlager
Paddock European Truck Racing Championship

Halle 14/15

10:00, 13:00, 16:00 Uhr

Megawatt-Laden DemonstrationMilence · Daimler Truck ·
MAN · Scania**Impressum IAA aktuell**

IAA aktuell ist die offizielle Zeitung zur IAA TRANSPORTATION 2026 vom Verband der Automobilindustrie e.V. (VDA), erstellt von den Redaktionen busplaner, LOGISTRA, PROFI-Werkstatt, VISION mobility und der Zeitung Transport aus dem HUSS-VERLAG.

Herausgeber:
Verband der Automobilindustrie e.V. (VDA)
Behrenstraße 35, 10177 Berlin

Chefredaktion: Christine Hartmann, verantwortlich

Chef vom Dienst: Marcus Walter

Redaktion: Nadine Bradl, Robert Domina, Anna Barbara Brügmann, Daniela Sawary-Kohnen, Claus Bünningel, Gregor Soller, Johannes Reichl, Tobias Schweikl

Fotos: Claus Bünningel, Redaktion IAA aktuell, VDA

Schlussredaktion: Stephanie Werner, Luce Pröll

Übersetzung: Alina Venediktova

Grafik/Layout: Karl-Heinz Bartl, Ingemar Statnik

E-Mail: redaktion@transport-online.de

Sales Management: Michaela Pech (-251), verantwortlich; Bianca Scheuermann (-150), Eberhard Göhrum

Anzeigendisposition: Andrea Oettmeier (-255)

E-Mail: anzeigen@transport-online.de

Auflage: 20.000 Exemplare

Druck: Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Verlag:

HUSS-VERLAG GmbH
Joseph-Dollinger-Bogen 5, 80807 München
Tel. +49 89 / 32391-0
www.hussverlag.de

Geschäftsführung:

Dipl.-Ing. (FH) Christoph Huss, Rainer Langhammer

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung vervielfältigt werden. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder übernimmt der Verlag keine Haftung. Alle Angaben sind sorgfältig zusammengetragen und geprüft. Dennoch kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts keine Haftung übernommen werden.

www.iaa-transportation.com

Die offizielle IAA TRANSPORTATION App

Mehr erleben. Weniger suchen.

- Programmübersicht inklusive individuelle Tagesplanung
- Virtuelle Hallenpläne
- Networking & Match-Making



Jetzt downloaden



Hallen 11, 19/20, 14/15

9:00 – 18:00 Uhr

Test Drives

Halle 11 MAN · Volvo Trucks

Halle 19/20 Daimler Trucks

Halle 14/15 DAF · Ford · Ford Trucks · Junge Fahrzeugbau · KIA · Maxus · Phinia · Renault Trucks · SANY Truck · SCANIA · Superpanther · Tesla · Volkswagen Nutzfahrzeuge · Volta Trucks

Convention Center, Saal 1B

10:00 – 13:00 Uhr

Ladungssicherung

Mit ihrer gemeinsamen Veranstaltung „Ladungssicherung: Aus der Praxis für die Praxis“ unterstreichen der Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) und der Verband der Automobilindustrie (VDA) den hohen Stellenwert, den sowohl die Transportunternehmer als auch die Hersteller von Fahrzeugen, Anhängern und Aufbauten der Ladungssicherung beimessen.

prototype.club Stage in Halle 12

10:00 – 17:00 Uhr

Hackathon

Teams entwickeln Lösungen für softwaredefinierte Nutzfahrzeuge. Partner wie Bosch, Deloitte und digital.auto begleiten die Teams über den Tag. Am Abend werden die besten Ergebnisse prämiert. Die Teilnahme ist kostenlos.

Legende Legend

» Eingang Entrance

Freigelände (FG)
Open-Air Section (OS)

Hermesturm

Halle Hall

CC Convention Center

IC Informations-Centrum
Information Center

Bahnhof Train station

Copy Shop

Deutsche Messe Verwaltung
Administration

Erste Hilfe First aid

Flughafen Shuttle
Airport Shuttle

Food Station

Fundbüro Lost & Found

Garderobe Cloakroom

ATM Geldautomat ATM

Gepäck-Pre-Check-in & -Transfer
Baggage pre-check-in & transfer

Info

Ladestelle für e-Fahrzeuge
eVehicle charging station

Muslimischer Gebetsraum
Muslim prayer room

P Parkfläche Parking area

Parkplatz Bus Bus parking

Parkplatz Caravan
Caravan parking

Parkplatz Lkw Truck parking

Parkplatz Transporter
Van parking

Polizei Police

Press Center

Raum der Stille
Room of silence

S-Bahn
Suburban train station

Taxi

Ticket Counter
Ticket counter

U-Bahn Subway

Veranstaltungsbüros: Verband
der Automobilindustrie e.V.
Event Office: German Association
of the Automotive Industry

Effizienz steigern. Aufwand senken.

Von Tachografendaten über Fuhrparkmanagement bis zur Auftragsabwicklung: DAKO entwickelt Softwarelösungen für effizientere, vernetzte und gesetzeskonforme Prozesse.



» IAA
TRANSPORTATION

Halle 25
Stand C50



Digitalisierung made in Jena: www.dako.de

DAKO



FOTO: NADINE BRADL/HUSS-VERLAG

IAA Conference Area – Industry Stage Halle 13

09:30 – 09:50 Uhr

McKinsey Morning Talk with Volvo
Niklas Emlind Vahul (Head of Group Business Intelligence at Volvo Group), **Anders Suneson** (Partner at McKinsey & Company)

10:00 – 10:45 Uhr

AI as an Assistant in Freight Procurement: Less Effort, Full Control

David Moog (Strategic Product Manager at TIMOCOM GmbH), **Ramon Rüscher** (Product Manager at TIMOCOM GmbH)

11:00 – 11:45 Uhr

Electric Trucks: Ready for Everyday Use? – Insights from the E-Truck Tour Germany

Philipp Bänders (Bänders Publishing GmbH), **Lukas Bobinger** (Head of Growth at FRYTE Mobility GmbH), **Riccardo Cocchini** (Head of Sales and International Markets at chargecloud GmbH)

12:00 – 13:00 Uhr

Transport Forum: Everyone is talking about AI – but what specific benefits does it offer the transportation industry?

Johannes Reichel (Editor at Zeitung Transport), **Rebecka Granqvist** (Head of Digital Operations at Volvo Group Trucks Technology & Industrial Division), **Rick Nimbley** (Senior Business Development Manager, EMEA at Geotab), **Wolfgang Schmid** (Head of Central Region (DACH+Nordics) at Webfleet – a Bridge-

stone company), **Fredrik Seglö** (General Manager Trailer Solutions & Mobility Services at BPW Bergische Achsen KG)

14:00 – 14:45 Uhr

The Next Phase of Truck Charging: Insights from Real-World Operations

Antti Vuola, (VP of Product at Kempower)

15:00 – 15:45 Uhr

Managing Complexity in a Changing Industry: iEBS, ZF's Next Generation in Trailer Braking

André Höfer (Director Key Account Management Trailer at ZF Friedrichshafen AG), **Joshua Weller** (Technical Management / Type Approval at Fahrzeugbau KEMPF GmbH)

16:00 – 16:45 Uhr

Solar on Commercial Vehicles: Industry Experience and the Business Case

Yilmaz Cebir (Product Management Specialist at Kässbohrer), **Ruud Derks** (Co Founder at IM Efficiency), **Robert Händel** (CEO at OPES Solar Mobility GmbH), **Martin Heinrich** (Coordinator PVforMobility at Fraunhofer ISE)

17:00 – 17:45 Uhr

The Global Race for Truck Electrification

Jörn Neunhausen (Senior Director at PwC Strategy), **Dr. Philipp Rose** (Director at PwC Strategy)

IAA Startup Area – prototype.club Stage Halle 12

10:00 – 11:00 Uhr

Opening Hackathon

Introduction of partners and use cases

11:00 – 17:00 Uhr

Hackathon

13:00 – 13:30 Uhr

Bring Your Own Device: Unlocking Innovation for Software-Defined Commercial Vehicles

Chris Cheng (Research Fellow at Ferdinand-Steinbeis-Institut)

13:30 PM – 14:00 Uhr

Where's the next free truck parking spot? Prediction instead of search

Aeternum predicts occupancy at German Autobahn rest areas up to eight hours in advance, delivered as an API for telematics providers, OEMs and fleets.

14:00 – 14:45 Uhr

From Prototype to Product: Engineering Trust

In this talk, Steffen Haber shares practical lessons from testing, prototyping and product development in safety-relevant truck technology.

Steffen Haber (Chief Engineer Truck & Manager Innovation & Technology -Werke Deutschland GmbH)

17:15 – 17:45 Uhr

Award ceremony Hackathon



FOTO: VDA

IAA Networking Tours Halle 19/20 C28

10:00 – 12:00 Uhr

Battery Technology & Charging Infrastructure

AUMOVIO, Electreon, E4YOU – BRAND OF GRITEC, Milence, Renault Trucks, SBRS Shell Fleet Solutions

14:00 – 16:00 Uhr

Software-Defined Vehicles

AUMOVIO, HERE Technologies, Neusoft, Turntide Technologies, Valtech Mobility, ZF Group

MEHR ZEIT FÜRS WESENTLICHE.

Erleben Sie unsere KI-basierten Lösungen für TMS und WMS **LIVE**



HEY LISA! DER NEUE SMART ASSISTANT

Intelligente Unterstützung für die Disposition – per Chat oder Sprache, direkt in WinSped Web.

WINSPED® WEB

Das webbasierte Premium-TMS mit neuen KI-Features für mehr Effizienz im Tagesgeschäft.

SIE FINDEN UNS
HALLE 25
STAND C65

SORTIMO

Fahrzeugeinrichtung und Ladungssicherung

Bei Sortimo verbindet das „Sortimo Eco-System“ Fahrzeugeinrichtung, Ladungssicherung, Transportbehälter und digitale Laderaumsteuerung. Im Mittelpunkt stehen die neuen Fahrzeugeinrichtungen „SR5 Pro“ und „SR5 Max“. Beide nutzen

eine Hybridbauweise mit eloxierten Aluminiumfronten. „SR5 Pro“ ist als offenes Regalsystem auf möglichst viel freie Ladefläche ausgelegt. „SR5 Max“ arbeitet dagegen als geschlossenes System mit hängenden „SR-BOXen“.



FOTO: JOHANNES REICHEL

Sortimo-Geschäftsführer Reinhold Braun zeigt am Ausstellungsstand einen Prototyp des neuen Hubsystems „ProLift“.

Als technische Basis dient das „Sortimo Rail System“ (SRS). Es übernimmt die Ladungssicherung und ermöglicht es, Fahrzeugeinrichtungen werkzeuglos zu entnehmen. Bei einem Fahrzeugwechsel lassen sich damit die Einrichtungen laut Sortimo vollständig übertragen. Als Werksoption „SRS Inside“ ist das System für alle Modelle von Citroën, Fiat, Opel und Peugeot erhältlich. Ford, Renault und MAN sollen demnächst folgen.

Zur digitalen Steuerung ergänzt das „Sortimo Control System“ (SCS) die Lösung. Es soll Bestände, Zugriffe und Prozesse im Laderaum erfassen. Gemeinsam mit Volkswagen Nutzfahrzeuge arbeitet Sortimo zudem am Projekt „Smart Spaces“, bei dem Fahrzeug und Einrichtung als integriertes System zusammengeführt werden.

Halle 13, Stand C80

FOTO: TOBIAS SCHWEIKL



Anylift präsentiert sein vollautomatisches Hubladesystem: Per Knopfdruck lässt sich der Laderaum des Transporters ausfahren und auf Bodenniveau absenken.

ANYLIFT

Automatisches Hubladesystem für Transporter

Die Anylift GmbH aus Österreich stellt auf der Startup-Area in Halle 12 ihr vollautomatisches Hubladesystem „Anylift“ vor. Per Knopfdruck lässt sich damit der Laderaum eines entsprechend ausgerüsteten Transporters ausfahren und auf Bodenniveau absenken. Die Nutzlast gibt der Hersteller mit 1.200 kg an. In das System integriert sind seitliche Zurrschienen, sodass die Ladungssicherung außerhalb des Fahrzeugs erfolgen kann.

Angetrieben wird die Hebevorrichtung über eine 12-Volt-Batterie. Die Hubladeleinrichtung ist aus Edelstahl gefertigt und soll deshalb auch für sterile Transportanwendungen in der Medizintechnik und in der Lebensmittelbranche geeignet sein. Anylift ist als „VW IntegratedPartner“ sowie als „Ford Pro Converter“ zertifiziert.

Halle 12, Startup-Area 16

VALEO

Technik für elektrische Nutzfahrzeuge

Valeo präsentiert sein Angebot für elektrische und softwaredefinierte Nutzfahrzeuge. Im Fokus stehen elektrische Antriebe, Thermomanagement, Fahrerassistenz, zentrale Recheneinheiten und Software. Für die letzte Meile ergänzt ein Lastenradantrieb das Portfolio. Zum Angebot gehört etwa der elektrische Kompressor „EDC-120“ mit integriertem Inverter für Elektrobusse und elektrische Nutzfahrzeuge. Hinzu kommen Wärmepumpen, Hochvolt-Kühlmittelheizer, Inverter und On-Board-Charger. Für Fahrerassistenzsysteme bietet Valeo Sensoren, Reinigungssysteme für LiDAR und Kameras sowie skalierbare Recheneinheiten. Mit „Valeo anSWer“ deckt der Hersteller zudem Software für Fahrerassistenz, Parkfunktionen sowie KI- und Cloud-Anwendungen ab. Auch das Remanufacturing baut Valeo aus. Das Portfolio umfasst laut Unternehmensangaben inzwischen mehr als 6.000 Artikel. Neben klassischen Fahrzeugkomponenten gehören dazu inzwischen auch NOx-Sensoren, Inverter und elektrische Kompressoren.

Halle 19/20, Stand B30

WÜRTH

Betriebsmittel digital verwalten

Mit „W-Connect“ bündelt Würth mehrere Komponenten für die digitale Verwaltung und Überwachung von Betriebsmitteln. In Verbindung mit der „ORSYonline“-App lassen sich Geräte, Maschinen und Behälter lokalisieren sowie Betriebsdaten erfassen.

Zum System gehören die Tracker „W-Connect Tracker A“ und „W-Connect Tracker E“ sowie „W-Connect Button Smart“ und „W-Connect Gateway Fahrzeug“. Die Komponenten können einzeln oder kombiniert eingesetzt werden. Der „W-Connect Tracker A“ misst Temperaturen und erkennt Bewegungen sowie Erschütterungen. Zudem registriert das Gerät das Öffnen von Türen oder Deckeln und kann eine Benachrichtigung an ein Smartphone senden. Erkennt der Tracker den eingeschalteten Zustand einer Maschine, lässt sich daraus deren Nutzungsdauer ermitteln. Ein Bewegungssensor soll außerdem unerlaubte Bewegungen von Geräten erkennen.

Der kompaktere W-Connect Tracker E dient hingegen der Positionsbestimmung angeschlossener Geräte. Er misst 27 Millimeter im Durchmesser und zwölf Millimeter in der Höhe. Das W-Connect Gateway Fahrzeug übernimmt die Ortung von „W-Connect“-fähigen Geräten und von Würth unterstützten IoT-Geräten.

Für Fahrzeuginnenräume, Container und Lagerbereiche ist in dem System der W-Connect Button

Smart vorgesehen. Er zeigt per grünem oder rotem Leuchtsignal, ob alle zugeordneten Geräte an Bord sind oder ob etwas fehlt.

Für die Tracker- und Gateway-Produkte nennt Würth drei Jahre Garantie auf Verschleißschäden sowie eine dreijährige Gewährleistung auf Herstellungs- und Materialfehler.

Halle 13, Stand C44



FOTO: TOBIAS SCHWEIKL

Markus Schäfer, Head of Würth Vehicle Equipment, und Dr.-Ing. Stephan Haller, Leitung Technik und Entwicklung, präsentieren „W-Connect“ auf der IAA TRANSPORTATION.

CHINA-TRUCKS

Die Chinesen sind da!

Doch wie gut sind die neuen chinesischen Lkw bereits auf den europäischen Fernverkehr zugeschnitten? Wer kann auf den komplizierten und vielschichtigen europäischen Märkten reüssieren? Die zahlreichen Neuerscheinungen und Enthüllungen der ersten IAA-Tage bestätigen jedenfalls das Engagement der chinesischen Lkw-Bauer.

Allein schon der neue „Cavan Beacon“ von Foton: Seine Keilform verspricht eine günstige Aerodynamik, sein Kabinenkonzept lässt ahnen, wie ein menschenwürdiger Arbeitsplatz in einer 4x2-Sattelzugmaschine aussehen könnte. Der Wohnbereich ist großzügig ausgelegt und bietet ein breites 90-Zentimeter-Bett, darüber jede Menge Stauraum in den Hängeschränken der Rückwand. Interessant: Es ist durchaus nicht ausgemacht, dass ein chinesischer Truck auch einen fernöstlichen Antriebsstrang haben muss. Der Foton Beacon ist das beste Beispiel für Diversität: Die E-Achse stammt von ZF, ist also von einem



FOTO: ROBERT DOMINA

Der Homtruck von Farizon: zeitgemäßes Konzept mit 600 kWh, 500 km Reichweite und E-Achse. Eigentlich ein Kandidat für Europa, wenn es ihn auch als 4x2-Sattelzugmaschine gäbe.

KÖGEL

Achslast runter, Nutzlast rauf

Leergewicht und Nutzlast bestimmen zu einem Gutteil die Effizienz eines Trailers. Im Einsatz mit batterieelektrischen Sattelzugmaschinen kommt noch ein Thema hinzu: die zulässigen Achslasten der Sattelzugmaschinen. Insbesondere die Antriebsachse von E-Sattelzugmaschinen wird durch das hohe Batteriegewicht schnell überlastet. Hier im „grünen Bereich“ zu bleiben, kann schnell zu Nutzlasteinbußen führen.

Hier kommt der Kögel „Light Plus“ ins Spiel. Der Curtainsider kommt nicht nur mit einem optimierten Eigengewicht von bis zu 4,8 Tonnen in der leichtesten Ausführung. Eine Radstandsverkürzung um 30 Zentimeter – das Dreiachs-Aggregat rückt um diesen Betrag nach vorne – entlastet so die Antriebsachse. Und zwar um gut eine Tonne. Solche Radstandsverkürzungen sind zwar nicht wirklich neu, aber sehr wirkungsvoll.

Überraschung auf der Pressekonferenz: Um sein Engagement in Sachen Refurbishing und Recycling zu unterstreichen, unterschrieben Kögel und



FOTO: ROBERT DOMINA



Foton: Der Cavan Beacon wurde auf der IAA enthüllt. Einstieg hinter der Vorderachse, E-Achse von ZF. Ob bei Radstand 4.800 Millimeter hier noch ein 13,6-Meter-Standard-Trailer Platz findet?

deutschen Zulieferer. Die Batterien von CATL sind ebenfalls State of the Art: Die verbaute Speicherkapazität von 677 kWh ist bereit für Megawatt-Charging.

Das gilt übrigens für die meisten China-E-Trucks. Der bei Steyr als SKD-Bausatz produzierte Superpanther „eTopas 600“ lässt sich an zwei Säulen mit bis zu zweimal 330 Kilowatt gleichzeitig laden. Von 20 auf 80 Prozent in 38 Minuten. Auch der Superpanther ist mit 620 kWh gespeicherter Energie – wie die meisten Fahrzeuge der Anbieter – im Fenster für fernverkehrstaugliche Reichweiten jenseits der 500 Kilometer Reichweite.

Auffällig ist, dass die chinesischen Hersteller auf reine 6x4-Zugmaschinen mit zwei angetriebenen Achsen setzen, wenn mehr Reichweite und höhere Batteriekapazitäten gefordert sind. Volvo, Renault, Scania und MAN setzen bei ihren 700 kWh-E-Trucks auf eine genau auf das Mehrgewicht abgestimmte Nachlaufachse, die sogar kleinere Räder aufweist als die der Antriebsachse. Sieht komisch aus, ist aber genau auf den Einsatz abgestimmt und spart Gewicht.

Und das ist genau der Punkt: Während die europäischen Hersteller die Maße und Gewichte in Europa verinnerlicht haben, stellen sich bei einzelnen vorgestellten Fahrzeugen Fragen zur Anpassung an europäische Maße und Gewichte. Beim Foton Beacon stellt sich dagegen die Frage, wie das Fahrzeug mit einem Radstand von 4.800

Millimetern und einem europäischen Standardauflieger mit 13,6 Metern Länge eingesetzt werden soll. Dabei sind unter anderem die zulässigen Gesamtlängen und die erforderlichen Durchschwenkradien relevant. Stimmen die Durchschwenkradien und die erlaubten Gesamtlängen? Die meisten chinesischen Hersteller machten dazu auf der Messe keine näheren Angaben. Superpanther und Sanytruck verfolgen dagegen Konzepte, bei denen bereits verschiedene europäische Komponenten, Partner oder Produktionsstrukturen zum Einsatz kommen. Damit unterscheiden sie sich in ihrer Marktbearbeitung von Anbietern, die ihre Fahrzeuge weitgehend mit Komponenten aus China präsentieren.



Der ETT 44 von BYD ist ein reeller Kandidat für die europäischen E-Lkw-Märkte.

Remondis eine Vereinbarung zum verstärkten Einsatz von Recyclingmaterialien aus der Trailer-Verwertung.

Halle 27, Stand F18

Der e-optimierte Curtainsider Light Plus entlastet die Antriebsachse schwerer E-Sattelzugmaschinen durch ein um 30 Zentimeter nach vorne montiertes Dreiachs-Aggregat um gut eine Tonne. Die vorgezogene Vorderwand entlastet die Antriebsachse ebenfalls und ermöglicht bis zu 20 Prozent oder vier Tonnen mehr Nutzlast bei entsprechender Lastverteilung.



Reichlich Lebensraum bietet der neue Foton Cavan Beacon: Die starke Aerodynamik erlaubt die tiefe Kabine mit 90-cm-Bett und geräumigen Stauschränken an der Rückwand – auch für Europa.

FOTO: ROBERT DOMINA

FOTO: ROBERT DOMINA

17 September 2026 – 12:00 PM

Everyone is talking about AI – but what tangible benefits does it actually bring to the transport industry?



Rebecka Granqvist
Head of Digital
Operations
Volvo Group



Rick Nimbley
Senior Business
Development Manager
EMEA
Geotab



Wolfgang Schmid
Head of Central Region
(DACH+Nordics)
Webfleet –
a Bridgestone company



Fredrik Seglö
General Manager
Trailer Solutions &
Mobility Services
BPW

Moderation



Johannes Reichel
Editor
Zeitung Transport
HUSS-VERLAG

The focus is on concrete applications across fleets, industry, and real-world operations, with a closer look at manufacturers' strategies and solutions and how they perform in practice. What works in day-to-day operations – and what doesn't?

Dispatching and fleet management, in particular, reveal where AI can deliver genuine added value. At the same time, the question of how to handle and use data is becoming increasingly important. One thing is clear: AI creates value when it is applied to specific, real-world challenges. Otherwise, it remains little more than a buzzword.

Further
information:



[www.transport-online.de/
veranstaltungen](http://www.transport-online.de/veranstaltungen)

Veranstalter: HUSS-VERLAG GmbH, 80912 München **huss**



Supported by

we think transport

GEOTAB

V O L V O

w webfleet



Friedrich Baumann,
MAN Executive Board
Member for Sales and
Customer Solutions

PHOTO: MAN TRUCK & BUS

“We Are Investing in Two Worlds Today”

INTERVIEW The decarbonization of road freight transport is making progress. Friedrich Baumann, MAN Executive Board Member for Sales and Customer Solutions, talks to IAA aktuell about the challenges facing battery-electric trucks and the continued importance of diesel.

IAA aktuell: The situation in the transport industry is difficult at the moment. At the same time, the pressure to decarbonize is increasing. How is demand for alternative powertrains developing, particularly in light of higher diesel prices?

Friedrich Baumann: What we are seeing is that there is a great deal of interest. We notice this particularly in our 360-degree consulting. We have now supported well over 500 projects. We sit down with customers, analyze their routes and operating profiles, and discuss which powertrain technology might make sense.

Many are considering the question: battery or hydrogen? Hydrogen can certainly make sense for certain applications. We see this, for example, with customers in the Netherlands. If someone is hauling for a hydrogen producer, it is an obvious choice. Otherwise, however, hydrogen pri-

ces are simply not competitive at the moment.

At the same time, the economics of battery-electric vehicles have continued to improve. The vehicle itself is not getting any cheaper. But anyone who drives at least 100,000 kilometers a year and uses as many toll roads as possible can now achieve break-even after three to three and a half years. Those who drive even more can reach that point sooner. We can also see this in our vehicle data. Some vehicles are already covering more than 800 kilometers a day.

Even most long-haul trucks hardly cover more than around 600 kilometers in everyday operation, do they?

Exactly. That is why interest is growing. We also see this among customers who were initially rather skeptical about the technology. A good example is our own logistics opera-

tion: Engines from Nuremberg are now transported to Munich using battery-electric trucks. So you can see that things are moving.

But is the market developing as quickly as we expected three or four years ago? No. In my view, that is

“The diesel will not disappear overnight.”

mainly due to the charging infrastructure. Many companies would already be investing more heavily in battery-electric vehicles if they could ensure reliable charging. At the moment, that is often still the biggest hurdle.

You mentioned hydrogen earlier. Is MAN working on a hydrogen combustion engine?

We are doing more than just working on it. We already have vehicles on the market. They are in use with customers in the Netherlands, the Middle East, and Germany.

Do you expect large-scale production in the near future?

We are currently producing a small series of around 100 to 150 vehicles. At the moment, we do not see sufficient demand for large-scale production. Here, too, price is the decisive factor. If I am close to the source, it can work. But if I am paying between twelve and 18 euros per kilogram at public hydrogen filling stations, it will not be economically viable.

Is the situation different with battery-electric powertrains?

Yes. We have customers who invested in photovoltaics early on and can use electricity at a cost of around ten

cents per kilowatt-hour. If they then operate typical routes such as super-market deliveries, they are already more competitive than with a diesel vehicle.

When customers are considering entering electromobility today, how do you approach this from a sales perspective?

I mentioned our 360-degree consulting. Our specialists sit down with the customer, analyze the routes, and calculate which vehicle configuration makes sense. Not every vehicle needs the largest battery capacity. That can also reduce investment costs. Then we look at the charging infrastructure: What charging options are available at the depot? What public infrastructure is already available? What is planned? Finally, we use a model to calculate whether the investment already pays off today or not. Incidentally, we also use this consulting approach for our own logistics operations and are gradually converting suitable routes to battery-electric vehicles.

So it is about much more than just the truck.

Exactly. We look at everything involved. Charging is one of the major issues. If the customer needs infrastructure at the depot, we also discuss photovoltaics or battery storage. And in the future, things will become even more interesting with bidirectional charging.

Take refrigerated trailers or logistics companies with their own cold-storage facilities. If they have their own photovoltaic system and can use the trucks as energy storage systems on weekends, that is of course an interesting approach.

So the idea is to feed less electricity into the public grid and use more of it within the company?

Yes. We worked through exactly this scenario with a customer in Belgium, for example. The company operates large cold-storage facilities and said: If the vehicles are parked at the depot on weekends, it would be ideal to use them to store the electricity we generate ourselves.

That brings us to bidirectional charging. Is it becoming more important?

Yes. There are already some initial business models for this in the passenger car sector. But the potential is significantly greater in the commercial vehicle sector. Larger fleets in particular offer enormous potential. That is why many pioneers are already looking closely at the topic.

What is the next step?

Megawatt charging will come first. It will significantly reduce charging times. After that, bidirectional charging will be the next major step.

When it comes to trucks, it has long been about more than just the vehicle. What role do service, financing, and other services play?

I believe there is hardly any difference today between diesel and battery-electric vehicles in this respect. Customers now attach significantly greater importance to the overall service portfolio than they did five years ago.

“The bottleneck is not the truck, but the grid connection.”

If we are being realistic, vehicles are increasingly becoming commodities. That is why service and other services are becoming more important. Customers want maximum availability. The vehicle has to work. And when support is needed, it has to be provided quickly and at the quality they are accustomed to. That is precisely why our dense service network is such an important factor. Whether a customer is operating in Schleswig-Holstein or Sicily, they expect the same level of service everywhere.

What about models such as pay-per-use?

We are looking at that. We have one or two pilot projects underway. But it has not yet become widely established. At the moment, we tend to favor complete packages comprising financing, repair and maintenance, insurance, and other services. This gives customers as much cost predictability as possible.

So predictable costs are crucial for transport operators?

Of course. Our job is to make our customers more competitive.

Which is not always easy given the current market situation.

That is true. However, some companies also find it difficult to recognize their own potential.

Battery-electric trucks still account for only a small share of the market. Does that mean diesel will remain important for the foreseeable future?

We will continue to invest in diesel. We expect battery-electric trucks to account for around 40 percent of

trucks on European roads by the early 2030s. That alone shows that diesel will not disappear overnight.

That is why we are continuing to develop it. We are investing in reducing fuel consumption and in Euro 7 technology. At the same time, however, we have to acknowledge that diesel is not becoming cheaper as a result. For one thing, fuel prices will probably continue to rise. For another, the additional technology is also increasing product costs.

In addition, every further reduction in fuel consumption is now considerably more complex and expensive to achieve than it was ten or 15 years ago. The technology is already very mature. As a result, electromobility is becoming increasingly attractive step by step.

Nevertheless, diesel will continue to play an important role for a long time. And we must not forget that we operate in many markets outside Europe that are still nowhere near as advanced when it comes to electromobility.

The Euro 7 standard is the subject of critical debate within the industry. Is the high development effort still worthwhile?

I would not say that Euro 7 itself is fundamentally being called into question. The real challenge is that we are investing in two worlds today. We are continuing to develop diesel while simultaneously investing heavily in electromobility.

“Electromobility pays off – if the infrastructure is in place.”

With diesel, it is now about extracting the final percentage points of improvement. Battery technology, by contrast, continues to develop at a rapid pace. Our Executive Board member responsible for development always says: We have been developing diesel for around 100 years, while with battery technology we are essentially still at the beginning. There is still enormous potential.

That is precisely why investment decisions are becoming increasingly complex for customers. Which technology is right for a particular application? There is no one-size-fits-all answer to that question. That is why consulting is becoming increasingly important.

But future operating costs are also part of the investment decision. What role does ETS2 play in this?

It varies greatly. Large customers deal intensively with such issues and assess them very professionally. Smaller companies often do so to a lesser extent.

Another factor driving the discussion is the question of how independent companies want to be in the future. Oil prices respond to geopolitical developments, and diesel prices rise accordingly. Many business owners are now realizing that generating their own electricity can give them a degree of independence.

At the same time, we now have considerably more experience. We have a better understanding of the routes on which battery-electric vehicles are economically viable. That is why most companies are taking a step-by-step approach. They replace the first ten vehicles, gain experience, and then convert the next ones.

So there will be no complete fleet conversion in one go?

No. Just as we as a manufacturer will continue working with several technologies for a long time, many of our customers will do the same.

So charging infrastructure remains the main bottleneck?

Absolutely. Especially in the truck sector. Many companies first need to secure sufficient power supply at their sites. That is why we work with E.ON, for example. They have the expertise to provide the necessary power supply for larger sites.

So the problem is less the charging station itself than the grid connection?

Exactly. The charging station is not the real problem; the grid connection is. Our power grids have not been sufficiently expanded for many years, much like our roads or rail networks. Electricity demand is now increasing, and we are seeing the consequences.

How long will diesel and battery-electric vehicles continue to coexist?

We are convinced that battery-electric powertrains will prevail in commercial vehicles. There is no more efficient powertrain. But please do not ask me for an exact timeline.

As an international manufacturer, we will be working with several technologies for a very long time. Probably not just diesel and batteries, but a third technology as well.

The interview was conducted by Transport Editor-in-Chief Christine Hartmann.

CHINA-TRUCKS

The Chinese are here!

But how well are the new Chinese trucks already tailored to European long-haul transport? Who can succeed in the complex and multifaceted European markets? In any case, the numerous new releases and unveilings during the first few days of the IAA confirm the commitment of Chinese truck manufacturers.

Take the new “Cavan Beacon” from Foton, for example: Its wedge shape promises favorable aerodynamics, and its cab design offers a glimpse of what a decent workplace in a 4x2 tractor might look like. The living area is generously sized and features a wide 90-cm bed, with plenty of storage space in the wall cabinets on the rear wall. Interestingly, it's by no means a given that a Chinese truck must also have a Far Eastern powertrain. The Foton Beacon is the best example of diversity: The electric axle comes from

PHOTO: ROBERT DOMINA



Foton: The Cavan Beacon was unveiled at the IAA. Entry behind the front axle, electric axle from ZF. With a wheelbase of 4,800 mm, will there still be room for a standard 13.6-meter trailer?



PHOTO: ROBERT DOMINA

The new Foton Cavan Beacon offers plenty of living space: Its excellent aerodynamics allow for a deep cabin with a 90-cm bed and spacious storage cabinets on the rear wall—even for Europe.

ZF, meaning it's from a German supplier. The batteries from CATL are also state-of-the-art: The installed storage capacity of 677 kWh is ready for megawatt charging.

Incidentally, this applies to most Chinese electric trucks. The Superpanther “eTopas 600”, produced as a SKD kit at Steyr, can be charged simultaneously at two charging stations with up to 2×330 kW. It goes from 20 to 80 percent in 38 minutes. With 620 kWh of stored energy—like most of the trucks on display—the Superpanther also offers a range suitable for long-haul transport, exceeding 500 km.

It's notable that Chinese manufacturers opt for pure 6x4 tractors with two driven axles when greater range and higher battery capacities are required. Volvo, Renault, Scania, and MAN, on the other hand, equip their 700-kWh electric trucks with a trailing axle precisely tailored to the additional weight, which even features smaller wheels than those on the drive axle. It looks a bit odd, but it's precisely tailored to the application and saves weight.

And that's exactly the point: While European manufacturers have internalized European dimensions and weight limits, questions arise regarding the adaptation of some of the vehicles presented to European standards. With the Foton Beacon, on the other hand, the question is how the vehicle—with a wheelbase of 4,800 millimeters—is supposed to be used with a standard European

semi-trailer that is 13.6 meters long. Among other factors, the permissible overall lengths and the required swing clearances are relevant here. Do the swing clearances and the permitted overall lengths match? Most Chinese manufacturers did not provide any further details on this at the trade show. Superpanther and Sanytruck, on the other hand, are pursuing concepts that already incorporate various European components, partners, or production structures. This sets them apart in their market approach from suppliers who present their vehicles largely with components from China.



PHOTO: ROBERT DOMINA

The Farizon Homtruck: a modern design with 600 kWh, a 500 km range, and an electric axle. It would actually be a strong contender for the European market if it were also available as a 4x2 tractor.



PHOTO: ROBERT DOMINA

The BYD ETT 44 is a strong contender for the European electric truck markets.

KÖGEL

Axle Load Down, Payload Up

Curb weight and payload largely determine a trailer's efficiency. When used with battery-electric tractor units, another factor comes into play: the permissible axle loads of the tractor units. The drive axle of electric tractor units, in particular, can quickly become overloaded due to the heavy weight of the battery. Staying within the “safe range” here can quickly lead to a reduction in payload capacity.

This is where the Kögel “Light Plus” comes into play. Not only does the curtainsider feature an optimized curb weight of up to 4.8 metric tons in its lightest configuration, but a 30-centimeter reduction in wheelbase—the three-axle assembly is moved forward by this amount—also relieves the load on the drive axle by a good metric ton. While such wheelbase reductions aren't exactly new, they are highly effective.

A surprise at the trade show press conference: To underscore their commitment to refurbishing and recycling, Kögel and Remondis signed an agree-

ment to increase the use of recycled materials from trailer recycling.

Hall 27, Booth F18



PHOTO: ROBERT DOMINA

The e-optimized Curtainsider Light Plus reduces the load on the drive axle of heavy electric tractors by a good metric ton thanks to a three-axle unit mounted 30 cm further forward. The forward-mounted front wall also reduces the load on the drive axle and allows for up to 20 percent—or four metric tons—more payload with appropriate load distribution.

Get the IAA TRANSPORTATION App

Experience more.
Search less.



Download now



BMZ POLAND & EVE ENERGY

Polish-Chinese energy

BMZ Poland and EVE Energy have agreed to a long-term strategic partnership. The agreement was signed by BMZ Poland Managing Director Robert Kowalczyk and EVE Energy Vice President Dr. James Jiang during the IAA TRANSPORTATION trade show in Hanover.

At the same time, the first joint product was unveiled there: the new "Versora LMFP" platform. It is designed to bridge the technological gap between LFP and NMC batteries in electric commercial vehicles. Until now, vehicle manufacturers have typically had to choose between LFP chemistry—which offers competitive costs, safety, and a long service life but lower energy density—and NMC

technology. The latter offers high energy density and strong performance across a wide temperature range, albeit at a higher price. The LMFP (lithium-manganese-iron phosphate) battery is up to 10 percent lighter than a comparable LFP solution.

LMFP also enables charging at up to 1 megawatt and a C-rate of 2.2, allowing the battery to be charged from 10 to 80 percent SoC in less than 25 minutes, compared to about 35 minutes for LFP. The technology offers more than 4,500 charge cycles to 80 percent SoH at a 100 percent depth of discharge.

Hall 12, Booth E44



At the CATL booth, visitors can have fun experiencing the modularity of the new generation of commercial vehicle batteries—in the form of removable battery packs—using a truck model.

CATL

The third wave is coming

CATL calls it the third wave of the global energy transition: the electrification of road logistics. Accordingly, the Chinese global market leader in batteries unveiled its next-generation solution, dubbed "Tectrans II," at IAA TRANSPORTATION 2026 in Hanover. The modular platform for truck electrification was developed for a wide range of applications and operational requirements. By configuring a variable number of standardized battery packs, Tectrans II can meet different energy capacity and payload requirements and

offer ranges of up to 1,000 kilometers. The platform is compatible with both e-axle and central drive architectures. It also standardizes external dimensions, electrical interfaces, and communication protocols, while simultaneously enabling the further development of battery technologies and pack designs. As a result, both new and existing vehicle models can benefit from future upgrades without requiring major changes to the vehicle platform.

Hall 19/20, Booth B36

RIVACOLD

TRUCK REFRIGERATION

DIE KÜHLUNG, DIE SIE BEGLEITET

Splitaggregate für Kühlfahrzeuge

KÜHLAGGREGATE MIT BATTERIEBETRIEB



KÜHLAGGREGATE MIT DIREKTANTRIEB

KÜHLAGGREGATE MIT UNTERFLURKONDENSATOR FÜR DIREKTANTRIEB



Halle 27 | C19



RIVACOLD CI GmbH - Baumschulenweg 10 - 70736 Fellbach

www.rivacold.de - marketing@rivacold.de

V O L V O

SNELLER. NIEDRIGER. WEITER.

Mehr PS, weniger Emissionen, größere Reichweite – der Volvo FH Aero Gas Powered



Mit unseren Bio-LNG-Fahrzeugen reduzieren Sie Ihre Abhängigkeit von schwankenden Preisen fossiler Kraftstoffe und schaffen mehr Planungssicherheit bei Ihren Betriebskosten. So verbinden Sie wirtschaftliche Vorteile mit nachhaltigerem Transport – durch Einsparpotenziale bei den Kraftstoffkosten und reduzierte Mauttarife. Leistung, Effizienz und Reichweite vereint: Unsere gasbetriebenen Lkw bieten bis zu 500 PS Leistung und eine Reichweite von über 1.000 Kilometern.

Volvo Trucks. Driving Progress