

Network Horizon 2022

Sieben Schlüsselerkenntnisse
von Spediteuren

Transporeon – Network Horizon 2022

Das Transportgewerbe, zu dem auch Frachtführer und Lkw-Besitzer gehören, steht unter Druck. Während die Welt sich von einer Krise in die nächste bewegt, müssen die Transportmanager die gesamte Logistiklandschaft verstehen, um in der Lage zu sein, ihre Szenarien zu aktualisieren und ihre aktuellen Strategien Belastungsproben zu unterziehen. Dieser „Network Horizon 2022“-Bericht zielt darauf ab, diese Bemühungen zu unterstützen, indem er die neuesten Erkenntnisse liefert - von Entscheidungsträgern für Entscheidungsträger.

Nach den drastischen weltweiten Unterbrechungen der Versorgungsketten aufgrund von Covid-19 ist der Krieg in der Ukraine das neueste große Ereignis, das die Lieferketten und den Transport in Europa und auf der ganzen Welt beeinträchtigt. Es bestehen weiterhin Engpässe in den Lieferketten, was sich auf die Märkte auswirkt, und gleichzeitig sind die Energiepreise und Inflationsniveaus so hoch wie nie.

Es ist also keine Überraschung, dass Verlader und Spediteure mehr Stabilität in ihren Beziehungen suchen, und dass 90% der Spediteure planen, 2022 ihre Preise zu erhöhen, im Vergleich zu 68% im Jahr 2021.

Dies ist nur eines der Ergebnisse der Globalen Transporeon-Spediteurumfrage 2022, welche die Grundlage für diesen Bericht darstellt.



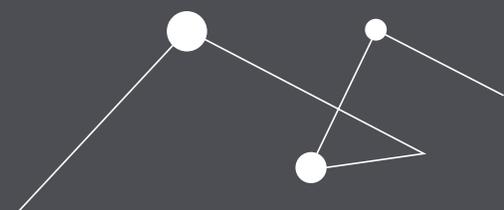
Was ist an **unserem Horizont** aufgetaucht?

Die disruptiven Entwicklungen auf dem Markt hatten sicher einige kurzfristige operative Auswirkungen, aber auch die langfristigen strategischen Schwerpunkte der Spediteure wurden neu ausgerichtet.

- Strategisch wurde der Fokus von Investitionen in die Digitalisierung und Dekarbonisierung hin zur Geschäftsentwicklung, Vergabe und Vertrieb verlegt.
- Verglichen mit dem Vorjahr können die Verlager etwas mehr Echtzeit-Visibilität im Lkw-Sektor erwarten.
- Mehr Spediteure sind imstande, ihre Kohlendioxid (CO₂)-Emissionen zu berechnen.

Die Globale Transporeon-Spediteurumfrage 2022 hat Erkenntnisse in sieben Schlüsselbereichen geliefert, was zu sieben Schlüsselerkenntnissen geführt hat.

- **Erkenntnis Nr. 1:** Verlager und Spediteure bringen mehr Stabilität in ihre Geschäftsbeziehungen
- **Erkenntnis Nr. 2:** Die Untervergabepraktiken der Spediteure spiegeln die vertraglichen Arrangements mit den Verlegern wieder
- **Erkenntnis Nr. 3:** Es werden Frachtenbörsen und Transportmanagement-Plattformen verwendet, um die Lücken in der Kapazität der Spediteure zu schließen
- **Erkenntnis Nr. 4:** Während große Spediteure aggressiv Echtzeit-Visibilität einrichten, fällt es kleineren Akteuren schwer, den Mehrwert zu sehen
- **Erkenntnis Nr. 5:** Die Digitalisierung ist weiterhin sehr kostspielig im weitgehend manuellen Lkw-Sektor
- **Erkenntnis Nr. 6:** Die Nutzbarmachung der fünf größten Wertschöpfungsmöglichkeiten der Industrie erfordert digitale Tools und Integration
- **Erkenntnis Nr. 7:** Die Investitionen richten sich nun mehr nach betrieblichen Bemühungen als nach Digitalisierung und Dekarbonisierung



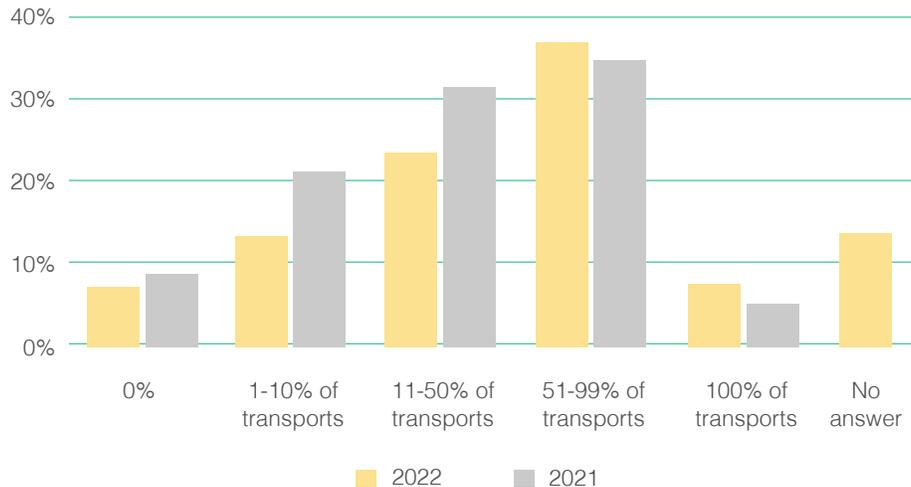
Die Schlüsselerkenntnisse im Detail

ERKENNTNIS NR. 1: VERLADER UND SPEDITEURE BRINGEN MEHR STABILITÄT IN IHRE GESCHÄFTS- BEZIEHUNGEN

Wesentliche Erkenntnisse: Der Anteil des Vertragsgeschäfts der Spediteure, d. h., der Anteil der Transporte, die die Spediteure basierend auf längerfristigen Verträgen ausführen, ist im Vergleich zum Vorjahr um 10% gestiegen und macht nun 52% des Gesamtgeschäfts aus (Abbildung 1). Diese Entscheidung ist eine Frage der Strategie oder von betrieblichen Überlegungen. Die Anzahl der Spediteure, die nur den Spot-Markt bedienen, ist von 9% auf 7% gesunken, und die Spediteure, die gar kein Spot-Geschäft haben, macht nun 8% statt 5% im Vorjahr aus.

Schlussfolgerung: Der Anteil der vertraglich abgesicherten Ladungen und Kapazitäten nimmt zu. Die Unzuverlässigkeit des Transports verlangt allerdings einen flexiblen Ansatz. Eine gemischte Strategie bleibt weiterhin wichtig, da Vertrags- und Spot-Preise den Verladern und Spediteuren eine Reihe von Vorteilen bieten, was den Ausgleich von Transportkosten und Erträgen angeht. Es werden sowohl feste Verträge, die die Auslastung sichern, als auch automatisierte Spot-Zuweisungen, um schnelle Reaktionen auf kurzfristige Änderungen zu ermöglichen, benötigt.

Abbildung 1: Anteil des Vertrags- vs. Spot-Geschäfts



Zusätzliche Informationen: Ähnliche Tendenzen hin zu Vertragspreisen beobachten wir auch in anderen Branchen. Bei der Containerverschiffung, zum Beispiel, gab es vor Kurzem einen Ansturm auf Verträge mit Spediteuren. Laut der Transporeon-Plattform für Marktwissen über die Seefracht zufolge haben langfristige Vertragspreise zwischen Mai 2021 und April 2022 einen Anstieg von 150% erfahren. Die Verlager konzentrieren sich weiterhin darauf, sicherzustellen, dass ihre Fracht sich bewegt, wenn dies benötigt wird, und werden natürlich Gelegenheiten für Spot-Preise nutzen, wenn diese betrieblich Sinn machen.¹

ERKENNTNIS NR. 2: DIE SUBVERGABE VON TRANSPORTAUFTRÄGEN RICHTET SICH WEITGEHEND NACH DEN VERPFLICHTUNGEN, DIE GEGENÜBER DEN VERLADERN EINGEGANGEN WURDEN

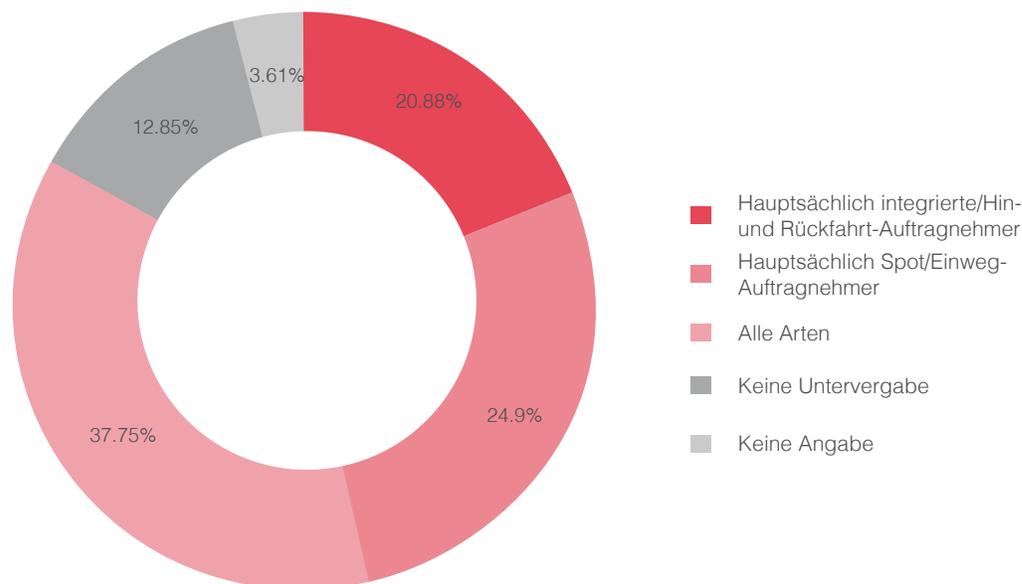
Wesentliche Erkenntnisse: Etwas mehr als die Hälfte der Spediteure gab an, dass sie Subunternehmer auf dem Spotmarkt auf einer einmaligen Basis einkaufen, anstatt

¹ Wackett M. (2022) Shippers still favouring contracts, despite short-term spot rate discounts, The Loadstar
<https://theloadstar.com/shippers-still-favouring-contracts-despite-short-term-spot-rate-discounts/>

längerfristig mit integrierten Partnern für Hin- und Rückfahrten zusammenzuarbeiten (Abbildung 2). Etwa ein Drittel der Spediteure arbeiten entweder mit integrierten Hin- und Rücktransportpartnern oder nutzen ihre eigenen Transportmittel. Diese Situation deckt sich mit dem, was aktuell auf Verloaderseite beobachtet wird.

Schlussfolgerung: Die Subvergabepraktiken werden in hohem Maße von Verpflichtungen gegenüber den Verladern angetrieben.

Abbildung 2: Art der beauftragten Subunternehmer



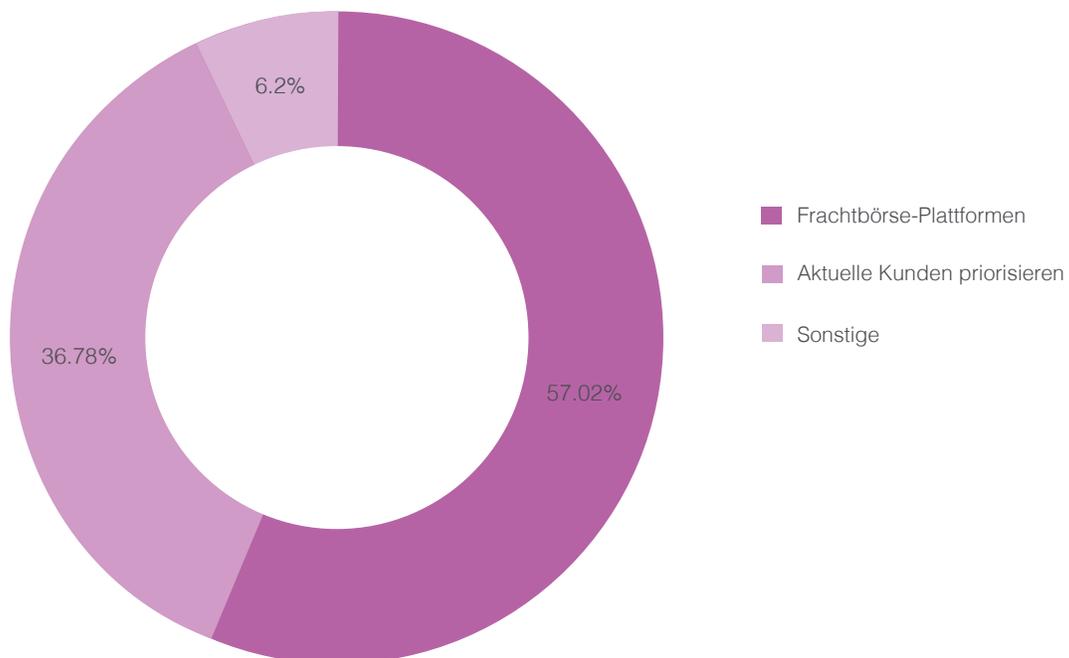
Zusätzliche Informationen: In ungewissen Zeiten ist es wichtig, neu erworbene Geschäfte zu behalten. Ein Weg, dies zu gewährleisten, ist, für bestimmte Kunden oder Jobs mit bekannten und bewährten, verlässlichen Partnern zusammenzuarbeiten, um sicherzustellen, dass das Vertragsgeschäft angemessen bedient wird. Direktkunden haben üblicherweise Priorität.

ERKENNTNIS NR. 3: ES WERDEN FRACHTENBÖRSEN VERWENDET, UM DIE LÜCKEN IN DER KAPAZITÄT DER SPEDITEURE ZU SCHLIESSEN

Wesentliche Erkenntnisse: Mehr als die Hälfte der befragten Spediteure nutzen Frachtenbörsen, um zusätzliche Kapazität zu finden, wenn ihr Netzwerk ausgeschöpft ist. 37% geben ihren eigenen Kunden Priorität, und 6% lösen die Situation auf andere Weise (Abbildung 3). Von den Spediteuren, die Frachtenbörsen nutzen, sind 59% Frachtführer und 23% sind Asset-basierte Unternehmen mit ihren eigenen Transportmitteln. Nahe an den Frachtenbörsen liegen digitale Frachtführer. Rund zwei Drittel der Spediteure arbeiten mit digitalen Frachtführern zusammen oder bleiben neutral. Allerdings planen nur 3% der Spediteure, selbst ein digitaler Frachtführer zu werden.

Schlussfolgerung: Mehr als die Hälfte der Spediteure sind offen gegenüber Frachtenbörsen als Quelle für zusätzliche Kapazität, wenn ihr eigenes Netzwerk ausgeschöpft ist.

Abbildung 3: Wie die Befragten nach zusätzlicher Kapazität suchen, um den Kundenbedürfnissen gerecht zu werden



Wichtig zu wissen: Plattformen bieten eine Vielzahl an Funktionen, zum Beispiel Tools zur Abstimmung von Angebot und Nachfrage, Zeitfenstermanagementfunktionen, Visibilitäts-Lösungen, E-Dokumente für Transportdokumentation und Rechnungen, und sie bieten große Mengen an Daten, um das Geschäft eines Spediteurs zu optimieren. Auf der Siegerseite werden wohl jene Spediteure stehen, die imstande sind, ein Gesamtprodukt mit der Option der kundenspezifischen Anpassung und Altsystemintegration zu integrieren. Spediteure sind gut beraten, eine Zusammenarbeit mit Plattformen oder Technologieanbietern suchen, um ihre Systeme und Serviceangebote zu aktualisieren, anstatt sich auf die Überzeugung zu verlassen, dass auch nicht-digitale Marktteilnehmer weiterhin einen Platz auf dem Markt hätten, weil sie sich um die potenzielle Unterbrechung ihres Geschäfts sorgen.²

ERKENNTNIS NR. 4: WÄHREND GROSSE SPEDITEURE AGGRESSIV REAL-TIME VISIBILITY EINRICHTEN, FÄLLT ES KLEINEREN AKTEUREN SCHWER, DEN MEHRWERT ZU SEHEN

Wesentliche Erkenntnisse: Von den befragten Spediteuren berichten 70%, bereits Real-Time Visibility eingeführt zu haben oder in Erwägung zu ziehen, dieses Jahr Echtzeit-Visibilität einzurichten. Bei großen Spediteuren (250 Millionen oder mehr Jahresumsatz) hat die Übernahmerate bereits 92% erreicht. Mittelgroße Spediteure (5-100 Millionen Jahresumsatz) berichten, dass der Datenaustausch ihre größte Hürde für die Bereitstellung von Visibilität ist. Überraschenderweise sehen kleine Spediteure (1 Million oder weniger Jahresumsatz) weitestgehend keinen Mehrwert in Real-Time Visibility (Abbildung 4).

Schlussfolgerung: Obwohl die digitale Anpassung in der Straßentransportindustrie generell langsam ist, wird Real-Time Visibility nunmehr breitflächig genutzt. Große Spediteure haben aggressiv nach Lösungen gesucht, während kleine Akteure noch hinterherhinken.

² King M. (2019) Digitization key to forwarders 'reaching the next level', The Lloyd's Loading List <https://www.lloydsloadinglist.com/freight-directory/news/Digitization-key-to-forwarders-reaching-the-next-level/74747.htm#.YsFxMXZBy5d8>

Abbildung 4: Hürden für Real-Time Visibility für Spediteure



Zusätzliche Informationen: Den Spediteuren wird zunehmend klar, dass sie nur beschränkten Wert aus der reinen Nachverfolgung individueller Pakete, Paletten, Container oder anderer Assets wie Lkw gewinnen. Um echten Geschäftswert zu schaffen, muss eine vollumfängliche Visibilität entlang aller Linien oder Korridore, oder zumindest an einem kompletten Standort (z. B. einem Terminal, Lager, Betriebshof oder Laden) eingerichtet werden. Wenn das passiert, wird der Bedarf nach genaueren Echtzeitdaten und Analysen in der gesamten Industrie aufkommen.³

³ Chanana D., Lehmacher W. (2021) In the crosshairs: Real-time logistics visibility



ERKENNTNIS NR. 5: DIE DIGITALISIERUNG WIRD NACHWIEVOR ALS ZU TEUER ANGESEHEN IM WEITGEHEND MANUELLEN LKW-SEKTOR

Wesentliche Erkenntnisse: Mehr als 70% der Frachtführer verwalten ihre Subunternehmer manuell. Das bedeutet, dass die Auftragsentgegennahme, die Nachverfolgung von Updates und das Aufbewahrungsmanagement hauptsächlich per E-Mail und Telefon gehandhabt werden. Nur 18% der Spediteure verwenden Drittsoftware. Bei der Digitalisierung geht es um Software, digitale Tools, Daten und Datenaustausch. Während 60% der Spediteure einen Mehrwert in einem intelligenten Versende-Tool sehen, wäre nur etwa ein Drittel der Spediteure bereit, für eine Dienstleistungen zu zahlen, die persönlich angepasste Einblicke in die Transporte, wie Produktivitätsbewertungen, Akzeptanzraten, und die aktivsten Korridore liefert.

Schlussfolgerung: Die Speditionsindustrie bleibt weitgehend manuell und hängt bei der Digitalisierung hinterher.

Wichtig zu wissen: Niedrige Digitalisierungsniveaus führen zu eingeschränkter Integration und Visibilität. In selbstorganisierten Ökosystemen⁴, in denen viele Akteure gemeinsam die gleiche Infrastruktur nutzen, wie Straßen, Transportzentren und Transportausrüstung, muss jede Partei an Bord sein und sich in die Kette integrieren, um den optimalen Wert aus der Digitalisierung zu schöpfen. Gibt es schwache Glieder, so können unerwartete und unerwünschte Verhalten sweisen auftreten. Die Digitalisierung ist eine Voraussetzung für die Visibilität und Kooperation im digitalen Zeitalter. In vielen Fällen hat sich gezeigt, dass niemand alles weiß. Aus diesem Grund müssen wir digital ausgestattete und miteinander verbundene „Daten-Communities“ aufbauen, die die Grundlage für tiefgreifende Analysen, Echtzeittransparenz und Zusammenarbeit im 21. Jahrhundert bilden.⁵

⁴ Watson R. T., Lind M., Delmeire N., Liesa F. (2021), Shipping: A Self-Organising Ecosystem, in M. Lind, M. Michaelides, R. Ward, R. T. Watson (Ed.), Maritime informatics. Heidelberg: Springer

⁵ Lind M., Gogh van M., Becha H., Kouwenhoven N., Lehmacher W., Lund E., Mulder H., Murphy N., Simha A. (2020) Information Sharing Communities for Digitally Enabled Supply Chain Visibility, Article No. 64 [UNCTAD Transport and Trade Facilitation Newsletter N°88 – Fourth Quarter 2020] (<https://unctad.org/news/information-sharing-communities-digitally-enabled-supply-chain-visibility>)

ERKENNTNIS NR. 6: DIE NUTZBARMACHUNG DER FÜNF GRÖSSTEN WERTSCHÖPFUNGSMÖGLICHKEITEN DER INDUSTRIE ERFORDERT DIGITALE TOOLS UND INTEGRATION

Wesentliche Erkenntnisse: Die fünf wichtigsten Möglichkeiten zur Wertschöpfung sind nach Ansicht der Befragten die folgenden:

1. Eliminierung von Leerfahrten
2. Reduktion von Fehlern
3. Vereinfachung der Prozesse
4. Optimierung der internen Prozesse
5. Reduktion des manuellen Aufwands

Die größte Chance wird in der Verringerung der Zahl der Leerfahrten gesehen, die von 40 % der Befragten am häufigsten genannt wird, gefolgt von der Verringerung der Fehlerquote mit 34%.

Schlussfolgerung: Die Spediteure haben ein klares Verständnis der Bereiche der Wertschöpfung. Die Reduktion des menschlichen Aufwands und der Fehler sowie die Straffung und Optimierung der Prozesse wird am besten mit digitalen Tools und einer unternehmensübergreifenden Integration erreicht.

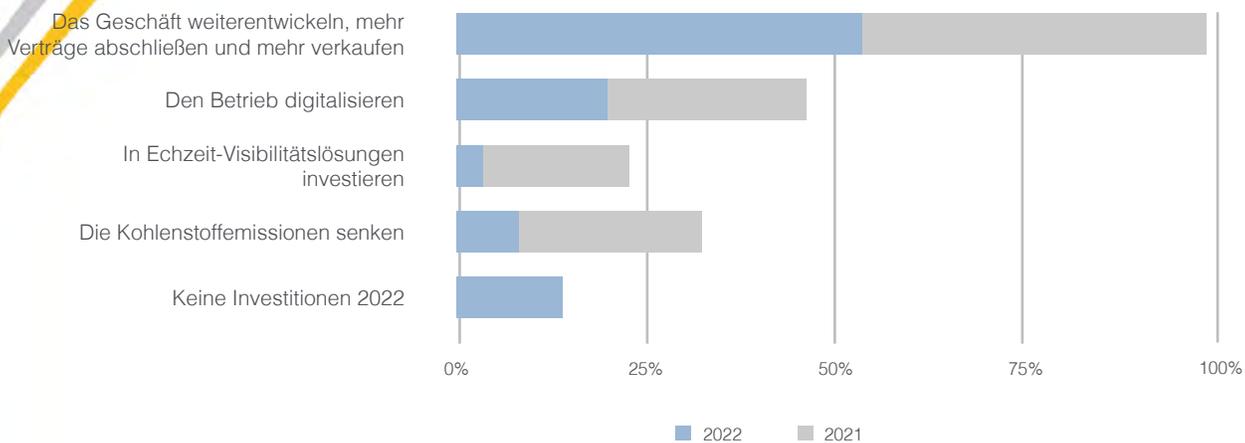
Zusätzliche Informationen: Laut Eurostat machen Leerfahrten etwa 20% der Gesamtfahrten aus, wobei 30% im Inland und 11% international erfolgen.



ERKENNTNIS NR. 7: INVESTITIONEN SIND JETZT MEHR AUF BETRIEBLICHE MASSNAHMEN AUSGERICHTET ALS AUF DIGITALISIERUNG UND DEKARBONISIERUNG

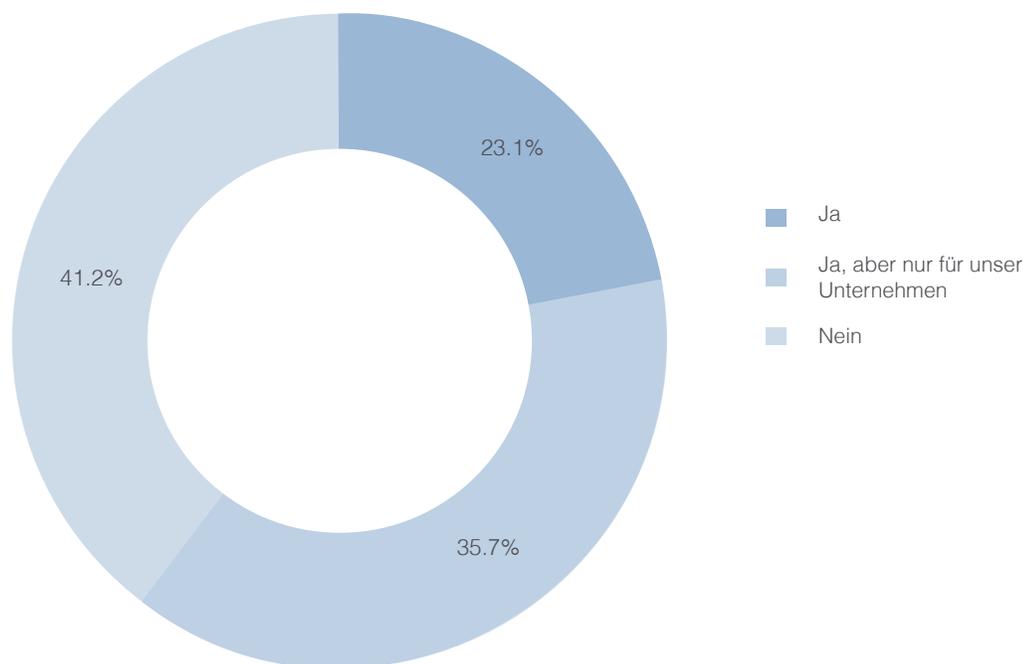
Wesentliche Erkenntnisse: Ein Großteil der Ressourcen wird für die Pflege und Erweiterung des Kundenstamms ausgegeben, anstatt in zukünftige Innovationen zu investieren. Die Investitionen in die Geschäftsentwicklung, den Vertrieb und die Vergabe sind dieses Jahr von 38% auf 53% gestiegen. Dagegen wird weniger Geld für die Digitalisierung des Betriebs aufgewendet, und es wird erwartet, dass der Schwerpunkt auf Investitionen in Real-Time Visibility von 20% auf 4% sinkt (Abbildung 5). Die Investitionen in die Reduktion von Kohlenstoffemissionen sollen ebenfalls von 24% auf 9% fallen.

Abbildung 5: Investitionsschwerpunkt für 2022:



Schlussfolgerungen: Im Vergleich zu 2021 traten Digitalisierung und Klimamaßnahmen in den Hintergrund, während die Unternehmensentwicklung Vorrang hatte.

Abbildung 6: Fähigkeit der Befragten, transportbedingte CO₂-Emissionen zu berechnen



Zusätzliche Informationen: Im Vergleich zum Vorjahr haben etwa 14 % der Transportunternehmen ihre Fähigkeit zur Berechnung der CO₂-Emissionen verbessert. Dennoch geben 41% der Transportunternehmen an, dass sie immer noch nicht in der Lage sind, CO₂-Emissionen zu berechnen (Abbildung 6). Eine Änderung dieser Situation erfordert zusätzliche Investitionen. Die Digitalisierung wird weitgehend als entscheidendes Tools zur Senkung der Emissionen angesehen.⁶ Dieser Umschwung des Investitionsschwerpunktes könnte zu Reibungen zwischen den Erwartungen der Kunden und der Regulierungsbehörden und dem, was die Lkw-Industrie bereit ist, zu liefern, führen. Im Jahr 2018 war laut Daten der Internationalen Energieagentur (IEA) der Straßentransport für drei Viertel der transportbedingten Emissionen verantwortlich.⁷ Die CSRD (Richtlinie über die Nachhaltigkeitsberichterstattung), welche 2023 in Kraft tritt, wird den Druck auf die Unternehmen erhöhen, ihre CO₂-Emissionen aus dem Transport zu melden.

⁶ Lind M., Lehmacher W., Åhlén Björk S., Haraldson S., Pålsson C., Penttilä R., Tikka K., Watson R.T. (2022) Decarbonizing the maritime sector: Mobilizing coordinated action in the industry using an ecosystems approach, Article No. 89 [UNCTAD Transport and Trade Facilitation Newsletter N°94 - Second Quarter 2022] (<https://unctad.org/news/decarbonizing-maritime-sector-mobilizing-coordinated-action-industry-using-ecosystems-approach>)

⁷ Lehmacher W., Lind M. (2021) COP26: 5Zs that changed the world, Part 1—Defining the moment, LogiSym – the Magazine for Supply Chain Executives, December-January 2021 (page 32-34) (https://maritimeinformatics.org/wp-content/uploads/2022/03/Dec_Jan-2022_COP26_5ZS-THAT-CHANGED-THE-WORLD-LogiSym_Part-1.pdf)

Entwurf eines Fahrplans

Wir befinden uns auf einem ungewissen Weg. In Zeiten wie diesen sollte das Management ein besonderes Augenmerk auf die kurzfristigen und langfristigen Handlungen legen, die die zukünftige Überlebensfähigkeit des Geschäfts gewährleisten.

Einige zukunftsbezogene Erkenntnisse aus diesen Daten belegen, dass:

- die Unternehmen sich nunmehr seit einiger Zeit im Krisenmodus befinden und daher gut auf den holprigen Weg vorbereitet sein sollten, der vor ihnen liegt.
- die Manager sich des Drucks bewusst sein sollten, dem ihr Personal ausgesetzt ist, und besonders auf ihre Leute achten sollten, insbesondere Mitarbeiter mit Kundenkontakt, um Kündigungen zu vermeiden.
- eine kontinuierliche Kommunikation mit den Lieferanten und Kunden unerlässlich ist, um das gegenseitige Verständnis und eine enge Abstimmung sicherzustellen.
- Szenarien-Denken und die konstante Überarbeitung der Pläne nötig sind, um unbeständige und ungewisse Zeiten zu überstehen.
- obwohl es kurzfristige Einschränkungen gibt, die Unternehmen nicht die langfristige Notwendigkeit der Dekarbonisierung vernachlässigen sollten, da zukünftige Rechtsvorschriften sie zwingen könnten, eilige Entscheidungen zu treffen.
- große Verlagerer und Spediteure aggressive Digitalisierungsstrategien verfolgen. Wer den Erwartungen nicht gerecht werden kann, wird von der Bildfläche verschwinden. Kleinere Spediteure müssen ihre Anstrengungen beschleunigen, aber auch die Chancen in Verbindung mit der Digitalisierung wahrnehmen.

Da der Druck, den Transport zu dekarbonisieren - sei es seitens der Kunden und Verbraucher oder seitens der nationalen und internationalen Regulierungsbehörden - nur steigen wird, sollten die Spediteure nicht aufhören, ihr Wissen zu erweitern, Tools einzuführen und ihren Betrieb anzupassen, um sich bereit zu machen, die Digitalisierungs- und Dekarbonisierungsstrategien in allen Geschäftsprozessen und -modellen voranzubringen. Mit den richtigen Ansätzen, Strategien und operativen Konzepten werden Lkw-Unternehmen und Frachtführer gut aufgestellt sein, um sich im heutigen Umfeld zurechtzufinden und die Chancen zu nutzen, die sich am Horizont auftun.

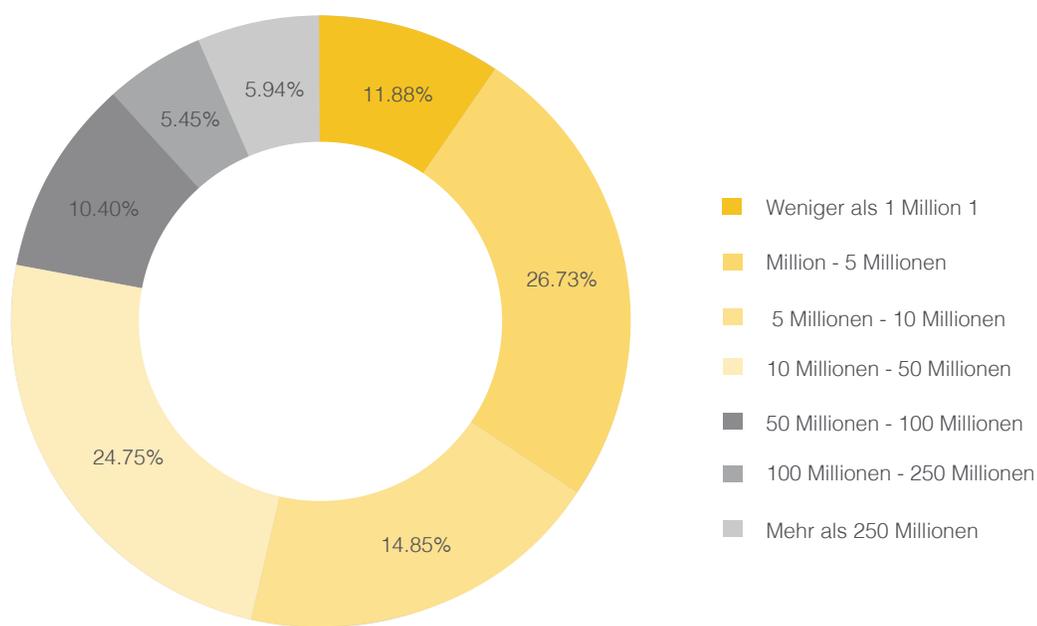
⁸ Sirtori-Cortina D. (2022) Stressed-out Supply Chain Managers Are Throwing the Towel, Bloomberg <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-05-23/supply-chain-managers-are-quitting-in-unprecedented-numbers>

Über die Umfrage

Die globale Transporeon-Spediteurumfrage 2022 hat Daten von 252 Unternehmen eingeholt. Die Umfrage wurde vom Carrier-Management-Team von Transporeon organisiert und fand zwischen dem 29. April und dem 27. Mai 2022 statt.

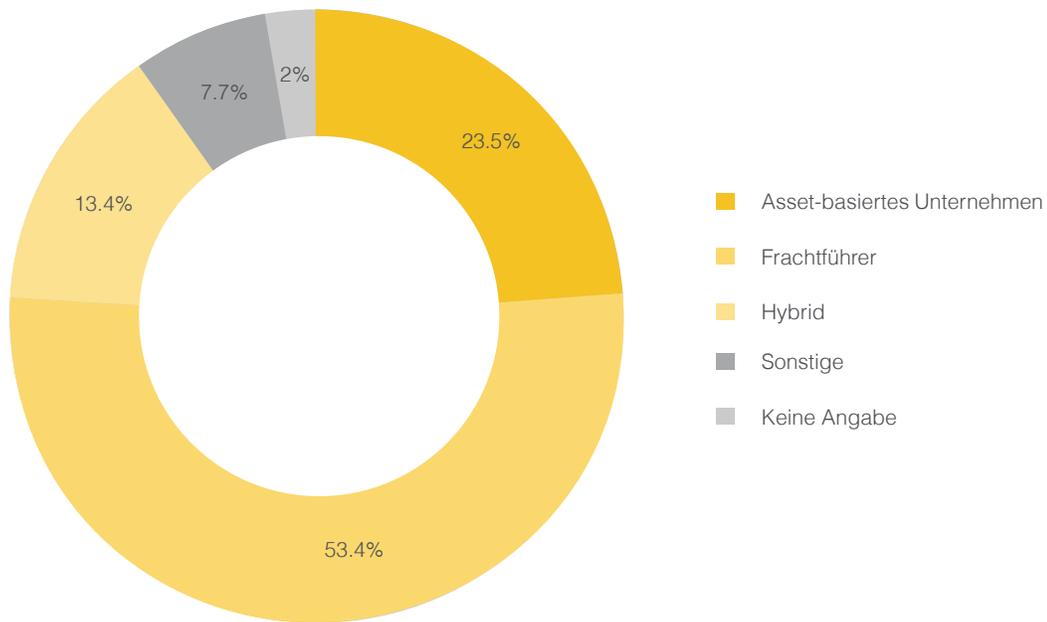
Die Straßentransportindustrie ist traditionell fragmentiert. Mehr als die Hälfte der Befragten gaben an, dass ihr Jahresumsatz unter 10 Millionen liegt. Knapp über 10% der Spediteure meldete Umsätze von mehr als 100 Millionen und etwa 6% mehr als 250 Millionen (Abbildung 7). Die Hauptsitze der großen Mehrheit (94%) befinden sich in Europa, was schon im Vorjahr ähnlich war.

Abbildung 7: Umsatz (in EUR) unter den Befragten



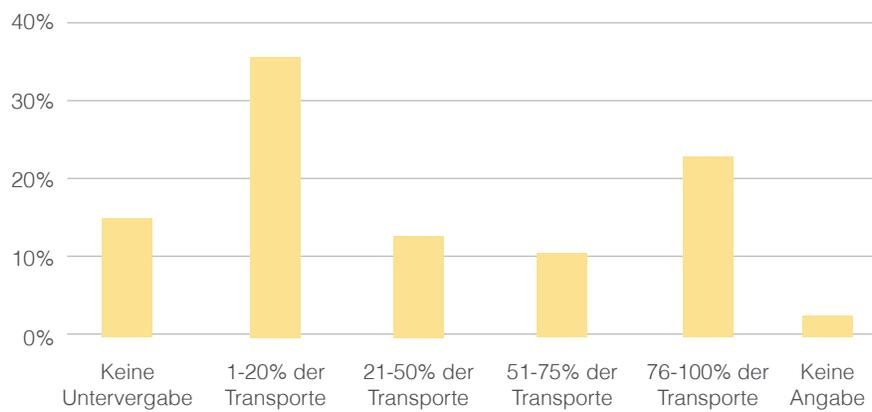
Ein Spediteur wird als ein Unternehmen definiert, das sich dem Transport von Gütern für Kunden/Verlader mit ihren eigenen und/oder unterbeauftragten Assets/Lkws widmet. Traditionell gibt es viele Unternehmen (Forwarder), die keine eigenen Transportmittel besitzen. Etwas mehr als die Hälfte der Befragten (53%) betreibt ein Frachtführer- bzw. Forwarder-Modell, während etwa ein Viertel (24%) Unternehmen mit eigenen Transportmitteln sind (Asset-based) (Abbildung 8).

Abbildung 8: Geschäftsmodell der befragten Spediteure



Der hohe Anteil an Frachtführern spiegelt sich im Betriebsmodell wider (Abbildung 9). Über 80% der Ladungen werden untervergeben, und durchschnittlich lagert ein Spediteur 46% seiner Transporte aus. Die Hälfte der Unterauftragnehmer werden am Spot-Markt beauftragt und nicht auf einer integrierten Hin- und Rückfahrt-Basis.

Abbildung 9: Verteilung der gesamten Transporte, die von den Spediteuren sub-vergeben werden



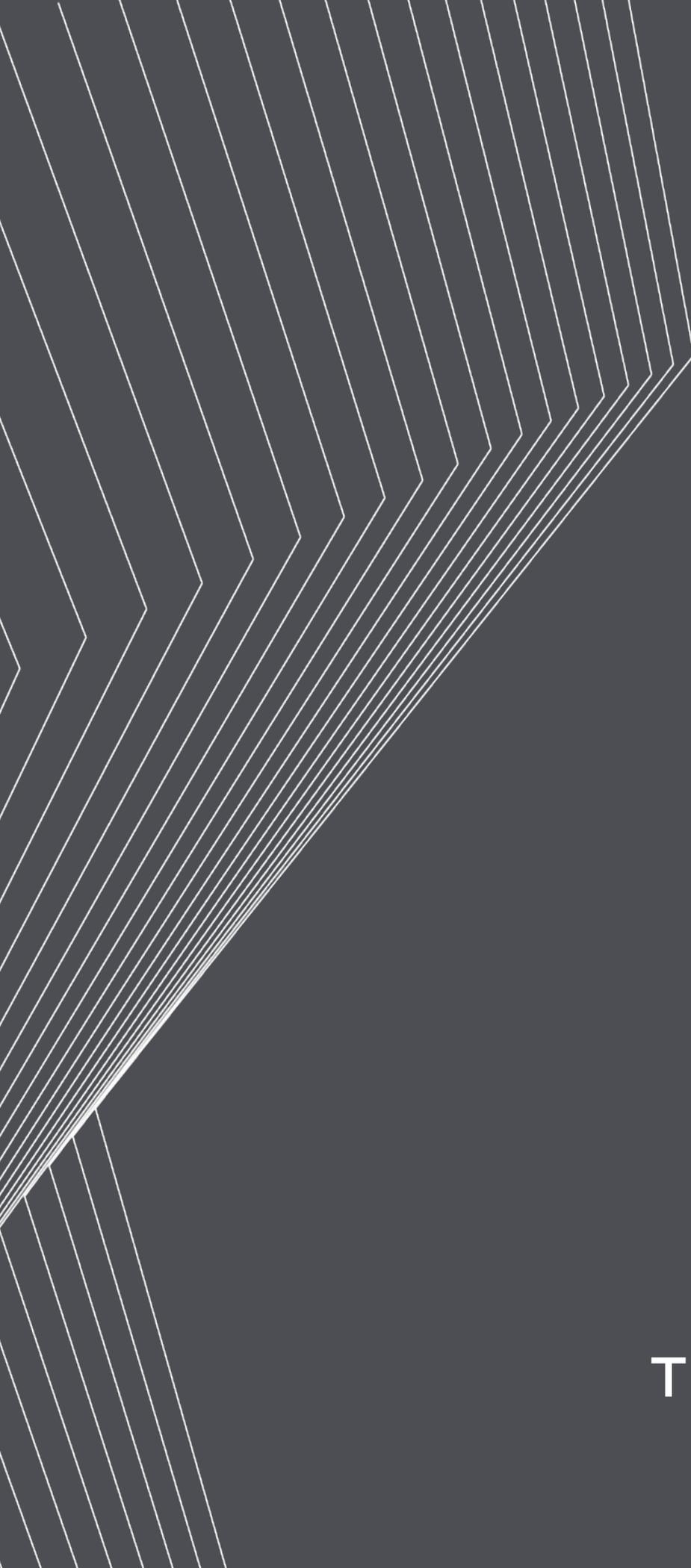
Über die Autoren



Wolfgang Lehmacher ist Betriebspartner der Anchor Group und Berater bei der Topan AG. Der ehemalige Leiter für Lieferketten und Transportindustrie des Weltwirtschaftsforums und emeritierter Vorsitzender und Geschäftsführer von GeoPost Intercontinental ist zudem Beiratsmitglied der Logistics and Supply Chain Management Society in Singapur, Botschafter des European Freight and Logistics Leaders' Forum in Brüssel, Berater von GlobalSF in San Francisco und Gründungsmitglied der Denkfabriken Logistikweisen und NEXST.

Mikael Lind ist der weltweit erste (außerordentliche) Professor für Maritime Informatik, ist an der technischen Hochschule Chalmers in Schweden angestellt und ist darüber hinaus leitender strategischer Forschungsberater am Research Institute of Sweden (RISE). Er dient als Experte für das Weltwirtschaftsforum, das Digital Transport Logistic Forum (DTLF) der EU, und UN/CEFACT. Er ist Mitherausgeber des ersten Buchs über maritime Informatik und des vor Kurzem von Springer veröffentlichten Nachfolgebuchs.





TRANSPOREON
transforming transportation