



Bundesweit im Einsatz: ein Necoss-Zug vor der Kulisse von Frankfurt am Main.

Necoss

Rollende Container

Seit über 20 Jahren betreibt Neutral Container Shuttle System (Necoss) als Tochter der Eisenbahnen und Verkehrsbetriebe Elbe-Weser (EVB) Transporte auf der Schiene von den deutschen Seehäfen ins Hinterland. Der Markt ist hart umkämpft, der Necoss-Vertrieb plant neue Wege.

Der Containerverkehr zwischen Seehäfen und Hinterland ist im Jahr 2025 deutlich stagniert“, bilanziert Verena Schröders. Die gelernte Kauffrau für Spedition und Logistikdienstleistung, die an der Jade Hochschule Seeverkehrs- und Hafenwirtschaft studiert hat, leitet seit einem halben Jahr den Vertrieb bei Necoss mit Sitz in Bremen. Die stagnierende Entwicklung macht Schröders an der allgemeinen Wirtschaftslage sowie an diversen weiteren Faktoren fest – etwa an den alljährlichen, teils enormen Erhöhungen der Trassenpreise für die Nutzung der DB-Infrastruktur.

Auch Personalmangel, Sanierungsprojekte und die häufige Stagnation bei diesen Bauarbeiten bremst den Bahntransporteur von Containern immer wieder aus. Eine aktuelle Großbaustelle Richtung Berlin betreffe zwar nicht die Hauptstrecken von Necoss. „Durch Umfahrungen anderer Bahnoperatoren sind dann aber auch schnell unsere Routen verstopft“, erklärt Schröders. „Außerdem erwartet uns ab Frühjahr eine große Baustelle Richtung Hannover, die laut Plan ein halbes Jahr dauern soll.“

Auch die Häfen boten im letzten Jahr Herausforderungen, berichtet Schröders: „Im Hamburger Hafen haben wir wegen Überflutungen und der Einführung der Secure Release Order, des neuen Freistellungsprozesses im Hamburger und Bremerhavener Hafen, Slots oft nicht bekommen.“ Das habe sich inzwischen aber eingependelt.

Über 2.000 Container pro Jahr

Trotz aller Herausforderungen: Die Quote für Zugausfälle lag 2025 bei nur sieben Prozent. Necoss transportiert mit über 20 Zügen über 2.000 Container pro Woche von den Seehäfen Bremerhaven, Hamburg und Wilhelmshaven an Inlandsterminals

wie Kornwestheim oder Stuttgart. Dort befindet sich jeweils viel Industrie, zahlreiche Güter gehen an die Automobilhersteller im Süden. Konkret fährt Necoss vier bis fünf Mal wöchentlich von Hamburg nach Soltau, fünf bis sechs Mal von Bremerhaven nach Stuttgart und dreimal die Woche von Hamburg nach Kornwestheim – immer mit Ökostrom. Teilweise buchen die Kunden dabei auch Ganzzüge für exklusive Fahrten. Auf dem Rückweg werden im Idealfall Container für den Export gebucht, um Leerfahrten zu vermeiden.

Transportiert werden dabei Schrauben – von kleinen bis hin zu schweren, großen Industrieschrauben –, außerdem Auto-

Necoss im Profil

- » Firmensitz: Bremen
- » Portfolio: Zugverbindungen, Kombiverkehr Schiene & Straße, Umschlag & Lagerung, Sonderzüge & Projektverkehr, Zoll & Dokumentation
- » Regelmäßige Verbindungen von Bremerhaven, Hamburg und Jade-Weser-Port zu Inlandterminals wie Kornwestheim, Stuttgart, Duisburg oder Regensburg – mit festen Fahrplänen
- » Transportierte Güter: Standardcontainer mit Handelsware, Industriegüter wie Stahl und Maschinenbauteile, Projektladungen (zum Beispiel Rohre, Holz), Abfälle und Recyclingmaterialien (inklusive Schrott), Gefahrguttransporte nach ADR, Agrarprodukte und Futtermittel
- » Über 20 Züge/Woche, über 2.000 Container/Woche



teile, Textilien und weitere Güter. Auch der Transport von Gefahrgut nach ADR zählt zum Portfolio von Necoss. „Schwere Container lassen sich besser auf der Schiene als auf der Straße transportieren, weil sie ab einem gewissen Gewicht nicht mehr mit dem Lkw gefahren werden können“, so Schröders. Ganzzüge gehören ebenfalls zum Portfolio.

Fokus auf Neukunden

Doch es soll noch mehr werden. „Wir hoffen, dass der Containerverkehr auf der Schiene dieses Jahr wieder anzieht“, blickt Schröders auf das Jahr 2026. „Ich habe in zehn Jahren Logistikbranche gelernt, dass man immer positiv bleiben muss. Ohne Transporte kann die Welt nun mal nicht funktionieren.“ Damit aus der Hoffnung Realität wird, planen die zehn Mitarbeiter von Necoss eine neue Vertriebsstrategie.

„Bisher betreiben wir vor allem ein Stammkundengeschäft mit festen Raten für ein Jahr – neben Einzelanfragen“, so die Vertriebschefin. „Nun wollen wir in diesem Jahr aber gezielt auf Neukunden zugehen.“ Zu den bisherigen Großkunden, ein Mix aus Reedereien und Speditionen mit festgebuchten Zügen, Abfahrten und TEU, zählt unter anderem MSC. Dort hat Schröders neun Jahre in der Intermodalabteilung gearbeitet. Grund zu Optimismus fürs laufende Geschäftsjahr bei Necoss gibt Schröders zudem die Tatsache, dass die Firma im hart umkämpften Markt viele Festgeschäfte behalten hat.

Weiteres Potenzial sieht das Unternehmen darin, neue Strecken für seine Kunden zu prüfen, beispielsweise in Richtung Leipzig, Berlin – oder auch Ulm. „Wenn Kunden jede Woche einen vollen Zug benötigen, der zu einem bestimmten Ziel und zurückfahren muss, bieten wir das gerne an“, so Schröders.

Und auch wenn die Binnenschifffahrt mal passen muss, etwa bei Niedrigwasser, kann Necoss aushelfen. Als Konkurrenten sieht Schröders Schiene und Wasserstraße aber trotzdem nicht. „Jeder Sektor hat seine eigenen Herausforderungen und es gibt Transporte, die für den einen oder den anderen Weg besser geeignet sind – genau, wie einige Kunden die Bahn und andere das Binnenschiff bevorzugen“, so Schröders. „Wir sind eine große Logistikfamilie.“

24/7-Notdienst

Genau diese Dynamik macht für Schröders den Job in der Logistik aus: „Die täglichen Herausforderungen, kurzfristige Reak-



Necoss

Vertrieb, Disposition, Fakturierung: Für das Necoss-Team spielt die Kommunikation mit den Kunden eine große Rolle.

tionen auf Wetterbedingungen, Personalplanung, Systemumstellungen – all das ist für mich der Reiz der Logistik. Kein Tag ist wie der andere.“ Das bedeutet auch, dass Vertrieb und Disposition von Necoss einen großen Wert auf Kommunikation mit den Kunden legen, damit die sich immer gut aufgehoben fühlen – auch bei Sorgen und in Notfällen.

„Die Mitarbeiter in der Disposition sind rund um die Uhr erreichbar“, berichtet Schröders. „Auch nachts geht der Notdienst unter einer Notfallnummer immer ans Telefon, wenn etwa Dokumente fehlen oder ein Zug ausfällt.“ Das Zwischenmenschliche mache viel aus. „Bei uns bucht keine künstliche Intelligenz die Transporte, wir haben ein gutes, persönliches Verhältnis zu unseren Kunden.“

Und auch von Kuriositäten kann Schröders aus ihrer Erfahrung in der Branche berichten. „Bei hochpreisigen Gütern sind wir raus, weil die Transportversicherung ab einem gewissen Wert nicht mehr greift“, so die Vertriebschefin. Sie erinnert sich beispielsweise an einen Container voller Goldbarren aus Übersee oder an einen anderen Container, in dem wertvolle Bilder eines Künstlers verstaut waren, die aus Kaviarperlen gestaltet waren. Spannend werde es auch, wenn private Umzugscontainer aus Ländern wie Amerika im Hafen ankommen, in denen sich unter anderem Waffen befinden. „Das dürfen wir nicht importieren“, so Schröders.

Necoss hat übrigens noch ein weiteres Ziel für 2026: einen Azubi für den kaufmännischen Bereich finden. Das gestaltet sich trotz Werbung auf sozialen Medien und den Besuchen von Jobmessen laut Schröders allerdings derzeit als schwierig ...

Susanne Löw

Anzeige



Bahnlogistik im kombinierten Verkehr

Wir verbinden norddeutsche Seehäfen mit zentralen Inland-Terminals – sicher, zuverlässig, flexibel und mit persönlicher Betreuung.

Transportanfrage





NEUTRAL CONTAINER SHUTTLE SYSTEM