



Spediteur Hubertus Kobernuss hat eine Vision: Um den Beruf wieder attraktiver zu machen, müssen vor allem die Fahrerlöhne steigen.

Text | Jan Bergrath

LOHN DER ANGST

Der Fahrermangel in Deutschland ist ein Gespenst, das in schöner Regelmäßigkeit gerade die Teilnehmer von Logistikkongressen und Verbandstagungen schreckt. Nicht anders im Mai bei der Fachkonferenz „Optimale Preisgestaltung bei Transportdienstleistungen“ in Hannover: Verlager, Frachtführer und Vertreter des Gesamtverbandes Verkehrsgewerbe Niedersachsen (GVN) e. V. diskutierten, wie sie aus dem ewigen Dilemma „Preiserhöhung oder Insolvenz“ herauskommen. Bei Gewinnmargen zwischen ein und drei Prozent, die seit Jahren für das Gros der deutschen Transportunternehmen gelten, gibt es wenig Spielraum. Nun kommt zu den allgemeinen Problemen eine anhaltende Euro-Krise mit stagnierenden Aufträgen gerade aus dem Süden hinzu – bei starker Zunahme der Billigkonkurrenz aus Mittel- und Osteuropa.

In Hannover gibt es also ein teures Seminar zur richtigen Kostenkalkulation eines Lkw. Doch wer das Geld für diesen Kurs hat, der kennt auch längst die Zahlen, die der Logistikprofessor präsentiert: je nach Fahrzeug zwischen 600 und 650 Euro Tagessatz, um die Kosten zu decken. Die Unternehmer,

die das Seminar wahrscheinlich wirklich nötig hätten, sind erst gar nicht anwesend. Es sind, die Vermutung sei erlaubt, die Frachtführer, die im Internet über die diversen Frachtenbörsen Touren für 250 bis 400 Euro annehmen. Touren, bei denen selbst ein Klippschüler anhand der ausgeschriebenen Relationen erkennen muss, dass der Lkw mit Beladung, Lenkzeit, Warten an der Rampe und schließlich der Entladung durch den

Fahrer einen Tag im Einsatz ist. Das kann auf Dauer nicht gut gehen.

Auch der Kühl- und Silospediteur Hubertus Kobernuss, seit April im GVN Vorsitzender der Fachvereinigung Güterkraftverkehr und Entsorgung, sitzt auf dem Podium. In einem Punkt herrscht erstaunliche Einigkeit: Der stärkste Kostentreiber neben dem Dieselpreis sei der Fahrer. Beide Faktoren machen je rund 30 Prozent aus. Die Kosten für



„Die Angst vor dem Verlust des Geschäfts ist bei vielen Unternehmern größer als der Mut, die Frachtpreise zu erhöhen.“

Hubertus Kobernuss, 52, Kühl- und Silospediteur aus Uelzen.

Diesel lassen sich an den Kunden weitergeben. Theoretisch. Andreas Tonke, Leiter Verkehrswesen von Bosch Siemens Hausgeräte (BSH), verblüfft deshalb das Auditorium mit der Aussage, dass sich nur ein kleiner Teil seiner Logistikpartner trauen würde, trotz sogenannter Dieseldispositionen in den Verträgen eine Erhöhung auch einzufordern. Dem stimmt Kobernuss grundsätzlich zu.

Fluktuation nimmt drastisch zu. Gute Leute sind nur mit Gehaltszuschlägen zu halten

„Die Angst vor dem Verlust des Geschäfts ist bei vielen Unternehmern größer als der Mut, die Frachtpreise zu erhöhen.“ Diese müssten in den nächsten 15 bis 18 Monaten um fünf bis acht Prozent steigen, um die wachsenden Fuhrparkkosten abzufedern. Dann schlägt er den Bogen zum Fahrer: „Es ist einmalig, was sich hier abspielt. Die Fluktuation in den Fuhrbetrieben nimmt drastisch zu. Gute Leute sind nur noch mit Gehaltszuschlägen zu halten. Wir sprechen hier nicht von fünf Prozent – die Zuwächse sind teils zweistellig.“

Diese Aussage macht neugierig. Denn sie widerspricht zum Teil den Notrufen verzweifelter Fahrer, die immer öfter in der FERNFAHRER-Redaktion eingehen. Im Arbeitsalltag scheint nämlich immer noch die Angst vor dem Jobverlust das Lohnniveau zu bestimmen: Missbrauch von Fahrerkarten, um frische Lenkzeiten zu „generieren“; Arbeitszeiten bis zum Anschlag, die den Stundenlohn faktisch auf sechs Euro drücken; schnelle Kündigungen in der Probezeit, weil sich Fahrer über eben diese Missstände beschweren. Und immer wieder frustrierte Fahrer, denen die Lebenshaltungskosten davonlaufen und die ganz offen klagen, dass ihr Chef gerne 10 bis 20 Prozent mehr Lohn zahlen würde, um sie zu halten – die derzeitigen Frachtraten dies aber einfach nicht hergeben würden.

Wenige Wochen nach der Tagung sitzt Kobernuss, der zurzeit 90 Fahrer für 75 eigene Silo-, Kühl- und Planzüge beschäftigt, in seinem Büro. Der Bundesverband Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung (BGL) e. V. hat gerade erst seine turnusmäßige Konjunkturanalyse veröffentlicht (siehe Kasten). Es ist, so heißt es aus Frankfurt, das schlechteste erste Quartal seit vier Jahren. Und wieder haben mehr Betriebe Personal abgebaut als Leute eingestellt. Und dennoch orientiert sich Kobernuss weiter an der Zahl, die derzeit von den Verbänden gerne in die Gesprächsrunde geworfen wird: Pro Jahr scheiden demnächst 30.000 Fahrer aus dem Berufsleben aus. „Wenn wir auch in Zukunft junge Leute für den Fahrerberuf bekommen wollen, müssen die Löhne höher sein, als sie heute sind. Das verlangt höhere Preise. Dazu

müssen aber die Unternehmer selbstbewusster auftreten.“

Kobernuss ist diesen Schritt gegangen. Er hat sein Lohnsystem umgestellt, zum Grundgehalt kommen Nachtzulagen, Wochenendvergütungen und Prämien. „Mit den Spesen können unsere Fahrer im Monat bis zu 3.200 Euro brutto verdienen“, rechnet er vor. Dazu gibt es moderne Fahrzeuge und die Auflage an die Fahrer, die Lenk- und Arbeitszeiten einzuhalten. Einen Verlager

konnte er anhand der belegbaren Zahlen überzeugen, die Preise anzuheben – um 20 Prozent binnen drei Jahren. Von einem anderen trennte er sich, weil Touren dauerhaft unter dem Deckungsbeitrag lagen. Dafür musste er sich auch von Personal trennen. Das allerdings wird dauerhaft zu einem Problem. „Die Verträge mit den Kunden werden immer kurzfristiger und bürden dem Unternehmer immer mehr Risiken auf. Das Arbeitsrecht verlangt aber von uns, diejenigen Fahrer zu entlassen, die wir gerade erst eingestellt haben und die vielleicht noch jung

und motiviert sind.“ Jetzt fährt Kobernuss überwiegend für mittelständische Unternehmen, die Zuverlässigkeit und Qualität schätzen – und honorieren. Die Touren werden kürzer, ausschließlich innerdeutsch, die Fahrer wollen öfter nach Hause kommen. Die Disposition versucht, dies zu ermöglichen. Dafür fordert Kobernuss von seinen Fahrern über die Module hinaus ständige Weiterbildung, gerade zu den hygienischen Vorschriften im Kühltransport. Das trifft nicht unbedingt auf die entsprechende Begeisterung. „Wissen ist Macht, das gilt auch für Fahrer. Die Anforderungen an den Fahrerberuf haben sich in der Logistik gravierend verändert. Aber viele wollen das noch nicht begreifen.“

Eigentlich müsste sich so ein Unternehmen vor Fahrerbewerbungen gar nicht retten können. Weit gefehlt. „Viele Kraftfahrer haben leider einen Tunnelblick“, so Kobernuss. „Gerade in den ländlichen Regionen verdrängt Idealismus den Sachverstand. Das Beharrungsvermögen vieler Fahrer ist erstaunlich. Sie bleiben lieber bei Unternehmern, die sich von Verlegern und Logistikkonzernen vorführen lassen und bis zum letzten Cent versuchen zu retten, was nicht mehr zu retten ist.“



Alle Transporteure wollen die Fracht, aber nur wenige erkämpfen vernünftige Preise.

Preiskampf verschärft sich

► Auszug aus der BGL-Konjunkturanalyse

„Im Vergleich zum Vorquartal reduzierten im ersten Quartal 2013 insgesamt 17 Prozent aller befragten Betriebe ihre Fuhrparkkapazität, fünf erhöhten sie. 49 Prozent der Unternehmen mussten im Berichtszeitraum Umsatzrückgänge im Vergleich mit dem Vorquartal hinnehmen. Nur bei zehn Prozent stiegen die Umsätze. Ebenfalls 49 Prozent der Unternehmen bewerteten im ersten Quartal 2013 ihr Betriebsergebnis als schlecht, lediglich fünfeinhalb als gut. Die Fahrzeugauslastung sank bei 40,5 Prozent der Betriebe, nur bei 8,5 Prozent stieg sie. Im Berichtsquartal haben 18,5 Prozent den Fahrpersonalbestand reduziert, sieben erhöht.“