

HEILE WELT

In Kassel ist die Spedition Jung wie das kleine gallische Dorf im Römerland. Mit List und guten Löhnen trotz sie dem Dumpingwettbewerb.

Text | Jan Bergrath

Der Freitag ist für Eugen Jung, 64, in dritter Generation Geschäftsführer der gleichnamigen Spedition in Kassel, traditionell der Tag für ein lieb gewonnenes Ritual. Jeder Fahrer, der am Nachmittag, meist zwischen 16 und 18 Uhr, von der Tour auf den Hof kommt, gibt erst mal bei Harald Neumann oder Torsten Stern in der Disposition seine Papiere und die Fahrerkarte zum Auslesen ab. Danach geht er rein zum Chef.

Jung ist das Ebenbild des fürsorglichen Oberhaupts. Er sitzt an seinem massiven Schreibtisch, umgeben von edlem Mobiliar, gerahmten Ölgemälden und einem schweren grünen Safe. Aus einer kleinen Kassette holt

er Euro-Scheine und lässt sich den Empfang quittieren. „Das ist für die Auslagen, die unsere Fahrer in der Woche bezahlt haben“, erläutert Jung. „Also Kleinteile, Reinigungsmittel oder schon mal ein Kasten Bier für den Lagermitarbeiter eines Kunden. Ich nutze dabei auch die Gelegenheit, mich mit den Fahrern zu unterhalten. Wie war die Woche? Gab es vielleicht irgendwo Probleme?“

Das scheint eher unwahrscheinlich. Die Sattelzüge fahren ausnahmslos für langjährige feste Kunden. Montagmorgens geht es los. Von Kassel sind die meisten Entladestellen innerhalb von

viereinhalb Fahrstunden erreichbar. Dank der guten Planung ist Lenkzeitüberschreitung ein Fremdwort und wenn am Freitag der letzte Actros gewaschen und geparkt ist, schließt entweder der Chef selbst oder seine Tochter Petra, 29, die seit einem Jahr auf eine zukünftige Über-



Am Freitagnachmittag erhalten die Lkw bei Bedarf noch eine kräftige Dusche.

Fotos | Jan Bergrath



nahme des gesunden Unternehmens vorbereitet wird, die Tür zu. Dann ist Wochenende für alle.

Heile Welt – und das mitten im Preiskampfgebiet von Kassel. Man fühlt sich unweigerlich in die Comic-Serie Asterix & Obelix versetzt. Das bereits 1911 gegründete Unternehmen wirkt wie das unbeugsame gallische Dorf im Römerland. Die Gegner kommen allerdings aus den eigenen Reihen. Es sind die germanischen Laster selbst ernannter Dumpingfeldherren, die das Dauergefecht um unlukrative Frachten mit unlauteren Mitteln zunehmend auf dem Rücken ihrer Lohnsklaven austragen.

Mit Besorgnis beobachtet Jung diese Entwicklung. Als zweiter Vorsitzender der Vereinigung des Verkehrsgewerbes in Hessen e.V. und Aufsichtsratsvorsitzender der SVG-Hessen hat er zwar rhetorisch Einfluss auf die letzten verbliebenen Mitstreiter, die von Großkunden noch nicht in die Tariffucht geschlagen wurden, aber es scheint, als würde sein ständiges Mahnen nicht erhört. Also

schreitet er in seiner Vorbildfunktion mutig voran und zahlt weiterhin sogar über dem hessischen Tariflohn. Doch das ist nur eine Zutat für den Zaubertrank, der hinter dem Geheimnis des Erfolgs steckt.

Eine weitere verbirgt sich im Safe: Genau 15 Kraftfahrzeugbriefe liegen darin. Jung, gelernter Betriebswirt, hat alle seine Lkw gekauft und sich gleichzeitig von allem getrennt, was Kosten verursacht: von der eigenen Werkstatt, dem eigenen Lager und von der Stückgut-Distribution. Er konzentriert sich nun auf den reinen Ladungsverkehr mit einer Flotte, die seiner Meinung nach genau der optimalen Betriebsgröße entspricht.

Diese Philosophie widerspricht genau dem, was die Lkw-Industrie selbst gerne als modernes Fuhrparkmanagement verkauft und Banken mit zunehmendem Druck auf Transportunternehmen fordern. „Leasingfirmen wollen nur an mein Eigenkapital“, widerspricht Jung. „Wenn ich kein Geld habe, muss ich Lkw leasen. Aber dann muss ich in schlechten Zeiten wie jetzt auch zwangsläufig

Im Dauergefecht um lukrative Frachten geht Eugen Jung tapfer voran und zahlt übertarifliche Löhne



Ein ehemaliges Telefonhäuschen auf dem Betriebsgelände dient heute den Fahrern als Ölkabinett.



Der Aufenthaltsraum ist spartanisch. Dafür werden die Fahrer anständig bezahlt.



Mit Disponent Harald Neumann besprechen die Fahrer am Wochenende die Tourverläufe.



Die langjährigen Disponenten sorgen dafür, dass sich die Fahrer an die Zeiten halten.



Am Freitagnachmittag zahlt Jung die wöchentlichen Auslagen der Fahrer in bar wieder aus.



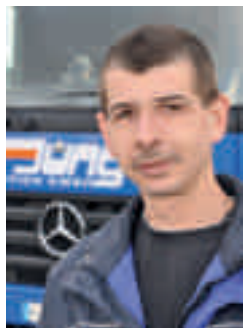
**Heiko Linn, 41,
aus Niestetal**

„Ich bin seit elf Jahren dabei. Hier herrscht ein familiäres Betriebsklima, wir haben moderne Autos, es gibt keine Fluktuation und wir werden noch nach Tarif bezahlt. So einen Job gibt man freiwillig nicht auf.“

Allerdings werde ich unterwegs oft von Kollegen angesprochen, ob nicht doch eine Stelle frei wird.“

**Stefan Philippi, 42,
aus Vellmar**

„Ich bin vor 15 Jahren über einen Bekannten hier reingekommen. Ich werde nach Tarif bezahlt und bekomme mein Geld immer pünktlich, sodass ich es sogar riskieren konnte, ein Haus zu bauen. Bei uns herrscht eine gute Kollegialität und wir sind keine bloßen Nummern wie bei einem großen Spediteur.“



**Michael Nordmeier, 38,
aus Lohfelden**

„Ich habe hier schon vor 20 Jahren meine Ausbildung zum Berufskraftfahrer gemacht. Wir sind im Raum Kassel am oberen Ende des Lohnniveaus, darum beneiden uns viele Kollegen. Wir haben feste Touren und

langjährige Kunden, die uns Fahrer auch lange kennen, das macht die Arbeit leichter.“

**Uwe Kleinert, 48,
aus Söhrewald**

„Ich bin erst vor drei Jahren über Beziehungen von einem anderen Unternehmen aus der Region zu Jung gekommen, weil dort ein Fahrer langfristig erkrankt ist. Ich habe gleich 700 Euro brutto mehr verdient. Da will man natürlich nicht mehr weg, zumal ich jetzt auch noch ein neues festes Auto habe.“

**Petra Jung soll in Zukunft
das Unternehmen in
vierter Generation leiten.**

fig zu miserablen Preisen fahren, um meine Raten abzuzahlen.“

Andere Unternehmer würden die Auslastung der Fahrzeuge glatt verdoppeln und zwei Fahrer auf die Lkw setzen. Nicht so Jung: „Wir haben nur zwei feste Springer. Als Urlaubs- und Krankheitsvertretung. Meine Erfahrung ist, dass bei einem zweiten Mann auf dem Fahrzeug überproportional die Schäden und damit die Kosten steigen.“ Er geht lieber den anderen Weg und überzeugt seine Kunden, dass dauerhafte Qualität einfach ihren Preis hat. „Billig und gut geht nicht“, sagt er im Brustton voller Überzeugung. „Unsere Fahrer sind gut. Und sie kennen seit Jahren die Abläufe bei den Kunden.“

Schon seit 1982 werden bei Jung Berufskraftfahrer ausgebildet. Eugen Jung hat das Konzept von seinem Vater übernommen. Sieben seiner 17 Fahrer haben im Betrieb gelernt. Es ist kein Wunder, dass, bis auf drei Ausnahmen, bei einer Betriebszugehörigkeit der Fahrer zwischen 10 und 30 Jahren freigewordene Stellen regelrecht „vererbt“ werden. Uwe Kleinert hatte vor drei Jahren Glück. „Als ich die Stelle schließlich bekam, verdiente ich auf einen Schlag 700 Euro brutto mehr.“

Auch die anderen Fahrer sind sich ihrer Sonderstellung bewusst: Derzeit ist die Situation besonders schlimm, es scheint, als müssten sich die Jung-Fahrer dafür rechtfertigen, dass sie für die Arbeit, die sie vernünftig ma-



**Erinnerungen an
eine lange Firmengeschichte
zieren den Vorraum zu den Büros.**



**Spätestens am
Freitag, 18 Uhr, sind
alle Lkw wieder
zu Hause.**



Betriebswirt Jung hat noch den Dieselverbrauch der Flotte von 1980 griffbereit.



Ein Geheimnis des Erfolges sind die 15 Kraftfahrzeugbriefe im eigenen Safe.



chen, einfach nur vernünftig bezahlt werden. Auch Heiko Linn, ebenfalls langjähriger Fahrer bei Jung, wird in letzter Zeit oft darauf angesprochen, ob nicht doch bald eine Stelle frei wird. Die Verzweiflung in Kassel scheint groß zu sein.

Wie zum Beweis, dass Jung seinen Betrieb exzellent organisiert hat, holt er den alten Ordner mit den handgeschriebenen Zahlen von 1980. Vor 30 Jahren hat er schon 2800 Mark brutto plus Spesen bezahlt. Der Dieselverbrauch ist dagegen gesunken, von 39,59 Litern auf 32 Liter bei den Euro-5-Aggregaten. Auf Prämien, wie sie für Schadenfreiheit und wirtschaftliches Fahren heu-

Fakten und Zahlen

Anschrift

Spedition Jung GmbH
Kohlenstr. 81-83
34121 Kassel
Tel.: 05 61/2 20 33
Fax: 05 61/2 20 35
www.jung-kassel.de

Gründungsjahr

1911

Unternehmensgröße

Mittelständisches Transportunternehmen mit eigener Kundschaft

Umsatz

2,5 Millionen Euro

Schwerpunkt

Nationale Ladungsverkehre

Beschäftigte

20

Fahrer

17, 15 mit festen Autos, zwei feste Springer für Urlaubs- und Krankheitsvertretung

Fuhrpark

14 Sattelzüge, Zugmaschinen alle von Mercedes-Benz mit 430 bis 440 PS und Automatik, davon 13 mit Euro 5, ein Atego 1217. Planenaufleger von Schmitz Cargobull, alle Lkw mit Air-Safe-Dachplane (gegen Vereisung). Fahrzeuge alle gekauft, bleiben 9-10 Jahre im Fuhrpark

Eigene Werkstatt

Nein, Reparaturen bei Bedarf durch Mercedes-Benz-Werkstatt. Kleiner Servicestützpunkt für Ölkontrolle auf dem Betriebsgelände, mobiles Gerät zur Lkw-Wäsche

Einsatzbereich der Fahrer

100 % innerdeutsch

Fahrleistung der Lkw

Circa 100 000 Kilometer/Jahr im Fernverkehr

Offene Stellen

Derzeit keine



Actros-Zugmaschinen sowie Schmitz-Aufleger bestimmen den Fuhrpark.

Alle Angaben laut Geschäftsführer Eugen Jung

te zunehmend aus dem Grundlohn herausgerechnet werden, verzichtet Jung. Auch er lässt seine Fahrer regelmäßig schulen, aber sie sind allein schon durch die Arbeitsbedingungen so gut motiviert, dass sie mit ihren Fahrzeugen einfach anständig umgehen. Und das rechnet sich offenbar. ◀

