



PREISVERFALL

Die 80er, 90er und das Schlechte von heute: In 30 Jahren vom deutschen Tarifparadies zur europäischen Dumpinghölle.

Text | Jan Bergrath

Eine Meldung aus Griechenland überraschte im Sommer 2010, also mitten in der Eurokrise, die deutschen Leser: Die Tankwagenfahrer streikten, weil sie um ihre Privilegien fürchteten. Genau genommen um die 33.000 Lizenzen, die es ihnen erlauben, in einem abgeschotteten Transportmarkt ihr Auskommen zu erzielen. Diese Privilegien waren den Vertretern der Europäischen Union und des Internationalen Währungsfonds (IWF) ein Dorn im Auge: Wenn die marode Wirtschaft mit Krediten aus dem reichen Norden unter-

stützt würde, so hieß es, sollten die verkrusteten Strukturen, die mit zur mangelnden Wettbewerbsfähigkeit der griechischen Wirtschaft beigetragen haben, komplett aufgebrochen werden. Preissenkungen um bis zu 30 Prozent erhofften sich die Kreditgeber durch die Öffnung des Transportwesens.

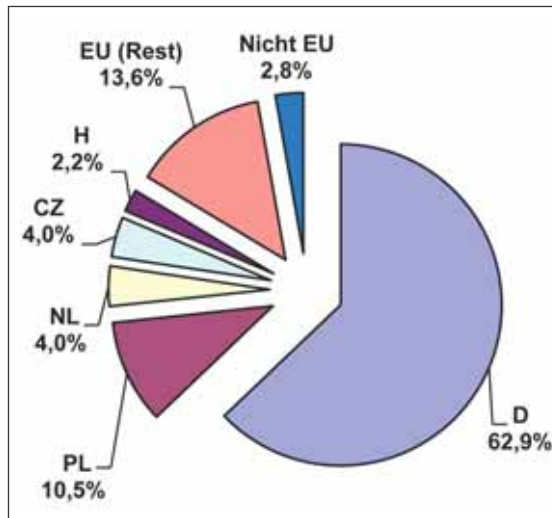
Die totale Liberalisierung der Märkte ist das umstrittene „Erfolgsmodell“ aus Brüssel. Wer die letzten 30 Jahre der Frachtpreisentwicklung in Deutschland betrachtet, hat Verständnis für die Sorgen der griechischen Lkw-Fahrer. Denn was ihnen noch bevor-

steht, der Wertverlust ihrer limitierten, oft vererbten Transportlizenzen und der reine Wettbewerb über den Frachtpreis, hat das deutsche Gewerbe bereits hinter sich: auf dem langen Weg vom Tarifparadies zur Dumpinghölle. Wolfgang Severing, Abteilungsleiter Verkehrsentwicklung beim Bundesamt für Güterverkehr (BAG) in Köln, hat diese Phase miterlebt. Als junger Mann trat er 1983 seinen Dienst als sogenannter Frachtenprüfer bei der damaligen Bundesanstalt für den Güterfernverkehr an. Auch die deutschen Transportunternehmer kannten in den 80er-Jahren





Wolfgang Severing, heute Abteilungsleiter Verkehrswirtschaft beim BAG, mit Erinnerungsstücken aus den 1980er-Jahren.



Laut Mautstatistik 2012 des BAG verlieren deutsche Transportunternehmen daheim weiter an Boden.

nur einen regulierten, streng abgeschotteten Markt: Seit 1952 galt der Güterfernverkehrstarif (GFT), der wiederum auf dem Reichskraftwagentarif (RKT) aus dem Jahr 1935 basierte. Das Gesetz enthielt alle Frachtsätze, Gebührensätze und die Beförderungsbedingungen. Sie waren mit der Deutschen Reichsbahn abgestimmt, um das Aufkommen der weitaus flexibleren Lkw einzubremsen. „Die Lkw-Frachten richteten sich nach einem Entfernungswerk der Eisenbahn“, so Severing. „Die Güter waren in Klassen eingeteilt. So gab es für einen Transport mit hochwertigen AB-Gütern auf der Strecke von München nach Hannover genau 2.500 Mark.“

Statistisch waren im Westen des damals noch geteilten Landes 10.100 Unternehmen mit 41.800 roten Fernverkehrskonzessionen erfasst, im Nahverkehr 42.000 Unternehmen mit 124.000 Konzessionen in den Farbpaletten von Rosa bis Blau für den Bereich bis 150 Kilometer rund um den Standort. 1983 kostete ein Lkw (38-Tonner) zwischen 90.000 und 100.000 Mark, der Preis für den Diesel lag bei 70 bis 90 Pfennig pro Liter.

Die Speditionen waren spezialisiert: zum Beispiel wie Schröder aus Ebernhahn mit 18 Fahrzeugen, elf roten Konzessionen und 20 Kraftfahrern auf Fliesentransporte. „Unsere Fahrer bekamen rund 2.700 Mark im Monat“, erzählt Joachim Altman, der heutige Geschäftsführer. Dieser Lohn war durchaus branchenüblich, allerdings weitgehend ohne Berücksichtigung der heute gesetzlich festgeschriebenen Arbeitszeit von 48 Stunden pro Woche (im Schnitt von vier Monaten). Die maximale Lenk-

zeit pro Woche lag zwar wie heute bei 56 Stunden (90 in der Doppelwoche), aber es kamen wohl oft bis zu 80 Arbeitsstunden zusammen. Die ÖTV beklagte 1983, der Job sei durch frühkapitalistische Willkür der Arbeitgeber geprägt. Die Firmen rekrutierten die Fahrer meist von der Bundeswehr. Sie verdienten im Transportgewerbe deutlich mehr als in ihrem gelernten Beruf (siehe auch Dialog auf Seite 40). „Die Unternehmen mit den roten Konzessionen mussten sich beispielsweise um Rückladung keine Gedanken machen“, sagt Severing. „Die Touren waren auch so auskömmlich genug.“ Firmen im grenznahen Bereich konzentrierten sich auf internationale Transporte zu weit geringeren Preisen. Und die rund 1.700 Mitarbeiter der damaligen Bundesanstalt kontrollierten akribisch, ob die Fahrer das Fahrtenbuch, den Frachtbrief und die Standortbescheinigung mit sich führten – sonst gab es ein Bußgeld. „Vor

allem kleinere Unternehmer waren fest in das System großer Spediteure eingebunden. Sie kannten so gut wie keine Kostenrechnung, denn das feste Geld für die Touren kam ja schon irgendwie rein.“

Doch dann begann das System zu bröckeln: Die deutschen Häfen waren bei den Nachläufen ins Hinterland teurer als die niederländischen und forderten Ausnahmen. Den Kunden wurden Margen bis maximal 8,5 Prozent gewährt. Und wer sich als Fahrer heute fragt, warum er den Lkw im Zentrallager ausladen muss, findet die Antwort in den Auflösungserscheinungen der späten 80er-Jahre. „Vor allem über die Vielzahl der logistischen Nebenleistungen wurden die bestehenden Tarife nach und nach ausgehebelt“, so Severing. „Und nach der Wende 1989 überschütteten die neuen Bundesländer ihre heimischen Transportunternehmen noch schnell mit roten Konzessionen, den berühmten 19a-Genehmigungen. Da ist man etwas über das Ziel hinaus-

Fotos: I BAG, Jan Bergrath, Spedition Schröder, Spedition Wandt

Auch auf den Planen von Wandt zeigte sich Ende der 80er der Wandel zum EU-Binnenmarkt.





geschossen.“ 1993 ebnete die Politik den Weg für einen EU-Binnenmarkt mit freien Warenströmen. Mit dem Tarifaufhebungsgesetz wurde das Transportgewerbe 1994 in den totalen Wettbewerb entlassen, die Bundesanstalt wurde umbenannt in Bundesamt für Güterverkehr, Tarifprüfer wurden arbeitslos, 800 Mitarbeiter des neuen BAG verloren ihre Arbeit. Severing wechselte in die neue Abteilung Marktbeobachtung. Erst mit der Einführung der Maut 2005 wurde die Belegschaft wieder aufgestockt, auf heute 1.750 Mitarbeiter. Es fand aber auch ein Führungswechsel statt: Studierende Logistiker ersetzen in vielen Speditionen die Schrauber der Gründergeneration, die sich noch eine Zeit lang um den Fuhrpark kümmern durften, bevor sie mit dem Einzug von Computertechnologie und Telematik nach und nach auch einem anderen Denken Platz machten.

Besser ist es trotzdem nicht geworden – auch wenn die Politik schon damals die Suche nach Rückladungen als Gewinn für die Umwelt pries. „Die vollkommene Liberalisierung wurde zu reinem Wild West“, beklagt der Braunschweiger Spediteur und heutige BGL-Präsident Adalbert Wandt. „Ganz besonders heftig wurde der Preisverfall für Ladungen von und nach Berlin. Das EuGH-Urteil von 1985 zur Vollendung des Binnenmarktes hat uns damals zu unserem Slogan inspiriert: Unser Standort heißt Braunschweig. Unser Arbeitsplatz Europa. Leider haben wir viel Geld verloren, weil in der Folge für mehr als 30 aus versteuertem Geld gekaufte Fernverkehrskonzessionen Substanz und Werte abgeschrieben werden mussten. Und mit der Ost-Erweiterung der

Europäischen Union ab 2004 sind trotz unserer Warnungen alle Dämme gebrochen.“

Auch Hans Pabst aus Gochsheim trauert der alten Zeit manchmal etwas nach: „Früher hat man die Aufträge telefonisch oder im besten Fall per Handschlag abgeschlossen. Ein fester Kundenstamm mit persönlichem Kontakt hatte einen hohen Stellenwert. Dank der fest vorgegebenen Tarifvereinbarungen wussten die Kunden im Voraus, wie viel ein Transport kostet. Heute laufen die meisten Aufträge, vor allem von Großkunden, über Frachtenbörsen oder Ausschreibungsplattformen. Man ist einer von vielen Anbietern. Das ist zeitaufwendig und nur der Preis, das kann auch schon einmal der Cent sein, entscheidet. Es gibt auf der einen Seite wenig Planungssicherheit, auf der anderen Seite hat man hohen Investitionsbedarf und steht permanent im Wettbewerb.“

Heute kostet laut Pabst eine Fracht von München nach Hannover für einen langjährigen guten Kunden 666 Euro plus 98 Euro Maut, als Rückladung über die Frachtenbörse Timocom auch mal 602 Euro plus Maut. Das für Griechenland vorgegebene Ziel ist hierzulande längst erreicht. Nur: Kostenrechnung ist für viele kleine Unternehmer immer noch ein Preisrätsel. Große Logistikkonzerne halten sich nach wie vor abhängige Frachtführer, denen sie die Marge diktieren. Und hoch oben in der Kölner Zentrale des BAG beobachtet Severing den Markt: Laut seiner regelmäßig veröffentlichten Mautstatistik haben deutsche Frachtführer auf den eigenen

Autobahnen nur noch einen Marktanteil von rund 60 Prozent. Die spürbaren Folgen, ein extremes Sozialdumping, hat FERNFAHRER im Bericht „Nomaden“ beschrieben. Allein in Dänemark haben laut Insidern geschätzte 8.000 bis 10.000 Fahrer ihre einst gut bezahlten Jobs an Osteuropäer verloren.

Rund 51.000 Unternehmen mit 367.000 Fahrzeugen und 446.000 Fahrern kämpfen heute im gewerblichen Güterverkehr um Ladungen. Schröder macht immer noch Fliesentransporte – die Flotte ist auf 120 Fahrzeuge angewachsen. Altmann beschäftigt 135 Fahrer, die heute im Schnitt



Joachim Altmann, der Geschäftsführer der Spedition Schröder, beklagt die Selbstzerstörung der Branche.



Mit 18 Fahrzeugen, elf roten Konzessionen und 20 Kraftfahrern hatte Schröder aus Ebernhahn einst keinen Grund zur Klage.



Unwürdige Zustände: Fahrer aus Armutsländern wie Bulgarien.



Am Wochenende bevölkern Flotten aus Osteuropa die Rasthöfe.

2.100 bis 2.200 Euro im Monat verdienen. „Alles ist teurer geworden, die Lkw, die Löhne, der Diesel, dazu die Maut“, sagt er, „aber die Frachtraten korrelieren nicht mit steigenden oder sinkenden Kosten, sondern mit der Transportmenge am Markt. Ist diese groß, so steigen die Preise. Ist diese gering und die Kosten steigen, so bedeutet dies nicht, dass auch die Frachtkosten steigen, im Gegenteil. Ich frage mich, warum viele Verloader monat-

liche Statistiken über diverse Qualitätsanforderungen erstellen, wenn zum Schluss doch nur der Preis zählt? Und einen Fahrermangel kann ich derzeit nicht feststellen.“

Derzeit bewerben sich bei der Spedition Schröder pro Woche im Schnitt 20 Fahrer. Oft gute Leute, die am Ende des Preiswahns auf der Strecke bleiben, fürchtet Altmann. Eben erst hat der Bundesverband Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung (BGL) für

2012 das schlechteste Quartal seit drei Jahren gemeldet. Altmann: „Man versucht, das Thema Kraftfahrer mit Billigkräften aus den osteuropäischen Ländern neu zu gestalten. Das könnte ich verstehen, wenn dieser Lohnvorteil für das eigene Unternehmen genutzt würde. Aber dieser Lohnvorteil wird sofort weitergegeben, um zum Vorteil der Verloader das Frachtniveau weiter zu senken. Das nenne ich Selbstzerstörung der Branche.“ ◀

ANZEIGE



Besser bremsen mit Wasser. Der Aquatarder PWR

Wirtschaftlich und umweltschonend unterwegs: Mit dem Aquatarder PWR. Das primäre Dauerbremssystem arbeitet mit dem Kühlwasser als Betriebsmedium und ist daher wartungsfrei. Es führt bis zu 90% aller Bremsungen verschleißfrei durch – das reduziert Ihre Werkstattaufenthalte. Als Teil des MAN PriTarder Bremssystems erzielt der Aquatarder PWR eine hohe Bremsleistung bereits bei niedrigen Geschwindigkeiten. Und das mit einem Gewicht von nur 33 kg. All das macht ihn zum idealen Dauerbremssystem für Verteiler- und Baustellenfahrzeuge sowie für den kombinierten Einsatz mit MAN HydroDrive.