

Kellerkind statt König

Im Dialog mit Fahrern

Von früh bis spät auf Tour, zuhause bist du selten nur, singt Jonny Hill in seinem Schlager »King of the Road«. Die früheren Könige der Landstraße sind heute jedoch eher Menschen zweiter Klasse. Kein Parkplatz an der Autobahn, rauer Umgangston an der Rampe, Druck durch enge Termine. Die Studie »Mensch am Steuer« gibt Einblick in den Alltag und die Wünsche von Berufskraftfahrern.



Laut einer Erhebung des Bundesministeriums für Verkehr fehlen bis zum Jahr 2015 rund 30.000 LKW-Stellplätze. Die vom Ministerium bis dahin eingeplanten Mittel von 260 Millionen Euro reichen aber nur für 11.000 LKW-Parkplätze. Eine Besserung ist also so schnell nicht zu erwarten, weiterhin werden viele Fernfahrer an unwürdigen und unsicheren Plätzen parken müssen, um überhaupt schlafen zu können.

Unwürdige Arbeitsbedingungen

Mit dem Titel »Mensch am Steuer« gibt die interne Umfrage der BTK mit 113 beantworteten Fragebögen konkrete Hinweise auf Verbesserungspotenziale bei Transportunternehmern, Verladern und Infrastruktur. Denn drei Viertel der Fahrer bestätigen, dass ihr Beruf in der Öffent-

lichkeit kein hohes Ansehen besitzt. Einer der wesentlichen Gründe dafür sind die mäßigen Arbeitsbedingungen. Trotzdem üben 94 Prozent ihren Beruf gerne aus und 69 Prozent empfehlen ihn generell weiter, trotz der Bedingungen. Denn Parkplatzmangel und Staus auf Deutschlands Autobahnen beeinträchtigen rund 90 Prozent der Fahrer. Doch der wirksamste Stellhebel für die Zufriedenheit im Job ist der Umgang im zwischenmenschlichen Bereich, beim Be- und Entladen an der Rampe, beim Verloader und im eigenen Unternehmen.

Der Ton macht die Musik

Kündigungsgrund Nummer 1 ist für jeden dritten Berufskraftfahrer entweder das Arbeitsklima

Fortsetzung auf Seite 2

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

frisch geduscht und ausgeschlafen ist es leicht, einen guten Eindruck zu hinterlassen. Doch die Wirklichkeit unserer Branche sieht anders aus. Termindruck, Seitenstreifenparkplätze und ein ruppiger Umgangston ermuntern viele Fahrer nicht gerade dazu, sich über die Maßen zu engagieren.

Werfen Sie mit uns einen Blick hinter die Kulissen der BTK und lesen Sie, was Fahrer brauchen. Im Artikel »Kellerkind statt König« präsentieren wir Ihnen das Ergebnis unserer internen Umfrage »Mensch am Steuer«. Mit 200 Neueinstellungen seit Januar 2007 und 113 Rückläufen von insgesamt 230 angeschriebenen Fahrern spiegelt die Studie den facettenreichen Erfahrungsschatz unserer Fahrer aus ganz Deutschland wider.

Mit dem dritten Infoblitz setzen wir den Dialog mit Fahrern, Kunden und Interessierten aus der breiten Öffentlichkeit für ein besseres Miteinander und effizientere Abläufe auf der Strecke, an der Rampe und im eigenen Unternehmen fort.

Viel Spaß beim Lesen wünschen Ihnen



Horst Gaida, Bernhard Reichert, Franz Weiß

Fortsetzung von Seite 1

oder die Art der Disposition beim Arbeitgeber. Mit jeweils 39 Prozent rangieren das schlechte Betriebsklima mit unfreundlichem Umgang und knapper oder unlogischer Disposition auf den ersten beiden Plätzen der Rangliste, gefolgt von 35 Prozent der Fahrer, die wegen dem großem Druck die Lenk- und Ruhezeiten zu missachten, zur BTK gewechselt haben. In einer offenen Frage zeigt sich, dass jeder zweite Fahrer schlechte Erfahrungen mit früheren Arbeitgebern besitzt. Sie beschreiben mit Aussagen wie »Gemecker, kein Bitte und Danke, patzig, ruppig oder heftig« den weit verbreiteten unfreundlichen Umgangs-ton. Ebenso berichtet jeder Zweite mit Aussagen

wie »absolutes Ignorieren« über »Nötigung« bis zu »meistens musste in der Ruhezeit entladen werden« von krasser Missachtung der Lenk- und Ruhezeiten oder von unlogischer, schlechter Tourenplanung bei früheren Arbeitgebern.

Appell an alle Beteiligten

Auch an der Rampe beim Kunden vermissen zwei Drittel der Fahrer einen freundlichen, respektvollen Umgang miteinander. Zudem wünschen sich 44 Prozent effizientere Prozesse für schnellere Abfertigungs- und kürzere Wartezeiten bei verladenden Unternehmen. »Mit unserem eigenen Fuhrpark und festangestellten Fahrern haben wir wesentliche Grundlagen für gute Ar-

beitsbedingungen und damit für die Qualität unserer Transportdienstleistung geschaffen«, sagt Franz Weiss, Geschäftsführer und Personalleiter der BTK. »Bei uns ist der Fahrer nicht ein Teil des Sattelzuges sondern ein Mensch. Nach dieser Devise gestalten wir die Schnittstellen zu unseren Fahrern und setzen uns auch bei unseren Kunden für bessere Bedingungen ein. Die Resonanz am Arbeitsmarkt sowie die Ergebnisse der Studie bestätigen diese Strategie.«

Die komplette Studie »Mensch am Steuer« mit 26 Seiten und 24 Schaubildern steht kostenfrei unter www.btk.de zum Download zur Verfügung.



© complize / Photocase

Die Würfel sind gefallen

Maut trifft Transportpartner

Der Bundesrat hat der Mauthöheverordnung zugestimmt. Ab dem 1. Januar 2009 steigen die Mautsätze für LKW im Schnitt zwischen 40 bis 90 Prozent je nach Schadstoffklasse – eine immense Belastung für das Transportgewerbe und die Wirtschaft.

Mit einer knappen Mehrheit von 35 zu 34 Stimmen hat der Bundesrat am 7. November der Mauthöheverordnung zugestimmt. Diese geht davon aus, dass sich bis 2010 der Anteil der Euro 3 Fahrzeuge von derzeit knapp 53 Prozent auf 4 Prozent reduziert. Damit wären diese Fahrzeuge innerhalb von zwei Jahren praktisch

von Deutschlands Straßen verschwunden.

Euro 3 ist plötzlich Schrott

Ab dem 1. Januar errechnet sich, nach den aktuellen Anteilen mautpflichtiger Fahrleistung berechnet, ein durchschnittlicher Wert von 19,85 Cent

pro Mautkilometer. Ein Rechenbeispiel illustriert die Realität mit 15,5 Cent für Euro 5 und 20,4 Cent für Euro 3. Auf einer Fahrt von München nach Hamburg kostet ein moderner Sattelzug der BTK bei 750 Mautkilometern nun 116,25 Euro statt bisher 82,50 Euro Maut. Bei Vergabe des Auftrags an einen Transportpartner mit Euro 3 Fahrzeug sind statt bisher 97,50 zukünftig 153 Euro fällig. Es klafft eine Differenz von 36,75 Euro. So werden Transportunternehmer mit Euro 3 Fahrzeugen – vor drei Jahren noch das Nonplusultra in Sachen Technik – brachial vom Markt in den Ruin gedrängt. Denn ihre Fahrzeuge werden nach der Mauterhöhung weder verkäuflich noch wirtschaftlich einsetzbar sein.

Unrealistische Augenwischerei

In der Preiskalkulation der BTK schlagen ab 2009 die langjährigen und zuverlässigen Transportpartner stark zu Buche. Denn sie übernehmen im strategischen Mix von Eigen- und Fremdfahrzeugen rund die Hälfte aller Ladungen. Ohne Refinanzierungsmöglichkeit durch den Verkauf von Fahrzeugen haben sie weder kurz- noch mittelfristig die Kraft ihren Fuhrpark zu modernisieren. »Wir stimmen völlig zu, dass Klimaschutz die oberste Priorität ist. Doch die Mauterhöhung wird mit unrealistischen Angaben so rigoros durchgesetzt, dass sie bei vielen unserer Transportpartner die Existenz bedroht«, kommentiert Bernhard Reichert, Geschäftsführer der BTK die Entscheidung im Bundesrat.

IM DIALOG

Tanja Graf ist mit 21 Jahren die jüngste Disponentin der BTK. Drei Viertel ihrer Arbeitszeit verbringt die Kaufrau für Spedition und Logistik am Telefon. Wir haben Sie gefragt, worauf es bei ihrer Arbeit ankommt.

INFOBLITZ: Frau Graf, Sie disponieren insgesamt 23 LKWs der BTK. Wie arbeiten Sie?

GRAF: Ich will meine Fahrzeuge mit wenig Leer- und vielen Lastkilometern zu einem guten Preis einsetzen. Dazu suche ich geeignete Ladungen bei meinen Kollegen der Speditionsabteilung, bei bekannten Speditionen oder auch aus Frachtenbörsen. Anschließend koordiniere ich die Abwicklung mit meinen Fahrern, entsprechend der Anforderungen unserer Kunden.

INFOBLITZ: Welche persönlichen Fähigkeiten bringen Sie für diesen Job mit?

GRAF: Auf den Mund gefallen darf ein Disponent nicht sein. Wir reden den ganzen Tag. Sei es bei Preisverhandlungen, Organisation der Touren oder bei Problemen an der Rampe. Es ist wichtig, dass ich Informationen schnell weitergebe, viel erkläre, gut zuhöre, Verständnis zeige und freundlich bin.

INFOBLITZ: Wie bestimmen Sie den Preis für eine Ladung?

GRAF: Ich frage nach Gewicht, Abhol- und Zustellort und Ladezeiten. Aus diesen Angaben berechne ich mit unserem selbstentwickelten Kalkulationsprogramm die Eigenkosten für die Fahrt und verhandle auf dieser Basis den Preis.

INFOBLITZ: Klingt nach Verhandlungsgeschick. Wo lernt man das?

GRAF: Das ist learning by doing. Es macht mir Spaß, den Preis zu verhandeln mit dem sowohl die BTK als auch der Kunde zufrieden sind. Da darf man nicht schüchtern sein und braucht die Stärke auch mal nein zu sagen, wenn der Preis nicht stimmt.

INFOBLITZ: Neben dem Kalkulationsprogramm verwenden Sie bestimmt weitere technische Hilfsmittel. Welche?

GRAF: Unser modernes Ortungssystem erleichtert den Job. Ich kann jederzeit sehen, wo meine Fahrzeuge unterwegs sind, wie schnell sie fahren und wie viel Diesel noch im Tank ist. Im Team mit meinen zehn Kollegen kann ich so feststellen, welches Fahrzeug am effektivsten zum Ladeort kommt.

INFOBLITZ: Wir danken Ihnen für das Gespräch.

Gute Zeiten – schlechte Zeiten Wirtschaftliches Handeln zu jedem Preis

1939, in den Gründungstagen der BTK und kurz vor dem zweiten Weltkrieg, kostet der Liter Diesel 32 Pfennig – aktuell liegt der Preis bei rund 108,45 Cent Netto (Monatsdurchschnitt, SHELL AG, Oktober 2008). »Spritpreis zwingt zum Handeln« titeln die Schlagzeilen, doch in Rosenheim ist intelligentes Kostenmanagement keine Frage des Preises sondern der Qualität.

Bei einer jährlichen Transportleistung von 1,3 Milliarden Tonnenkilometern fallen für rund 700.000 Liter Diesel derzeit pro Monat fast 800.000 Euro Kosten an. Im Unterschied zu vielen kleinen und mittelständischen Speditionen hat die BTK rechtzeitig im Dialog mit allen Kunden Preisgleitklauseln abgestimmt und investiert konsequent in die Flottenleistung von 200 eigenen Sattelzügen.

Intelligentes Rückladungsmanagement

Rund 50 Prozent des Ladevolumens bewältigt die BTK im Selbsteintritt, der Anteil der Leerkilometer lag 2007 bei 15 Prozent. Dieser soll dauerhaft durch intelligentes Rückladungsmanagement unter 10 Prozent fallen. In der Flottensteuerung optimiert dazu ein neues Telematik-System Fahrwege und damit auch den Treibstoffverbrauch so, dass sich von derzeit 25 Millionen Kilometern rund vier Prozent einsparen lassen. Pro Jahr sinkt der Verbrauch um 320.000 Liter und verursacht 858 Tonnen weniger CO² Ausstoß, berechnet auf der Basis von 2,68 Kilogramm CO² pro Liter Diesel. Nicht nur eine ökonomische, sondern auch eine ökologische Investition.

Kostenbewusstsein am Steuer

In Punkto Spritverbrauch spielt der Fahrer eine wesentliche Rolle. Vom wirtschaftlichen Fahren ohne Bleifuß und Brummiwettrennen bis zur Mühe eine Vertragstankstelle anzusteuern, das alles sind Faktoren mit denen die Fahrer zum Erfolg des Unternehmens beitragen. Für dieses Kostenbewusstsein sorgt die BTK im kontinuierlichen Dialog mit den Fahrern. »Durch jährliche Fahrertreffen und regelmäßige Hinweise zu verschiedenen Themen wie Palettenhandling oder Fortbildungen sind wir gut infor-

miert«, sagt Matthias Wunderlich, Fahrer bei der BTK. Ein weiterer wesentlicher Stellhebel ist die Schnittstelle Disposition. Investition in logische und faire Tourenplanung ermöglicht den Fahrern wirtschaftliches Verhalten auf der Strecke.

Experten für Materialeinsatz

Management und Fahrverhalten in Kombination mit dem richtigen Material steigert die Effizienz um weitere Prozentpunkte. So zum Beispiel das professionelle Reifenmanagement inklusive Pannenservice der Michelin Fleet Solutions für die rund 4.500 Reifen der BTK. »Mit dieser Vielzahl an integrierten Maßnahmen sichern wir langfristig die Qualität unserer Transportleistung durch maximale Mobilität, Zuverlässigkeit, Laufleistung und Sicherheit zu marktgerechten Preisen«, kommentiert Horst Gaida, Sprecher der Geschäftsführung das kontinuierliche Streben nach Verbesserung. »Das schaffen wir nur und ausschließlich im Dialog mit Kunden, Mitarbeitern und Partnern – in guten und in schlechten Zeiten.«



Sechs am Start

Nachwuchs in der Logistik

Wie jedes Jahr starten junge Menschen bei der BTK in die Welt der Logistik. Im September waren es sechs neue Auszubildende. Fünf frischgebackene Speditionskaufleute erhielten einen festen Arbeitsvertrag.

Wie melde ich mich am Telefon? Wie verwalte und verfolge ich Sendungen? Wie archiviere ich Dokumente? Zu grundsätzlichen Fragen wie



diesen informiert die BTK en bloc zwei Wochen lang. »Uns schwirrt der Kopf, aber wir fühlen uns richtig gut informiert«, spricht Philipp Bednorz für alle neuen Azubis: Eva Hehn-Vojnikova, Eva Maria Horn, Elisabeth Huber, Franz Neuner und Natalie Pietsch. In den letzten zehn Jahren hat das Unternehmen 57 junge Menschen ausgebildet und davon 68 Prozent übernommen. »Wir schätzen die engagierten Azubis der BTK«, bestätigt Thomas Bosai, Direktor der Berufsschule für Spedition und Logistik in München das Ausbildungsprogramm. »In der Vermittlung von theoretischen Inhalten merken wir sehr schnell, ob ein Azubi richtig eingebunden ist oder nur von einer Abteilung in die andere geschoben wird.« Mit derzeit 18 Azubis verzeichnet die BTK im kaufmännischen Bereich eine Ausbildungsquote von rund 19 Prozent.

Tochter für Logistik

BTK gründet Unternehmen mit Roba Corrugated

Wellpappe ab Band, lautet die Aufgabe der Roba Logistik Raubling GmbH. Für seine innerbetriebliche Logistik nutzt der Verpackungshersteller Roba Corrugated die Kompetenz der BTK. Das von Roba und BTK mit gleichen Anteilen gegründete Unternehmen beschäftigt 17 Mitarbeiter im Dreischichtbetrieb und bewältigt werktäglich rund 1.500 Paletten. Die Geschäfte leiten Franz Weiss und Horst Gaida von der BTK. »Wir erwarten uns vom gemeinsamen Tochterunternehmen Roba Logistik Raubling GmbH und den Investitionen in Halle und Transportsystem eine deutliche Steigerung der Effizienz und Qualität der Logistik.« sagt Gerhard Eller, Geschäftsführer des Bereichs ROBA Corrugated.

ÜBER DIE BTK

Die BTK Befrachtungs- und Transportkontor GmbH mit Sitz in Rosenheim ist ein Logistikdienstpartner mit Komplettlösungen auf innerdeutschen und mitteleuropäischen Relationen. Mit rund 340 Mitarbeitern, derzeit 200 eigenen Sattelzügen und moderner Informationstechnologie bietet die BTK zuverlässige Laderaumgestaltung für Industrie und Handel. Zu den langjährigen Referenzkunden zählen die SCA mit den Unternehmensbereichen Packaging und Hygiene Products, Egger und RKW.



Tafelfreuden

Spende für Raublinger Tafel

Waren beschaffen, lagern, sortieren und verteilen: Im Grunde ist jede Tafel ein kleines Logistikunternehmen. Im Ehrenamt sorgen 795 Tafeln in Deutschland für einen gedeckten Tisch.

Diese logistische Leistung unterstützt die BTK mit einer Weihnachtsspende an den Bundesverband Deutsche Tafel e. V. und ganz gezielt vor Ort in Raubling. »Statt der Flut von Kundengeschenken setzen wir das Geld dieses Jahr da ein, wo es dringender gebraucht wird«, erklärt Horst Gaida, Geschäftsführer der BTK. »Damit reagieren wir nicht nur auf die Armut von Millionen Menschen sondern auch auf die gestiegenen bürokratischen Anforderungen bei Kundengeschenken.«



IMPRESSUM

BTK Befrachtungs- und Transportkontor GmbH
Dr.-Steinbeißer-Straße 2 | 83026 Rosenheim

Telefon: 08035-900 0 | Telefax: 08035-900 100
E-Mail: info@btk.de | Internet: www.btk.de

Verantwortlich für den Inhalt: Bernhard Reichert
Konzept & Redaktion: Gisela Blaas,
Maisberger Whiteoaks GmbH, München