Die approbierte Originalversion dieser Diplom-/Masterarbeit ist an der Hauptbibliothek der Technischen Universität Wien aufgestellt (http://www.ub.tuwien.ac.at).

The approved original version of this diploma or master thesis is available at the main library of the Vienna University of Technology (http://www.ub.tuwien.ac.at/englweb/).

FAKULTÄT FÜR !INFORMATIK

Chancen und Risiken des österreichischen Straßengüterbeförderungsgewerbes nach Beitritt der neuen EU-Mitgliedsländer

DIPLOMARBEIT

zur Erlangung des akademischen Grades

Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften

im Rahmen des Studiums

Informatikmanagement

eingereicht von

Arthur Schneider
Matrikelnummer 8440409

an der
Fakultät für Informatik der Technischen Universität Wien

Betreuung:
Betreuer: Univ.-Prof. Mag. Dr. Wilfried Schönbäck

Wien, 15.01.2009

(Unterschrift Verfasser/in) (Unterschrift Betreuer/in)

Erklärung zur Verfassung der Arbeit

Arthur SCHNEIDER

An der Bahn 40
A-3352 Sankt Peter in der Au

„Hiermit erkläre ich, dass ich diese Arbeit selbständig verfasst habe, dass ich die verwendeten Quellen und Hilfsmittel vollständig angegeben habe und dass ich die Stellen der Arbeit – einschließlich Tabellen, Karten und Abbildungen –, die anderen Werken oder dem Internet im Wortlaut oder dem Sinn nach entnommen sind, auf jeden Fall unter Angabe der Quelle als Entlehnung kenntlich gemacht habe.“

Sankt Peter in der Au, am 15. 01. 2009

Vorwort

Logistik und insbesondere transportlogistische Zusammenhänge übten schon immer eine große Faszination auf mich aus. Nicht zuletzt aus dieser Faszination heraus führte mich in den vergangenen Jahren mein beruflicher Weg in diese Richtung. Nach nunmehr fast fünfzehn Jahren beruflicher Tätigkeit in verschiedenen Bereichen des österreichischen Güterbeförderungsgewerbes bin ich an die Universität zurückgekehrt, um das vor langer Zeit begonnene Studium letztendlich doch noch abzuschließen.

Das Thema der vorliegenden Arbeit wurde aus dem Grund gewählt, um die im Berufsleben getätigten Erfahrungen einbringen und in eine wissenschaftliche Auseinandersetzung mit dem Thema fassen zu können. Zu Beginn der Beschäftigung mit dem ausgewählten Themenkreis, als von mir die ersten Untersuchungen und Recherchen erfolgten, war von den dramatischen Auswirkungen der Finanzkrise auf die Realwirtschaft noch nichts zu erkennen. Aus diesem Grund wären aus heutiger Sicht einige Aspekte, vor allem was die weitere Entwicklung der Transportvolumina, der Fahrzeugkapazitäten und des generellen Verkehrsaufkommens betrifft, in einem etwas anderen Zusammenhang zu sehen.

Alle geschlechtsspezifisch verwendeten Bezeichnungen sind sowohl in der weiblichen als auch in der männlichen Form zu verstehen. Um eine bessere Lesbarkeit zu erreichen, wurde im Text auf eine differenzierende Schreibweise verzichtet.

Danksagung

Für die Unterstützung und Hilfestellung, die mir bei der Erstellung der Arbeit zuteil wurde, und die stete Bereitschaft, kurzfristig und unkompliziert bei offenen Fragen zur Verfügung zu stehen, bedanke ich mich bei meinem Betreuer Univ.- Prof. Dr. Wilfried Schönbäck sehr herzlich.

Die fachlichen Informationen für den empirischen Teil der Arbeit konnten von mir in mehreren Gesprächen mit praxiskundigen Fachleuten des österreichischen Güterbeförderungsgewerbes gewonnen werden. Für die Bereitschaft, Auskünfte zu erteilen, bin ich meinen Gesprächspartnern zu Dank verpflichtet.

Ohne das Verständnis und die Unterstützung meiner Familie wäre dieses Projekt zum Scheitern verurteilt gewesen. Dank gilt zuallererst meiner Frau Hilke und meinen Kinder Sophie und Arthur, die über einen längeren Zeitraum Ehemann und Vater nur sporadisch zu Gesicht bekommen haben, sowie meinen Eltern.

Ein tief empfundener Dank geht auch an meinen Freund und Studienkollegen Thomas, der in einem ähnlich fortgeschrittenen Alter wie ich das Studium der Wirtschaftsinformatik begonnen und mich durch lange Phasen des Studiums begleitet hat. An den unvermeidlichen Tiefpunkten, die ein Studium mit sich bringt, hat er mich immer wieder zum Weitermachen motiviert. Leider ist er viel zu früh verstorben.

Zum Schluss danke ich noch meinen Kommilitonen Florian und Christian für die gemeinsamen Prüfungsvorbereitungen, meinem Studienkollegen Christian auch noch besonders für die Kaffeepausen, die an den unzähligen Tagen, die wir nebeneinander sitzend in der Bibliothek mit dem Verfassen unserer Diplomarbeiten verbracht haben, sicherlich für uns beide zu den Tageshöhepunkten gezählt haben.

Kurzfassung

In den Jahren 2004 und 2007 vergrößerte sich die Europäische Union in Richtung Süden und Osten. Diese Erweiterungen haben erhebliche Veränderungen für die österreichischen Straßengüterbeförderungsunternehmen mit sich gebracht. Ausgehend von diesen Umgestaltungen stellen sich nun folgende Fragen: Wie hat sich für österreichische Güterbeförderungsunternehmen die Wettbewerbssituation am Transportmarkt nach der EU-Erweiterung verändert, welche Strategiemöglichkeiten existieren und welche Strategien werden angewandt, um weiterhin erfolgreich zu sein. Zunächst werden die gesetzlichen Bestimmungen der Europäischen Union dargestellt, die den Rahmen für die Durchführung von Transportdienstleistungen vorgeben. Ein besonderes Augenmerk wird dabei auf die Identifizierung von Unterschieden gelegt, die zwischen den einzelnen EU-Ländern in den Rahmenbedingungen existieren. Es wird gezeigt, welche Auswirkungen diese Unterschiede auf die Wettbewerbsfähigkeit der Transportunternehmen haben.

In einer qualitativen empirischen Untersuchung (Interviews mit praxiskundigen Fachleuten aus österreichischen Güterbeförderungsunternehmen) wurden die angewandten Strategien der österreichischen Transportunternehmen ermittelt und einer Beurteilung hinsichtlich ihrer Wirkung auf den wirtschaftlichen Erfolg, die Wettbewerbsfähigkeit und die Zukunftsaussichten unterzogen. Es zeigte sich, dass seit den Beitritten eine Fokussierung der österreichischen Unternehmen auf den heimischen Markt stattfindet und ein Rückzug vom internationalen Transportmarkt festzustellen ist. Für Unternehmen, die ausschließlich Standardtransportleistungen – ohne logistische Zusatzdienste - erbringen, wird ein Überleben nur schwer möglich sein. Eine synergetische Beziehung zwischen Transportunternehmen und Kunden stellt den Schlüssel für eine künftige erfolgreiche Existenz am Markt dar. Aktivitäten in transportlogistischen Nischenbereichen stärken zusätzlich die Marktposition.

Abstract

In the year 2004 and 2007 several south and eastern European countries joined the European Union. As a consequence the business environment for the Austrian road haulage industry changed considerably. This study investigates the effects of the EU enlargement on the competitiveness of Austrian road haulage companies and analyses possible strategies Austrian road haulage companies adapt to cope with the changing business environment. The first section examines the legal framework within the EU with a special focus on the differences between the individual member countries and their impact on the competitiveness of the local hauliers.

Based on expert interviews the second section summarizes the strategies actually employed by Austrian road haulage companies and evaluates these strategies regarding their economic success, their competitiveness and their future prospects. It is evident that Austrian road haulage companies are withdrawing from the international market and are refocusing on the domestic transport market. Those enterprises offering standard services only will probably not survive. Additional services, the ability to offer niche products and a close relationship with customers are crucial for future success in the market.

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung ... 1
1.1 Zielsetzung und Problemstellung ... 2
1.2 Aufbau und Methodik der Arbeit ... 3

2 Empirische Charakteristika der Güterbeförderung in der Europäischen Union und in Österreich ... 6
2.1 Europäische Union ... 7
2.1.1 Gesamttransportleistung und Modal Split ... 7
2.1.2 Transportleistung im EU-Straßengüterverkehr ... 10
2.2 Österreich ... 17
2.2.1 Gesamttransportleistung und Modal Split ... 17
2.2.2 Beschäftigung in österreichischen Verkehrsunternehmen ... 20
2.2.3 Das österreichische Straßengüterbeförderungsgewerbe ... 22
2.2.3.1 Historische Entwicklung in Österreich ... 22
2.2.3.2 Abgrenzung gewerbliche Güterbeförderung und Werkverkehr ... 24
2.2.3.3 Arbeitsstätten und Fahrzeuge ... 25
2.2.3.4 Wirtschaftsdaten ... 26

3 Gesetzliche Rahmenbedingungen der Europäischen Union für das Güterbeförderungsgewerbe ... 28
3.1 Berufszugangsbestimmungen ... 29
3.1.1 Berufszugang in Österreich ... 30
3.2 Marktzutrittsbestimmungen ... 32
3.3 Kabotage ... 33
3.4 Soziale Rahmenbedingungen ... 35
3.4.1 Zeitliche Rahmenbedingungen ... 36
3.4.2 Kontrollgerät ... 39
3.4.3 Berufskraftfahrerrichtlinie ... 41
3.4.4 Soziale Rahmenbedingungen in Österreich ... 43
3.4.4.1 Zeitliche Rahmenbedingungen ... 43
3.4.4.2 Berufskraftfahrer – Grundqualifikation und Weiterbildung ... 47
3.5 Steuern und Abgaben ... 48
3.5.1 Wegekosten, Straßenbenutzungsentgelt und Maut ... 49
3.5.2 Kraftfahrzeugsteuer ... 52

3.5.3 Mineralölsteuer ... 52
3.5.4 Mehrwertsteuer ... 53
3.6 Technische Rahmenbedingungen ... 54
3.6.1 Abmessungen und Gewichte ... 54
3.6.2 Schadstoffemissionen ... 55
3.6.3 Technische Überwachung ... 57
3.7 Zugang der Arbeitnehmer zum Arbeitsmarkt ... 58
3.7.1 Arbeitnehmer aus EU-Staaten ... 58
3.7.2 Arbeitnehmer aus Drittstaaten ... 59
3.7.3 Kontrollen und Kontrollquoten ... 60
3.8 Sonstige gesetzliche Rahmenbedingungen ... 61
3.8.1 Verbringung von Treibstoff ... 61
3.8.2 Zeitlich begrenzte Fahrverbote ... 62
3.8.3 Sektorales Fahrverbot ... 62
3.9 Kostenstrukturen und Preisbildung ... 64
3.9.1 Fahrzeugkostenrechnung ... 64
3.9.2 Ergebnisanalyse - Deckungsbeitrag ... 69

4 Unterschiede der Rahmenbedingungen zwischen Österreich und anderen EU-Mitgliedsländern ... 72
4.1 Keine Verzerrung des Wettbewerbs aufgrund der Rahmenbedingungen ... 74
4.1.1 Keine wirksamen Kostenunterschiede ... 74
4.1.1.1 Berufszugang ... 74
4.1.1.2 Marktzutritt ... 75
4.1.1.3 Mehrwertsteuer ... 76
4.1.1.4 Abmessungen und Gewichte ... 78
4.1.1.5 Schadstoffemissionen ... 78
4.1.1.6 Technische Überwachung ... 79
4.1.1.7 Verbringung von Treibstoff ... 80
4.1.2 Allgemein wirksame Kostenunterschiede ... 81
4.1.2.1 Straßenbenutzungsentgelt und Maut ... 81
4.1.2.2 Treibstoffpreis ... 82
4.2 Verzerrung des Wettbewerbs aufgrund der Rahmenbedingungen ... 84
4.2.1 Indirekt wirksame Kostenunterschiede ... 84
4.2.1.1 Produktivität ... 85
4.2.1.2 Kabotage ... 88
4.2.1.3 Arbeitnehmerfreizügigkeit ... 90
4.2.1.4 Arbeitnehmer aus Drittstaaten ... 92
4.2.1.5 Kontrollen und Kontrollquoten ... 92
4.2.1.6 Fahrverbote ... 94
4.2.2 Direkt wirksame Kostenunterschiede ... 97
4.2.2.1 Personalkosten ... 97
4.2.2.2 Kraftfahrzeugsteuer ... 99
4.2.2.3 Mineralölsteuer ... 101
4.3 Preisentwicklung auf ausgewählten Relationen ... 103
4.4 Auswirkung auf den Staatshaushalt ... 105

4.4.1 Volkswirtschaftliche Auswirkungen von Ausflaggung 105
4.4.2 Volkswirtschaftliche Auswirkungen von Insolvenz 109
4.4.2.1 Fiskalische Kosten der Arbeitslosigkeit 111
4.4.2.2 Anpassungskosten 113
4.4.2.3 Kosten der Forderungsausfälle 114

5 Strategieoptionen und mögliche Maßnahmen für österreichische Güterbeförderungsunternehmen 115
5.1 Strategische Maßnahmen 115
5.1.1 Strategieentwicklung als Voraussetzung 115
5.1.2 Wettbewerbsstrategien 118
5.1.2.1 Kundenzufriedenheit 119
5.1.2.2 Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung 121
5.1.3 Kooperation zwischen Unternehmen 123
5.1.3.1 Zusammenarbeit zwischen Transportdienstleistern 124
5.1.3.2 Zusammenarbeit zwischen Transportdienstleistern und Verladern 126
5.1.3.3 Zusammenarbeit zwischen Unternehmen der verladenden Wirtschaft 127
5.1.4 Ausflaggung von Fahrzeugen 128
5.1.5 Ausscheiden aus dem Markt und ruinöse Konkurrenz 129
5.1.5.1 Marktmacht und Verdrängung 130
5.1.5.2 Verzögerte und unterbliebene Kapazitätsanpassung 130
5.1.6 Verkehrsverlagerung auf Bahn und Binnenschiff 131
5.1.6.1 Verlagerung auf die Bahn 131
5.1.6.2 Verlagerung auf das Binnenschiff 134
5.2 Betriebswirtschaftliche Maßnahmen 135
5.2.1 Verbesserung betriebswirtschaftlicher Kenntnisse 135
5.2.1.1 Controlling 136
5.2.1.2 Einführung von Kennzahlen und Kennzahlensystemen 138
5.2.2 Personalentwicklung 141
5.2.2.1 Fahrpersonal 142
5.2.2.2 Disponent 144
5.2.3 Produktionskostenerhöhung und Kostenweitergabe 146
5.2.3.1 Erhöhung der Kostentransparenz 147
5.2.3.2 Optimierung der Fakturierung 147
5.2.3.3 Factoring 148
5.2.4 Risikomanagement zur Insolvenzverhinderung 150
5.3 Technisch operative Maßnahmen 153
5.3.1 Fuhrparkmanagement, Routen- und Tourenplanung 153
5.3.1.1 Errichtung von Rahmenbedingungen 154
5.3.1.2 Planungs- und Steuerungsaufgabe 154
5.3.1.3 Routenplanung unter Einbeziehung nicht bemauteter Straßen 156
5.3.2 Virtuelle Frachten- und Laderaumbörsen 157
5.3.3 Änderung von Fahrpersonaleinsatzformen 159
5.3.4 Abbau von unproduktiven Zeitspannen 160
5.3.5 Bündelung von Gütern und Transportleistungen 162

6 Befragung unter österreichischen Güterbeförderungsunternehmen 164
6.1 Beschreibung der Durchführung der empirischen Studie 164
6.2 Beschreibung des Interviewleitfadens für die Gespräche mit den praxiskundigen Fachleuten 165
6.3 Statistische Angaben zu den befragten Güterbeförderungsunternehmen 167

7 Analyse der Situation des Güterbeförderungsgewerbes in Österreich im Jahr 2008 169
7.1 Beurteilung der Marktsituation 169
7.1.1 Wettbewerb und Transportpreise 170
7.1.2 Auswirkungen der EU-Beitritte auf die österreichischen Transportunternehmen 171
7.2 Beobachtete Strategien österreichischer Güterbeförderungsunternehmen 173
7.2.1 Beziehung der Transportunternehmen zu ihren Kunden 173
7.2.1.1 Kundenbeziehung und Transportpreis 173
7.2.1.2 Verhandlungsposition und Verhandlungsmacht der Transportunternehmen bei den Kunden 174
7.2.1.3 Dokumentierte Servicequalität von Transportunternehmen in der Beziehung zum Kunden 175
7.2.1.4 Kommunikation zwischen Kunden und Transportunternehmen – Kenntnis der deutschen Sprache 176
7.2.2 Kurzfristige Strategien (Tagesplanung) 177
7.2.2.1 Optimierung der Routen- und Tourenplanung 177
7.2.2.2 Einsatz von Frachten- und Laderaumbörsen im Transportunternehmen 177
7.2.2.3 Änderung in der Einsatzplanung des Fahrpersonals und digitaler Tachograf 178
7.2.3 Mittelfristige Strategien (Jahresplanung) 180
7.2.3.1 Außerplanmäßige Preisverhandlungen und Preisvereinbarungen der Transportunternehmen mit den Auftraggebern 180
7.2.3.2 Schulungsmaßnahmen beim Fahrpersonal 181
7.2.3.3 Erhöhung der betriebswirtschaftlichen Kenntnisse im Transportunternehmen 182
7.2.3.4 Fakturierung, Mahnwesen und Factoring 183
7.2.3.5 Maßnahmen im Umgang mit unproduktiven Zeitspannen des Fahrpersonals beim Kunden 184
7.2.4 Langfristige Strategien (mehrjähriger Planungszeitraum) 186
7.2.4.1 Kooperation mit anderen Transportunternehmen 186
7.2.4.2 Kooperation zwischen Transportunternehmen und Auftraggebern 187
7.2.4.3 Ausweitung der Tätigkeitsbereiche der Transportunternehmen auf weitere Geschäftsfelder 188
7.2.4.4 Verkleinerung, Auslagerung, Verlagerung und Ausflaggung von Transportkapazitäten 189
7.2.4.5 Verkauf und Betriebsschließung 191

8 Schlussfolgerungen 192
8.1 Allgemeine Schlussfolgerungen aus der Analyse der Befragungsergebnisse 192

8.1.1 Transportleistungen im internationalen Verkehr 193
8.1.2 Transportleistungen im nationalen Verkehr 194
8.2 Schlussfolgerungen aus der Beziehung zwischen Transportunternehmen und Kunden 195
8.3 Schlussfolgerungen aus der Analyse der beobachteten Strategien 195
8.3.1 Kurzfristiger Planungszeitraum - Tagesplanung 195
8.3.2 Mittelfristiger Planungszeitraum – Jahresplanung 196
8.3.3 Langfristiger Planungszeitraum – Mehrjahresplanung 197

9 Handlungsempfehlungen 200
9.1 Identifizierung der Kernkompetenz 200
9.2 Entwicklung von klaren Strategien 201
9.3 Kundenbindung 202
9.4 Kenntnis der Produktionskosten 203
9.5 Konzentration auf den österreichischen Transportmarkt 203
9.6 Forderungen an die politischen Entscheidungsträger 204

10 Zusammenfassung und Ausblick 206
10.1 Zusammenfassung 206
10.2 Ausblick 209

Literaturverzeichnis 211
Monographien 211
Sonstige Quellen 216
Internet-Quellen 217
Gespräche mit praxiskundigen Fachleuten 220

Abbildungsverzeichnis 222

Tabellenverzeichnis 224

Abkürzungsverzeichnis 226

Anhang 1 – Sachgebiete der Prüfung 229

Anhang 2 – Mautsysteme in europäischen Staaten 231

Anhang 3 - Interviewleitfaden für die Gespräche mit den Fachleuten 234

1 Einleitung

Der Güterverkehr insgesamt steht als einer der maßgeblichen Faktoren des Wirtschaftslebens – in all seinen Ausprägungen – im steten Blickpunkt der öffentlichen Diskussion und erreicht nach wie vor eine hohe verkehrspolitische Beachtung. Das Spektrum der anstehenden Fragestellungen reicht von der Umweltbelastung, dem Ausbau der Infrastruktur, der Transitproblematik hin bis zur Ermittlung, Bewertung und Anlastung von Wegekosten.

Dazu war es in den letzten Jahren für Österreich zu umfassenden Veränderungen des verkehrspolitischen Rahmens durch EU-Erweiterung, Auslaufen der Ökopunkteregelung im Transitverkehr auf der Straße und Einführung einer fahrleistungsabhängigen Lkw-Maut gekommen. Auch die Liberalisierung des Eisenbahngüterverkehrs zeigt ihre Rückwirkungen auf den Straßengüterverkehr. Das dynamische Wirtschaftswachstum in den ehemaligen „Ostländern", den nunmehrigen neuen EU-Mitgliedsstaaten, hat nicht nur ein rasches Anwachsen des Straßengüterverkehrs mit sich gebracht, sondern die veränderten Rahmenbedingungen haben auch für österreichische Güterbeförderungsunternehmen eine neue Situation im Wettbewerb geschaffen. Ein Manager eines namhaften österreichischen Transportunternehmens beschreibt im Rahmen einer Tagung den Zustand des österreichischen Güterbeförderungsgewerbes mit folgenden Worten:

> *„Wer sich den gewiss unerfreulichen Rahmenbedingungen dieses Gewerbes so sehr nicht gewachsen fühlt, um dennoch redlich zu bleiben, der sollte den moralisch einzig richtigen Schritt tun und sich daraus zurückziehen – oder besser gar nicht erst anfangen."*[1]

[1] Gulda (2007), S. 12

Bedeutet diese Aussage, dass nur am Rande der Legalität ein Überleben in einem beinharten Wettbewerb am europäischen Straßengüterverkehrsmarkt möglich ist oder gibt es doch Möglichkeiten für inländische Unternehmen, Maßnahmen zu setzen und Strategien zu entwickeln, die ein Überleben in seriöser Weise zulassen?

1.1 Zielsetzung und Problemstellung

Die vorliegende Arbeit widmet sich diesen Fragestellungen mit der Fokussierung der Untersuchung auf die Chancen und Risiken der österreichischen Güterbeförderungsunternehmer in einem zusammenwachsenden und sich vergrößernden europäischen Transportmarkt, der auf der einen Seite steigende Transportvolumina bietet und sich andererseits mit schwieriger werdenden Rahmenbedingungen darbietet.

Aus diesen Problemstellungen lassen sich die folgenden Fragen für die vorliegende Arbeit ableiten:

- Wie ist die aktuelle wirtschaftliche und rechtliche Situation des österreichischen Transportmarktes zu beurteilen?
- Wie unterscheiden sich die Rahmenbedingungen in den einzelnen EU-Mitgliedsländern, in welchen Bereichen gibt es Vorteile und wo herrschen Nachteile?
- Wie verändert sich der Transportmarkt nach der EU-Erweiterung – vor allem hinsichtlich der Wettbewerbssituation?
- Welche Strategiemöglichkeiten haben österreichische Straßengüterverkehrsunternehmen, um unter den veränderten Rahmenbedingungen erfolgreich am Markt zu agieren, und zu welchen Strategien greifen die österreichischen Unternehmen?
- Welche Vor- und Nachteile bieten die einzelnen strategischen Alternativen, welche Chancen und Risiken beinhalten sie?
- Welche Strategien bieten die größten Chancen, auch in Zukunft am europäischen Transportmarkt zu bestehen?

1.2 Aufbau und Methodik der Arbeit

Die Arbeit gliedert sich in zwei große Teile, bestehend aus einem theoretischen und einem empirischen Teil, und umfasst insgesamt zehn Kapitel. Aus der nachfolgenden Abbildung sind der generelle Aufbau der Arbeit und die Vorgehensweise bei der Beantwortung der gestellten Forschungsfragen ersichtlich (siehe Abb. 1).

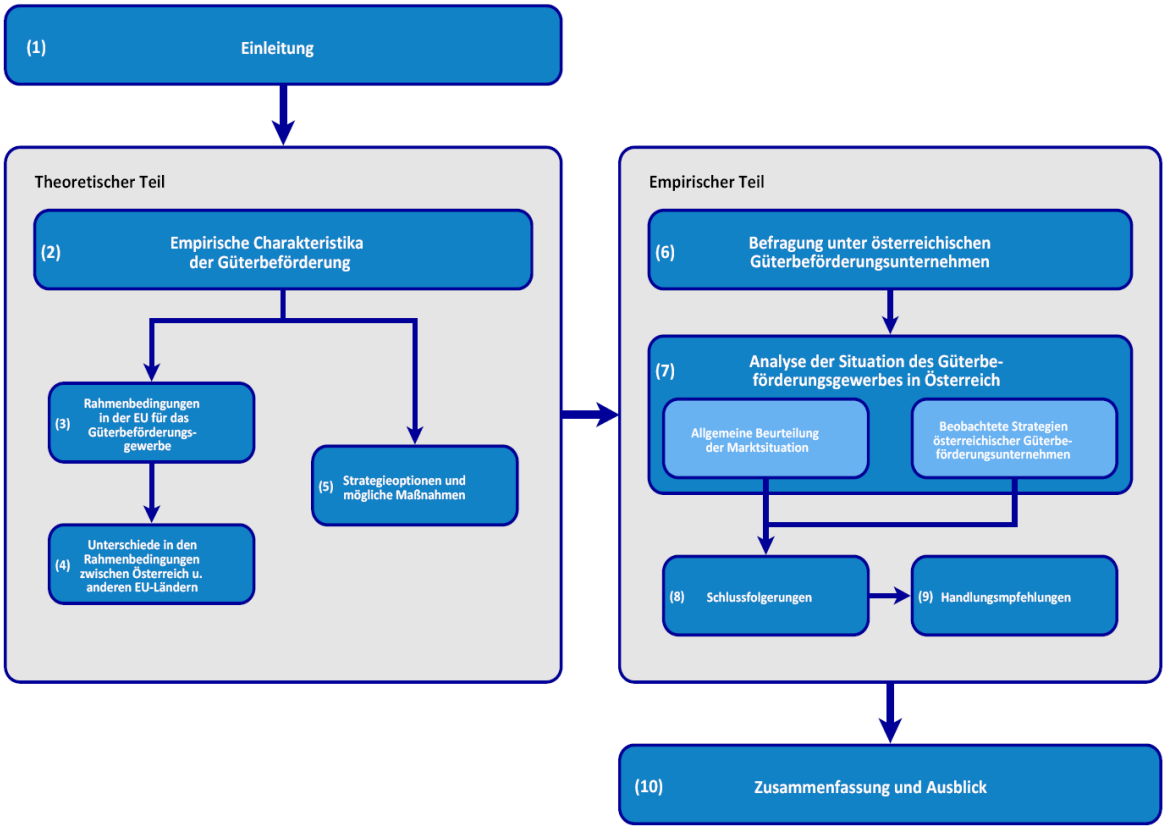


Abb. 1: Aufbau und Methodik der Arbeit[2]

Zunächst erfolgen im ersten Kapitel die Einleitung und die Hinführung zum bearbeiteten Thema. Im anschließenden theoretischen Teil, der die Kapitel zwei bis fünf umfasst, werden Basisinformationen und theoretische Grundlagen vermittelt. Das zweite Kapitel beschreibt das Umfeld, in dem sich der europäische Güterverkehr bewegt. Es werden hauptsächlich auf Basis der Kenngröße Transportleistung der europäische und der österreichische Transportmarkt in Relation zueinander gesetzt und relevante Eckdaten dargestellt. Des Weiteren erfolgen eine Darstellung der Beschäftigungslage in

[2] Quelle: eigene Darstellung

österreichischen Verkehrsunternehmen und eine detaillierte Darstellung des österreichischen Straßengüterbeförderungsgewerbes mittels wirtschaftlicher Kennzahlen.

Das dritte Kapitel beschäftigt sich mit den Rahmenbedingungen, die das europäische Straßengüterbeförderungsgewerbe zur Ausübung der Geschäftstätigkeit vorfindet. Beleuchtet werden Berufs- und Marktzutrittsbestimmungen, soziale Rahmenbedingungen (insbesondere aus der Sicht der Dienstnehmer), Steuer- und Abgabenbestimmungen und die technischen Rahmenbedingungen. Das Kapitel schließt mit der Darstellung einer Systematik zur Ermittlung der Produktionskosten und der Erläuterung der im Güterbeförderungsgewerbe häufig verwendeten Deckungsbeitragsrechnung.

Im vierten Kapitel erfolgen Vergleich und Bewertung der aufgezeigten Rahmenbedingungen nach dem Kriterium einer wettbewerbsverzerrenden Wirkung auf die Tätigkeit des einzelnen Güterbeförderungsunternehmens. Außerdem werden die Auswirkungen der Rahmenbedingungen auf den Staatshaushalt, insbesondere unter den Aspekten Ausflaggung und Insolvenzen, betrachtet.

Das fünfte Kapitel beschreibt die möglichen Strategieoptionen, welche den österreichischen Güterbeförderungsunternehmen zur Verfügung stehen, um einen dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg für das Unternehmen sicherzustellen. Die Aufgliederung erfolgt dabei nach den drei Aspekten „strategisch“, „betriebswirtschaftlich“ und „technisch-operativ“.

Im zweiten Teil der Arbeit, der die Kapitel sechs bis neun umfasst, erfolgt die zentrale empirische Auseinandersetzung mit den gewählten Fragestellungen. Die dazu notwendige Informationsgewinnung erfolgte im Rahmen von Gesprächen, die der Autor mit praxiskundigen Vertretern der österreichischen Transportwirtschaft führen konnte. Bei den Gesprächspartnern handelte es sich um Geschäftsführer von kleinen und mittelgroßen österreichischen Güterbeförderungsunternehmen. Das sechste Kapitel beschreibt allgemein die Vorgehensweise bei der Durchführung der empirischen Studie und stellt den Gang der Untersuchung anhand des ausgearbeiteten Interviewleitfades dar. Der Schwerpunkt bei diesen Gesprächen mit den praxiskundigen Fachleuten lag auf der Gewinnung von Erkenntnissen, mit welchen strategische Maßnahmen und Überlegungen sich

österreichische Transportunternehmen den neuen Herausforderungen aufgrund veränderter Rahmenbedingungen durch die EU-Erweiterungen stellen. Den Abschluss dieses Kapitels bilden statistische Angaben zu den Güterbeförderungsunternehmen.

Das siebte Kapitel widmet sich der Analyse der Gespräche mit den praxiskundigen Fachleuten. Zunächst erfolgt die Analyse hinsichtlich der Beurteilung der allgemeinen Marktsituation wie sie von den österreichischen Güterbeförderungsunternehmen wahrgenommen wird sowie die Auswirkung der EU-Beitritte auf die Unternehmen. Daran anschließend werden die von den österreichischen Güterbeförderungsunternehmen angewandten Strategien untersucht, die dazu dienen sollen, um weiterhin am vergrößerten europäischen Markt erfolgreich zu sein. Eine Gliederung dieser Strategien erfolgt hinsichtlich ihres zeitlichen Umsetzungs- und Durchführungshorizontes in kurz-, mittel und langfristig anzuwendende Strategien. Außerdem werden in diesem Kapitel die Strategien, die in der Beziehung zum Kunden zur Anwendung kommen, beleuchtet.

Im achten Kapitel werden aus den gewonnenen Analyseergebnissen über die aktuelle Marktsituation und über die angewandten Strategien Schlussfolgerungen abgeleitet. Diese Schlussfolgerungen führen im neunten Kapitel zu Empfehlungen und einem Handlungsprogramm einerseits für die österreichische Transportwirtschaft zur Ausrichtung auf die geänderten Bedingungen und andererseits an die politisch Verantwortlichen mit dem Aufzeigen, wo Verbesserungsmöglichkeiten in den gesetzlichen Rahmenbedingungen zur Förderung des österreichischen Straßengüterverkehrs möglich sind.

Den Abschluss der Arbeit bilden im zehnten Kapitel die Zusammenfassung der gewonnenen Ergebnisse zu den gestellten Forschungsfragen sowie ein Ausblick in die weitere Entwicklung des österreichischen Güterbeförderungsgewerbes.

2 Empirische Charakteristika der Güterbeförderung in der Europäischen Union und in Österreich

Dieses Kapitel zeigt einen allgemeinen Überblick über den europäischen Güterverkehrsmarkt mit der Darstellung von relevanten Eckdaten. Dieser bezieht sich zunächst generell auf die drei Hauptverkehrsträger Binnenschifffahrt, Schienengüterverkehr und Straßengüterverkehr, wobei auf letzten im weiteren Verlauf ein besonderes Augenmerk gelegt wird. Die Beschreibung dieser Eckdaten erfolgt hauptsächlich anhand der Maßgrößen Transportaufkommen und Transportleistung.[3]

Das *Transportaufkommen* bezeichnet lediglich die Menge der zu transportierenden Güter, ohne einen Bezug zur Transportweite herzustellen. Die Quantitätsangabe erfolgt beim Transportaufkommen in der Regel in Tonnen (t).

Die *Transportleistung* wird hingegen definiert als das Produkt aus der Menge der transportierten Güter (Transportaufkommen) und der jeweils zurückgelegten Entfernung, wobei die Maßangabe in Tonnenkilometern (tkm) erfolgt. Die Transportleistungswerte des Verkehrs sind bei genaueren Betrachtungen aussagekräftiger, da diese Werte Informationen beinhalten, die für die Ermittlung von Transportkosten und erzielbaren Transporterlösen wichtig sind. Außerdem lassen sich hieraus Aussagen über Auslastungsgrade der Transportbehältnisse sowie – als wichtige Kennzahl – Aussagen über die absolvierten Fahrzeugkilometer treffen.

Um Verbindungen und Wechselbeziehungen der Güterverkehrscharakteristika leichter handhaben und betrachten zu können, wird in der Darstellung der Fakten zum

[3] vgl. Aberle (2003), S. 27

europäischen Güterverkehr der Fokus der Betrachtungen auf die erbrachten Transportleistungen der einzelnen Verkehrsträger gelegt. Die Kennzahlen zum Transportaufkommen werden bei dieser Betrachtung weitgehend hintangestellt.

2.1 Europäische Union

2.1.1 Gesamttransportleistung und Modal Split

Die gesamte Transportleistung der Verkehrsträger Straße, Schiene und Binnenschiff betrug im Jahre 2003 in den EU-25-Ländern[4] 2.336 Mrd. tkm, wobei die mit Abstand größte Transportleistung von 1.845 Mrd. tkm (das entspricht 79 %) durch den Straßengüterverkehr erbracht wurde (siehe Abb. 2).

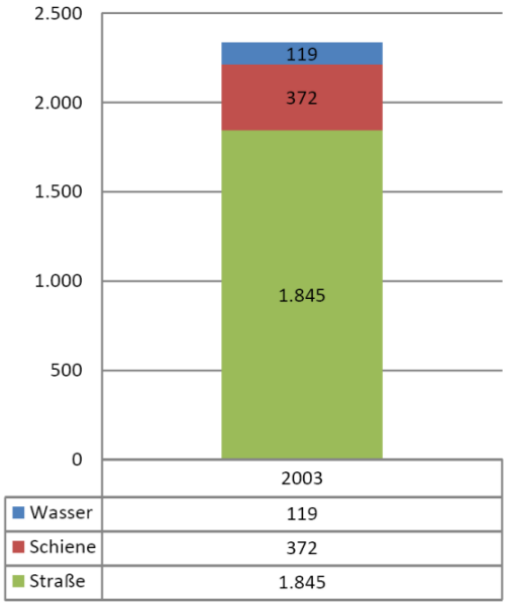


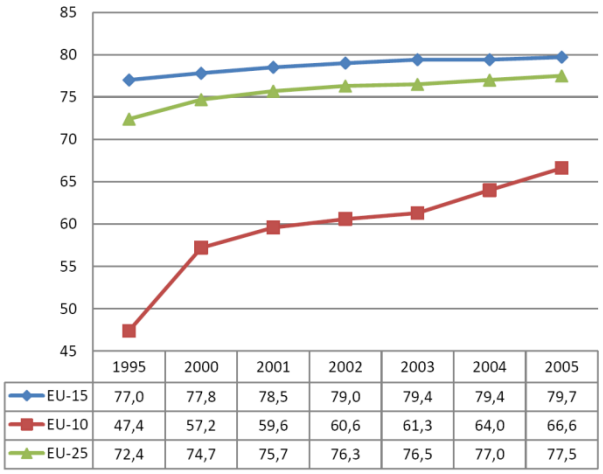
Abb. 2: Gesamte Gütertransportleistung in der EU im Jahr 2003 (in Mrd. tkm)[5]

Die gesamte Transportleistung (Schiene, Straße und Binnenschiff) zusammen nahm in den Jahren 1995 bis 2005 in den EU-25-Ländern um jeweils jährlich 2,6 % zu, wobei sich allerdings das Verhältnis der Verkehrsträger (Modal Split) zueinander in den Jahren 1995 bis 2005 weiter in Richtung des Verkehrsträgers Straße veränderte.

[4] Eine Erläuterung, in welcher Weise die Zuordnung der EU-Mitgliedsstaaten zu den Abkürzungen EU-10, EU-15 und EU-25 erfolgt, findet sich im Abkürzungsverzeichnis.

[5] Quelle: Herry (2007), S. 28

Der Verkehrsträger Straße verzeichnete jährliche Zuwächse von durchschnittlich 3,3 %, während bei den beiden anderen Verkehrsträgern nur leichte Zuwächse festzustellen waren. Die Transportleistung stieg beim Schienenverkehr jährlich um 0,4 % und beim Binnenschiff um rund 1 % im betrachteten Zeitraum an.



	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EU-15	77,0	77,8	78,5	79,0	79,4	79,4	79,7
EU-10	47,4	57,2	59,6	60,6	61,3	64,0	66,6
EU-25	72,4	74,7	75,7	76,3	76,5	77,0	77,5

Abb. 3: Anteil des Straßengüterverkehrs am Modal Split in der EU in den Jahren 1995 - 2005 (in % der tkm)[6]

In den EU-15-Ländern lag der Anteil der Transportleistungen des Straßengüterverkehrs im Jahr 1995 bei 77 % und im Jahr 2005 bereits bei knapp 80 %, wohingegen in den neuen EU-Mitgliedsländern (EU-10) im Jahr 1995 im Straßengüterverkehr erst ein Anteil von 48 % erreicht war. In den darauffolgenden Jahren verstärkte sich der Prozess des Leistungszuwachses beim Straßengüterverkehr allerdings, so dass im Jahr 2005 bereits ein Anteil von 67 % erreicht wurde. Durch die unterschiedlich raschen Wachstumsentwicklungen der Verkehrsträger verloren primär die Verkehrsträger Schiene und Binnenschiff auf EU-Ebene ständig Marktanteile. Vor allem in den neuen Mitgliedsländern waren die Marktanteilsverluste überproportional hoch (siehe Abb. 3).[7]

In den EU-15-Ländern betrug die gesamte Transportleistung im Jahr 2003 insgesamt 2.006 Mrd. tkm, wobei davon 82 % auf den Straßengütertransport entfielen. In den EU-10-Ländern hingegen betrug die Transportleistung insgesamt nur 330 Mrd. tkm, was einem Anteil an der gesamten EU-Transportleistung von 17 % entspricht. Der Anteil der Straßengütertransportleistung lag allerdings in diesem Zeitraum noch bei 61 %. Es ist

[6] Quelle: Deußner/Novak (2007), S. 21

[7] vgl. Deußner/Novak (2007), S. 21

anzunehmen, dass die Transportleistungen in den EU-10-Staaten weiterhin überproportional zunehmen und damit auch zu einem weiteren Anstieg der Gesamttransportleistung in der EU führen werden (siehe Abb. 4).

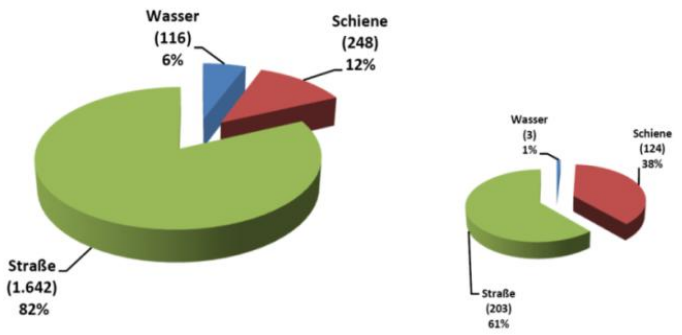


Abb. 4: Modal Split in den EU-15-Ländern und den EU-10-Ländern im Jahr 2003 (in Mrd. tkm und %)[8]

Die Entwicklung des gesamten Transportaufkommens und der damit verbundenen Gütertransportleistung ist in Europa allerdings noch nicht abgeschlossen, sondern soll laut einer im Jahr 2004 erstellten Prognose[9] zunächst bis zum Jahr 2010 auf 2.500 Mrd. tkm und bis zum Jahr 2015 auf 3.088 Mrd. tkm steigen (siehe Abb. 5).

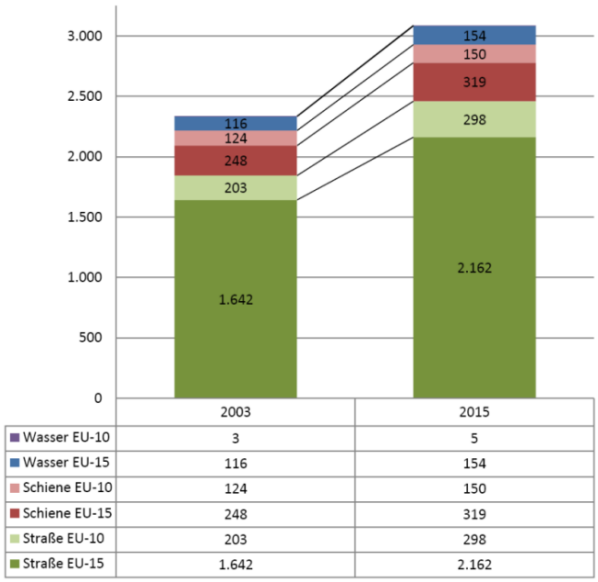


Abb. 5: Prognostizierte Zunahme der Gütertransportleistung in der EU von 2003 - 2015, aufgeschlüsselt nach EU-Ländergruppen und Verkehrsträgern (in Mrd. tkm)[10]

[8] Quelle: Herry (2007), S. 28

[9] vgl. Meyer-Rühle et al. (2005), S. 6 f.

[10] Quelle: Herry (2007), S. 29 f.

Es werden allerdings unterschiedliche Wachstumsraten in Bezug auf die Verkehrsträger und die Zugehörigkeit zu den unterschiedlichen EU-Ländergruppen festzustellen sein. Bei den 25 Ländern der EU im Jahr 2003 wird es insgesamt zu einer Steigerung der Straßengütertransportleistung um ca. 35 % von 1.850 Mrd. tkm auf 2.460 Mrd. tkm im Jahr 2015 kommen. Das Wachstum des Straßengüterverkehrs wird in den EU-10-Ländern überproportional ausfallen, allerdings auf einem bedeutend geringeren Niveau als in den EU-15-Ländern. In diesen wird sich die Wachstumszunahme auf ca. 2 % im Jahr einpendeln.[11]

2.1.2 Transportleistung im EU-Straßengüterverkehr

Im Zeitraum von 1999-2006 verzeichnete der Straßengüterverkehr in den EU-15-Mitgliedsstaaten einen starken Anstieg bei den erbrachten Transportleistungen, gemessen in Tonnenkilometern (tkm). In Spanien war dies in erster Linie auf innerstaatlichen und grenzüberschreitenden Verkehr, in Irland in erster Linie auf innerstaatlichen Verkehr zurückzuführen. Weitere Länder mit bedeutenden Zunahmen waren Luxemburg, Schweden, Italien, Deutschland und Belgien. Dänemark und die Niederlande hingegen verzeichneten einen Rückgang in ihrer Transportleistung insgesamt. Bei den zehn Mitgliedsstaaten, die im Jahre 2004 der EU beigetreten sind, war im Zeitraum ab 2004 ein starkes Wachstum für Ungarn (48 %), Litauen (48 %) und Lettland (46 %) festzustellen, wobei sich hier der grenzüberschreitende und der Dreiländerverkehr am stärksten auswirkten. Auch in Slowenien (34 %), Polen (25 %) und der Slowakei (20 %) stieg die Transportleistung rasch an.

Speziell die für das Jahr 2006 erhobenen Daten zeigen für den Straßengüterverkehr, insbesondere für den innerstaatlichen Verkehr der EU-27, einen sehr starken Anstieg der Transportleistungen. Dies lässt sich weitgehend auf Transportleistungen in den EU-15-Mitgliedsstaaten zurückzuführen, die im Jahr 2006 eine Zunahme von rund 3 % gegenüber 2005 verzeichneten. Innerhalb der Gesamttransportleistung der EU-15 war sowohl im innerstaatlichen als auch im grenzüberschreitenden Verkehr ein Wachstum zu verzeichnet haben, das teilweise durch ein geringeres Wachstum im Dreiländerverkehr und einen Rückgang im Kabotageverkehr relativiert wurde (siehe Abb. 6).

[11] Meyer-Rühle et al. (2005), S. 6

Dies steht im starken Gegensatz zur Leistung der zehn Mitgliedsstaaten, die im Jahre 2004 der EU beigetreten sind (von Bulgarien und Rumänien sind seit 2006 erstmals Daten verfügbar). Sie konnten ein Wachstum von insgesamt 25 % verbuchen, das durch einen Anstieg von mehr als 100 % im Dreiländer- und im Kabotageverkehr und von 23,7 % im grenzüberschreitenden Verkehr sowie durch eine wesentlich geringere Zunahme von 2,8 % im innerstaatlichen Verkehr bedingt war.[12] Trotz dieses überdurchschnittlichen Anstiegs ist die Gesamttransportleistung der neuen EU-Mitgliedsländer absolut noch sehr gering; das hohe Wachstum spiegelt die Auswirkungen der EU-Erweiterung wieder.

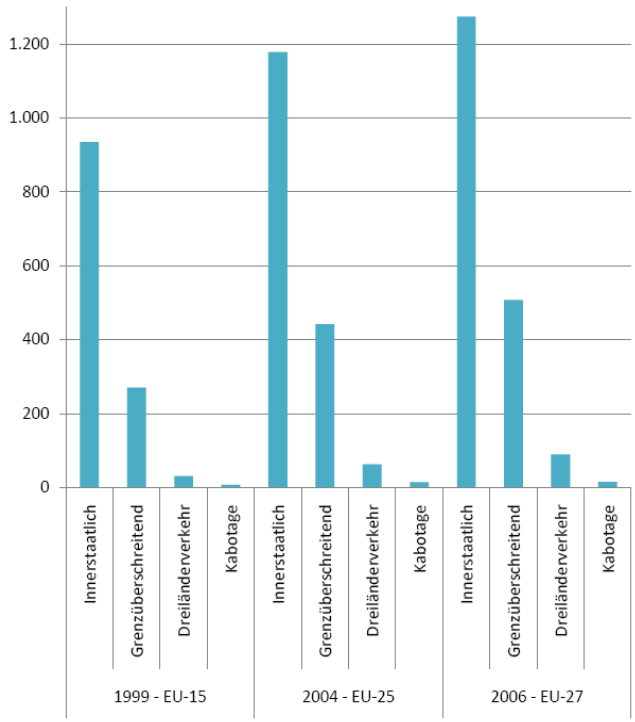


Abb. 6: Innerstaatlicher, grenzüberschreitender, Dreiländer- und Kabotageverkehr in der EU in den Jahren 1999, 2004 und 2006, aufgeschlüsselt nach EU-Ländergruppen (in Mrd. tkm)[13]

Die nachstehend abgebildete Tabelle zeigt die Entwicklung der Transportleistung, aufgeschlüsselt nach innerstaatlichem, grenzüberschreitendem, Dreiländer- und Kabotageverkehr (siehe Tab. 1). In Deutschland, Spanien, Frankreich und dem Vereinigten Königreich, den vier großen Volkswirtschaften, entfielen mehr als 70 % der Transportleistung insgesamt auf den innerstaatlichen Verkehr. Die Mitgliedsstaaten am geografischen Rand der EU, Irland, Zypern, Finnland und Schweden, wiesen ein ähnliches

[12] vgl. Pasi (2008), S. 1

[13] Quelle: Pasi (2008), S. 2

Verhältnis auf. In der Tschechischen Republik, in Estland, Lettland, Portugal, Rumänien und Slowenien hingegen entfiel mehr als die Hälfte der gesamten Transportleistung auf den grenzüberschreitenden Verkehr. Der Anteil des Dreiländerverkehrs an der gesamten Transportleistung Litauens, der Slowakei und Luxemburgs lag bei mehr als einem Viertel, wobei fast ein Viertel des Gesamtverkehrs Luxemburgs auf den Kabotageverkehr entfiel.

	1999 - EU-15				2004 - EU-25				2006 - EU-27			
	Inner-staatlich	Bilateral	Dreiländer-verkehr	Kabotage	Inner-staatlich	Bilateral	Dreiländer-verkehr	Kabotage	Inner-staatlich	Bilateral	Dreiländer-verkehr	Kabotage
BE	15.758	17.250	3.339	938	19.416	22.113	4.533	1.816	19.615	18.974	2.876	1.552
BG	0	0	0	0	0	0	0	0	5.806	6.368	1.387	204
CZ	0	0	0	0	16.046	25.620	4.340	32	16.082	25.475	8.733	86
DK	10.421	12.276	436	102	10.538	11.763	558	254	11.495	9.151	370	239
DE	226.887	45.652	4.354	1.533	232.303	62.938	6.566	1.944	251.379	67.671	8.692	2.273
EE	0	0	0	0	1.478	3.424	139	57	1.979	2.869	597	102
IE	7.737	1.699	354	416	13.216	3.069	354	505	13.832	2.624	563	434
EL	0	0	0	0	31.745	4.924	88	17	26.137	7.680	96	89
ES	98.134	35.066	791	271	155.014	62.707	2.070	1.031	174.588	64.465	1.882	854
FR	159.026	41.975	2.957	756	179.183	31.334	1.060	624	182.753	27.440	728	523
IT	151.967	24.465	509	350	158.172	36.861	1.100	847	180.000	38.000	1.300	1.100
CY	0	0	0	0	1.102	17	0	0	1.145	20	0	0
LV	0	0	0	0	2.380	3.809	1.183	10	2.718	5.459	2.546	30
LT	0	0	0	0	2.213	6.656	3.382	28	2.232	8.917	6.919	66
LU	377	1.461	3.436	1.039	549	2.460	4.303	2.262	544	2.522	3.608	2.133
HU	0	0	0	0	10.977	8.210	1.330	92	12.425	14.019	3.954	80
NL	32.682	41.005	8.246	1.632	33.938	42.138	10.748	2.871	31.009	41.000	9.012	2.172
AT	12.280	15.653	5.827	222	12.376	19.915	6.504	390	14.437	18.254	5.780	717
PL	0	0	0	0	58.825	38.495	4.982	506	59.420	50.198	17.425	1.273
PT	14.309	10.990	688	99	17.435	19.278	3.397	708	17.608	23.099	3.622	712
RO	0	0	0	0	0	0	0	0	22.723	34.406	0	0
SI	0	0	0	0	2.267	5.348	1.260	132	2.279	7.189	2.379	264
SK	0	0	0	0	5.422	8.994	4.022	89	5.203	10.230	6.654	125
FI	25.806	3.712	103	35	27.331	4.806	83	70	25.465	4.052	109	88
SE	30.422	2.721	54	0	32.691	3.666	421	170	35.474	3.776	504	164
UK	149.019	16.905	292	44	154.157	13.246	234	203	158.156	13.573	205	242
Summe	934.825	270.830	31.386	7.437	1.178.774	441.791	62.657	14.658	1.274.504	507.431	89.941	15.522

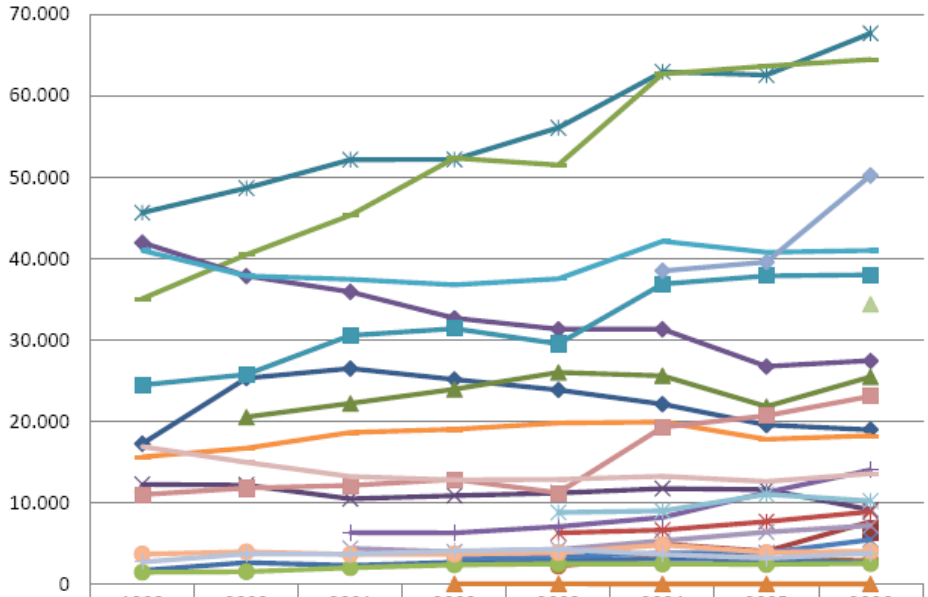
Tab. 1: Innerstaatlicher, grenzüberschreitender, Dreiländer- und Kabotageverkehr in der EU in den Jahren 1999, 2004 und 2006, aufgeschlüsselt nach EU-Ländergruppen (in Mio. tkm)[14]

In Österreich stagnierte die innerstaatliche Transportleistung in den Jahren 1999 bis 2004 auf ca. 12,3 Mrd. tkm und stieg dann im Jahr 2006 auf 14,4 Mrd. tkm. Die bilaterale Transportleistung erhöhte sich in den ersten Jahren nach dem österreichischen EU-Beitritt von 15,6 Mrd. tkm auf 19,9 Mrd. tkm und sank im Jahr 2006 auf 18,2 Mrd. tkm. Der Dreiländerverkehr bewegte sich im betrachteten Zeitraum immer in der Größenordnung zwischen 5,8 Mrd. tkm und 6,5 Mrd. tkm. Die Kabotage verdreifachte sich von 0,2 Mrd. tkm im Jahr 1999 auf 0,7 Mrd. tkm im Jahr 2006, wenngleich dies auch auf einem sehr niedrigen Mengenniveau stattfand.

[14] Quelle: Pasi (2008), S. 2

Die nachstehende Abbildung enthält detailliertere Angaben zum grenzüberschreitenden Verkehr nach Ländern und Jahren ab 1999 (siehe Abb. 7). Der grenzüberschreitende Verkehr ist 2006 enorm angestiegen, wobei Lettland, Polen und Ungarn im Vergleich zu 2005 starke Zunahmen verzeichneten. Für Estland und die Slowakei wurden Rückgänge um ca. 8 % beobachtet. Von den größeren Mitgliedsstaaten verbuchten Deutschland und das Vereinigte Königreich Zuwächse um rund 8 %. In Deutschland und Spanien wurden die größten Transportleistungen im grenzüberschreitenden Verkehr mit jeweils ungefähr 65 Mrd. tkm erbracht. Polen erreichte 50 Mrd. tkm und steigerte damit im Vergleich zu 2005 die bilaterale Transportleistung um 26 %.

Die bilaterale Transportleistung stieg in Österreich von 15,7 Mrd. tkm im Jahr 1999 auf einen Spitzenwert von 19,9 Mrd. tkm im Jahr 2004, sank aber im Jahr 2006 auf einen Wert von 18,3 Mrd. tkm.



	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
BE	17.250	25.320	26.501	25.160	23.867	22.113	19.555	18.974
BG								6.368
CZ		20.528	22.202	23.946	26.025	25.620	21.810	25.475
DK	12.276	12.166	10.510	10.895	11.208	11.763	11.643	9.151
DE	45.652	48.684	52.150	52.174	56.068	62.938	62.545	67.671
EE					2.215	3.424	3.122	2.869
IE	1.699	2.650	2.295	2.680	2.927	3.069	3.017	2.624
EL					3.973	4.924	4.050	7.680
ES	35.066	40.472	45.323	52.353	51.515	62.707	63.662	64.465
FR	41.975	37.863	35.917	32.673	31.316	31.334	26.745	27.440
IT	24.465	25.742	30.553	31.400	29.510	36.861	37.871	38.000
CY				37	30	17	19	20
LV				3.142	3.360	3.809	3.839	5.459
LT					6.295	6.656	7.700	8.917
LU	1.461	1.529	2.009	2.358	2.487	2.460	2.412	2.522
HU			6.324	6.298	7.086	8.210	11.237	14.019
NL	41.005	37.876	37.470	36.782	37.517	42.138	40.788	41.000
AT	15.653	16.712	18.623	19.002	19.777	19.915	17.802	18.254
PL						38.495	39.588	50.198
PT	10.990	11.792	12.135	12.870	11.212	19.278	20.701	23.099
RO								34.406
SI			4.399	3.989	4.289	5.348	6.400	7.189
SK					8.816	8.994	11.043	10.230
FI	3.712	3.977	3.671	3.708	3.907	4.806	3.909	4.052
SE	2.721	3.732	3.681	4.080	4.294	3.666	3.193	3.776
UK	16.905	14.951	13.208	12.816	12.873	13.246	12.608	13.573

Abb. 7: Grenzüberschreitender Verkehr in den EU-25-Ländern in den Jahren 1999 – 2006 (in Mio. tkm)[15]

[15] Quelle: Pasi (2008), S. 4

Die nachstehend abgebildete Tabelle zeigt die 20 wichtigsten Güterströme zwischen Länderpaaren im Straßengüterverkehr, wobei bei 16 der ermittelten Güterströme Länder mit einer gemeinsamen Grenze beteiligt sind (siehe Tab. 2). Bei den vier Güterströmen, die andere Länder transitieren, handelt es sich um die Länderpaare Deutschland-Italien, Frankreich-Niederlande, Deutschland-Spanien und Spanien-Italien. Die wichtige Rolle Deutschlands als Herkunfts- und Bestimmungsland bei Transportleistungen wird durch das neunmalige Aufscheinen in der Tabelle deutlich. Frankreich erscheint sechsmal, Italien und Spanien je viermal. Stark vertreten sind mit jeweils drei Nennungen die Niederlande und Belgien, was auf die Tatsache zurückzuführen ist, dass beide Länder über bedeutende europäische Häfen verfügen und somit die Transportleistungen auf ein großes Hinterlandgebiet ausstrahlen.

Rang 2006	Länderpaare		Tonnen insgesamt	Anteil am Intra-EU-Verkehr insgesamt in %	Spediteure des ersten Landes in %	Spediteure des zweiten Landes in %	Sonst. Spediteure in %	Wichtigste sonstige Spediteure
1	DE	NL	81.834	9,80%	31,10%	64,50%	4,40%	PL
2	BE	FR	61.159	7,40%	51,90%	37,00%	11,10%	NL
3	DE	FR	50.177	6,00%	62,80%	20,70%	16,40%	LU
4	BE	NL	46.773	5,60%	28,00%	68,90%	3,10%	DE
5	BE	DE	40.325	4,90%	29,80%	46,80%	23,40%	NL
6	ES	FR	36.055	4,30%	70,40%	19,20%	10,40%	PT
7	AT	DE	34.686	4,20%	49,40%	42,90%	7,80%	CZ
8	DE	IT	30.217	3,60%	42,10%	39,30%	18,50%	AT
9	FR	IT	26.038	3,10%	38,60%	51,50%	10,00%	PL
10	DE	PL	24.520	3,00%	8,30%	90,10%	1,70%	CZ
11	ES	PT	23.184	2,80%	35,10%	64,50%	0,40%	DE
12	IE	UK	21.071	2,50%	36,00%	63,60%	0,40%	AT
13	CZ	DE	19.722	2,40%	81,20%	15,70%	3,10%	PL
14	FR	NL	17.660	2,10%	11,60%	69,50%	18,90%	BE
15	DE	DK	14.302	1,70%	56,80%	36,20%	7,10%	LU
16	FR	UK	13.522	1,60%	39,60%	36,50%	23,90%	PL
17	DE	ES	13.360	1,60%	24,40%	58,20%	17,40%	PL
18	AT	IT	12.457	1,50%	68,10%	16,80%	15,10%	DE
19	ES	IT	9.439	1,10%	54,00%	35,00%	11,00%	SK
20	CZ	SK	7.730	0,90%	55,90%	42,60%	1,60%	PL

Tab. 2: Güterströme zwischen ausgewählten Länderpaaren im EU-Straßengüterverkehr im Jahr 2006 („Tonnen insgesamt" in 1 000 t, sonstige Werte in %)[16]

Die Tabelle zeigt außerdem den Anteil der Ströme von Gütern, die von den Straßengüterbeförderungsunternehmen der beteiligten Länder befördert wurden, sowie den Anteil am Transportvolumen, den Unternehmen des jeweils wichtigsten Drittlandes innehaben. In diesem Zusammenhang wird auch die Entwicklung der zehn Mitgliedsstaaten, die im Jahre 2004 der EU beigetreten sind, als wichtige Teilnehmer auf dem europäischen Straßengüterverkehrsmarkt deutlich. Polen, die Tschechische Republik

[16] Quelle: Pasi (2008), S. 5

und die Slowakei sind in neun der zwanzig angeführten Länderpaare die größten Transporteure aus Drittländern (vgl. Spalte „wichtigste sonstige Spediteure“). Im Gegensatz dazu scheinen Frankreich, Spanien, Italien und das Vereinigte Königreich in dieser Rubrik überhaupt nicht auf. Es sind große Unterschiede beim Anteil, den die Drittlandtransporteure an den wichtigsten Verkehrsströmen zwischen Länderpaaren innehaben, festzustellen. Die Streuung der Anteile reicht von weniger als 1 % für die Länderpaare Spanien-Portugal und Irland-Vereinigtes Königreich bis zu fast 25 % für die Länderpaare Belgien-Deutschland und Frankreich-Vereinigtes Königreich.

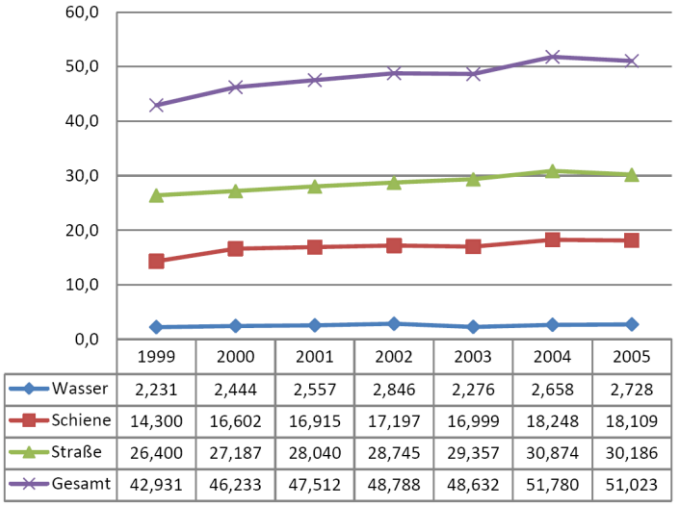
Österreichische Transportdienstleister tragen mit den beiden wichtigen Nachbarländern Deutschland und Italien die Hauptlast der Güterströme, wobei bei den Transportleistungen mit Deutschland 49,4 % und mit Italien sogar 68,1 % österreichische Unternehmen tätig sind. Als wichtigste sonstige Unternehmen, die im Güterverkehr zwischen Österreich und Deutschland tätig sind, müssen allerdings, schon wenige Jahre nach dem EU-Beitritt, tschechische Unternehmen genannt werden. Die Rolle Österreichs als traditionelles Transitland zwischen den beiden wirtschaftlich starken Räumen Oberitalien und Deutschland kommt in dieser Tabelle deutlich zum Ausdruck. Den Verkehr zwischen Deutschland und Italien bestreiten zu jeweils rund 40 % deutsche und italienische Transportdienstleister; als wichtigste sonstige Unternehmen in dieser Destination sind allerdings österreichische Güterbeförderungsunternehmen tätig. Interessant ist auch die Tatsache, dass österreichische Unternehmen als wichtigste sonstige Spediteure genannt sind, die zwischen Irland und dem Vereinigten Königreich tätig sind, was allerdings bei einem Prozentanteil von 0,4 % vernachlässigbar gering erscheint.[17]

[17] vgl. Pasi (2008), S. 2-5

2.2 Österreich

2.2.1 Gesamttransportleistung und Modal Split

Generell hat die Gesamttransportleistung in Österreich in den letzten fünf Jahren annähernd parallel zum gesamten Transportaufkommen stetig zugenommen (+10,4 % im Zeitraum von 2000 bis 2005 oder rund 2 % p.a.). Im Jahr 2005 betrug in Österreich die Gütertransportleistung der Verkehrsträger Wasser, Schiene und Straße insgesamt 51,023 Mrd. tkm.



	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Wasser	2,231	2,444	2,557	2,846	2,276	2,658	2,728
Schiene	14,300	16,602	16,915	17,197	16,999	18,248	18,109
Straße	26,400	27,187	28,040	28,745	29,357	30,874	30,186
Gesamt	42,931	46,233	47,512	48,788	48,632	51,780	51,023

Abb. 8: Gesamttransportleistung und Transportleistung der einzelnen Verkehrsträger in Österreich in den Jahren 1999 - 2005 (in Mrd. tkm)[18]

Der Straßengüterverkehr hatte mit 30,186 Mrd. tkm den größten Anteil (59 %) an der gesamten Transportleistung, mit einem relativ großen Anteil folgt der Verkehrsträger Schiene mit einer Transportleistung von 18,109 Mrd. tkm (36 %). Die Transportleistung des Binnenschiffes beträgt 2,728 Mrd. tkm und repräsentiert einen Anteil von 5 %. Im Vergleich zu den anderen EU-15-Ländern ist der hohe Anteil der Schiene von 36 % an der Gesamttransportleistung hervorzuheben, da der Durchschnitt der Schienentransportleistung in diesen EU-Staaten bei lediglich 12 % liegt. In Österreich als einem von wenigen europäischen Ländern kann auch ein Ansteigen der Anteile des Schienenverkehrs an den Landverkehrsträgern beobachtet werden (siehe Abb. 8).

[18] Quelle: Deußner/Novak (2007), S. 20

Der grenzüberschreitende Güterverkehr weist die höchsten Wachstumsraten auf, wobei hier vor allem ein starkes Ansteigen des Transitverkehrs in den Jahren 2003 bis 2005 festzustellen ist. Diese Entwicklung kann bei allen drei Verkehrsträgern beobachtet werden (siehe Tab. 3).

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Binnenschiff	**2.444**	**2.557**	**2.846**	**2.276**	**2.658**	**2.728**
davon Inlandverkehr	*117*	*95*	*71*	*61*	*33*	*37*
davon grenzüberschr.	*2.327*	*2.463*	*2.775*	*2.216*	*2.625*	*2.691*
davon bilateraler	*1.209*	*1.216*	*1.413*	*1.157*	*1.304*	*1.275*
davon Transit	*1.117*	*1.247*	*1.361*	*1.059*	*1.322*	*1.416*
Schiene	**16.602**	**16.915**	**17.197**	**16.999**	**18.248**	**18.109**
davon Inlandverkehr	*3.893*	*3.876*	*3.933*	*3.803*	*4.207*	*4.494*
davon grenzüberschr.	*12.709*	*13.040*	*13.264*	*13.196*	*14.040*	*13.615*
davon bilateraler	*9.097*	*9.193*	*9.464*	*9.344*	*9.755*	*9.363*
davon Transit	*3.612*	*3.847*	*3.800*	*3.852*	*4.285*	*4.252*
Straße	**27.187**	**28.040**	**28.745**	**29.357**	**30.874**	**30.186**
*davon Inlandverkehr**	*12.331*	*12.380*	*12.511*	*12.699*	*12.000*	*12.172*
davon grenzüberschr.	*14.855*	*15.660*	*16.234*	*16.658*	*18.874*	*18.014*
davon bilateraler	*7.751*	*8.728*	*8.579*	*8.560*	*9.233*	*8.500*
davon Transit	*7.105*	*6.932*	*7.655*	*8.098*	*9.641*	*9.514*
Insgesamt	**46.232**	**47.513**	**48.788**	**48.632**	**51.780**	**51.023**
davon Inlandverkehr	*16.341*	*16.350*	*16.516*	*16.563*	*16.240*	*16.703*
davon grenzüberschr.	*29.891*	*31.163*	*32.272*	*32.069*	*35.540*	*34.320*
davon bilateraler	*18.057*	*19.136*	*19.456*	*19.061*	*20.292*	*19.138*
davon Transit	*11.834*	*12.027*	*12.816*	*13.008*	*15.248*	*15.183*

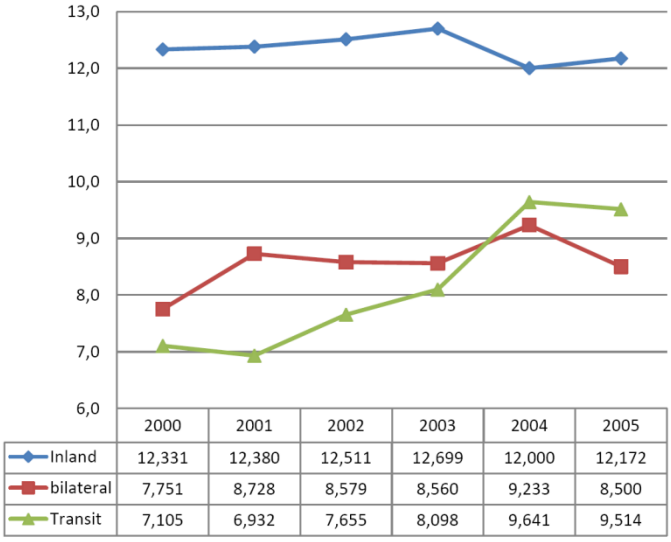
** Binnenverkehr inkl. Kabotage (bis 2005 EU-15 und Slowenien)*

Tab. 3: Gesamttransportleistung und Transportleistung der einzelnen Verkehrsträger in Österreich in den Jahren 2000 - 2005, aufgeschlüsselt in Inlandverkehr, grenzüberschreitenden Verkehr, bilateralen Verkehr und Transitverkehr (in Mio. tkm)[19]

Im Jahr 2005 beträgt der jeweilige Anteil des Transitverkehrs bei der Donauschifffahrt rund 52 %, bei der Schiene 23,5 % und bei der Straße rund 31 %. Auf der Donau hat der bilaterale Verkehr deutlich größere Bedeutung als der Inlandverkehr auf kurzen Strecken; dabei übertrifft seit dem Jahr 2004 der Transitverkehr den bilateralen Verkehr leicht. Auf der Schiene verhält sich dies etwas anders. Der grenzüberschreitende Verkehr überwiegt hier ebenfalls. Allerdings sind bilaterale Transportleistungen mehr als doppelt so hoch wie Transitleistungen. Auffallend ist auch das hohe Wachstum der Schiene, das im Inlandsverkehr in den Jahren 2003 bis 2005 stattgefunden hat (+18,2 %).

[19] Quelle: Deußner/Novak (2007), S 20

Ähnliches gilt auch für den Transitverkehr, der in den Jahren 2000 bis 2005 um beachtliche 17,75 % angestiegen ist.



	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Inland	12,331	12,380	12,511	12,699	12,000	12,172
bilateral	7,751	8,728	8,579	8,560	9,233	8,500
Transit	7,105	6,932	7,655	8,098	9,641	9,514

Abb. 9: Transportleistung des Straßengüterverkehrs in Österreich in den Jahren 2000 - 2005, aufgeschlüsselt nach Inlandsverkehr, bilateralem Verkehr und Transitverkehr (in Mrd. tkm)[20]

Auf der Straße entfällt der größte Teil der Transportleistung mit rund 12 Mrd. tkm nach wie vor auf den Inlandverkehr, wobei hierbei die Kabotageleistungen ausländischer Dienstleister miteinbezogen sind (siehe Abb. 9). Dieser Anteil an den Binnentransportleistungen, der in der Praxis aufgrund fehlender oder mangelhafter Kontrollen jedoch höher sein dürfte, betrug im Jahr 2004 in Österreich 1,94 %. Die höchsten Wachstumsraten im Straßengüterverkehr sind im Transitverkehr zu beobachten, der im Jahr 2004 erstmals einen größeren Wert erreichte als der bilaterale Verkehr. Allerdings dürfte dieses Wachstum durch die Einführung der fahrleistungsabhängigen Lkw-Maut in Deutschland im Jahr 2005 vorübergehend etwas gebremst worden sein.[21]

[20] Quelle: Deußner/Novak (2007), S. 20

[21] vgl. Deußner/Novak (2007), S. 20

2.2.2 Beschäftigung in österreichischen Verkehrsunternehmen

Mit Ende 2007 waren in den österreichischen Verkehrsunternehmen 206.099 Arbeitnehmer tätig. Das Straßengüterbeförderungsgewerbe ist, gemessen an den Beschäftigtenzahlen, die bedeutendste Branche, in der im Jahr 2007 durchschnittlich 74.934 unselbstständig Beschäftigte zu verzeichnen waren. Im Jahresschnitt 2005 beschäftigten die österreichischen Speditionen 21.785 Personen. Im Bereich der Schienenbahnen waren 2007 durchschnittlich 46.957 Personen beschäftigt (siehe Abb. 10).

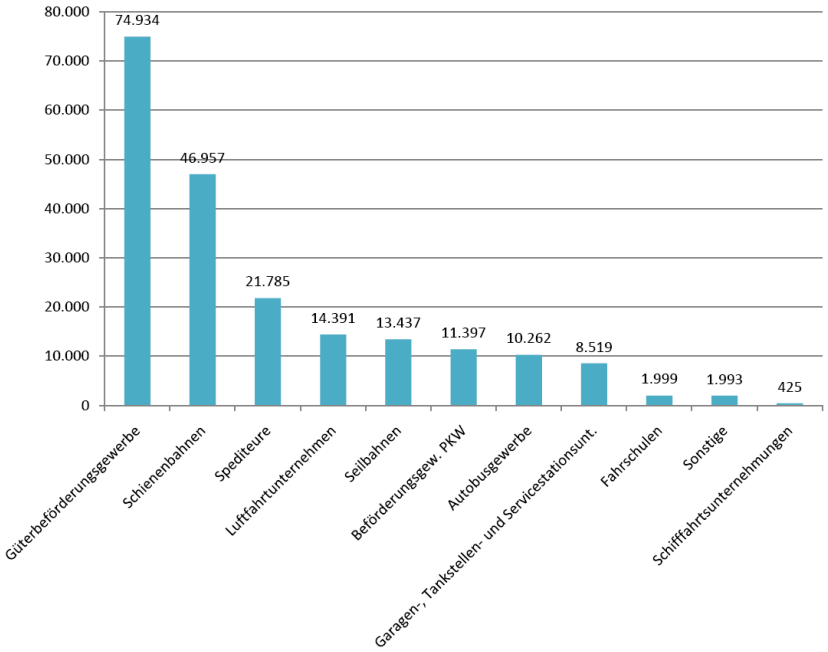


Abb. 10: Unselbstständig Beschäftigte in Unternehmen der Verkehrsbranche in Österreich im Jahr 2007 (Anzahl in Personen)[22]

Nach Betriebsgrößenklassen (siehe Tab. 4) zeigt sich im Verkehrsbereich folgendes Bild: Von den 18.501 österreichischen Verkehrsunternehmen beschäftigen 45,46 % keine Dienstnehmer. Weitere 41,69 % (7.713 Verkehrsunternehmen) beschäftigen zwischen einem und neun Dienstnehmer. 1.974 Verkehrsbetriebe beschäftigen zwischen zehn und 49 unselbstständig Beschäftige. Knapp 340 Unternehmen beschäftigen mehr als 50 Dienstnehmer. In den 65 größten Unternehmen der österreichischen Verkehrswirtschaft sind insgesamt knapp 110.000 Personen beschäftigt, was 53,28 % aller im Verkehrsbereich unselbstständig Beschäftigten entspricht.

[22] Quelle: Wirtschaftskammer Österreich (2008a), S. 5

Damit zeigt sich, dass im Verkehrsbereich die größten Unternehmen sehr wichtig für den Arbeitsmarkt sind, wobei aber auch von den mittleren und kleineren Verkehrsunternehmen ein wichtiger Beitrag zur Schaffung und Erhaltung von Arbeitsplätzen in Österreich geleistet wird.

	0	1 - 9	10 - 49	50 - 249	250 <	gesamt
Verkehr gesamt	**8.410**	**7.713**	**1.974**	**339**	**65**	**18.501**
Schienenbahnen	*12*	*12*	*6*	*6*	*13*	*49*
Luftfahrtunternehmen	*121*	*84*	*33*	*12*	*5*	*255*
Seilbahnen	*181*	*128*	*133*	*64*	*10*	*516*
Spediteure	*216*	*294*	*204*	*51*	*17*	*782*
Beförderungsgewerbe PKW	*2.538*	*2.061*	*221*	*24*	*0*	*4.844*
Güterbeförderungsgewerbe	*4.156*	*3.304*	*1.043*	*146*	*14*	*8.663*
Autobusunternehmen	*149*	*191*	*92*	*16*	*4*	*452*
Fahrschulen	*55*	*200*	*56*	*1*	*0*	*312*
Garagen-, Tankstellenunternehmen	*781*	*1.330*	*161*	*13*	*0*	*2.285*
Allgemeiner Fachverband	*94*	*51*	*17*	*5*	*2*	*169*
Unselbständig Beschäftigte		**24.109**	**39.299**	**32.891**	**109.800**	**206.099**
männlich		*16.302*	*30.693*	*26.062*	*86.470*	*159.527*
weiblich		*7.807*	*8.606*	*6.829*	*23.330*	*46.572*
Angestellte		***6.628***	***9.695***	***9.430***	***87.948***	***113.701***
männlich		*2.913*	*4.729*	*5.258*	*67.667*	*80.567*
weiblich		*3.715*	*4.966*	*4.172*	*20.281*	*33.134*
Arbeiter		***17.289***	***29.229***	***23.049***	***19.648***	***89.215***
männlich		*13.289*	*25.764*	*20.552*	*17.067*	*76.672*
weiblich		*4.000*	*3.465*	*2.497*	*2.581*	*12.543*
Lehrlinge		***192***	***375***	***412***	***2.204***	***3.183***
männlich		*100*	*200*	*252*	*1.736*	*2.288*
weiblich		*92*	*175*	*160*	*468*	*895*

Tab. 4: Anzahl der Unternehmen der Verkehrsbranche nach Betriebsgrößenklassen in Österreich im Jahr 2007, aufgeschlüsselt nach Zugehörigkeit zu den Fachgruppen der Wirtschaftskammer Österreich, und Anzahl der unselbstständig Beschäftigten in Unternehmen der Verkehrsbranche nach Betriebsgrößenklassen in Österreich im Jahr 2007, aufgeschlüsselt nach Geschlecht und Zugehörigkeit zu Dienstnehmergruppen[23]

In den österreichischen Verkehrsunternehmen sind insgesamt etwa 160.000 Männer (77,40 %) und mehr als 46.000 Frauen (22,60 %) beschäftigt. Bei den Angestellten sind verhältnismäßig mehr Frauen beschäftigt als bei den Arbeitern. Bei den Angestellten beträgt der Frauenanteil mehr als 29 %, bei den Arbeitern nur etwa 14 %. Diese Frauenquote sinkt mit zunehmender Betriebsgröße: Von einem Anteil von etwa 32 % in den kleineren Unternehmen auf rund 21 % in den Großbetrieben. Bei den Angestellten

[23] Quelle: Wirtschaftskammer Österreich (2008a), S. 6

(von rd. 56 % auf ca. 23 %) stellt sich diese Tendenz noch ausgeprägter dar als bei den Arbeitern (von knapp 23 % auf ca. 13 %). Im Jahr 2007 wurden in den Betrieben der österreichischen Verkehrswirtschaft insgesamt 2.283 Lehrlinge ausgebildet, was in etwa 2 % aller Lehrlinge in Österreich entspricht. Von diesen Lehrlingen sind etwa 70 % männlich. Die Anzahl der Lehrlinge ist zwischen 2002 und 2005 kontinuierlich zurückgegangen; seither steigt die Anzahl der Lehrlinge wieder kontinuierlich an. [24]

2.2.3 Das österreichische Straßengüterbeförderungsgewerbe

In diesem Unterkapitel erfolgt eine Darstellung des österreichischen Straßengüterbeförderungsgewerbes, wobei die Schwerpunkte der Betrachtung auf die historische Entwicklung und den Bezug zur aktuellen Situation hinsichtlich der Arbeitsstätten, Fahrzeugausstattung und wirtschaftlicher Eckdaten gelegt sind.

2.2.3.1 Historische Entwicklung in Österreich

Der Güterverkehr auf der Straße war zu Beginn des vorigen Jahrhunderts durch die allgemeinen Bestimmungen der Gewerbeordnung geregelt. Mit dem Anschluss Österreichs an das Deutsche Reich im Jahr 1938 wurde im Fernverkehr das deutsche Gesetz über den Güterfernverkehr mit Kraftfahrzeugen eingeführt, im Nahverkehr blieben die österreichischen Rechtsvorschriften weiter bestehen.

Nach dem Krieg wurde versucht, entsprechend den verkehrswirtschaftlichen Erfordernissen eine neue einheitliche Regelung zu schaffen. Gemäß den damaligen Prämissen sollte es aber zu keinem unvorteilhaften Wettbewerb zwischen Schiene und Straße im Güterfernverkehr kommen. In Deutschland war diesbezüglich in der Zwischenzeit ein Genehmigungszwang für Beförderungstätigkeiten über bestimmte Entfernungen hinaus eingeführt worden. In Österreich wurde den Eisenbahnen, geschützt durch Einführung von abgabenrechtlichen Maßnahmen, weiterhin die Möglichkeit gegeben, am Wettbewerb teilzunehmen.

[24] vgl. Wirtschaftskammer Österreich (2008a), S. 5 f.

Die spezifischen Bestimmungen zur Regelung der Güterbeförderung auf der Straße wurden in einem Nebengesetz zur GewO unter Anwendung der allgemeinen Bestimmungen der GewO im GütbefG 1952 zusammengefasst. Eine Wiederverlautbarung erfolgte als GütbefG 1995[25] und bildet in der derzeit gültigen Fassung die rechtliche Basis für jede gewerbsmäßige Beförderung von Gütern mit Kraftfahrzeugen.[26] Die Internationalisierung der Verkehrsmärkte und die Annäherung an die Europäische Union in den frühen 90er-Jahren, führten zu einer Neuorientierung der Verkehrspolitik. Nach und nach erfolgte ein Rückzug des Staates von der aktiven Gestaltung und Mitwirkung bei Verkehrsaufgaben und mehr hin in Richtung Wahrnehmung der ordnungspolitischen Verantwortung am Verkehrssektor. Es wurden nicht im öffentlichen Interesse stehende Staatseingriffe beseitigt und den Erbringern von Transportleistungen mehr Freiheiten für die wirtschaftliche Disposition und mehr wettbewerbliche Elemente im Dienste einer qualitativ höherwertigen Transportleistung eingeräumt. Diese veränderte politische Wahrnehmung kann auch mit den Begriffen Deregulierung, Liberalisierung und Stärkung des Wettbewerbes charakterisiert werden, wobei es nicht darum ging, sämtliche staatlichen Eingriffsmöglichkeiten auszuschalten, sondern eine qualifizierte Reduzierung staatlicher Interventionen vorzunehmen und die am Markt agierenden Wirtschaftssubjekte weitestgehend im Wettbewerb agieren zu lassen.[27]

Als ein Beispiel für derartige Liberalisierungsmaßnahmen kann der Wegfall der Bedarfsprüfungsregelung im Straßengüterbeförderungsgewerbe gesehen werden. Diese Bedarfsprüfungen schützten als objektive Zugangsbeschränkung bereits auf dem Markt befindliche Verkehrsunternehmen vor Konkurrenz durch neue Mitbewerber. Durch den VfGH (VfSlg. 11.483/1987) wurde diese im damaligen GüterbefG verankerte Regelung mit der Begründung aufgehoben, dass die Erwerbsfreiheit gemäß Art 6 StGG grundsätzlich freien Wettbewerb und Konkurrenzkampf bewirke und es bei Güterbeförderungsunternehmen keine spezifische Situation gebe, die einen Schutz vor neuen Konkurrenzunternehmen aus öffentlichem Interesse heraus erfordern würde.[28]

---

[25] Bundesgesetz über die gewerbsmäßige Beförderung von Gütern mit Kraftfahrzeugen (Güterbeförderungsgesetz 1995 - GütbefG), StF: BGBl. Nr. 593/1995 (WV)

[26] vgl. Thann (2002), S. 47

[27] vgl. Stolzlechner (2002), S. 15 ff.

[28] vgl. Berka (2005), S. 428 f.

Ein weiterer Entwicklungsschub bei der rechtlichen Ausgestaltung der Verkehrsmärkte erfolgte mit dem Beitritt Österreichs zur Europäischen Union im Jahr 1995. Durch diese Mitgliedschaft begründet, verpflichtete sich Österreich, auch an der gemeinsamen europäischen Verkehrspolitik teilzunehmen. Seit diesem Zeitpunkt besteht eine Dominanz des Europäischen Gemeinschaftsrechts, die, in Verbindung mit seiner Umsetzung, eine grundsätzliche und konsequente Ausrichtung auf mehr Markt- und Wettbewerbselemente mit sich brachte, die in Österreich in dieser Form ohne Beitritt zur Europäischen Union nicht zustande gekommen wäre.

2.2.3.2 Abgrenzung gewerbliche Güterbeförderung und Werkverkehr

Es existiert eine eindeutige gesetzliche Regelung, was gewerblicher Straßengüterverkehr und was Werkverkehr ist. Im Abschnitt III des Güterbeförderungsgesetzes sind diese relevanten gesetzlichen Bestimmungen über die Durchführung des Werkverkehrs enthalten, die daher die klare Abgrenzung gegenüber dem gewerblichen Verkehr erlauben. Insbesondere liegt Werkverkehr und keine gewerbliche Güterbeförderung dann vor, wenn Güterbeförderungen unter folgenden Voraussetzungen durchgeführt werden:[29]

- Die beförderten Güter stehen im Eigentum des Unternehmens oder werden vom Unternehmen gekauft, verkauft, vermietet, gemietet, erzeugt, bearbeitet oder ausgebessert.
- Die Beförderung der Güter dient der Heranschaffung zum Unternehmen, ihrer Fortschaffung vom Unternehmen oder ihrer Überführung innerhalb oder – zum Eigengebrauch – außerhalb des Unternehmens.
- Die verwendeten Fahrzeuge müssen vom eigenen Personal des Unternehmens gelenkt werden (oder vom Unternehmer selbst).
- Die Kraftfahrzeuge müssen dem Unternehmen gehören, wobei auch gemietete oder geleaste Fahrzeuge sowie kurzfristige Ersatzfahrzeuge möglich sind.
- Die Beförderung darf nur eine Hilfstätigkeit im Rahmen des gesamten Unternehmens darstellen.

[29] Rechtsgrundlagen: §§ 1, 10 und 11 GütbefG und § 37 KFG

2.2.3.3 Arbeitsstätten und Fahrzeuge

Die Anzahl der Arbeitsstätten[30] betrug österreichweit im Jahr 1972 im Güterbeförderungsgewerbe 5.564 und nahm in den betrachteten Fünfjahreszeiträumen bis zum österreichischen EU-Beitritt im Jahr 1995 kontinuierlich auf 4.141 Arbeitsstätten ab (siehe Tab. 5). Seither ist wieder ein Anstieg bei der Zahl der Arbeitsstätten festzustellen, wenngleich dieser aber auch nicht kontinuierlich, sondern schubweise vor sich geht. Mit Stichtag 31. 12. 2007 waren 4.643 Arbeitsstätten zu verzeichnen.

Die Betriebsgrößenklassen veränderten sich im betrachteten Zeitraum in unterschiedlicher Weise. Bei den Kleinstbetrieben mit bis zu 2 Fahrzeugen erfolgte eine Reduktion von 58,5 % bis Mitte der 90er-Jahre auf unter 40 %, im daran anschließenden Zeitraum bis 2007 ist wieder eine Zunahme auf knapp unter 50 % der eingesetzten Fahrzeuge zu beobachten (siehe Tab. 5).

Anzahl Arbeitsstätten mit (absolut und %)	1972	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2005	2007
1 - 2 LKW	3.255	2.484	2.002	1.768	1.577	1.618	1.973	1.725	2.210
3 - 6 LKW	1.793	1.733	1.675	1.683	1.346	1.309	1.287	1.172	1.170
7 - 20 LKW	474	665	797	1.053	1.010	1.101	1.092	1.006	940
Mehr als 21 LKW	42	93	106	188	208	317	317	321	323
alle Arbeitsstätten	5.564	4.975	4.580	4.692	4.141	4.345	4.669	4.224	4.643
1 - 2 LKW	58,50	49,93	43,71	37,68	38,08	37,24	42,26	40,84	47,60
3 - 6 LKW	32,23	34,83	36,57	35,87	32,50	30,13	27,56	27,75	25,20
7 - 20 LKW	8,52	13,37	17,40	22,44	24,39	25,34	23,39	23,82	20,25
Mehr als 21 LKW	0,75	1,87	2,31	4,01	5,02	7,30	6,79	7,60	6,96

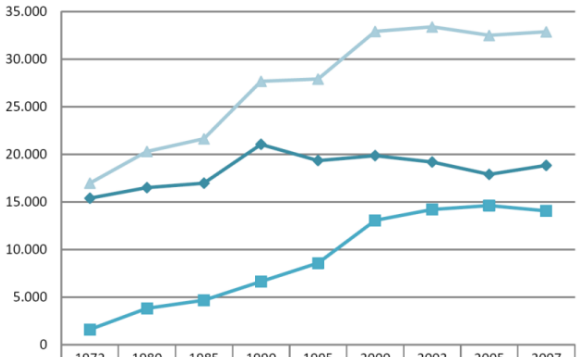
Tab. 5: Anzahl der Arbeitsstätten nach Betriebsgrößenklassen in Österreich in den Jahren 1972 - 2007 (in Arbeitsstätten und in %)[31]

Bei der Betriebsgrößenklasse 3-6 Fahrzeuge verringerte sich nach einem leichten Anstieg ab Mitte 1980er-Jahre ständig der Anteil, ebenso wie in der Betriebsgrößenklasse 7-20, allerdings setzte der Rückgang erst um das Jahr 2000 ein. Der Anteil der größten Betriebsstätten mit mehr als 21 Fahrzeugen wuchs kontinuierlich bis ins Jahr 2000 auf etwa 7 % an und lässt seither keine eindeutige Tendenz erkennen.

[30] §2 Arbeitsstättenzählungsgesetz 1973: Als Arbeitsstätte gilt jede auf Dauer eingerichtete, örtliche, durch Name oder Bezeichnung und Anschrift gekennzeichnete Einheit mit mindestens einer erwerbstätigen Person. Nicht als Arbeitsstätten gelten private Haushalte.

[31] Quelle: Statistik Austria (2008), Tabelle 1; Statistik Austria (2006) Tabelle 1; Wirtschaftskammer Österreich (2008b) S. 7; Wirtschaftskammer Österreich (o.J.)

Im Jahr 1972 waren in Österreich bei österreichischen Güterbeförderungsunternehmen insgesamt 16.974 LKW und Sattelzugfahrzeuge im Einsatz (siehe Abb. 11). Diese Anzahl erhöhte sich bis ins Jahr 2007 auf 32.874 Fahrzeuge. Es ist dabei ein eindeutiger Trend in Richtung Sattelzugfahrzeuge auszumachen, die flexibler einsetzbar sind und ein günstigeres Verhältnis Eigengewicht zu Nutzlast aufweisen.



	1972	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2005	2007
LKW über 1 t NL	15.387	16.495	16.964	21.041	19.341	19.857	19.182	17.881	18.827
Sattelzugfahrzeuge	1.587	3.808	4.666	6.634	8.573	13.055	14.202	14.610	14.047
Gesamtanzahl Fahrzeuge	16.974	20.303	21.630	27.675	27.914	32.912	33.384	32.491	32.874

Abb. 11: Anzahl der LKW, Sattelzugfahrzeuge und Gesamtanzahl der im gewerblichen Straßengüterverkehr einsetzten Fahrzeuge in Österreich in den Jahren 1972 - 2007[32]

Die Anzahl der Sattelzugfahrzeuge stieg von 1.587 im Jahr 1972 auf einen Bestand von 14.047 im Jahr 2007. Die Anzahl der eingesetzten LKW, die zumeist mit Anhänger unterwegs sind, blieb über die Jahre hinweg konstant. Seit dem Jahr 2000 stagniert die Zahl der insgesamt eingesetzten Fahrzeuge bei etwa 33.000 Einheiten.

2.2.3.4 Wirtschaftsdaten

Die nachstehend dargestellte Tabelle gibt einen Überblick über ökonomische Eckdaten in österreichischen Güterbeförderungsunternehmen (siehe Tab. 6). In den betrachteten Jahren von 1995 bis 2002 haben sich die Anzahl der Unternehmen und der von diesen Beschäftigten ständig erhöht.

Durchschnittlich wurden im Jahr 1995 7,8 Beschäftigte je Unternehmen gezählt; dieser Wert stieg bis zum Jahr 2000 auf 9,5 Beschäftigte je Unternehmen an und sank bis

[32] Quelle: Statistik Austria (2008), Tabelle 1; Statistik Austria (2006) Tabelle 1; Wirtschaftskammer Österreich (2008b) S. 7; Wirtschaftskammer Österreich (o.J.)

zum Jahr 2002 auf 8,5 Beschäftigte. Der errechnete Personalaufwand pro Beschäftigten lag in den betrachteten Jahren zwischen € 25.000,- und € 27.0000,-, wobei eine einheitliche Tendenz nicht erkennbar ist. Der Anteil der Personalkosten an der Wertschöpfung stellt sich ebenfalls als stabil dar und betrug in den Jahren 1997 bis 2002 zwischen 62 und 64 % der Wertschöpfung.

	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Unternehmen[1]	4.457	4.666	4.740	4.846	5.019	5.485	6.476
Beschäftigte gesamt[1]	34.826	43.033	44.451	45.734	47.650	51.289	55.346
davon selbständig[1]	3.096	4.929	4.622	4.654	4.267	5.179	5.5.83
Personalaufwand[2]	874.611	1.092.982	1.151.293	1.208.307	1.344.437	1.422.077	1.546.957
Bruttoinvestitionen[2]	417.823	455.777	521.536	531.852	591.136	592.758	557.491
Umsatzerlöse[2 4]	3.063.210	3.684.941	4.234.436	4.405.637	5.354.966	5.864.266	6.474.318
Produktionswert[2]	2.691.645	3.171.665	3.368.965	3.477.627	4.088.293	4.401.471	4.759.213
Bruttowertschöpfung[2 5]	1.500.284	1.725.918	1.833.387	1.881.463	2.136.439	2.228.795	2.481.308
Anteil an gesamter Bruttowertschöpfung[3 6]	0,92	1,00	1,02	1,02	1,10	1,11	1,21

[1] Anzahl
[2] in 1.000 €
[3] in %
[4] ohne Umsatzsteuer
[5] zu Faktorkosten
[6] zu laufenden Herstellungspreisen

Tab. 6: Wirtschaftliche Kennzahlen von Straßengüterbeförderungsunternehmen in Österreich in den Jahren 1995 - 2002[33]

Der Anteil der Wertschöpfung des gewerblichen Straßengüterverkehrs am österreichischen Bruttosozialprodukt wächst überproportional. Im Jahr 1995 betrug der Anteil 0,92 %, stieg bis zum Jahr 1997 auf genau 1,00 % und wuchs bis zum Jahr 2002 auf 1,21 %. Die dargestellten ökonomischen Eckdaten lassen allerdings keine Rückschlüsse auf die wirtschaftliche Situation bei den einzelnen Unternehmen zu, insbesondere was Preise, Gewinne oder Umsatzrentabilität betrifft.[34]

[33] Quelle: Meyer-Rühle et al. (2005), S. 21

[34] vgl. Meyer-Rühle (2005), S. 20 f.

3 Gesetzliche Rahmenbedingungen der Europäischen Union für das Güterbeförderungsgewerbe

In diesem Kapitel werden die Rahmenbedingungen des europäischen Güterbeförderungsgewerbes untersucht. Im Laufe der vergangenen Jahre erfolgte durch die Gesetzgebung der Europäischen Union der Versuch, einerseits mittels der verpflichtend umzusetzenden EU-Richtlinien und andererseits durch die direkt wirksam werdenden EU-Verordnungen einheitliche und für alle Mitgliedsstaaten der Union bindende Regelungen zu schaffen. Der diesen Bestrebungen zugrunde liegende Gedanke zielt in Richtung Harmonisierung der unterschiedlichen nationalen Gesetzgebungen zur Schaffung von fairen Wettbewerbsbedingungen für die Marktteilnehmer aus allen EU-Mitgliedsstaaten. Diese Bestrebungen konnten auf manchen Gebieten erfolgreich umgesetzt werden (z. B. einheitliches Fahrerarbeitsrecht, technische Regelungen), scheiterten aber in anderen Bereichen an den teilweise nach wie vor sehr stark ausgeprägten nationalen Interessen der Mitgliedsländer. So kam es trotz mehrmaliger Initiativen der EU-Kommission zu keiner europaweiten Harmonisierung bei der Regelung der Fahrverbote, insbesondere dem Wochenendfahrverbot für den Schwerverkehr[35].

Es werden im Folgenden die entsprechenden EU-Regelungen und teilweise deren Umsetzung in Österreich beschrieben. Es erfolgen außerdem im letzten Abschnitt dieses Kapitels eine Betrachtung von relevanten Produktionskostenstrukturen und eine Darstellung der in diesem Zusammenhang häufig verwendeten Deckungsbeitragsrechnung. Eine Bewertung der aufgezeigten Rahmenbedingungen erfolgt in einem weiteren Kapitel.

[35] KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN, Brüssel 1.8.2003, KOM(2003) 473 endgültig: Geänderter Vorschlag für eine RICHTLINIE DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES über ein transparentes System harmonisierter Vorschriften zur Beschränkung des grenzüberschreitenden Güterverkehrs mit schweren Lastkraftwagen auf ausgewiesenen Straßen

3.1 Berufszugangsbestimmungen

Der Zugang zum Beruf des Güterkraftverkehrsunternehmers[36] in der EU ist in der Richtlinie 96/26/EG[37] geregelt, wobei im Artikel 3 die erforderlichen Voraussetzungen explizit aufgelistet werden. Diese Voraussetzungen betreffen die Zuverlässigkeit, die finanzielle Leistungsfähigkeit sowie die fachliche Eignung, die Personen erfüllen müssen, die diesen Beruf ausüben. Die einzelnen Mitgliedsstaaten haben diese Richtlinie in nationales Recht überzuführen und darin die genauen Bedingungen festzulegen, die von den in den einzelnen Mitgliedsländern befindlichen Unternehmen erfüllt werden müssen, um die Voraussetzungen für die Ausübung des Güterbeförderungsgewerbes zu schaffen.

In der Richtlinie 98/76/EG[38], die auf die Richtlinie 96/26/EG Bezug nimmt, werden detailliertere Angaben über den Zugang zum Beruf sowie über den Ablauf und Inhalt der Prüfung gemacht. Dadurch sollen die Unterschiede der einzelstaatlichen Regelungen minimiert und der Harmonisierungsprozess angesichts der Entwicklungen des Güterkraftverkehrsmarktes sowie der Erfordernisse eines funktionierenden Binnenmarktes beschleunigt werden. Insbesondere wurde der Geltungsbereich der oben erwähnten Richtlinie 96/26/EG dahingehend geändert, dass bereits gewerbliche Güterbeförderungsunternehmen, die Kraftfahrzeuge ab 3,5 t höchstzulässigem Gesamtgewicht einsetzen, durch diese Richtlinie erfasst werden. Zuvor lag diese Grenze des Geltungsbereiches der Richtlinie bei 6 t höchstzulässigem Gesamtgewicht. Durch diese Geltungsbereichserweiterung gelangten auch Unternehmen, die in erster Linie Kleinfahrzeuge nutzen, wie Kurier-, Express- und Paketdienste, in den Einflussbereich dieser Richtlinie.

---

[36] Die Bezeichnung Güterkraftverkehrsunternehmer wird in den EU-Gesetzestexten in deutscher Sprache verwendet. In Österreich sind dafür die Begriffe Frächter, Transportunternehmer, Fuhrwerker, Güterbeförderungsunternehmer, Fuhrwerksunternehmer oder Transporteur eher in Verwendung.

[37] Richtlinie 96/26/EG des Rates vom 29. April 1996 über den Zugang zum Beruf des Güter- und Personenkraftverkehrsunternehmers im innerstaatlichen und grenzüberschreitenden Verkehr sowie über die gegenseitige Anerkennung der Diplome, Prüfungszeugnisse und sonstigen Befähigungsnachweise für die Beförderung von Gütern und die Beförderung von Personen im Straßenverkehr und über Maßnahmen zur Förderung der tatsächlichen Inanspruchnahme der Niederlassungsfreiheit der betreffenden Verkehrsunternehmer

[38] Richtlinie 98/76/EG des Rates vom 1. Oktober 1998 über den Zugang zum Beruf des Güter- und Personenkraftverkehrsunternehmers im innerstaatlichen und grenzüberschreitenden Verkehr sowie über die gegenseitige Anerkennung der Diplome, Prüfungszeugnisse und sonstigen Befähigungsnachweise für die Beförderung von Gütern und die Beförderung von Personen im Straßenverkehr und über Maßnahmen zur Förderung der tatsächlichen Inanspruchnahme der Niederlassungsfreiheit der betreffenden Verkehrsunternehmer

3.1.1 Berufszugang in Österreich

Der Zugang zum konzessionierten Güterbeförderungsgewerbe ist in der BZGü-VO[39], die auf dem GütbefG 1995 [40] basiert, festgelegt. Die Verordnung ist in die sechs Abschnitte Geltungsbereich, finanzielle Leistungsfähigkeit, fachliche Eignung, Vorschriften für Angehörige aus dem Europäischen Wirtschaftsraum sowie Übergangs- und Schlussbestimmungen gegliedert, wobei als Geltungsbereich der Verordnung der Zugang zum Beruf der gewerbsmäßigen Beförderung von Gütern mit Kraftfahrzeugen im Nah- und Fernverkehr definiert ist.

Die Beurteilung der finanziellen Leistungsfähigkeit erfolgt anhand der Kriterien:

- verfügbare Finanzmittel einschließlich Bankguthaben, Überziehungskredite und Darlehen,
- als Sicherheit verfügbare Guthaben und Vermögensgegenstände,
- Betriebskapital,
- Kosten einschließlich der Erwerbskosten oder Anzahlungen für Fahrzeuge,
- Grundstücke und Gebäude, Anlagen und Ausrüstungen sowie
- Belastungen des Betriebsvermögens insbesondere mit Pfandrechten, Pfandrechten auf Liegenschaften oder Eigentumsvorbehalte.

Das Erreichen der erforderlichen Leistungsfähigkeit gilt insbesondere dann als nicht gegeben, wenn das Eigenkapital und die Reserven weniger als 9 000 Euro für das erste Fahrzeug und weniger als 5 000 Euro für jedes weitere Fahrzeug betragen oder auch wenn erhebliche Rückstände an Steuern oder an Beiträgen zur Sozialversicherung bestehen, die aus unternehmerischer Tätigkeit geschuldet werden. Der Nachweis der finanziellen Leistungsfähigkeit hat durch Vorlage einer entsprechenden mit nachvollziehbarer Begründung versehenen Bestätigung einer Bank oder eines Wirtschaftstreuhänders über das verfügbare Eigenkapital und die Reserven zu erfolgen,

[39] Verordnung des Bundesministers für öffentliche Wirtschaft und Verkehr über den Zugang zum mit Kraftfahrzeugen betriebenen Güterbeförderungsgewerbe (Berufszugangs-Verordnung Güterkraftverkehr - BZGü-VO) (EWR/Anh. XIII: 374 L 0561, 377 L 0796, 389 L 0438) StF: BGBl. Nr. 221/1994

[40] insb. § 5 Abs. 3 und 3c des Güterbeförderungsgesetzes, BGBl. Nr. 63/1952, zuletzt geändert durch BGBl. Nr. 126/1993

wobei diese ausgestellten Nachweise bei ihrer Vorlage nicht älter als drei Monate sein dürfen.

Die fachliche Eignung für das Güterbeförderungsgewerbe wird anhand einer zweiteiligen (schriftlichen und mündlichen) Prüfung festgestellt, die vor einer bestellten Prüfungskommission in deutscher Sprache abzuhalten ist.[41] In diese Kommissionen sind vom Landeshauptmann jeweils zwei Personen, die das betreffende Gewerbe als Gewerbeinhaber oder Pächter seit mindestens drei Jahren ohne Unterbrechung ausüben oder in diesem Gewerbe als Geschäftsführer oder Filialgeschäftsführer ebenso lange ohne Unterbrechung tätig sind, aufgrund eines Vorschlages der zuständigen Fachgruppe zu berufen. Zwei weitere Fachleute sind für die Prüfungskommission zu bestellen, wobei einer in einem Beruf tätig sein muss, für dessen Ausübung einschlägige Kenntnisse auf dem Gebiet der Betriebswirtschaftslehre erforderlich sind. Der andere Fachmann muss in einem Beruf tätig sein, für dessen Ausübung einschlägige Kenntnisse auf dem Gebiet der Rechtskunde Voraussetzung sind.

Für Angehörige des EWR-Raumes gelten zusätzlich folgende Bestimmungen: Als Nachweis der Zuverlässigkeit haben Antragsteller aus dem Europäischen Wirtschaftsraum Strafregisterauszüge und sonstige geeignete Bescheinigungen der zuständigen Justiz- oder Verwaltungsbehörde ihres Herkunftsstaates zu erbringen. Als Nachweis der finanziellen Leistungsfähigkeit gelten die von Banken oder anderen befähigten Instituten in einem Staat ausgestellten Bescheinigungen, der Vertragspartei des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum ist (EWR-Vertragspartei),. Antragsteller, die nachweisen, dass sie in den letzten vier Jahren vor Inkrafttreten des Abkommens über den EWR in einem EWR-Mitgliedsstaat aufgrund dessen innerstaatlicher Regelung den Beruf des Güterkraftverkehrsunternehmers ausgeübt haben, sind vom Nachweis der finanziellen Leistungsfähigkeit befreit. Als Nachweis der fachlichen Eignung gelten Bescheinigungen der zuständigen Behörden oder Stellen des Herkunftsstaates über die Ablegung der Eignungsprüfung gemäß der Richtlinie 74/561/EWG[42] in der Fassung der Richtlinie

[41] siehe auch Anhang 1 – Sachgebiete der Prüfung

[42] RICHTLINIE DES RATES vom 12. November 1974 über den Zugang zum Beruf des Güterkraftverkehrsunternehmers im innerstaatlichen und grenzüberschreitenden Verkehr (74/561/EWG)

89/438/EWG[43] oder Bescheinigungen der genannten Behörden oder Stellen über eine fachliche Tätigkeit in dem betreffenden Gewerbe, die vor dem 1. Jänner 1994 auf Grund von einzelstaatlichen Rechtsvorschriften während mindestens dreier Jahren ausgeübt und die nicht länger als fünf Jahre vor dem Zeitpunkt der Vorlage der Bescheinigung beendet wurde, oder Bescheinigungen der zuständigen Behörden oder Stellen des Herkunftsstaates über die Ablegung der Eignungsprüfung gemäß der Richtlinie 96/26/EG in der Fassung der Richtlinie 98/76/EG.

3.2 Marktzutrittsbestimmungen

Fahrten, die der Güterbeförderung in ein anderes Land oder durch ein anderes Land (Transit) dienen, sind in der Regel an die Erfüllung bestimmter Voraussetzungen gebunden, um eine rechtmäßige Durchführung zu ermöglichen. Diese Regelungen können basierend auf der Resolution des Rates der Europäischen Konferenz der Verkehrsminister (CEMT) vom 14. 6. 1973 oder in bilateralen Abkommen getroffen werden und sind im Allgemeinen mit einer Kontingentierung der durchführbaren Fahrten verbunden. Die CEMT verfügt über ein eigenes, multilaterales System von Genehmigungen für den Straßengüterverkehr, das es Transportunternehmen aus allen europäischen Vollmitgliedsstaaten ermöglicht, multilaterale Transporte im CEMT-Raum durchzuführen. Die Erteilung der Genehmigungen sowie ihr Einsatz erfolgen nach strengen Kriterien.

Innerhalb der Europäischen Union regelt die Verordnung (EWG) Nr. 881/92[44] diese Voraussetzungen. Die Einführung dieser Regelung für den grenzüberschreitenden innergemeinschaftlichen Verkehr geschah auch unter dem Aspekt der Schaffung einer gemeinsamen Verkehrspolitik, um Regeln für den Marktzugang im grenzüberschreitenden Güterkraftverkehr im Gebiet der Europäischen Gemeinschaft festzulegen, die derart gestaltet sind, dass sie zu einer Konsolidierung des Binnenmarktes im Verkehr beitragen.

---

[43] RICHTLINIE DES RATES vom 21 . Juni 1989 zur Änderung der Richtlinie 74/561/EWG über den Zugang zum Beruf des Güterkraftverkehrsunternehmers im innerstaatlichen und grenzüberschreitenden Verkehr, der Richtlinie 74/562/EWG über den Zugang zum Beruf des Personenkraftverkehrsunternehmers im innerstaatlichen und grenzüberschreitenden Verkehr und der Richtlinie 77/796/EWG über die gegenseitige Anerkennung der Diplome, Prüfungszeugnisse und sonstigen Befähigungsnachweise für die Beförderung von Gütern und die Beförderung von Personen im Straßenverkehr und über Maßnahmen zur Förderung der tatsächlichen Inanspruchnahme der Niederlassungsfreiheit der betreffenden Verkehrsunternehmer (89/438/EWG)

[44] VERORDNUNG (EWG) Nr. 881/92 DES RATES vom 26. März 1992 über den Zugang zum Güterkraftverkehrsmarkt in der Gemeinschaft für Beförderungen aus oder nach einem Mitgliedstaat oder durch einen oder mehrere Mitgliedstaaten

Mit 1. 1. 1993 wurden aufgrund der Verordnung (EWG) Nr. 881/92 bei grenzüberschreitenden Beförderungen die Gemeinschaftskontingente, die bilateralen Kontingente zwischen Mitgliedsstaaten und die Kontingente für Beförderungen im Transitverkehr nach oder aus Drittländern aufgehoben und es wurde eine Marktzugangsregelung ohne mengenmäßige Beschränkungen eingeführt, die ausschließlich auf qualitativen Kriterien beruht, denen die Straßengüterbeförderungsunternehmer genügen müssen. Gemäß dieser Verordnung ist jeder Mitgliedsstaat verpflichtet, an gewerbliche Güterbeförderungsunternehmer eine sogenannte Gemeinschaftslizenz (EU-Lizenz) für jedes im gewerblichen Verkehr stehende Kraftfahrzeug auszugeben. Diese Lizenz ist von den zuständigen Behörden auszustellen, wenn das Unternehmen in einem Mitgliedsstaat gemäß dessen Rechtsvorschriften niedergelassen ist und wenn es in diesem Mitgliedsstaat gemäß den Rechtsvorschriften der Gemeinschaft und dieses Mitgliedsstaats über den Zugang zum Beruf des Güterbeförderungsunternehmers und zur Durchführung des grenzüberschreitenden Straßengüterverkehrs berechtigt ist. Die Gültigkeit dieser Lizenz beträgt fünf Jahre und kann nach Ablauf mittels Antrag erneuert werden, wenn die notwendigen Zulassungsvoraussetzungen nach wie vor erfüllt sind. Eine beglaubigte Abschrift der EU-Lizenz ist in jedem Fahrzeug mitzuführen, wodurch auch die Rechtmäßigkeit des Fahrzeuges beim Einsatz im gewerblichen Verkehr gegenüber der Exekutive europaweit einheitlich dokumentiert werden kann. Diese Bestimmungen wurden in allen Beitrittsländern ohne Übergangsmaßnahmen eingeführt und gelten ab dem Zeitpunkt des Beitrittes des jeweiligen Landes.

3.3 Kabotage

Die Durchführung von zeitweiligen gewerblichen Transporten innerhalb des Gebietes eines anderen EU-Mitgliedsstaates, in dem das Unternehmen nicht niedergelassen ist, ist in der Verordnung (EWG) Nr. 3118/93[45], der sogenannten „EU-Kabotage-Verordnung“, geregelt.[46] Nur Transportunternehmer mit Sitz innerhalb der EU, die zur

[45] VERORDNUNG (EWG) Nr. 3118/93 DES RATES vom 25. Oktober 1993 zur Festlegung der Bedingungen für die Zulassung von Verkehrsunternehmen zum Güterkraftverkehr innerhalb eines Mitgliedstaats, in dem sie nicht ansässig sind

[46] Begriffserklärung: Unter Kabotage versteht man die Aufnahme von Gütern im Staatsgebiet eines anderen Vertragsstaates zur Beförderung innerhalb dieses Staatsgebietes. Beispiel: Ein italienischer Frächter betreibt

Durchführung von Beförderungen im grenzüberschreitenden Güterkraftverkehr befugt sind (EU-Lizenz nach VO 881/ 92), sind zu Beförderungen im innerstaatlichen Verkehr in den anderen Mitgliedsstaaten zugelassen. Um die jeweiligen Binnenverkehrsmärkte zu schützen, wurden mit den einzelnen Beitrittsländern Übergangsregelungen vereinbart. Für die sieben Mitgliedsstaaten Estland, Lettland, Litauen, Polen Tschechien, Slowakei und Ungarn (Beitritt 2004) gilt ein absolutes Kabotageverbot bis 30. 04. 2009. Für die beiden jüngsten EU-Mitgliedsstaaten Rumänien und Bulgarien (Beitritt 2007) gilt ein absolutes Kabotageverbot bis 31. 12. 2011. Dieses Verbot beruht auf Gegenseitigkeit, das bedeutet, dass weder Transportunternehmer aus den alten noch aus den neuen Mitgliedsstaaten Kabotage-Transportleistungen erbringen dürfen. Eine uneingeschränkte Kabotage in allen derzeitigen und neuen Mitgliedsstaaten wird aufgrund der Übergangsregelungen ab dem 01. 01. 2012 möglich sein.

Der Begriff „zeitweilig“ im Zusammenhang mit der Durchführung von Transporten innerhalb eines anderen Staatsgebietes ist in der Verordnung (EWG) Nr. 3118/93 unbestimmt geblieben, so dass mehrere nationale Gesetzgeber in der Europäischen Union diesen Begriff eigenständig für die eigene Auslegung definiert haben (Italien, Frankreich, Schweden, Österreich u.a.), was unterschiedliche Auslegungen mit sich brachte und den Harmonisierungsbestrebungen der EU kontraproduktiv entgegensteht.

In Österreich regelt das Güterbeförderungsgesetz im § 7 Abs. 2 Zi. 2 derartige Transportleistungen in der Form, dass Kabotage in Österreich für nicht im Inland ansässige Unternehmen an maximal 30 Tagen innerhalb eines Zeitraumes von 60 Tagen im Kalenderjahr gestattet ist, wobei ein entsprechendes Kontrollblatt mitzuführen ist. Die Kabotagekontrollverordnung (KKV)[47] regelt Form, Inhalt und Ausgabe der Kontrollblätter. Der genannte Zeitraum von 60 Tagen bezieht sich auf das gesamte Unternehmen und nicht nur auf das einzelne eingesetzte Fahrzeug.

Kabotage in Österreich, wenn er Güter von Wels nach Innsbruck transportiert, oder ein österreichischer Frächter betreibt Kabotage in Slowenien, wenn er Güter von Maribor nach Koper transportiert.

[47] Verordnung des Bundesministers für Verkehr, Innovation und Technologie über die während der Kabotage mitzuführenden Kontrollblätter (Kabotagekontrollverordnung - KKV),): BGBl. II Nr. 132/2007

3.4 Soziale Rahmenbedingungen

Innerhalb der Europäischen Union beziehen sich Sozialvorschriften im innergemeinschaftlichen Straßengüterverkehr einerseits auf die Ausgestaltung der Lenk-, Ruhe- und Arbeitszeiten von Kraftfahrern sowie auf die Aus- und Weiterbildung und andererseits auf die Kontrolle der Einhaltung der gegenständlichen Rechtsvorschriften. Die Lenk- und Ruhezeiten sind in der Richtlinie 2002/15/EG[48] (EU-Arbeitszeitrichtlinie für Lenker) geregelt, wobei der Zweck dieser Richtlinie darin besteht, Mindestvorschriften zur Gestaltung der Arbeitszeit für Lenker im Straßentransport zu schaffen, die in das jeweilige nationalstaatliche Recht umzusetzen sind. In Ergänzung zu dieser Richtlinie wurde die Verordnung (EG) Nr. 561/2006[49] erlassen, um eine tiefer gehende Harmonisierung der Sozialvorschriften für alle Mitgliedsländer zu erreichen. In der Verordnung (EWG) Nr. 3821/85[50] ist verankert, dass bestimmte Fahrzeuge, die der Personen- oder Güterbeförderung dienen, mit einem analogen oder digitalen Kontrollgerät ausgerüstet sein müssen. Diese Kontrollgeräte zeichnen die vom Fahrzeug zurückgelegte Wegstrecke und gefahrene Geschwindigkeit auf, zusätzlich werden Lenkzeit, sonstige Arbeits- und Bereitschaftszeiten, Arbeitsunterbrechungen sowie Tagesruhezeiten des Fahrpersonals erfasst.

Für solche Beförderungen, die auch außerhalb der EU-Mitgliedsstaaten durchgeführt werden gilt in der Regel das Europäische Übereinkommen über die Arbeit des im internationalen Straßenverkehr beschäftigten Fahrpersonals (AETR)[51]. Das AETR gilt für die gesamte Fahrstrecke, wenn das Fahrzeug in einem EU- oder AETR-Mitgliedsstaat zugelassen ist. Es gilt für den Teil der Fahrstrecke, der im Gebiet der EU oder des AETR liegt, wenn das Fahrzeug in einem Drittstaat zugelassen ist. Das AETR entspricht weitestgehend den einschlägigen EU-Verordnungen und Richtlinien, wobei eine exakte Anpassung des AETR an EU-Recht nicht vor Sommer 2010 erwartet wird. Mitgliedsstaaten des AETR sind derzeit alle EG-Staaten sowie Albanien, Andorra,

[48] Richtlinie 2002/15/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 11. März 2002 zur Regelung der Arbeitszeit von Personen, die Fahrtätigkeiten im Bereich des Straßentransports ausüben

[49] VERORDNUNG (EG) Nr. 561/2006 DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 15. März 2006 zur Harmonisierung bestimmter Sozialvorschriften im Straßenverkehr und zur Änderung der Verordnungen (EWG) Nr. 3821/85 und (EG) Nr. 2135/98 des Rates sowie zur Aufhebung der Verordnung (EWG) Nr. 3820/85 des Rates

[50] Verordnung (EWG) Nr. 3821/85 des Rates vom 20. Dezember 1985 über das Kontrollgerät im Straßenverkehr

[51] In Österreich: EUROPÄISCHES ÜBEREINKOMMEN ÜBER DIE ARBEIT DES IM INTERNATIONALEN STRASSENVERKEHR BESCHÄFTIGTEN FAHRPERSONALS (AETR), StF: BGBl. Nr. 518/1975, Änderung idF: BGBl. Nr. 203/1993

Aserbaidschan, Bosnien-Herzegowina, Montenegro, Kasachstan, Kroatien, Liechtenstein, Moldawien, Norwegen, Republik Mazedonien, Russische Föderation, San Marino, Schweiz, Serbien, Türkei, Turkmenistan, Usbekistan und Weißrussland.

In der Richtlinie 2003/59/EG[52] sind die Bestimmungen über die Ausbildung und laufende Weiterbildung von Kraftfahrern im Personen- und Güterverkehr EU-weit geregelt. Die Einführung dieser Richtlinie erfolgte vor allem aus dem Gesichtspunkt, dass eine obligatorische Berufsausbildung von Berufskraftfahrern bisher nur in einigen Mitgliedsstaaten vorgesehen war und die Mehrheit der Berufskraftfahrer ihren Beruf bislang ausschließlich auf der Grundlage des erworbenen Führerscheins ausübte.

Eine Reihe weiterer Bestimmungen über die Arbeitszeit von Arbeitnehmern, die auch für das Fahrpersonal relevant ist, finden sich in den jeweiligen nationalen Gesetzgebungen. Für Österreich können hier das Arbeitsverfassungsgesetz, das Arbeitsruhegesetz und auch die Kollektivverträge angeführt werden, die eine diesbezügliche gesetzliche Grundlage bilden.

3.4.1 Zeitliche Rahmenbedingungen

Zweck der Richtlinie 2002/15/EG war es, Mindestvorschriften zur Gestaltung der Arbeitszeit für Lenker im Straßentransport zu erreichen, die in das jeweilige nationalstaatliche Recht umzusetzen waren. Außerdem wurden mit dieser Richtlinie einheitlich gültige Definitionen von verwendeten spezifischen Begriffen geschaffen.

[52] Richtlinie 2003/59/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 15. Juli 2003 über die Grundqualifikation und Weiterbildung der Fahrer bestimmter Kraftfahrzeuge für den Güter- oder Personenkraftverkehr und zur Änderung der Verordnung (EWG) Nr. 3820/85 des Rates und der Richtlinie 91/439/EWG des Rates sowie zur Aufhebung der Richtlinie 76/914/EWG des Rates

Arbeitszeit wird bei Fahrpersonal definiert als

- die Zeitspanne zwischen Arbeitsbeginn und Arbeitsende, während der der Beschäftigte seine Funktion oder Tätigkeit ausübt und an seinem Arbeitsplatz dem Arbeitgeber zur Verfügung steht.
- Dies beinhaltet beim Fahrpersonal Be- und Entladetätigkeiten, Hilfe beim Ein- und Aussteigen der Fahrgäste, Reinigung und technische Wartung, alle anderen Arbeiten zur Gewährleistung der Sicherheit des Fahrzeuges, der Fahrgäste, der Ladung bzw. die gesetzlichen und behördlichen Formalitäten im Zusammenhang mit der ausgeführten Transporttätigkeit.
- Außerdem beinhaltet die Arbeitszeit all jene Zeiten, während derer das Fahrpersonal nicht frei über seine Zeit verfügen kann und sich an seinem Arbeitsplatz bereithalten muss

Bereitschaftszeit wird bei Fahrpersonal definiert als

- andere Zeiten als Ruhepausen und Ruhezeiten, in denen das Fahrpersonal nicht verpflichtet ist, an seinem Arbeitsplatz zu bleiben, in denen es sich jedoch in Bereitschaft halten muss, um etwaigen Anweisungen zur Aufnahme oder Wiederaufnahme der Fahrtätigkeit oder zur Ausführung anderer Arbeiten Folge zu leisten;
- Begleitung von Fahrzeugen auf einer Fähre oder in einem Zug, sowie Wartezeiten an den Grenzen und infolge von Fahrverboten, wobei diese Zeiten und ihre voraussichtliche Dauer dem Fahrpersonal im Voraus bekannt sein müssen;
- bei einer Mehr-Fahrer Besatzung die Zeit, die während der Fahrt neben dem Fahrer oder in einer Schlafkabine verbracht wird.

Arbeitsplatz wird definiert als

- Standort der Hauptniederlassung des Unternehmens
- Fahrzeug
- jeder andere Ort, an dem die mit der Beförderung verbundenen Tätigkeiten ausgeführt werden

Der Begriff *Woche* beschreibt den Zeitraum von Montag 0:00 Uhr bis Sonntag 24:00 Uhr. Innerhalb einer Woche ist die *tägliche Lenkzeit* auf 9 Stunden und auf zweimal 10 Stunden pro Tag begrenzt, die *wöchentliche Lenkzeit* darf 56 Stunden in der Einzelwoche, aber in zwei aufeinander folgenden Wochen 90 Stunden nicht überschreiten. Grundsätzlich ist nach einer Lenkzeit von 4,5 Stunden eine *Lenkpause* von 45 Minuten einzulegen, wobei eine Aufteilung in mehrere Teilpausen erfolgen kann; allerdings muss die Dauer der ersten Teilpause mindestens 15 Minuten und die der zweiten Teilpause mindestens 30 Minuten betragen, die nach einer Lenkzeit von höchstens 4,5 Stunden zu erfolgen hat. Bei einer Besetzung des Fahrzeuges mit 2 Fahrern können Zeiten, die der Lenker im fahrenden Fahrzeug verbringt, ohne es zu lenken, auf Lenkpausen angerechnet werden. Andere Arbeiten dürfen jedoch nicht ausgeübt werden.

Die *Tagesruhezeit* hat innerhalb von 24 Stunden mindestens 11 Stunden zu betragen, wobei eine Verkürzung durch kollektivvertragliche Regelungen auf mindestens 9 zusammenhängende Stunden auf dreimal pro Woche vorgenommen werden kann, ohne dass Ausgleich zu schaffen ist. Eine Teilung der Ruhezeit in zwei Abschnitte – bei gleichzeitiger Erhöhung auf 12 Stunden - ist möglich, wovon einer mindestens 9 Stunden, der andere Abschnitt mindestens 3 Stunden betragen muss. Bei Einsatz von 2 Fahrzeuglenkern muss jeder Lenker mindestens 9 Stunden Ruhezeit innerhalb von 30 Stunden eingehalten haben.

Unter *Einsatzzeit* wird der gesamte Zeitraum vom Beginn bis zum Ende der Arbeit einschließlich aller Pausen definiert (Einsatzzeit = 24 Stunden – Ruhezeit). Beträgt die Gesamtdauer der Tagesarbeitszeit mehr als sechs Stunden, so ist die Arbeitszeit durch eine 1-stündige *Ruhepause* zu unterbrechen.

Die *wöchentliche Ruhezeit* hat mindestens 45 Stunden zu betragen, wobei jedoch eine Verkürzung auf 24 Stunden möglich ist, wenn diese Reduzierung bis zum Ende der dritten Woche nach der verkürzten Woche im Anschluss an eine andere, mindestens 9-stündige Ruhezeit ausgeglichen wird.

Die *wöchentliche Arbeitszeit* darf im Durchschnitt höchstens 48 Stunden betragen, allerdings ist eine Verlängerung der Normalarbeitszeit möglich, wenn es der Kollektivvertrag zulässt und regelmäßig im erheblichen Umfang Arbeitsbereitschaft anfällt. Die

wöchentliche Höchstarbeitszeit darf dann in einzelnen Wochen 60 Stunden und innerhalb eines aus technischen bzw. arbeitsorganisatorischen Gründen 26 Wochen umfassenden Durchrechnungszeitraumes im Durchschnitt 48 Stunden nicht überschreiten. Die durchschnittliche wöchentliche Höchstarbeitszeit darf somit 55 Stunden betragen, wenn zumindest die über 48 Stunden hinausgehende Arbeitszeit in Form von Arbeitsbereitschaft geleistet wird.

Als *Nachtarbeit* gilt jede Tätigkeit, die in der Zeit zwischen 0.00 Uhr und 4.00 Uhr den Zeitraum von einer Stunde überschreitet. Die Tagesarbeitszeit des Lenkers darf an Tagen, an denen er Nachtarbeit leistet, zehn Stunden nicht überschreiten und es hat ein Ausgleich für Nachtarbeit nach den einzelstaatlichen Rechtsvorschriften zu erfolgen.

Der Arbeitgeber hat darüber hinaus die Pflicht zur Unterrichtung des Arbeitnehmers über die für sein Arbeitsverhältnis geltenden Bedingungen und über die maßgeblichen einzelstaatlichen Rechtsvorschriften sowie die Verpflichtung, über die Arbeitszeit von Personen, die Fahrtätigkeiten im Bereich des Straßentransports ausüben, Aufzeichnungen zu führen. Diese Aufzeichnungen sind mindestens zwei Jahre aufzubewahren, wobei die Arbeitgeber für die Aufzeichnung der Arbeitszeit des Fahrpersonals verantwortlich sind. Auf Anfrage ist dem Fahrpersonal eine Kopie der Aufzeichnung der geleisteten Arbeitszeit auszuhändigen.

3.4.2 Kontrollgerät

Um eine Überwachung der gesetzlich festgelegten sozialen Vorschriften zu ermöglichen, muss in allen in Frage kommenden Fahrzeugen der Mitgliedsstaaten ein Kontrollgerät gemäß der Verordnung (EWG) Nr. 3821/85 eingebaut sein und benutzt werden. Aufgrund des technischen Fortschrittes und unter der Zielsetzung einer geringeren Manipulierbarkeit wurde mit Verordnung (EG) Nr. 2135/98[53] die Rechtslage dahingehend geändert, dass alle ab 1. 5. 2006 neu zugelassenen Fahrzeuge ab einem höchstzulässigen Gesamtgewicht von 3,5 t und Busse mit mehr als 9 Sitzplätzen unter Miteinrechnung des Fahrers mit einem digitalen Tachografen ausgerüstet sein müssen. Die entsprechenden

[53] VERORDNUNG (EG) Nr. 2135/98 DES RATES vom 24. September 1998 zur Änderung der Verordnung (EWG) Nr. 3821/85 über das Kontrollgerät im Straßenverkehr und der Richtlinie 88/599/EWG über die Anwendung der Verordnungen (EWG) Nr. 3820/85 und (EWG) Nr. 3821/85

technischen Spezifikationen zu diesem digitalen Kontrollgerät finden sich in der Verordnung (EG) Nr. 1360/2002[54]. Fahrzeuge mit Digitaltachograf können unter anderem nur mehr bei Vorhandensein einer personalisierten sogenannten Fahrerkarte in Betrieb genommen werden.

Der Arbeitgeber hat für das einwandfreie Funktionieren und die ordnungsgemäße Benutzung des Kontrollgerätes und der Fahrerkarte zu sorgen, wobei die Lenker ausreichend und nachweislich in der Handhabung des digitalen Kontrollgerätes und der Fahrerkarte zu unterweisen sind. Die Ausdrucke und die heruntergeladenen Daten sind jedem befugten Kontrollbeamten auf Verlangen vorzulegen oder auszuhändigen, wobei der Arbeitgeber dafür Sorge trägt, dass im Falle einer Kontrolle der Ausdruck aus dem digitalen Kontrollgerät auf Anforderung ordnungsgemäß erfolgen kann. Die Manipulation der Daten (Herunterladen, Übertragen und Sichern) liegt im Verantwortungsbereich des Arbeitgebers und hat aus dem digitalen Kontrollgerät spätestens drei Monate nach dem letzten Herunterladen bzw. bei Besitzänderung, Zulassungsaufhebung oder Überlassung an einen anderen Unternehmer zu erfolgen. Die Daten der Fahrerkarte sind spätestens alle 28 Tage, unmittelbar vor dem Beginn und am Ende eines Beschäftigungsverhältnisses und unmittelbar vor Ablauf der Gültigkeit der Fahrerkarte zu erfassen. Der Arbeitgeber hat dafür zu sorgen, dass die vollständige, geordnete, inhaltsgleiche und authentische Wiedergabe der Daten jederzeit gewährleistet ist. Die Fahrzeuglenker müssen für jeden Tag, an dem sie ein Fahrzeug lenken, ab dem Zeitpunkt, an dem sie das Fahrzeug übernehmen, die Fahrerkarte benutzen, die erst nach Beendigung der täglichen Arbeitszeit entnommen werden darf. Die Schaltvorrichtung des Kontrollgerätes muss von den Lenkern so betätigt werden, dass die Lenkzeit, andere Arbeiten, die Bereitschaftszeit und die Arbeitszeitunterbrechung getrennt und unterscheidbar aufgezeichnet werden, dazu gehören auch alle anderen Arbeiten, die außerhalb des Kraftfahrzeuges verrichtet werden (z. B. Vor- und Nachbereitungszeiten). Lenker müssen im Fahrzeug mit digitalem Kontrollgerät die Fahrerkarte, deren Inhaber sie sind, und alle während der laufenden Woche und der vorausgehenden 21 Tage erstellten handschriftlichen Aufzeichnungen und Ausdrucke mitführen und den Kontrollbeamten auf Verlangen vorlegen.

[54] VERORDNUNG (EG) Nr. 1360/2002 DER KOMMISSION vom 13. Juni 2002 zur siebten Anpassung der Verordnung (EWG) Nr. 3821/85 des Rates über das Kontrollgerät im Straßenverkehr an den technischen Fortschritt

3.4.3 Berufskraftfahrerrichtlinie

Das Ziel dieser neuen gemeinschaftlichen Vorschrift (RL 2003/59/EG)[55] ist die Qualitätssicherung für den Beruf des Kraftfahrers in Form einer Qualifikation sowohl für die Aufnahme als auch für die Ausübung des Berufs. Speziell die Pflicht zu einer Grundqualifikation und zur Weiterbildung zielt auf die Verbesserung der Straßenverkehrssicherheit und der Sicherheit des Fahrers ab, wobei sich diese Qualifikation auch auf das Verhalten des Fahrers bei haltendem Fahrzeug erstreckt. Des Weiteren soll durch diese gesetzlichen Maßnahmen der Beruf des Kraftfahrers attraktiver werden, sodass mehr Interesse für diesen Beruf geweckt wird, was dazu beitragen soll, dass Berufseinsteiger leichter einen Weg in diesen Mangelberuf finden.

Damit ein Kraftfahrer die ordnungsgemäße Einhaltung seiner Verpflichtungen nachweisen kann, ist vorgesehen, dass die EU-Mitgliedsstaaten einen Befähigungsnachweis ausstellen, mit dem die Grundqualifikation und die Weiterbildung bescheinigt werden. Um die Qualifikation von Berufskraftfahrern, die ihren Beruf bereits ausüben, auf dem neuesten Stand zu halten, ist für diese LKW-Lenker eine regelmäßige Auffrischung der für die Ausübung des Berufs wesentlichen Kenntnisse vorgesehen. Die Mindestanforderungen für die Grundqualifikation und die Weiterbildung betreffen die beim Fahren und beim Halten zu beachtenden Sicherheitsregeln und Förderung der Entwicklung eines defensiven Fahrstils, d. h. das Voraussehen von Gefahren und die Rücksichtnahme auf die übrigen Verkehrsteilnehmer, was mit einem rationelleren Kraftstoffverbrauch einhergeht. Durch diese gesetzlich vorgeschriebenen Qualifizierungsmaßnahmen soll einerseits die Unfallhäufigkeit gesenkt und andererseits allgemein ein besseres Image des Straßentransportgewerbes erreicht werden.

Die EU-Berufskraftfahrerrichtlinie gilt für das Lenken von Fahrzeugen durch EU-Bürger bzw. für Angehörige von Drittstaaten, wenn diese durch ein in einem EU-Staat ansässiges Unternehmen beschäftigt werden. Die Richtlinie betrifft LKW-Lenker, die eine

[55] RICHTLINIE 2003/59/EG DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 15. Juli 2003 über die Grundqualifikation und Weiterbildung der Fahrer bestimmter Kraftfahrzeuge für den Güter- oder Personenkraftverkehr und zur Änderung der Verordnung (EWG) Nr. 3820/85 des Rates und der Richtlinie 91/439/EWG des Rates sowie zur Aufhebung der Richtlinie 76/914/EWG des Rates

Berechtigung der Klasse[56] C, C1, C1E oder CE benötigen, um ihren Beruf ausüben zu können.

Jedes EU-Mitgliedsland kann ein System zur Erreichung der *Grundqualifikation* festlegen, das entweder aus einem reinen Prüfungssystem besteht oder aus der Kombination von Unterricht mit abschließender Prüfung, wobei die Dauer der Grundqualifikation für Führerscheinneulinge mit 140 Stunden festgelegt ist. Bei erfolgreicher Ablegung dieser Prüfung wird ein Fahrerqualifizierungsnachweis ausgestellt. *Weiterbildungsqualifikationen*, die einer Aktualisierung der grundlegenden Kenntnisse dienen sollen, haben verpflichtend in einem Rhythmus von fünf Jahren ab Erreichen der Grundqualifikation stattzufinden, wobei diese Maßnahme unterrichtsbezogen, im Ausmaß von mindestens 35 Stunden, durchzuführen und mit der Verlängerung des Fahrerqualifizierungsnachweises verbunden ist.

Die Anforderungen zur Grundqualifikation müssen LKW-Lenker erstmals dann erfüllen, wenn der Erwerb der entsprechenden Führerscheinklasse nach dem 10. 9. 2009 stattfindet, Weiterbildungsmaßnahmen sind ab dem 10. 9. 2014 obligatorisch durchzuführen.

Die Mindestanforderungen sind in drei Kenntnisbereiche unterteilt, die wiederum entsprechend den Führerscheinklassen weiter differenziert sind:

- *Kenntnisbereich 1:* Verbesserung des rationellen Fahrverhaltens auf der Grundlage der Sicherheitsregeln mit den Zielen:
    - Kenntnis der Eigenschaften der kinematischen Kette für eine optimierte Nutzung;
    - Kenntnis der technischen Merkmale und der Funktionsweise der Sicherheitsausstattung, um das Fahrzeug zu beherrschen, seinen Verschleiß möglichst gering zu halten und Fehlfunktionen vorzubeugen;
    - Fähigkeit zur Optimierung des Kraftstoffverbrauchs;

[56] RICHTLINIE 2006/126/EG DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 20. Dezember 2006 über den Führerschein (Neufassung)

  - Fähigkeit zur Gewährleistung der Sicherheit der Ladung unter Anwendung der Sicherheitsvorschriften und durch richtige Benutzung des Fahrzeugs

- *Kenntnisbereich 2:* Anwendung der Vorschriften mit den Zielen:
  - Kenntnis der sozialrechtlichen Rahmenbedingungen und Vorschriften für den Kraftverkehr
  - Kenntnis der Vorschriften für den Güterkraftverkehr
- *Kenntnisbereich 3:* Gesundheit, Verkehrs- und Umweltsicherheit, Dienstleistung, Logistik mit den Zielen:
  - Sensibilisierung in Bezug auf Risiken des Straßenverkehrs und auf Arbeitsunfälle
  - Fähigkeit, der Kriminalität und der Schleusung illegaler Einwanderer vorzubeugen
  - Fähigkeit, Gesundheitsschäden vorzubeugen
  - Kenntnis des wirtschaftlichen Umfelds des Güterkraftverkehrs und der Marktordnung

3.4.4 Soziale Rahmenbedingungen in Österreich

3.4.4.1 Zeitliche Rahmenbedingungen

Die im vorhergehenden Abschnitt beschriebene EU-Arbeitszeitrichtlinie (RL 2002/15/EG) gilt für das gesamte im Straßenverkehr tätige Personal aller Unternehmen mit Sitz in einem EU-Mitgliedsstaat und sollte bis 23. 03. 2005 in nationales Recht übergeführt sein. Tatsächlich wurden in Österreich erst mit Verlautbarung des BGBl. 138/2006 vom 03. 08. 2006 die Bestimmungen dieser EU-Richtlinie umgesetzt, indem die einschlägigen Bestimmungen des Arbeitszeitgesetzes (AZG)[57] und des Arbeitsruhegesetzes (ARG)[58] entsprechend abgeändert wurden.[59] Die Bestimmungen der EG-VO 561/2006[60] hingegen

[57] Bundesgesetz vom 11. Dezember 1969 über die Regelung der Arbeitszeit (Arbeitszeitgesetz - AZG): BGBl.Nr. 461/1969, zuletzt geändert durch BGBl. I Nr. 61/2007

[58] Bundesgesetz vom 3. Feber 1983 über die wöchentliche Ruhezeit und die Arbeitsruhe an Feiertagen (Arbeitsruhegesetz - ARG): BGBl. Nr. 144/1983, zuletzt geändert durch BGBl. I Nr. 61/2007

[59] Bundesgesetz vom 3. August 2006, mit dem das Arbeitszeitgesetz und das Arbeitsruhegesetz geändert werden: BGBl. I Nr. 138/2006

gelten unmittelbar, wurden aber in Österreich zum Anlass genommen, um darüber hinaus auch zusätzliche Anpassungen im AZG und ARG vorzunehmen. Im Wesentlichen traten alle Bestimmungen mit 11. 04. 2007 in Kraft.

Somit gelten in Österreich für Lenker von Fahrzeugen, die im gewerblichen Straßengüterbeförderungsverkehr mit einer zulässigen Gesamtmasse von über 3,5 t eingesetzt sind, die nachfolgend angeführten Rechtsvorschriften:

- EG-VO Nr. 561/2006
- AZG Abschnitte 2-3a
- AZG Unterabschnitt 4b (§§ 13b – 14)
- AZG Unterabschnitt 4d (§§ 15e-17c)

Es folgt eine Darstellung der relevanten österreichischen Bestimmungen mit Hinweis auf die gesetzliche Verankerung hinsichtlich ihrer Veranlassung, ob es sich um direkt wirkendes Gemeinschaftsrecht oder um in österreichische Gesetze übertragene Bestimmungen handelt:

Arbeitszeit lt. AZG: Die Arbeitszeit für Lenker umfasst die Lenkzeiten, die Zeiten für sonstige Arbeitsleistungen und die Zeiten der Arbeitsbereitschaft ohne die Ruhepausen, wobei eine neue Tagesarbeitszeit erst nach Ablauf der gesamten Ruhezeit beginnt, was besonders bei Teilung der täglichen Ruhezeit zu tragen kommt.

Durch Kollektivvertrag - für Betriebe, für die kein Kollektivvertrag wirksam ist, durch Betriebsvereinbarung - kann die wöchentliche Höchstarbeitszeit bis auf 60 Stunden in einzelnen Wochen erweitert werden, wenn innerhalb eines Durchrechnungszeitraumes von bis zu 17 Wochen im Durchschnitt 48 Stunden nicht überschritten werden. Des Weiteren kann durch Kollektivvertrag oder Betriebsvereinbarung der Durchrechnungszeitraum aus objektiven, technischen oder arbeitsorganisatorischen

[60] VERORDNUNG (EG) Nr. 561/2006 DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 15. März 2006 zur Harmonisierung bestimmter Sozialvorschriften im Straßenverkehr und zur Änderung der Verordnungen (EWG) Nr. 3821/85 und (EG) Nr. 2135/98 des Rates sowie zur Aufhebung der Verordnung (EWG) Nr. 3820/85 des Rates

Gründen auf bis zu 26 Wochen ausgeweitet werden. Durch Kollektivvertrag - für Betriebe, für die kein Kollektivvertrag wirksam ist, durch Betriebsvereinbarung - kann eine durchschnittliche wöchentliche Höchstarbeitszeit von bis zu 56 Stunden zugelassen werden, wenn zumindest die über 48 Stunden hinausgehende Arbeitszeit in Form von Arbeitsbereitschaft geleistet wird. Dies ist auch so im Kollektivvertrag für das Güterbeförderungsgewerbe[61] von den Vertragsparteien vorgesehen.

Einsatzzeit AZG: Im § 16 AZG sind die Einsatzzeiten geregelt, die grundsätzlich auf täglich 12 Stunden limitiert sind, wobei aber durch Kollektivvertrag oder Betriebsvereinbarungen in Betrieben, für die kein Kollektivvertrag wirksam ist, die mögliche Einsatzzeit auf 14 Stunden ausgeweitet werden kann.

Fahrtunterbrechung EG-VO Nr. 561/2006: Nach einer Lenkzeit von höchstens 4 1/2 Stunden ist eine Fahrtunterbrechung (Lenkpause) von mindestens 45 Minuten einzulegen. Diese kann folgendermaßen geteilt werden: in einen 1. Teil, der mindestens 15 Minuten, und in eine Folgeunterbrechung, die mindestens 30 Minuten zu betragen hat. Lenkpausen können durch Ruhepausen ersetzt werden.

Ruhepausen AZG: Abweichend von der allgemeinen Regelung der Ruhepausen (§ 11 AZG) ist in Entsprechung der RL 2002/15/EG im § 13c AZG die Tagesarbeitszeit bei einer Gesamtdauer zwischen sechs und neun Stunden durch eine Ruhepause von mindestens 30 Minuten, bei einer Gesamtdauer von mehr als neun Stunden durch eine Ruhepause von mindestens 45 Minuten zu unterbrechen, wobei diese nach spätestens sechs Arbeitsstunden einzuhalten ist. Eine Aufteilung in mehrere Teile von mindestens 15 Minuten ist zulässig.

Tägliche Ruhezeiten EG-VO Nr. 561/2006: Innerhalb von 24 Std. nach dem Ende der vorangegangenen Ruhezeit sind mindestens 11 Stunden Ruhezeit einzuhalten. Dieses Ausmaß kann zwischen zwei wöchentlichen Ruhezeiten höchstens dreimal auf mindestens neun Stunden Ruhezeit reduziert werden. Somit ergeben sich maximale Einsatzzeiten von 13 bzw. 15 Stunden, die allerdings durch Kollektivvertrag bzw. Betriebsvereinbarung festgelegt sein müssen, andernfalls sind maximal 12 Stunden täglicher Einsatzzeit möglich.

[61] Kollektivvertrag für das Güterbeförderungsgewerbe (2006), Art. VI 4

Wöchentliche Ruhezeiten EG-VO Nr. 561/2006: Im Zeitraum von zwei aufeinanderfolgenden Arbeitswochen sind zwei 45 Stunden dauernde wöchentliche Ruhezeiten einzuhalten. Es ist aber auch möglich, neben einer der Regel entsprechenden 45-Stunden-Ruhezeit eine verkürzte anzuschließen; in diesem Fall müssen aber die fehlenden Stunden der wöchentlichen Ruhezeit in Form von Ausgleichsruhezeiten ununterbrochen vor Ende der 3. Folgewoche eingehalten werden, indem andere Ruhezeiten von mindestens neun Stunden um diese Differenz auf die volle wöchentliche Ruhezeit verlängert werden. Zwischen den wöchentlichen Ruhezeiten darf höchstens eine Arbeitswoche von 6 x 24 Stunden liegen.

Nachtarbeit AZG: Im Sinne dieser Bestimmung gilt als Nacht die Zeit zwischen 0:00 Uhr und 04:00 Uhr und als Nachtarbeit jede Tätigkeit, die in diesem Zeitraum ausgeübt wird. Die Tagesarbeitszeit eines Lenkers darf an Tagen, an denen er Nachtarbeit leistet, zehn Stunden nicht überschreiten. Dem Lenker gebührt für Nachtarbeit binnen 14 Tagen ein Ausgleich durch eine Verlängerung einer täglichen oder wöchentlichen Ruhezeit im Ausmaß der geleisteten Nachtarbeit.

Der Kollektivvertrag - für Betriebe, für die kein Kollektivvertrag wirksam ist, die Betriebsvereinbarung - kann aus objektiven, technischen oder arbeitsorganisatorischen Gründen Abweichungen zulassen. Diese Gründe werden im Kollektivvertrag für das Güterbeförderungsgewerbe auch geltend gemacht, indem explizit im Artikel Va über die Nachtarbeit im Pkt. 4 festgestellt wird: *„Gemäß §14 Abs 4 AZG gebührt aus arbeitsorganisatorischen Gründen für geleistete Nachtarbeit kein Ausgleich.“*[62]

Verbot schädlicher Entgelte EG-VO Nr. 561/2006: bedeutet, dass Unternehmen ihrem Fahrpersonal keine Zahlungen in Abhängigkeit von der zurückgelegten Strecke und/oder der Menge der beförderten Güter leisten, auch nicht in Form von Prämien oder Lohnzuschlägen, falls diese Zahlungen geeignet sind, die Sicherheit im Straßenverkehr zu gefährden und/oder zu Verstößen gegen diese Verordnung zu ermutigen.

Organisationspflichten des Unternehmens EG-VO Nr. 561/2006: Das einzelne Unternehmen ist verpflichtet, die Arbeit des Fahrpersonals so zu organisieren, dass dieses

[62] Kollektivvertrag für das Güterbeförderungsgewerbe (2006), Artikel Va Nachtarbeit Abs 4

die Bestimmungen der gegenständlichen Verordnung einhalten kann, wobei dafür Sorge zu tragen ist, dass die Fahrer ordnungsgemäß anzuweisen und regelmäßig zu überprüfen sind und somit eine Einhaltung gewährleistet ist.

Unternehmen, Verlader, Spediteure, Reiseveranstalter, Hauptauftragnehmer, Unterauftragnehmer und Fahrervermittlungsagenturen stellen sicher, dass die vertraglich vereinbarten Beförderungszeitpläne nicht gegen diese Verordnung verstoßen, was bedeutet, dass durch die Bestimmungen dieser Verordnung auch die verladende Wirtschaft und die Auftraggeber in die Pflicht genommen werden und für eine Einhaltung der gesetzlichen Regelungen mitverantwortlich gemacht werden können.

3.4.4.2 Berufskraftfahrer – Grundqualifikation und Weiterbildung

Die Inhalte der EU-Berufskraftfahrerrichtlinie (RL 2003/59/EG) sind bereits in nationales österreichisches Recht übergeführt und vom Gesetzgeber in der Grundqualifikations- und Weiterbildungsverordnung (Berufskraftfahrer – GWB)[63] erlassen worden.

Die Prüfungsgebiete über die Grundqualifikation entsprechen den jeweiligen Sachgebieten der EU-Richtlinie, wobei die Prüfung über die Grundqualifikation, die aus einem theoretischen Prüfungsteil und einer praktischen Fahrprüfung besteht, vor einer Prüfungskommission abgelegt werden muss. Die Zuständigkeit über die Abhaltung von Prüfungen zur Erreichung der Grundqualifikation liegt beim jeweiligen Landeshauptmann; es müssen mindestens vier Prüfungstermine im Jahr angeboten werden. Die theoretische Prüfung hat mindestens vier Stunden und 30 Minuten zu dauern und umfasst die Beantwortung von Multiple-Choice-Fragen, die Erörterung von Praxissituationen und einen mündlichen Prüfungsteil. Die praktische Fahrprüfung hat mindestens 90 Minuten zu dauern, wobei das für die Prüfung erforderliche Fahrzeug vom Prüfungswerber beizustellen ist. Bei erfolgreicher Ablegung aller Prüfungsteile wird eine entsprechende Bescheinigung durch die zuständige Verwaltungsbehörde ausgestellt.

[63] Verordnung des Bundesministers für Verkehr, Innovation und Technologie über die Grundqualifikation und Weiterbildung der Fahrer bestimmter Fahrzeuge für den Güter- oder Personenkraftverkehr (Grundqualifikations- und Weiterbildungsverordnung – Berufskraftfahrer - GWB): BGBl. II Nr. 139/2008

Bei den Weiterbildungsmaßnahmen sind sämtliche Sachgebiete der jeweiligen Führerscheinklasse im Ausmaß einer Mindeststundenanzahl von 28 Stunden zu vertiefen und zu wiederholen, wobei besondere Schwerpunkte auf Verkehrssicherheit und rationelleren Treibstoffverbrauch zu legen sind. Zusätzlich ist eine Weiterbildung in einem oder in mehreren bestimmten Sachgebieten im Ausmaß von mindestens sieben Stunden nachzuweisen. Die gesamte Dauer der Weiterbildung hat somit 35 Stunden innerhalb eines Zeitraumes von fünf Jahren zu betragen, worüber die Ausbildungsstätten eine Bescheinigung auszustellen haben. Bei erfolgreicher Absolvierung der Grundqualifikation bzw. Weiterbildung wird von der Führerscheinbehörde der Zahlencode „95“ bei der entsprechenden Führerscheinklasse im Führerschein eingetragen.

Die Lenker von Kraftfahrzeugen, die eine gewerbsmäßige Beförderung von Gütern über 3,5 t hzG durchführen und denen nach dem 9. 9. 2009 eine Lenkberechtigung für die Klassen C1 oder C erstmals erteilt wird, haben ab diesem Zeitpunkt auch erstmals die Grundqualifikation nachzuweisen. Lenker, denen vor dem 10. 9. 2009 bereits eine Lenkberechtigung für die Klassen C1 oder C erteilt wurde, haben bis spätestens 10. 9. 2014 erstmals eine Weiterbildungsmaßnahme nachzuweisen.

3.5 Steuern und Abgaben

Im Rahmen der gemeinsamen Verkehrspolitik in der Europäischen Union besteht das Bestreben zur Herbeiführung von harmonisierten Wettbewerbsbedingungen zwischen den Verkehrsträgern und innerhalb der Verkehrsträger zwischen den jeweiligen Verkehrsunternehmen. Besondere Beachtung findet hierbei auch die Ausgestaltung der fiskalischen Abgaben des Straßengüterverkehrs, insbesondere seien hier die Mineralöl- und Kraftfahrzeugsteuer erwähnt. Zur Finanzierung der Straßeninfrastruktur, aber auch zur Anlastung der Kosten an den jeweiligen Verursacher beschreitet man in den Staaten der Europäischen Union den Weg zunehmend in Richtung der Finanzierung der Infrastruktur durch fahrleistungsabhängige Straßenbenutzungsentgelte und verringert die bisher eher üblichen zeitbezogenen Entgeltformen.

3.5.1 Wegekosten, Straßenbenutzungsentgelt und Maut

Im Zusammenhang mit den Wegekosten und einer gerechten Anlastung der durch Straßenbenutzung entstehenden Kosten an die jeweiligen Verursacher existierten innerhalb der Europäischen Union zwei unterschiedliche Herangehensweisen, das Nationalitäts- und das Territorialitätsprinzip, die zur Lösung dieser Kostenzuordnungsproblematik herangezogen werden sollten.

Das sogenannte *Nationalitätsprinzip* sah vor, dass man für alle in Frage kommenden Fahrzeuge EU-weit angeglichene Mineralöl- und Kraftfahrzeugsteuern im jeweiligen Zulassungsland zu entrichten hätte. In einem EU-weiten Finanzausgleich sollten die länderspezifischen Unterschiede in der Straßenbenutzung hinsichtlich ausländischer Fahrzeuge oder erhöhter Infrastrukturkosten, die durch topografische Gegebenheiten bedingt sind, egalisiert werden. Dies würde einen Wegfall der Steuergrenzen bedeuten und dem Ziel des Gemeinsamen Marktes am ehesten entsprechen.

Beim *Territorialitätsprinzip* sollte die Zurechnung der Wegekosten in der Form erfolgen, dass den Fahrzeugen die im jeweiligen Land zurückgelegten Fahrzeugkilometer angelastet werden, wobei vorausgesetzt wird, dass für alle Straßenkategorien und für alle Nutzfahrzeugtypen die Wegeaufzeichnungen in jedem EU-Staat erfasst, mit bereits geleisteten Beiträgen und Abgaben gegengerechnet und eine verbleibende Unterdeckung dem jeweiligen Fahrzeug zugerechnet werden. Über eine EU-weite Clearingstelle wären in einem weiteren Schritt die erforderlichen Finanzausgleiche zwischenstaatlich vorzunehmen. Diese prinzipiellen Überlegungen kamen jedoch nur teilweise zum Tragen, da bald von der EU-Kommission erkannt wurde, dass die Mitgliedsstaaten schwerwiegende Probleme bei der Ermittlung der Wegeaufwendungen hätten, da diese sehr hohe Anforderungen an die Datenermittlung und Datenerfassung hinsichtlich Straßenkategorie, Fahrzeugtyp und der jeweils zurückgelegten Wegstrecke stellt.

Dieses Territorialitätsprinzip gewinnt allerdings in letzter Zeit mehr an Attraktivität in Zusammenhang mit der Einführung von Straßenbenutzungsabgabe- und besonders von Road Pricing-Systemen. Aus diesem Grund bestehen in den EU-Staaten

neben einer Fahrzeugbesteuerung auch Verpflichtungen zur Leistung von Straßenbenutzungsentgelten (Mauten).[64]

Die europaweite gesetzliche Verankerung, gemäß derer die EU-Mitgliedsländer Entgelte für die Straßenbenutzung einheben können, findet sich in der Richtlinie 1999/62/EG[65], die auch dazu dienen soll, Harmonisierungsbestrebungen innerhalb des gemeinsamen europäischen Marktes zu stärken. Derartige Benutzungsgebühren sollten entsprechend der Dauer der Benutzung der betreffenden Verkehrswege festgelegt werden und unter Berücksichtigung der von den Straßenfahrzeugen verursachten Kosten differenziert werden. Im Hinblick auf die Gegebenheiten auf bestimmten Alpenstrecken ist es für einen Mitgliedsstaat nicht möglich, ein Benutzungsgebührensystem für einen genau festgelegten Abschnitt seines Autobahnnetzes anzuwenden, wohl aber eine infrastrukturbezogene Gebühr einzuheben.

Der Begriff *Maut* steht im Allgemeinen für ein Entgelt, das für die Nutzung von Straßen zu entrichten ist, wobei als Bezugsgrundlage für die Erhebung der Maut entweder ein bestimmter Zeitraum (Vignette) oder die zurückgelegte Wegstrecke (Péage) verwendet wird. Es wird somit zwischen einer zeitabhängigen und einer fahrleistungsabhängigen Maut unterschieden. In diesem Zusammenhang ist es auch unerheblich, ob es sich um inländische oder ausländische Verkehrsteilnehmer handelt, da grundsätzlich jeder Nutzer der Straßeninfrastruktur zur Entrichtung der Maut verpflichtet ist. Die Zahlungsempfänger der Entgelte, die durch die Bemautung von Verkehrsinfrastruktur entstehen, können sowohl die öffentliche Hand als auch private Unternehmen sein.[66]

Bei den *zeitabhängigen Mauten* sind europaweite Höchstsätze in Abhängigkeit von Emissionsgrenzwerten und Achsanzahl festgelegt. Die einzuhebende Jahreshöchstgebühr für ein Fahrzeug der Klasse EURO IV oder besser mit mehr als vier Achsen beträgt € 1.329, die Tagesgebühr bei allen Fahrzeugklassen einheitlich € 11. Als zeitbezogene Abgabe hat eine derart eingehobene Gebühr jedoch nur eine minimale Steuerungsfunktion in Bezug auf die eingesetzte Fahrzeugklasse und den damit

[64] vgl. Aberle (2003), S. 182 f.

[65] RICHTLINIE 1999/62/EG DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 17. Juni 1999 über die Erhebung von Gebühren für die Benutzung bestimmter Verkehrswege durch schwere Nutzfahrzeuge

[66] vgl. Einbock (2007), S. 11

einhergehenden Schadstoffausstoß; sie ist hauptsächlich als Mittel zur Finanzierung der Infrastruktur zu sehen und dient zudem der Erfassung ausländischer Fahrzeuge zur Einbindung in die inländischen Verkehrswegeaufwendungen.[67]

Bei *fahrleistungsabhängigen Mauten* wird eine Anlastung der Straßenbenutzungskosten in Abhängigkeit von der zurückgelegten Strecke vorgenommen, wobei die Abwicklung der Erfassung und Verrechnung der abzurechnenden Fahrtstrecken größtenteils automatisch erfolgen kann. Im Anhang III der Richtlinie 1999/62/EG sind die Eckpunkte für die Anrechnung der Kosten und die Berechnung der Mautgebühren dargelegt; als wesentliches Merkmal gilt, dass die Höhe der Maut die Wegekosten nicht übersteigen darf. Darunter fallen die Infrastrukturkosten (Investition in die Infrastruktur und Erhaltung derselben) sowie die Betriebs- und Mauteinzugskosten. Im Anhang IV der Richtlinie werden die Fahrzeuge entsprechend den durch sie verursachten Schäden am Straßenoberbau in Schadensklassen (0 – III) eingestuft, wobei die Klasse III diejenige ist, die die meisten Schäden an der Straßeninfrastruktur verursacht.

Eine fahrleistungsabhängige Maut ist jedoch nicht gleichzusetzen mit dem *„Road Pricing“*. Unter „Road Pricing“ wird vielmehr eine differenziertere Preissetzung für Straßennutzungen verstanden, die weitere Faktoren in die Preisgestaltung miteinbezieht. So sind Auslastungsverhältnisse, Straßentypen, regionsbezogene, stauabhängige sowie räumliche und zeitliche Faktoren zu berücksichtigen, aber auch fahrzeugspezifische Eigenschaften (Gewicht, Schadstoffemissionen) sind zur Preisfindung heranzuziehen.[68]

Die Begriffe *Straßenbenutzungsgebühr* und *Straßenbenutzungsabgabe* werden im allgemeinen Sprachgebrauch oft synonym verwendet, wobei allerdings grundlegende Unterschiede in der Bedeutung bestehen. Eine Gebühr ist als Entgelt definiert, das für eine spezielle, in ihrem Umfang genau definierte Leistung an öffentliche Institutionen zu entrichten ist. Unter diesem Gesichtspunkt kann daher bei einer Vielzahl von Straßenbenutzungsentgelten nicht von einer Gebühr gesprochen werden. Beispielsweise kommen die eingehobenen fahrleistungsabhängigen Benutzungsgebühren in Frankreich und Italien den privaten Betreibern der Straßeninfrastruktur zugute und nicht der

[67] vgl. Aberle (2003), S. 183

[68] vgl. Einbock (2007), S. 22

öffentlichen Hand. Der Begriff Straßenbenutzungsabgabe beschreibt hingegen jegliches Entgelt, das für eine Benutzung von Straßeninfrastruktur zu leisten ist, wobei der konkrete Einhebungszweck unerheblich ist.[69]

In den nachfolgenden Kapiteln dieser Arbeit werden zur leichteren Zuordnung und Lesbarkeit daher ausschließlich die umfassenderen Begriffe Maut und Straßenbenützungsentgelt zur allgemeinen Beschreibung dieses Sachverhaltes verwendet.

3.5.2 Kraftfahrzeugsteuer

Die Regelung über die Besteuerung von Kraftfahrzeugen, die der Güterbeförderung dienen, ist ebenfalls in der EU-Richtlinie 1999/62/EG[70] zu finden, wobei als Ziel die Angleichung der einzelstaatlichen Abgabesysteme auf Nutzfahrzeuge mit einem bestimmten zulässigen Gesamtgewicht definiert ist. Dies erfolgt durch Festsetzung von Mindestsätzen bei der Kraftfahrzeugsteuer, die nicht unterschritten werden dürfen. Die Nutzung straßenschonender und umweltfreundlicher Fahrzeuge soll durch eine Differenzierung der Steuern gefördert werden, sofern eine solche das Funktionieren des Binnenmarkts nicht beeinträchtigt. Die Festlegung der Mindeststeuersätze für die Kraftfahrzeugsteuer erfolgt über Achsanzahl, zulässiges Gesamtgewicht und das Vorhandensein einer Luftfederung (oder eines als gleichwertig anerkannten Federungssystems) an der Antriebsachse. Für einen typischen europäischen Fernverkehrssattelzug (SZM 2 Achsen + Auflieger 3 Achsen) mit Luftfederung, der ein Gesamtgewicht von über 38 t und unter 40 t aufweist, gilt derzeit der Mindeststeuersatz von € 515 pro Jahr, ohne Luftfederung erhöht sich dieser Betrag auf € 700 pro Jahr.

3.5.3 Mineralölsteuer

Die Einhebung der Mineralölsteuer erfolgt nach dem territorialen Prinzip, was bedeutet, dass in demjenigen Land, in dem eine Fahrzeugbetankung vorgenommen wird,

[69] vgl. Einbock (2007), S. 13

[70] RICHTLINIE 1999/62/EG DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 17. Juni 1999 über die Erhebung von Gebühren für die Benutzung bestimmter Verkehrswege durch schwere Nutzfahrzeuge

diese Steuer anfällt. In der Richtlinie 2003/96/EG[71], die die Besteuerung von Energieerzeugnissen festlegt, sind auch die Bestimmungen über die Besteuerung von Gasölen (Dieselkraftstoff, Heizöl) enthalten. Diese Regelungen, die insbesondere für gemeinschaftsweit tätige Straßengüterbeförderungsunternehmen von Bedeutung sind, bieten den EU-Staaten die Möglichkeit einer differenzierten Behandlung der Besteuerung und sollen auf diese Weise zu einer Harmonisierung der Wettbewerbsbedingungen führen. Im Anhang 1 der Richtlinie sind die Mindeststeuerbeträge für Gasöle, die als Kraftstoffe verwendet werden, angeführt. Diese betragen seit dem 1. 1. 2004 bei Dieselkraftstoff € 302 je 1.000 l, erhöhen sich ab dem 1. 1. 2010 auf € 330 je 1.000 l und sind ab dem 1. 1. 2013 vom EU-Rat wieder neu festzusetzen. Den EU-Staaten ist gestattet, zwischen gewerblich und nicht gewerblich genutztem Gasöl, das als Kraftstoff verwendet wird, zu differenzieren, vorausgesetzt, die Mindeststeuerbeträge werden eingehalten und der Steuersatz für gewerblich genutzten Kraftstoff wird nicht unter den am 1. 1. 2003 geltenden nationalen Steuerbetrag abgesenkt.

Im Falle der Einführung von Straßenbenutzungsabgaben kann im Wesentlichen der per 1. 1. 2003 festgesetzte nationale Steuerbetrag unterschritten werden, solange die Gesamtsteuerlast weitgehend gleich bleibt und sofern die gemeinschaftlichen Mindeststeuerbeträge eingehalten werden.

3.5.4 Mehrwertsteuer

Im Jahr 2006 wurde die Richtline 2006/112/EG[72] erlassen, in der die bisher in den unterschiedlichsten Rechtsdokumenten verstreuten Bestimmungen zur Mehrwertsteuer zusammengeführt wurden. Zielsetzung dieser Richtlinie ist, dass in den Mitgliedsstaaten Rechtsvorschriften über die Umsatzsteuern angewandt werden, durch die die Wettbewerbsbedingungen nicht verfälscht und der freie Waren- und Dienstleistungsverkehr nicht behindert wird.

Aus dieser Richtlinie heraus sind Möglichkeiten entstanden, die es den Güterbeförderungsunternehmen erlauben, einerseits die Entgeltforderungen (Rechnungen)

[71] RICHTLINIE 2003/96/EG DES RATES vom 27. Oktober 2003 zur Restrukturierung der gemeinschaftlichen Rahmenvorschriften zur Besteuerung von Energieerzeugnissen und elektrischem Strom

[72] RICHTLINIE 2006/112/EG DES RATES vom 28. November 2006 über das gemeinsame Mehrwertsteuersystem

für erbrachte innergemeinschaftliche Transporte ohne Umsatzsteuer zu legen und andererseits über Rückvergütungsmechanismen bereits entrichtete Steuerbeträge zurückzuerhalten. Dies ist in erster Linie bei im Ausland getanktem Treibstoff der Fall.

3.6 Technische Rahmenbedingungen

3.6.1 Abmessungen und Gewichte

Für den grenzüberschreitenden Güterverkehr in der Europäischen Gemeinschaft wurden bald Regelungen in Bezug auf Abmessungs- und Gewichtsvorschriften gefunden, die einer Diskriminierung von innergemeinschaftlich tätigen Unternehmen durch die jeweiligen nationalen Gesetzgebungen entgegenwirken sollten. Diese Rechtsgrundlage bildet die Richtlinie 96/53/EG[73], die für bestimmte, im Anhang 1 der Richtlinie angeführte Straßenfahrzeuge die höchstzulässigen Abmessungen und Gewichte regelt.

	Länge	Breite	Höhe	Gewicht
Kraftfahrzeug	12,00 m	2,55 m[1]	4,00 m	
2-achsig				18 t
3-achsig				25 t[2]
4-achsig mit 2 Lenkachsen				32 t
Anhänger	12,00 m	2,55 m[1]	4,00 m	
2-achsig				18 t
3-achsig				24 t
Lastzug	18,75 m	2,55 m[1]	4,00 m	
4- achsig (2+2)				36 t
5- oder 6-achsig (2+3/3+2/3+3)				40 t
Sattelkraftfahrzeug	16,50 m	2,55 m[1]	4,00 m	
4- achsig (2+2)				36 t
5- oder 6-achsig (2+3/3+2/3+3)				40 t[3]

[1] Aufbauten von klimatisierten Fahrzeugen 2,60 m
[2] Antriebsachse mit Doppelbereifung und Luftfederung 26 t
[3] 3-achsiges Kraftfahrzeug mit 2- oder 3-achsigem Sattelanhänger, das im kombinierten Verkehr einen 40 Fuß Container befördert 44 t

Tab. 7: Maximale Fahrzeugabmessungen und Gewichte in der EU (Stand 2008)[74]

Diese Richtlinie wurde, bedingt durch neue Anforderungen an den Straßengüterverkehr, durch Einbeziehung auch von Fahrzeugen, die der Personenbeförderung dienen, und durch technischen Fortschritt mit der Richtlinie

[73] RICHTLINIE 96/53/EG DES RATES vom 25. Juli 1996 zur Festlegung der höchstzulässigen Abmessungen für bestimmte Straßenfahrzeuge im innerstaatlichen und grenzüberschreitenden Verkehr in der Gemeinschaft sowie zur Festlegung der höchstzulässigen Gewichte im grenzüberschreitenden Verkehr

[74] Quelle: RL 96/53/EG Anhang 1

2002/7/EG[75] dahingehend geändert, dass nun innerhalb der Europäischen Gemeinschaft für Fahrzeuge, die im grenzüberschreitenden innergemeinschaftlichen Verkehr eingesetzt sind, harmonisierte Bedingungen hinsichtlich der höchstzulässigen Abmessungen (Länge, Breite, Höhe) und der höchstzulässigen Gewichte und Achslasten gelten (siehe Tab. 7 und Tab. 8). Diese Richtlinie war bis zum 9. 3. 2004 in allen Mitgliedsländern in nationales Recht überzuführen.

	LKW	Anhänger	Sattelzugfzg.	Sattelanhänger
Einzelachse ohne Antrieb	10 t	10 t	10 t	10 t
Einzelachse mit Antrieb	11,5 t		11,5 t	
Doppelachse[1]				
weniger als 1,0 m	11,5 t	11 t	11,5 t	11 t
1,0 m bis weniger als 1,3 m	16 t	16 t	16 t	16 t
1,3 m bis weniger als 1,8 m	18 t[2]	18 t	18 t[2]	18 t
1,8 m oder mehr	---	20 t	---	20 t
Dreifachachse[1]				
1,3 m oder weniger		21 t		21 t
über 1,3 m und bis zu 1,4 m		24 t		24 t

[1] Die Summe der Achslasten darf bei den angeführten Achsabständen die folgenden Werte nicht übersteigen
[2] Antriebsachse mit Doppelbereifung und Luftfederung 19 t

Tab. 8: Maximal zulässige Achslasten in der EU (Stand 2008)[76]

In den vergangenen Jahren setzte sich unter diesen Rahmenbedingungen im grenzüberschreitenden EU-Straßengüterverkehr als wirtschaftlichste Fahrzeugkombination eine 2-achsige Sattelzugmaschine mit einem 3-achsigen Sattelanhänger durch.[77] Bei dieser Fahrzeugkombination ergibt sich das beste Verhältnis zwischen den Eigengewichten der Fahrzeuge und der für die Ladung zur Verfügung stehenden Nutzlast.

3.6.2 Schadstoffemissionen

Die Grenzwerte der Schadstoffemissionen sind in unterschiedlichen EU-Richtlinien[78] festgelegt und waren damit in nationales Recht überzuführen. In Österreich

[75] RICHTLINIE 2002/7/EG DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 18. Februar 2002 zur Änderung der Richtlinie 96/53/EG des Rates zur Festlegung der höchstzulässigen Abmessungen für bestimmte Straßenfahrzeuge im innerstaatlichen und grenzüberschreitenden Verkehr in der Gemeinschaft sowie zur Festlegung der höchstzulässigen Gewichte im grenzüberschreitenden Verkehr

[76] Quelle: RL 96/53/EG Anhang 1

[77] vgl. mit Abb. 10: Anzahl LKW und Sattelzugfahrzeuge im gewerblichen Verkehr (1972 - 2007)

[78] Insb. RICHTLINIE 2005/55/EG DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 28. September 2005 zur Angleichung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten über Maßnahmen gegen die Emission gasförmiger Schadstoffe und luftverunreinigender Partikel aus Selbstzündungsmotoren zum Antrieb von Fahrzeugen und die

findet sich diese Umsetzung im Kraftfahrrecht, wobei die aktuelle EU-Rechtsnorm mittels einer Änderung der Kraftfahrgesetz-Durchführungsverordnung[79] hergestellt wurde. Die Kraftfahrzeuge werden entsprechend den spezifischen Schadstoffemissionen in die EURO-Grenzwertklassen 0 bis 5 eingeteilt (siehe Tab. 9). Der Schadstoffausstoß der einzelnen Schadstoffgruppen (HC, CO, NO_x und Ruß), dessen Quantitätsangabe in g/kWh erfolgt, hat sich in EURO-Klassen mit einer höheren Ordnungszahl - in der Regel hinsichtlich der ausgestoßenen Menge - zu verringern.

	Einzel- und Typgenehmigung	Erstzulassung	Gültig ab Jahr	HC[1 3]	CO[1 4]	NO_x[1 5]	Ruß[1]
Euro 0	Nicht mehr zulässig	Nicht mehr zulässig	1990	2,60	12,30	15,80	---
Euro 1	Nicht mehr zulässig	Nicht mehr zulässig	1993	1,23 -52,7%[2]	4,90 -60,2%[2]	9,00 -43,0%[2]	0,40 ---[2]
Euro 2	Nicht mehr zulässig	Nicht mehr zulässig	1996	1,10 -57,7%[2]	4,00 -67,5%[2]	7,00 -55,7%[2]	0,15 -62,5%[2]
Euro 3	Bis 30.09.2005	Bis 30.09.2006	2001	0,66 -74,6%[2]	2,10 -82,9%[2]	5,00 -68,4%[2]	0,10 -75,0%[2]
Euro 4	Bis 30.09.2008	Bis 30.09.2009	2006	0,46 -82,3%[2]	1,50 -87,8%[2]	3,50 -77,8%[2]	0,02 -95,0%[2]
Euro 5	Ab 01.10.2008	Ab 01.10.2009	2009	0,46 -82,3%[2]	1,50 -87,8%[2]	2,00 -87,3%[2]	0,02 -97,5%[2]
Euro 6	---	---	2014	0,13 -95,0%[2]	1,50 -87,8%[2]	0,40 -97,5%[2]	0,01 -97,5%[2]

[1] Menge in g/kWh
[2] Reduktion des zulässigen Schadstoffausstoßes in Prozent gegenüber Euro 0
[3] HC: Kohlenwasserstoff
[4] CO: Kohlenstoffmonoxid
[5] NO_x: Stickoxide

Tab. 9: Emissionsgrenzwerte für Dieselmotoren (Straße) und Genehmigungs- und Zulassungsfristen in der EU (Stand 2008)[80]

Fahrzeuge, die den EURO-Klassen 0 bis 3 zugerechnet werden, erhalten keine Einzel- und Typgenehmigung und dürfen auch nicht mehr erstzugelassen werden, solche der EURO-Klasse 4 konnten bis 30. 9. 2008 noch Einzel- und Typengenehmigungen erhalten, eine Erstzulassung für Fahrzeuge, die Motoren dieser Schadstoffklasse verwenden, hat allerdings bis spätestens 30. 9. 2009 zu erfolgen. Ab 1. 10. 2008 erhalten nur noch Fahrzeuge, die der Schadstoffklasse EURO 5 entsprechen, eine Einzel- und Typzulassung und ab 1. 10. 2009 werden auch nur noch diese Fahrzeuge erstzugelassen.

Beginnend mit dem Jahr 1990 mussten diese sich ständig verschärfenden Vorgaben des zulässigen Schadstoffausstoßes der Fahrzeugmotoren durch die Hersteller

Emission gasförmiger Schadstoffe aus mit Flüssiggas oder Erdgas betriebenen Fremdzündungsmotoren zum Antrieb von Fahrzeugen

[79] Verordnung des Bundesministers für Verkehr, Innovation und Technologie, mit der die Kraftfahrgesetz-Durchführungsverordnung 1967 geändert wird (49. Novelle zur KDV 1967) vom 18. März 2004, BGBl. II Nr. 129/2004

[80] Quelle: RL 2005/55/EG; Wirtschaftskammer Österreich (2008b), S. 9

von Lastkraftwagen umgesetzt werden, um den gesetzlichen Bestimmungen entsprechen zu können. Zum Teil gingen die mit der Umsetzung verbundenen technischen Maßnahmen zu Lasten des Kraftstoffverbrauches, sodass zwar eine Einhaltung der Schadstoffgrenzwerte (g/kWh) gewährleistet war, sich aber der durchschnittliche Kraftstoffverbrauch (l/km) erhöhte. Die Absicht der Europäischen Kommission, die hinter diesen Regelungen steht, spiegelt die Bestrebungen wider, im gesamten Gebiet der Europäischen Union zufriedenstellende Luftqualitätswerte zu erreichen, wie dies auch ausdrücklich in den Vorbemerkungen zur angeführten Richtlinie dargelegt ist.

3.6.3 Technische Überwachung

Der Umfang und die Intervalle der technischen Überwachung von in einem Mitgliedsstaat der EU zugelassenen Kraftfahrzeug bzw. Anhänger sind in der EU-Richtlinie 96/96/EG[81] festgelegt. Ziel dieser Richtlinie ist es, dass im Rahmen der gemeinsamen Verkehrspolitik für alle zum Verkehr bestimmten Fahrzeuge in der Gemeinschaft sowohl hinsichtlich der Sicherheit als auch der Bedingungen des Wettbewerbs die gleichen Voraussetzungen gelten. Festgelegt sind einerseits die Zeitabstände, an denen die Untersuchungen durchgeführt werden, sowie der Umfang der durchzuführenden Fahrzeugüberprüfungen. Die Richtlinie 96/96/EG wurde im Jahr 1999 durch die Richtlinie 1999/52/EG[82] dahingehend erweitert, dass auch der Aspekt von Schadstoffemissionen bei der Fahrzeugüberprüfung Eingang fand. Mittels regelmäßiger Abgasuntersuchungen soll gewährleistet werden, das Emissionsniveau von Kraftfahrzeugen während der gesamten Lebensdauer niedrig zu halten und sicherzustellen, dass Fahrzeuge aus dem Verkehr gezogen werden, wenn sie nicht ordnungsgemäß gewartet sind. In der Regel erfolgen diese Untersuchungen der technischen Überwachung der Fahrzeuge in einem jährlichen Rhythmus.

[81] RICHTLINIE 96/96/EG DES RATES vom 20. Dezember 1996 zur Angleichung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten über die technische Überwachung der Kraftfahrzeuge und Kraftfahrzeuganhänger

[82] RICHTLINIE 1999/52/EG DER KOMMISSION vom 26. Mai 1999 zur Anpassung der Richtlinie 96/96/EG des Rates zur Angleichung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten über die technische Überwachung der Kraftfahrzeuge und Kraftfahrzeuganhänger an den technischen Fortschritt

3.7 Zugang der Arbeitnehmer zum Arbeitsmarkt

3.7.1 Arbeitnehmer aus EU-Staaten

Im Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG)[83] im Jahr 1957 war ursprünglich von den Unterzeichnerländern nur ein gemeinsamer Markt als zu verwirklichendes Ziel vorgesehen. Dieser sollte den gemeinsamen Wirtschaftsraum in Form einer Zollunion mit den vier Grundfreiheiten freier Warenverkehr, Freizügigkeit für Arbeitnehmer und Selbstständige, Niederlassungsfreiheit und Kapital- und Zahlungsverkehrsfreiheit realisieren. Die Arbeitnehmerfreizügigkeit gibt Arbeitnehmern der EU-Mitgliedsstaaten die Möglichkeit, ihren Arbeitsplatz im gesamten Gemeinschaftsgebiet frei zu wählen, und verbietet darüber hinaus jede auf Staatszugehörigkeit beruhende unterschiedliche Behandlung von Arbeitnehmern im Hinblick auf die Beschäftigung und die Entlohnung.

Die Rechtsgrundsätze über die Freizügigkeit für Arbeitnehmer innerhalb der Gemeinschaft sind detailliert in der Verordnung 1612/68[84] geregelt; die Verordnung 1408/71[85] dient der Schaffung von Rechtsgrundlagen für die soziale Sicherheit von Arbeitnehmern und deren Familienangehörigen, die innerhalb der Gemeinschaft zu- und abwandern. Allerdings sind einige Bestimmungen des Gemeinschaftsrechts, die die Arbeitnehmerfreizügigkeit betreffen, für die Staatsangehörigen der neuen EU-Mitgliedsländer (Beitrittsjahr 2004 und 2007) aufgrund des jeweiligen Beitrittsvertrages vorübergehend eingeschränkt. Das gilt nicht für die Staatsangehörigen Zyperns und Maltas; diese können seit Beginn der jeweiligen EU-Mitgliedschaft die volle Arbeitnehmerfreizügigkeit für sich beanspruchen.[86] [87]

---

[83] Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, 25.3.1957, Rom

[84] VERORDNUNG (EWG) Nr. 1612/68 DES RATES vom 15. Oktober 1968 über die Freizügigkeit der Arbeitnehmer innerhalb der Gemeinschaft

[85] VERORDNUNG (EWG) Nr. 1408/71 DES RATES vom 14. Juni 1971 zur Anwendung der Systeme der sozialen Sicherheit auf Arbeitnehmer und Selbständige sowie deren Familienangehörige, die innerhalb der Gemeinschaft zu– und abwandern

[86] Akte betreffend den Beitritt der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien und der Slowakischen Republik zur Europäischen Union; Amtsblatt der Europäischen Union, L 236, 46. Jahrgang, 23. September 2003

Die ausverhandelten Übergangsbestimmungen sehen das sogenannte „2+3+2-Modell“ vor. Die EU-15-Mitgliedsstaaten können während einer Übergangszeit von zunächst zwei Jahren ihre bisherigen nationalen Regelungen für den Zugang zum Arbeitsmarkt für Staatsangehörige der mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer beibehalten. Diese Regelung können die Mitgliedsstaaten – nach einer Überprüfung auf Basis eines Berichts der EU-Kommission – um weitere drei Jahre sowie danach im Falle schwerer Störungen des Arbeitsmarktes oder der Gefahr einer solchen Störung noch einmal um zwei Jahre verlängern, sodass eine volle Freizügigkeit für Arbeitnehmer aus den neuen EU-Mitgliedsländern spätestens nach 7 Jahren ab dem Beitrittsdatum erreicht ist. Die volle Freizügigkeit gilt somit spätestens ab 1. 5. 2011 für die Länder, die im Jahr 2004 beigetreten sind, und ab 1. 1. 2013 für Bulgarien und Rumänien.

3.7.2 Arbeitnehmer aus Drittstaaten

Die Beschäftigung von Arbeitnehmern aus Nicht-EU-Ländern (sogenannte Drittstaatsangehörige) ist in den jeweiligen nationalen Gesetzgebungen geregelt und zumeist an eine Reihe von restriktiven Auflagen (Aufenthaltsberechtigung etc.) zum Schutz des Binnenarbeitsmarktes gebunden.

Konkrete Bestimmungen wurden allerdings für die Beschäftigung von LKW-Lenkern aus Drittländern im Güterbeförderungsgewerbe erlassen. Mit der Verordnung (EG) 484/2002[88] wurde die Verordnung (EWG) 881/92 über den Zugang zum Güterkraftverkehrsmarkt um Bestimmungen für Arbeitnehmer aus Drittstaaten, die als LKW-Fahrer in einem in der EU ansässigen Unternehmen beschäftigt sind, durch Einführung einer Fahrerbescheinigung erweitert. Dieses Fahrerbescheinigungsdokument für Drittstaatsangehörige ermöglicht somit befugten Stellen die rasche Durchführung einer Überprüfung des Beschäftigungsverhältnisses auf Korrektheit und Rechtmäßigkeit.

[87] Dokumente über den Beitritt der Republik Bulgarien und Rumäniens zur Europäischen Union; Amtsblatt der Europäischen Union, L 157, 48. Jahrgang, 21. Juni 2005

[88] VERORDNUNG (EG) Nr. 484/2002 DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 1. März 2002 zur Änderung der Verordnungen (EWG) Nr. 881/92 und (EG) Nr. 3118/93 des Rates hinsichtlich der Einführung einer Fahrerbescheinigung

3.7.3 Kontrollen und Kontrollquoten

Bereits in dem Weißbuch „Die Europäische Verkehrspolitik bis 2010: Weichenstellungen für die Zukunft“[89], das die Vorstellungen der Europäischen Kommission auf dem Transportsektor beschreibt, wurde von der Kommission festgestellt, dass es notwendig ist, die Kontrollen und Sanktionen vor allem im Bereich der Sozialvorschriften für Tätigkeiten im Straßenverkehr zu verschärfen. Als zu treffende Maßnahmen wurden vorgeschlagen, die Anzahl der Kontrollen zu erhöhen, den systematischen Informationsaustausch zwischen den Mitgliedsstaaten zu fördern, die Kontrolltätigkeiten zu koordinieren und die Ausbildung von Kontrollbeamten zu fördern.[90] Deshalb sind die EU-Mitgliedsstaaten vonseiten der EU-Kommission aufgefordert, durch ordnungsgemäße Anwendung und harmonisierte Auslegung der Sozialvorschriften für den Straßenverkehr und durch exakte Festlegung von Mindestanforderungen für europaweit einheitliche und wirksame Kontrollmaßnahmen die Einhaltung der einschlägigen Bestimmungen sicherzustellen. Diese Kontrollen sollen der Verringerung und Vermeidung von Verstößen der Sozialvorschriften dienen. Darüber hinaus soll ein System eingeführt werden, welches Güterbeförderungsunternehmen anhand der Schwere und Anzahl der begangenen Verstöße einstuft und wonach Unternehmen mit einer solchen höheren Risikoeinstufung strenger und häufiger zu kontrollieren sind.

Vorgaben, in welchem Umfang die Einhaltung der Sozialvorschriften bei direkten Kontrollen auf der Straße und in den Betriebsstätten der Unternehmen geprüft wird, fanden sich bisher in der europäischen Kontrollrichtlinie 88/599/EWG[91]. Diese wurde am 11. 04. 2007 durch die neue Kontrollrichtlinie 2006/22/EG[92] abgelöst, die unter anderem auch die im Weißbuch formulierten Absichten der Kommission in gesetzliche Bestimmungen umsetzt. Die Wirkung der getroffenen Maßnahmen soll nicht nur in Richtung einer Erhöhung der Straßenverkehrssicherheit zielen, sondern auch zu einer Harmonisierung der Arbeitsbedingungen innerhalb der Europäischen Gemeinschaft

[89] vgl. Europäische Kommission (2001)

[90] vgl. Europäische-Kommission (2001), S. 29

[91] Richtlinie 88/599/EWG des Rates vom 23. November 1988 über einheitliche Verfahren zur Anwendung der Verordnung (EWG) Nr. 3820/85 über die Harmonisierung bestimmter Sozialvorschriften im Straßenverkehr und der Verordnung (EWG) Nr. 3821/85 über das Kontrollgerät im Straßenverkehr

[92] Richtlinie 2006/22/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 15. März 2006 über Mindestbedingungen für die Durchführung der Verordnungen (EWG) Nr. 3820/85 und (EWG) Nr. 3821/85 des Rates über Sozialvorschriften für Tätigkeiten im Kraftverkehr sowie zur Aufhebung der Richtlinie 88/599/EWG des Rates

beitragen und zu einer weiteren Angleichung der Wettbewerbsbedingungen im Straßengüterbeförderungsgewerbe führen.

Jeder EU-Mitgliedsstaat ist verpflichtet die Kontrollen in der Form durchzuführen, dass ab dem 1. 5. 2006 eine Überprüfung von 1 % der Tage vorgenommen wird, an denen Fahrer Tätigkeiten mit Fahrzeugen ausführen, die in den Geltungsbereich der Verordnungen (EG) Nr. 561/2006 und (EWG) Nr. 3821/85 fallen. Dieser Prozentsatz der vorzunehmenden Kontrollen erhöht sich ab dem 1. 1. 2008 auf mindestens 2 % und ab dem 1. 1. 2010 auf mindestens 3 %. Ab dem 1. 1. 2012 steigt diese Quote auf 4 %, allerdings nur, falls bis dahin festgestellt wird, dass bei den Straßenkontrollen bereits mindestens 90 % aller Fahrzeuge mit einem digitalen Kontrollgerät ausgerüstet sind.

Mit der neuen Richtlinie wird auch das Risikoeinstufungssystem eingeführt, wonach die Güterbeförderungsunternehmen nach Maßgabe der relativen Anzahl und Schwere der Verstöße gegen die Sozialvorschriften bewertet werden. Die genauen Einzelheiten hierzu müssen allerdings noch vom zuständigen EU-Kommissionsausschuss festgelegt werden.[93]

3.8 Sonstige gesetzliche Rahmenbedingungen

3.8.1 Verbringung von Treibstoff

Innerhalb der Europäischen Union spricht man von einem „Verbringen von Treibstoff“, wenn dieser zum Betrieb des Fahrzeuges im dafür vorgesehenen Treibstoffbehälter mitgeführt wird, und nicht mehr von Ein- bzw. Ausfuhr von Treibstoff. Das Verbringen von Treibstoff ist innerhalb der Europäischen Union ohne Beschränkungen möglich und kann daher abgabenfrei vorgenommen werden.[94] Die neu hinzugekommenen EU-Mitgliedsländer haben diese betreffenden Richtlinien ohne Übergangsbestimmungen angenommen, sodass diesbezüglich kein Unterschied in der Mitführung von Treibstoffen im nationalen und internationalen Transport besteht.

[93] vgl. Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (2007), S. 97 f.

[94] RICHTLINIE 92/12/EWG DES RATES vom 25. Februar 1992 über das allgemeine System, den Besitz, die Beförderung und die Kontrolle verbrauchsteuerpflichtiger Waren

In Ländern, die nicht zum gemeinsamen Wirtschaftsraum gehören, gelten weiterhin mengenmäßige Ein- und Ausfuhrbeschränkungen, wobei eine über die Freigrenze hinausgehende Menge im jeweiligen Land anzugeben und gemäß den dort gültigen Bestimmungen zu versteuern ist.

3.8.2 Zeitlich begrenzte Fahrverbote

Innerhalb der Europäischen Union existiert zurzeit keine Rechtsgrundlage, auf deren Basis einheitliche zeitraumbezogene Fahrverbotsregelungen in den Mitgliedsstaaten festgelegt sind. Es gab allerdings bereits mehrere Vorschläge vonseiten der EU-Kommission[95], harmonisierte Vorschriften für Beschränkungen des Güterverkehrs mit schweren Lastkraftwagen an Sonntagen und gesetzlichen Feiertagen einzuführen, dies unter dem Aspekt, dass die derzeit bestehenden unterschiedlichen nationalen Beschränkungen in diesem Bereich den freien Verkehr von Beförderungsdienstleistungen innerhalb der Gemeinschaft in erheblichem Maße beeinträchtigen.

Fahrverbote, die von einem Mitgliedsstaat zum anderen unterschiedlich geregelt sind, führen zudem zu Rechtsunsicherheit in Bezug auf den Grundsatz des freien Güterverkehrs und der Gemeinschaftsvorschriften zur Gewährleistung freier Beförderungsdienste. Alle Initiativen in diese Richtung kamen allerdings aufgrund der sehr unterschiedlich ausgeprägten nationalen Interessen über ein Diskussionsstadium nicht hinaus und somit konnte auch keine Einigung der EU-Mitgliedsländer in dieser Frage erzielt werden. Daher unterliegen die derzeit gültigen Regelungen nach wie vor den jeweiligen nationalen Gesetzgebungen der EU-Mitgliedsstaaten.

3.8.3 Sektorales Fahrverbot

Das sektorale Fahrverbot bedeutet, dass bestimmte Güter nicht zur Beförderung auf der Straße innerhalb eines bestimmten Streckenabschnittes zugelassen sind. Diese Rechtsnorm wurde in Europa erst- und einmalig im Bundesland Tirol verordnet.

[95] KOM(2003) 473 endgültig: Geänderter Vorschlag für eine RICHTLINIE DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES über ein transparentes System harmonisierter Vorschriften zur Beschränkung des grenzüberschreitenden Güterverkehrs mit schweren Lastkraftwagen auf ausgewiesenen Straßen

Dieses mittels Landesverordnung[96] erlassene „sektorale Fahrverbot“ sieht vor, dass Lkw und Fahrzeugkombinationen ab 2. 5. 2008 bestimmte Güter nicht mehr im Transit durch Österreich auf der Inntalautobahn A12 befördern dürfen. Grundlage für diese Verordnung des Landeshauptmanns von Tirol bilden die Bestimmungen der §§ 10 und 16 Abs. 1 Z. 4 des Immissionsschutzgesetzes-Luft (IG-L)[97], in denen bei Überschreitung von Grenzwerten der jeweils zuständige Landeshauptmann tätig werden und als eine Maßnahmemöglichkeit auch Einschränkungen und Fahrverbote für Kraftfahrzeuge anordnen kann. Als Zielsetzungen dieser Landesverordnung sind genannt, die durch den Menschen beeinflussten Emissionen, die zu einer Immissionsgrenzwertüberschreitung geführt haben, zu verringern und auf diese Weise eine Verbesserung der Luftqualität herbeizuführen.

Zur Anwendung kommt diese Verordnung auf alle Lastkraftwagen oder Sattelkraftfahrzeuge mit einem höchst zulässigen Gesamtgewicht von mehr als 7,5 t, die Abfälle transportieren, die im Europäischen Abfallverzeichnis (Entscheidung der Kommission über ein Abfallverzeichnis, 2000/532/EG[98], in der Fassung 2001/573/EG[99]) angeführt und genau spezifiziert sind. Zu den vom Transport auf der Straße ausgeschlossenen Gütern zählen unter anderem Abfälle, die beim Betrieb von Steinbrüchen entstehen, Abfälle aus der Be- und Verarbeitung von Holz, Bau- und Abbruchabfälle, Steine, Erden, Aushub, Rundholz und Kork, Nichteisen- und Eisenerze, Kraftfahrzeuge und Anhänger, Stahl, ausgenommen Bewehrungs- und Konstruktionsstahl für die Belieferung von Baustellen, Marmor und Travertin oder Fliesen (keramisch).

Die Tiroler Landesregierung vertritt diesbezüglich die Auffassung, dass genau die unter das sektorale Fahrverbot fallenden „Massengüter“ in besonderer Weise geeignet sind, alpenquerend auf der Schiene befördert zu werden.

---

[96] Landesgesetzblatt für Tirol (35/2007): Verordnung des Landeshauptmannes vom 17. Dezember 2007, mit der auf der A 12 Inntal Autobahn der Transport bestimmter Güter im Fernverkehr verboten wird (Sektorales Fahrverbot-Verordnung)

[97] Bundesgesetz zum Schutz vor Immissionen durch Luftschadstoffe, mit dem die Gewerbeordnung 1994, das Luftreinhaltegesetz für Kesselanlagen, das Berggesetz 1975, das Abfallwirtschaftsgesetz und das Ozongesetz geändert werden (Immissionsschutzgesetz - Luft, IG-L)

[98] ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION vom 3. Mai 2000 zur Ersetzung der Entscheidung 94/3/EG über ein Abfallverzeichnis gemäß Artikel 1 Buchstabe a) der Richtlinie 75/442/EWG des Rates über Abfälle und der Entscheidung 94/904/EG des Rates über ein Verzeichnis gefährlicher Abfälle im Sinne von Artikel 1 Absatz 4 der Richtlinie 91/689/EWG über gefährliche Abfälle

[99] ENTSCHEIDUNG DES RATES vom 23. Juli 2001 zur Änderung der Entscheidung 2000/532/EG über ein Abfallverzeichnis

3.9 Kostenstrukturen und Preisbildung

In den beiden nachfolgenden Unterkapiteln werden die Kostenstruktur und die Preisbildung für den Verkehrsträger Straße und hier im Besonderen für das Güterbeförderungsgewerbe erläutert. Zunächst wird die der Fahrzeugkostenrechnung zugrunde liegende Konzeption charakterisiert und den Fragen nachgegangen, welche unterschiedlichen Kostenarten entstehen und wie diese Kosten unter der Zielsetzung, Aussagen über den betriebsnotwendigen Mindestumsatz treffen zu können, ermittelt werden. Im zweiten Unterkapitel wird auf die Methodik der Deckungsbeitragsrechnung eingegangen und überlegt, welche Bedeutung diese für die kurzfristige Entscheidungsfindung in Bezug auf Auftragsannahme oder Auftragsablehnung, zur Analyse von durchgeführten Transportaufträgen sowie zur Unterschreitung von Preisuntergrenzen hat.

3.9.1 Fahrzeugkostenrechnung

Die Fahrzeugkostenrechnung dient im Straßengüterbeförderungsgewerbe der Feststellung der Kosten, die durch den Betrieb eines Fahrzeuges entstehen. Dabei handelt es sich um eine Kostenträgerrechnung, die mit der Zielsetzung, die Herstell- und Selbstkosten zu ermitteln, durchgeführt wird. Durch die Ermittlung der Selbstkosten für den jeweiligen Fahrzeugeinsatz und, damit verbunden, durch die Feststellung des mindestnotwendigen Umsatzes in einer Periode ist es möglich, grundsätzliche Aussagen zu Preisuntergrenzen für die Erstellung von Angeboten zu treffen. Diese Kenntnis der eigenen Kosten ist von großer Wichtigkeit für das Unternehmen und hat dafür genutzt zu werden, eine langfristige Existenzsicherung zu gewährleisten.

Eine erste Gliederung der Kosten erfolgt im Rahmen der Fahrzeugkostenrechnung in Kostenarten, die direkt einem Fahrzeug zugeordnet werden können (direkt zurechenbare Kosten oder Einzelkosten) und in Kosten, die keine direkte Zuordnung erlauben. Zu typischen Einzelkosten zählen Kraftstoff- und Reifenkosten. Hier kommt der Ansatz der Teilkostenrechnung zu tragen. Als Beispiele für indirekt zurechenbare Kosten können die Gehälter für kaufmännisches Personal, Mieten, Telekommunikations- und kalkulatorische Zusatzkosten wie Eigenkapitalzinsen oder Unternehmerlohn genannt werden. Die indirekt zurechenbaren Kosten, die auch unter dem Aspekt der Vollkostenrechnung zu sehen sind,

werden auf die einzelnen Fahrzeuge verteilt, was in Form von Prozentzuschlägen oder nach einem anderen Schlüssel erfolgen kann.[100]

Die direkt zurechenbaren Kostenarten unterscheiden sich in auftrags- und fahrzeugabhänge Kosten. Die auftragsabhängigen Kosten fallen nur im Zusammenhang mit der Abwicklung eines bestimmten einzelnen Transportauftrages an, können exakt diesem zugeordnet werden und umfassen typischerweise Mauten, Abfertigungsgebühren, Fährentgelte, Genehmigungen und Telefonkosten. Die fahrzeugabhängigen Kosten lassen sich generell in variable oder beschäftigungsabhängige Kosten und in fixe oder beschäftigungsunabhängige Einzelkosten einteilen. Auf ein Fahrzeug bezogen bedeutet diese Aussage, dass Kosten einerseits durch die eigentliche Fahrleistung verursacht werden, aber andererseits auch Kosten entstehen, wenn das Fahrzeug nicht bewegt wird. Unter dieser Berücksichtigung werden diese Kostenarten im Straßengüterverkehrsbereich auch als kilometerabhängige (variable) und zeitabhängige (fixe) Kosten bezeichnet.[101] Eine Systematik der Fahrzeugkostenrechnung ist in Abb. 12 dargestellt:

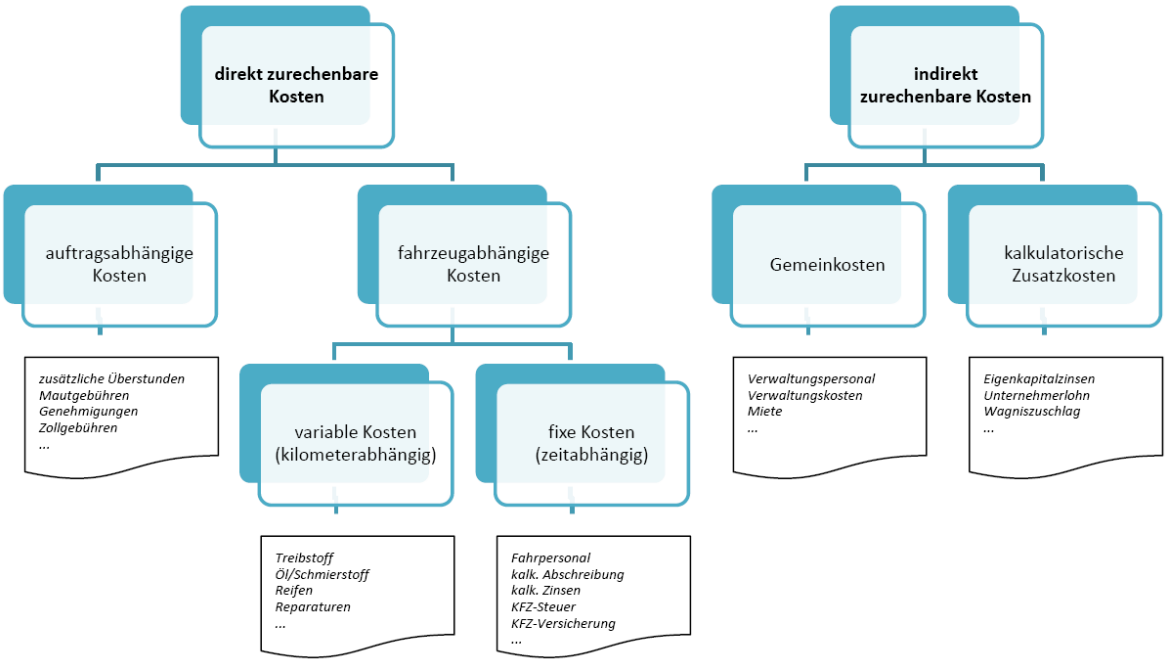


Abb. 12: Systematik der Fahrzeugkostenrechnung[102]

[100] vgl. Wirtschaftskammer Steiermark (2008)

[101] vgl. Voth (2006), S. 125 f.

[102] Quelle: Wirtschaftskammer Steiermark (2008)

Die fahrzeugabhängigen Kostenanteile eines im europäischen internationalen Straßengüterfernverkehr eingesetzten Fahrzeuges mit 40 t Gesamtgewicht setzen sich durchschnittlich aus 33 bis 35 % beschäftigungsunabhängigen Kosten (ohne Fahrpersonalkosten), 30 bis 33 % beschäftigungsabhängigen Kosten und ca. 30 bis 36 % Fahrpersonalkosten zusammen. Zu berücksichtigen sind allerdings weitere wichtige Kosteneinflussgrößen, die sich aus der Verkehrsart (Nah- oder Fernverkehr, Linien- oder Trampverkehr, gewerblicher oder Werkverkehr), der Betriebsart (Einsatz von Solofahrzeugen oder Fahrzeugen mit Anhänger, Einsatz von Spezial- oder Standardfahrzeugen) oder auch der Fahrzeugauslastung ergeben.[103]

Fahrzeugkalkulationsdaten	
Investition	Fahrzeuganschaffungswert
	Nutzungsdauer in Jahren
	Fahrzeugrestwert
Treib-, Öl- und Schmierstoff	Treibstoffverbrauch je 100 km
	Treibstoffpreis je Liter
	Öl- und Schmierstoffverbrauch je 100 km
	Öl- und Schmierstoffpreis je Liter
Bereifung	Kaufpreis Reifen - Vorderachse
	Kaufpreis Reifen – Hinterachse
	Reifenlaufleistung – Vorderachse
	Reifenlaufleistung - Hinterachse
Reparaturkosten	Reparaturkosten pro Jahr
Versicherung	KFZ-Haftpflichtprämie pro Jahr
	KFZ-Kaskoprämie pro Jahr
	Dauer der Kaskoversicherung
	Sonstige KFZ-Versicherungen pro Jahr
Steuern und Maut	KFZ-Steuer pro Jahr
	Maut pro Jahr
Finanzierungskosten	Fremdkapitalanteil
	Fremdkapitalzinssatz
	Geldeingangsdauer
	Eigenkapitalzinsen
Verwaltung	Verwaltungskostenanteil je Einheit
	Wagniszuschlag in %
	Sonstige zeitabhängige Kosten pro Jahr
	Sonstige km-abhängige Kosten pro Jahr
	Jahresumsatz der Fahrzeugeinheit
Fahrleistung	Einsatzzeit in Tagen
	Jahreskilometerleistung
Fahrpersonalkosten	Jahresbruttolohn
	Bruttolohn Ersatzfahrer
	Sonderzahlungen
	Aufwandsentschädigung

Tab. 10: Eingangsbasisdaten für die Fahrzeugkalkulation[104]

Um die Fahrzeugkalkulation durchführen zu können, müssen im Unternehmen die organisatorischen Voraussetzungen für eine Erfassung der Leistungsdaten vorhanden sein. Die Erfassung der Grunddaten erfolgt in einem spezifischen Fahrzeugdatenblatt, zumeist

[103] vgl. Aberle (2003), S. 278

[104] Quelle: eigene Darstellung

auf elektronischer Basis, das, um Auswertungen aus der Buchführung ergänzt, mit Hilfe von Kostenrechnungsprogrammen weiterverarbeitet wird. Die Basisdaten, die die Grundlage für die Fahrzeugkostenrechnung darstellen, umfassen Angaben in Bezug auf technische Daten, Kalkulationsdaten, Kapitalwerte, Einsatzzeit, Entlohnung des Fahrpersonals, Versicherung etc. und sind in der voranstehend abgebildeten Tabelle zusammengefasst (siehe Tab. 10):

Aus diesen Basisdaten werden die beiden Kostenblöcke variable Fahrzeugkosten und zeitabhängige Fahrzeugkosten ermittelt. Der variable Fahrzeugkostenblock wird aus der Gruppe der km-abhängigen Kosten je Periode gebildet. Diese Gruppe besteht aus den Kosten für Abschreibung (Abnutzung), Kraftstoff, Schmierstoff/Öle, Reifen und Reparatur/Wartung.

Der zeitabhängige oder fixe Fahrzeugkostenblock ergibt sich aus den drei Kostengruppen Fahrpersonal, feste Fahrzeugkosten und den anteiligen indirekt zurechenbaren Kosten. Zu den Fahrpersonalkosten je Periode zählen der Fahrerlohn, die Sozialaufwendungen, Sonderzahlungen sowie alle Kosten, die anteilig ein Ersatzfahrer für die Besetzung des Fahrzeuges verursacht. Die Gruppe der festen Fahrzeugkosten gliedert sich in Abschreibung (Entwertung), Verzinsung, KFZ-Steuer, Versicherungen. In der Gruppe der indirekt zurechenbaren Kosten finden sich anteilig je Fahrzeug oder anders aufgeschlüsselt die Kosten für die Verwaltung, der Unternehmerlohn und kalkulatorische Wagnisse.

Die Summierung der Gruppen der variablen und der Gruppen der zeitabhängigen Fahrzeugkosten führt zum Ergebnis der Fahrzeugkostenrechnung, zu den Fahrzeuggesamtkosten je Periode oder den Fahrzeugselbstkosten je Periode. Aus diesem Gesamtergebnis lassen sich als wichtige Informationsgrößen die Selbstkosten je Kilometer (Gesamtkosten/Periodenlaufleistung) sowie die Selbstkosten je Zeiteinheit (Gesamtkosten/Gesamteinsatzzeit) ermitteln.[105]

[105] Vgl. Voth (2006), S. 127-133

Die nachstehende Abbildung verdeutlicht das Zusammenwirken der Kostengruppen (siehe Abb. 13).

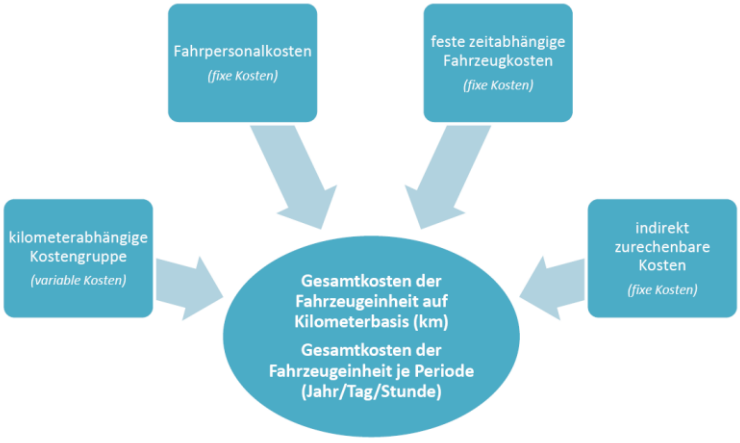


Abb. 13: Zusammenwirken der einzelnen Kostengruppen zur Bildung der Fahrzeuggesamtkosten[106]

Somit liefern diese Ergebnisse dem Transportdienstleister wesentliche Informationen bei der expost-Betrachtung über die tatsächlich angefallenen Kosten. Bei einer exante-Anwendung des Instruments der Fahrzeugkostenrechnung lassen sich Aussagen über die zu erwartenden Fahrzeugkosten treffen. Zusätzlich ermöglichen diese Informationen über die Fahrzeugkosten den Unternehmen, Make-or-buy-Entscheidungen zu treffen. So bietet sich dem Transportdienstleister eine Prüfmöglichkeit, ob ein bestimmter Transportauftrag im Selbsteintritt oder bei zu erwartenden Kostennachteilen für ihn durch Einkauf der Transportleistung von anderen Güterbeförderungsunternehmen erbracht werden soll.

[106] Quelle: eigene Darstellung

3.9.2 Ergebnisanalyse - Deckungsbeitrag

Zur Ergebnisanalyse der durchgeführten Transportaufträge und Touren wird im Güterbeförderungsgewerbe zumeist die auftrags- oder tourenbezogene mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung eingesetzt.

> *„Bei der mehrstufigen oder stufenweisen Deckungsbeitragsrechnung versucht man den Fixkostenblock aufzuspalten und einzelne Fixkosten den Erzeugnissen, Erzeugnisgruppen und/oder betriebs- bzw. Unternehmensbereichen zuzuordnen und zuzurechnen.“*[107]

Bei der Durchführung dieses Berechnungsmodells (siehe Abb. 14) wird zunächst von erzielten oder erzielbaren Bruttoerlösen ausgegangen. Diese werden in einem ersten Schritt um erlösabhängige Kosten reduziert. Diese Erlösminderungen sind die als auftragsabhängig definierten Kosten. Sie umfassen die Unterwegsspesen, aber auch Rabatte und Skonti. Das Ergebnis bildet den Netto-Frachterlös ab. Die Verminderung des Netto-Frachterlöses um die leistungsabhängigen Kosten, die durch die kilometerabhängigen Kosten dargestellt werden, führt als Zwischenergebnis zum Deckungsbeitrag 1.

Vom Deckungsbeitrag 1 werden als Bereitschaftskosten zunächst die Kosten des Fahrpersonals abgezogen, um zum Deckungsbeitrag 2 zu gelangen. Durch Abzug der weiteren Bereitschaftskosten (mit der Bezeichnung zeitabhängige Kosten des Fahrzeuges) vom Deckungsbeitrag 2 gelangt man zum Deckungsbeitrag 3. Durch Abzug der anteiligen fahrzeugbezogenen Verwaltungskosten des einzelnen Fahrzeuges vom Deckungsbeitrag 3 erhält man den Gesamtdeckungsbeitrag, der ein auftrags- oder tourenspezifisches Gesamtergebnis darstellt. Mittels Division dieses Gesamtergebnisses durch die Anzahl der für den Auftrag benötigten Einsatztage bzw. durch die Summe der erbrachten Kilometerleistung ergeben sich als aussagekräftige Kennzahlen die Erlös je Einsatztag sowie je Kilometer.

Die Summe der einzelnen Gesamtdeckungsbeiträge eines Fahrzeugs je Periode ergibt den Periodendeckungsbeitrag eines Fahrzeuges. Um schließlich den Unternehmenserfolg vor Steuern ermitteln zu können, müssen die

[107] Zimmermann/Fries/Hoch (2003), S. 212

Periodendeckungsbeiträge der einzelnen Fahrzeuge aufsummiert und gegebenenfalls noch um Periodeneinzel- und Periodengemeinkosten des Gesamtunternehmens verringert werden. Diese Periodeneinzel- und Periodengemeinkosten sind Kosten, die nicht auf ein einzelnes Fahrzeug umgeschlagen werden, sondern dem Gesamtunternehmen zuzurechnen sind. Diese umfassen beispielsweise die Kosten für allgemeine Sozialeinrichtungen, allgemeine Schulungsmaßnahmen, Steuerberatungskosten und Ähnliches mehr.[108]

Ergebnisanalyse - Deckungsbeitragsrechnung
Bruttoerlös Einzelauftrag oder Tour
erlösabhängige Kosten - auftragsabhängige Kosten - Rabatte, Skonti
= Nettoerlös
leistungsabhängige Kosten - kilometerabhängige Kosten
= Deckungsbeitrag 1
Bereitschaftskosten - Fahrpersonalkosten
= Deckungsbeitrag 2
Bereitschaftskosten - zeitabhängige Kosten des Fahrzeuges
= Deckungsbeitrag 3
- anteilig fahrzeugbezogene Verwaltungskosten
= Gesamtdeckungsbeitrag (Gesamtergebnis des Auftrages) • *Erlös je Einsatztag* • *Erlös je Kilometer*
Σ Gesamtdeckungsbeiträge je Periode
= Periodendeckungsbeitrag des Fahrzeuges
Σ Periodendeckungsbeiträge der Fahrzeuge - Periodeneinzel- und Periodengemeinkosten
= Unternehmenserfolg (vor Steuern)

Abb. 14: Kalkulationsschema der Deckungsbeitragsrechnung[109]

Aus den einzelnen Stufen der Deckungsbeiträge lassen sich für auftrags-, aber auch kundenbezogene Vorauskalkulationen wichtige Zusammenhänge aufzeigen. Die fahrzeugbezogenen Deckungsbeiträge liefern durch ihre hierarchische Strukturierung wichtige und aussagekräftige Informationen für die Festlegung von Preisuntergrenzen. In Zeiten, in denen die Auslastung des zur Verfügung stehenden Fuhrparks nur schwierig möglich ist (z. B. bei Auftragsmangel in der Ferienzeit oder in konjunkturschwachen Zeiten), oder auch auf bestimmten stark im Wettbewerb stehenden Relationen (z. B.

[108] vgl. Aberle (2003), S. 304 f.

[109] Quelle: Aberle (2003), S. 305

Oberitalien – Ruhrgebiet) kann vom Unternehmen festgelegt werden, Transportleistungen auch dann durchzuführen, wenn der Gesamtdeckungsbeitrag zwar negativ, der Deckungsbeitrag 3 jedoch positiv ist. Dieser Vorgang kann auch für weitere Deckungsbeitragsstufen angewandt werden. Das Herabsetzen von Preisuntergrenzen hat allerdings nur kurzfristig und für den einzelnen Auftrag zu erfolgen; längerfristige Preisuntergrenzen zeigen in der Regel generelle Auswirkungen auf die Preispolitik des Unternehmens.[110]

Als wesentliches Kriterium ist jedoch festzuhalten, dass die Summe aller Gesamtdeckungsbeiträge je Periode jedenfalls den Gesamterfolg des Unternehmens zu gewährleisten hat.

[110] vgl. Wirtschaftskammer Steiermark (2008)

4 Unterschiede der Rahmenbedingungen zwischen Österreich und anderen EU-Mitgliedsländern

In diesem Teil der Arbeit erfolgt eine Darstellung der Unterschiede der im vorhergehenden Kapitel beschriebenen Rahmenbedingungen hinsichtlich Relevanz für den Wettbewerb zwischen den Transportunternehmen aus den verschiedenen Ländern der Europäischen Union.

Keine Wettbewerbsverzerrung		Wettbewerbsverzerrung	
Keine wirksamen Kostenunterschiede	**Allgemein wirksame Kostenunterschiede**	**Indirekt wirksame Kostenunterschiede**	**Direkt wirksame Kostenunterschiede**
• Berufszugang • Marktzutritt • Mehrwertsteuer • Abmessungen und Gewichte • Schadstoffemissionen • Technische Überwachung • Verbringung von Treibstoff	• Straßenbenutzungsentgelt und Maut • Treibstoffpreis	• Produktivität ○ *Arbeitszeit, Lenkzeit* ○ *Digitales Kontrollgerät* ○ *Personalqualifizierung* • Kabotage • Arbeitnehmerfreizügigkeit • Arbeitnehmer aus Drittstaaten • Kontrollen und Kontrollquoten • Fahrverbote ○ *Zeitlich begrenzte Verbote* ○ *Regionale Fahrverbote* ○ *Sektorale Fahrverbote*	• Personalkosten • Kraftfahrzeugsteuer • Mineralölsteuer

Tab. 11: Einordnung der Rahmenbedingungen für das Güterbeförderungsgewerbe in der EU, aufgeschlüsselt hinsichtlich ihrer Wirkung auf Kosten und Wettbewerb[111]

Zu diesem Zweck wird zunächst eine systematische Einteilung der Rahmenbedingungen vorgenommen (siehe Tab. 11), und zwar in Rahmenbedingungen, die keine wettbewerbsverzerrenden Auswirkungen haben, und in Rahmenbedingungen, die zu verzerrenden Effekten im Wettbewerb zwischen den Unternehmen der einzelnen EU-

[111] Quelle: eigene Darstellung

Mitgliedsländer führen. Die weitere Einteilung der betrachteten Rahmenbedingungen in die verwendete Systematik erfolgt aufgrund von vorhandenen oder nichtvorhandenen Kostenunterschieden sowie deren Wirkungsweise auf den Wettbewerb zwischen den Transportunternehmen der einzelnen EU-Länder.

Bei den Rahmenbedingungen, die zu keinen wettbewerbsverzerrenden Wirkungen führen, geschieht diese Einteilung nach den Kriterien „keine wirksamen Kostenunterschiede“ und „allgemein wirksame Kostenunterschiede“. Das erstgenannte Kriterium bedeutet, dass für die gegebenen Rahmenbedingungen die gleichen Kosten für die Unternehmen aus den einzelnen EU-Ländern anfallen, wohingegen das zweite Kriterium zu einer allgemeinen Kostenveränderung führt. Die Wirkung dieses Kriteriums stellt sich jedoch in Wettbewerbssituationen mit anderen Marktteilnehmern als kostenneutral für das einzelne Transportunternehmen dar. Das bedeutet, dass diese Rahmenbedingungen zwar eine Kostenwirksamkeit mit sich bringen, jedoch durch ihre Eigenart nicht auf den Wettbewerb wirken, da diese Kostenveränderungen für alle am Markt befindlichen Unternehmen in der gleichen Art und Weise spürbar werden.

Die wettbewerbsverzerrenden Auswirkungen lassen sich in „indirekt wirksame Kostenunterschiede“ und „direkt wirksame Kostenunterschiede“ einteilen. Indirekte Unterschiede ergeben sich dort, wo zwar ähnliche Rahmenbedingungen herrschen, diese aber bei Marktteilnehmern aus verschiedenen EU-Ländern durch weitere Effekte zu unterschiedlich stark ausgeprägten Kostenveränderungen führen, was aber wiederum eine Wettbewerbsverzerrung bedeutet. Die Herkunft von direkt wirksamen Kostenunterschieden lässt sich dagegen eindeutig identifizieren und somit auch als Ursache für wettbewerbsverzerrende Auswirkungen feststellen.

Ein Unterkapitel widmet sich der Darstellung von Transportpreisentwicklungen, die in den letzten Jahren im europäischen Fernverkehr auf einigen ausgewählten Verbindungen stattgefunden haben. Dadurch wird die Problematik, die sich durch unterschiedliche Auswirkungen der Rahmenbedingungen auf die Kostensituation der Transportunternehmen in den verschiedenen EU-Ländern ergibt, im Zusammenhang mit einer stark ausgeprägten Wettbewerbssituation veranschaulicht.

Außerdem werden am Ende dieses Kapitels die aktuell gültigen österreichischen Rahmenbedingungen auf volkswirtschaftliche Auswirkungen hin beleuchtet. Diese Auswirkungen werden einerseits anhand der Ausflaggung von Fahrzeugen und andererseits anhand von Insolvenzen im Straßengüterbeförderungsgewerbe untersucht. Aus diesem Blickwinkel heraus werden auch Überlegungen hinsichtlich der Wirkung auf den österreichischen Staatshaushalt angestellt.

4.1 Keine Verzerrung des Wettbewerbs aufgrund der Rahmenbedingungen

4.1.1 Keine wirksamen Kostenunterschiede

4.1.1.1 Berufszugang

Im Allgemeinen gelten Bescheinigungen über die fachliche Eignung zur Ausübung des Berufes als Güterbeförderungsunternehmer, die vor Beitritt der neuen Mitgliedsländer zur Europäischen Union erworben wurden, als gleichwertig zu den aktuellen EU-Bescheinigungen. In einigen Ländern ist diese Gleichwertigkeit jedoch zeitlich eingeschränkt worden und an bestimmte zum Ausstellungszeitpunkt geltende nationale Gesetzeslagen geknüpft (Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowakei, Tschechien, Ungarn). Ab dem Zeitpunkt des jeweiligen Beitritts erfolgt die Ermittlung der fachlichen Eignung ausschließlich nach den Regelungen, die die einschlägige EU-Richtlinie vorsieht.

Sämtliche in den Beitrittsverträgen ausverhandelten Übergangsregelungen, die zur Erfüllung der Mindestanforderungen hinsichtlich der finanziellen Leistungsfähigkeit für Güterbeförderungsunternehmen getroffen wurden, sind bereits ausgelaufen. Für Bulgarien und Rumänien traten die EU-Berufszugangsbestimmungen unmittelbar mit dem Zeitpunkt des Beitritts in Kraft. Somit gelten auch in allen europäischen Ländern die vorgeschriebenen Mindesthöhen an Eigenkapital in der Höhe von € 9.000 für das erste und

von € 5.000 für jedes weitere Fahrzeug, das im gewerblichen Güterverkehr zum Einsatz kommt.[112]

Unter diesen Gesichtspunkten lassen sich daher innerhalb der Europäischen Union keine diskriminierenden Unterschiede beim Zugang zum Beruf des Güterbeförderungsunternehmers mit Kraftfahrzeugen feststellen.

4.1.1.2 Marktzutritt

Der Marktzutritt zum grenzüberschreitenden innergemeinschaftlichen Straßengüterverkehr ist europaweit einheitlich auf dem direkten gesetzlichen Weg durch eine Verordnung (VO (EWG) 881/92) geregelt und musste somit von den einzelnen EU-Mitgliedsstaaten nicht in nationales Recht übergeführt werden. In dieser Verordnung ist einerseits die Aufhebung der mengenmäßigen Beschränkung (seit 1993) für die Durchführung grenzüberschreitender Transporte sowie andererseits die Einführung der sogenannten „EU- Gemeinschaftslizenz“ (seit 1993) als Marktzutrittskriterium verankert. Die Ausgabe dieser EU-Lizenz erfolgt durch die einzelnen Mitgliedsstaaten nunmehr ausschließlich aufgrund von festgelegten qualitativen Kriterien hinsichtlich Zuverlässigkeit, Fachkunde und finanzieller Leistungsfähigkeit.[113] Die letzten durchgeführten Änderungen an dieser Verordnung betrafen ausschließlich technische Belange wie Einführung genauer Formvorschriften für die Gemeinschaftslizenz. Bisher gab es für die Ausfertigung der EU-Lizenz kein vorgegebenes Muster mit definierten Ausstattungsmerkmalen, was immer wieder zu erheblichen Schwierigkeiten im Zuge von Straßenkontrollen bei der Überprüfung hinsichtlich der Gültigkeit führte.[114]

Sämtliche EU-Bestimmungen über den Marktzutritt erlangten unmittelbar mit Beitritt der neuen Länder ihre Gültigkeit und ermöglichen bei Erfüllung der Marktzutrittsbestimmungen auf dieser Ebene einen harmonisierten Wettbewerb zwischen den Unternehmen der einzelnen Mitgliedsländer.

[112] vgl. Industrie- und Handelskammer Regensburg (2008), S. 5-8

[113] vgl. Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (2008), S. 18

[114] vgl. Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) e.V. (2007), S. 70

4.1.1.3 Mehrwertsteuer

In der Regel ist die Mehrwertsteuer grenzüberschreitend erstattungsfähig, sodass für im Ausland bezogene Waren oder Dienstleistungen, die von den einzelnen Unternehmen im Zuge von Routenplanungsaktivitäten oder auch bei Fahrzeugeinsatz-kalkulationen berücksichtigt werden, nur die Nettopreise in Ansatz gebracht werden müssen. Beispielsweise können beim Betanken von Fahrzeugen im Ausland innerhalb von sehr kurzen Zeiträumen Mehrwertsteuerbeträge in beträchtlicher Höhe anfallen. Diese sind in der Regel auch erstattungsfähig, wobei allerdings in den einzelnen Staaten sehr unterschiedliche Vorgehensweisen bei der Abwicklung von derartigen Rückerstattungsforderungen bestehen. Aus diesem Grund haben sich für eine einfache Abwicklung der Rückerstattungsforderungen Dienstleistungsunternehmen am Markt positioniert, die gegen ein entsprechendes Entgelt die Rückforderungsabwicklung der Mehrwertsteuer im Auftrag von international tätigen Transportunternehmen durchführen. Die Voraussetzung zur Inanspruchnahme derartiger Dienstleistungen ist allerdings, dass für das beantragende Unternehmen im jeweiligen Heimatland die Verpflichtung zur Abführung der Mehrwertsteuer gegeben ist.

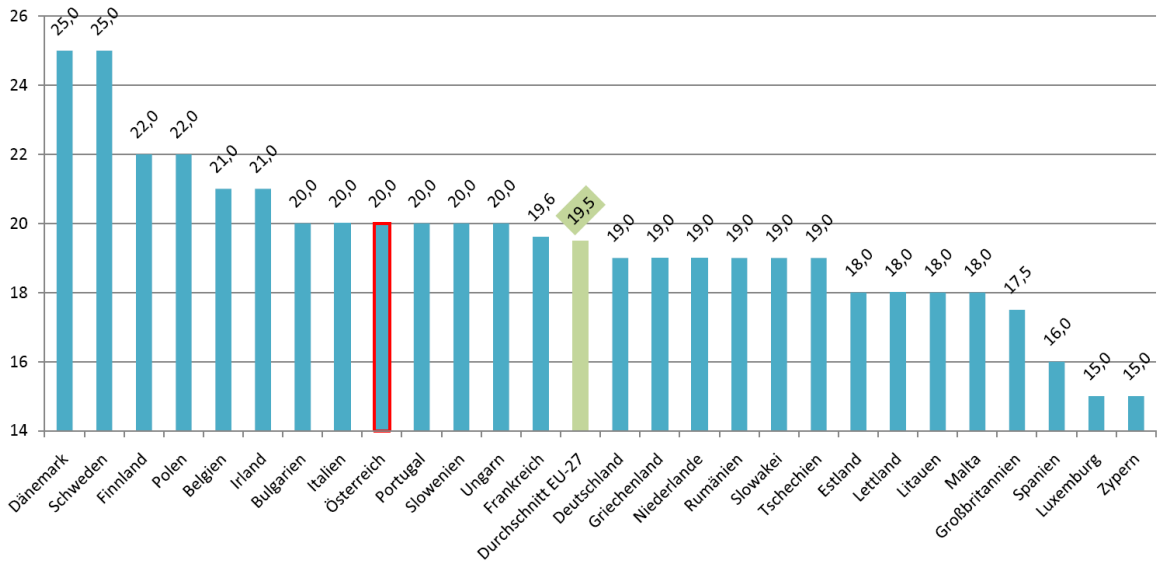


Abb. 15: Mehrwertsteuersätze in der EU im Jahr 2008 (in %)[115]

Somit ist die Höhe der in den einzelnen EU-Ländern geltenden Mehrwertsteuer (siehe Abb. 15) unerheblich und es bestehen keine Wettbewerbsverzerrungen zwischen

[115] Quelle: Europäische Kommission (2008a), S. 3

den Unternehmen dieser Länder. Allenfalls kann es zu Vorfinanzierungskosten kommen, da zwischen der Entrichtung der Mehrwertsteuer beim Erwerb und dem Rückerstattungszeitpunkt aus den anderen EU-Ländern eine größere Zeitspanne liegt. Zu beachten ist allerdings im Zusammenhang mit Rückerstattungsforderungen zur Mehrwertsteuer, dass in den meisten Ländern Mindestumsätze getätigt werden müssen, um in einem wirtschaftlich sinnvollen Rahmen diese Rückerstattungen überhaupt durchführen zu können. Einige Finanzdienstleister bieten auch die Möglichkeit einer sogenannten „Nettofakturierung". Durch diese zusätzlich angebotene Dienstleistung entfällt auch die Vorfinanzierung der Mehrwertsteuer für das eigene Unternehmen und es fallen somit lediglich die Abwicklungskosten für das zwischengeschaltete Finanzdienstleistungsunternehmen an.[116]

Für die Besteuerung von innergemeinschaftlichen Güterbeförderungsleistungen gelten gemeinschaftsweite Bestimmungen der Europäischen Union, die eine einfache Abwicklung der Rechnungslegung für die Unternehmen ermöglichen. Unter einer innergemeinschaftlichen Güterbeförderung wird eine Beförderung verstanden, die in einem EU-Mitgliedsstaat beginnt und in einem anderen EU-Mitgliedsstaat endet, wobei grundsätzlich eine solche innergemeinschaftliche Güterbeförderung am Abgangsort der Umsatzsteuer unterliegt und der leistende Unternehmer die Steuer schuldet. Durch die Verwendung von Umsatzsteueridentifikationsnummern (UID-Nummer) kann der Ort der Steuerschuld verschoben werden. Sobald der Leistungsempfänger gegenüber dem Güterbeförderungsunternehmer seine UID-Nummer verwendet, unterliegt die Beförderungsleistung in jenem Mitgliedsstaat der Umsatzsteuer, in dem die UID-Nummer dem Leistungsempfänger erteilt wurde. Das bedeutet, dass das Güterbeförderungsunternehmen unter Hinweis auf die Ortsverlagerung der Steuerschuld die erbrachte Dienstleistung ohne Umsatzsteuer in Rechnung stellt.[117] Auf diese Weise ist ein europaweit einheitliches System für die Abwicklung der Rechnungslegung für innergemeinschaftliche Transportleistungen gegeben.

Aus den genannten Gründen kommt es daher weder beim grenzüberschreitenden Einkauf von Gütern oder Dienstleistungen noch bei der Fakturierung von eigenen Leistungen unter der Anwendung umsatzsteuerlicher Gesichtspunkte zu einer Verzerrung des Wettbewerbs zwischen den Unternehmen verschiedener EU-Länder.

[116] vgl. FDE A/S (2008b)

[117] vgl. Voth (2006), S. 367 f.

4.1.1.4 Abmessungen und Gewichte

Im internationalen Fernverkehr innerhalb der Europäischen Union stellt der sogenannte „Euro-Sattelzug“ oder „Euro-Lastzug“ die derzeit aktuelle Fahrzeugspezifikation dar. Diese ist auch in dieser Form in allen EU-Staaten gesetzlich verankert (siehe Tab. 7). Typischerweise handelt es sich beim Euro-Sattelzug um eine zweiachsige Sattelzugmaschine und einen dreiachsigen Sattelauflieger mit den maximal zulässigen Abmessungen von 16,50 m in der Länge, 2,55 m in der Breite und 4,0 m in der Höhe. Im Gegensatz dazu dürfen Lastkraftwagen mit Anhänger 18,75 m Gesamtlänge bei sonst identischen Abmessungen erreichen. Als maximal zulässiges Gewicht dürfen im Allgemeinen 40 t nicht überschritten werden.[118]

In Polen ist das Befahren von Teilen des nicht ausgebauten Nebenstraßennetzes mit Fahrzeugen nach EU-Norm nur für die Zwecke der Be- und Entladung gestattet, wobei für diese Fahrten ab 1. 1. 2009 die bisher geltende Gebührenpflicht entfällt. Auch in Ungarn verliert zu diesem Zeitpunkt eine ähnliche Bestimmung ihre Gültigkeit.[119]

Durch diese europaweit gültigen einheitlichen Regelungen ist gewährleistet, dass es bei grenzüberschreitenden Transportdienstleistungen zu keiner Diskriminierung von Unternehmen aus den verschiedenen EU-Mitgliedsländern aufgrund unterschiedlicher nationalstaatlicher Rechtsnormen kommen kann. Somit sind bei den technischen Vorschriften hinsichtlich der höchstzulässigen Gewichte und der Abmessungen der Kraftfahrzeuge im innergemeinschaftlichen Verkehr keine wettbewerbsverzerrenden Auswirkungen festzustellen.

4.1.1.5 Schadstoffemissionen

Für die Schadstoffemissionen von Fahrzeugen gelten innerhalb der Europäischen Union einheitliche Regelungen (siehe Tab. 9), die von den Güterbeförderungsunternehmen, die die Betreiber der Fahrzeuge sind, nicht beeinflusst werden können und somit auch keine Auswirkungen auf den Wettbewerb nach sich ziehen. Die Unternehmen sind auf die angebotenen Fahrzeuge der LKW-Hersteller angewiesen, die die vom

[118] vgl. Frerich/Müller (2004b), S. 550

[119] vgl. Industrie- und Handelskammer Regensburg (2008), S. 5 ff.

Gesetzgeber jeweils vorgegebenen gesetzlichen Schadstoffgrenzen zu erfüllen haben. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass jede gesetzlich vorgeschriebene Reduktion der Schadstoffemissionen in einem direkten Konflikt zur Treibstoffeffizienz der in den Fahrzeugen verwendeten Motoren steht.

Somit sind einzig strategische Überlegungen hinsichtlich des Wechsels von Fahrzeugen unter Auslassung einer bestimmten EURO-Entwicklungsstufe für die Güterbeförderungsunternehmen denkbar. Von vielen Unternehmen wurde der Investitionszyklus in EURO-3-Fahrzeugen verlängert, um dann – unter Auslassung der Entwicklungsstufe EURO-4 - unmittelbar auf EURO-5-Fahrzeuge zu wechseln. Diese Fahrzeuggeneration wurde von der Fahrzeugindustrie auch vorzeitig angeboten und unterlag in manchen Ländern aus umweltpolitischen Gründen einer Investitionsförderung. Derartige von der EU-Gesetzgebung vorgegebene relativ kurzzeitige Geltungszeiträume für bestimmte Emissionsklassen (EURO-4) ziehen daher Kosten nach sich, die sich zwar in erheblichen Entwicklungskosten bei den Fahrzeugherstellern niederschlagen, die aber vom Markt nicht im dafür vorgesehenen und notwendigen Ausmaß angenommen werden.[120]

Einzig eine selbstbestimmte überlange Nutzung von Fahrzeugen einer niedrigen EURO-Klasse kann dazu führen, dass aufgrund der Überschreitung von Schadstoffemissionsgrenzwerten bestimmte Streckenabschnitte oder Umweltzonen nicht mehr befahren werden dürfen und somit für das Unternehmen Wettbewerbsnachteile entstehen können.

4.1.1.6 Technische Überwachung

Die obligatorische technische Überwachung der Fahrzeuge ist europaweit einheitlich geregelt, einerseits durch Vorgabe von Höchstintervallen für die erste und die nachfolgenden Untersuchungen und andererseits durch die genaue Definition des Umfanges der technischen Untersuchung hinsichtlich der zu prüfenden Teile und Funktionen. Die über die Absolvierung der Untersuchung ausgestellten Nachweise werden von den EU-Mitgliedsstaaten gegenseitig anerkannt. In der Regel sind die Kraftfahrzeuge

[120] vgl. Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) e.V. (2007), S. 41 ff.

und Anhänger, die im innergemeinschaftlichen Straßengüterverkehr eingesetzt sind, einer jährlichen Kontrolle zu unterziehen.[121]

Somit bestehen bei der technischen Überwachung keine relevanten Unterschiede zwischen den einzelnen EU-Ländern, die zu verzerrenden Auswirkungen auf den Wettbewerb zwischen den Güterbeförderungsunternehmen führen können. Der notwendige Zeitaufwand, der für eine technische Überprüfung einzuplanen ist, bewegt sich in allen EU-Staaten in ähnlicher Höhe. Einzige Unterschiede können in den Überprüfungskosten und in den Arbeitskosten gefunden werden, die allerdings in diesem Fall vernachlässigbar klein sind.

4.1.1.7 Verbringung von Treibstoff

Die Einfuhr von Treibstoff, der Antriebszwecken dient und der in den dafür vorgesehenen Behältern mitgeführt wird, in ein anderes EU-Mitgliedsland unterliegt seit einigen Jahren keiner mengenmäßigen Beschränkung mehr und kann abgabenfrei durchgeführt werden. Daher wird in diesem Zusammenhang auch nicht mehr von Einfuhr, sondern vom „Verbringen von Treibstoff“ gesprochen. Diese Änderung der einschlägigen Regelungen wurde durch die Europäische Union getroffen, um die sich aus den unterschiedlich hohen nationalen Steuerbelastungen auf Treibstoff ergebenden Wettbewerbsverzerrungen zu beseitigen. Somit wurden auf diese Weise die Wettbewerbsbedingungen auf steuerlichem Gebiet harmonisiert. Es entstehen daher den Unternehmen, die am innergemeinschaftlichen Güterverkehrsmarkt teilnehmen, diesbezüglich keine Benachteiligungen und Wettbewerbsverzerrungen, da es unerheblich für den weiteren Transportverlauf ist, in welches EU-Mitgliedsland die Tankfüllung verbracht wird. Daraus lässt sich ableiten, dass in der Regel die Betankung von Fahrzeugen im Transportverlauf dort stattfindet, wo der benötigte Treibstoff am günstigsten erworben werden kann, ohne Grenzübertritte oder nationale Regelungen im Weiteren berücksichtigen zu müssen.[122]

[121] vgl. Frerich/Müller (2004b), S. 579

[122] vgl. Frerich/Müller (2004b), S. 447-450

4.1.2 Allgemein wirksame Kostenunterschiede

Unter dem Aspekt von allgemein wirksamen Kostenunterschieden werden diejenigen Auswirkungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen verstanden, die zwar für alle am Markt tätigen Güterbeförderungsunternehmen Kostenveränderungen nach sich ziehen, diese aber in der Höhe ihrer kostenmäßigen Auswirkungen alle am Markt befindlichen Transportunternehmen gleichermaßen treffen. Daher kommt es durch diese vorgegebenen Rahmenbedingungen zu keiner Veränderung der Wettbewerbsfähigkeit einzelner Unternehmen, die sich auf spezifische gesetzliche Regelungen in bestimmten EU-Mitgliedsstaaten zurückführen lassen.

4.1.2.1 Straßenbenutzungsentgelt und Maut

In den vergangenen Jahren sind europaweit eindeutige Trends bei der Einhebung von Straßenbenutzungsentgelten festzustellen. Diese Trends manifestieren sich einerseits in der Abkehr von reinen zeitbezogenen Systemen und führen andererseits zu einer vermehrten Einführung von fahrleistungsabhängigen Straßenbenutzungsentgelten.[123] So sind bereits jetzt in Österreich und in einem Großteil der angrenzenden Nachbarstaaten fahrleistungsabhängige Mautsysteme in Betrieb. Ungarn und die Slowakei befinden sich momentan in der Planungsphase, um die Einführung von fahrleistungsabhängigen Mautsystemen vorzubereiten.[124] In den einzelnen EU-Ländern ist allerdings das für die zurückgelegte Strecke zu entrichtende Straßenbenutzungsentgelt in seiner Höhe sehr unterschiedlich festgelegt, wobei Österreich jedenfalls zu den Ländern mit den höchsten Mauttarifen zählt.

Im binnenstaatlichen Verkehr kommt es zu keiner Wettbewerbsverzerrung zwischen den Unternehmen, da für alle Marktteilnehmer die gleichen Rahmenbedingungen mit den zu entrichtenden fahrleistungsabhängigen Entgelten bestehen. Ebenso ist die Situation im innergemeinschaftlichen Verkehr zu bewerten, da alle Fahrzeuge, die unabhängig von ihrer nationalen Herkunft das jeweilige nationale Straßennetz benutzen, die in den einzelnen EU-Ländern geltenden fahrleistungsabhängigen Mauttarife zu entrichten haben.

[123] siehe auch Anhang 2 – Mautsysteme in europäischen Staaten

[124] vgl. Wirtschaftskammer Österreich (2008f)

Allerdings können für Transportunternehmen, unabhängig ob sie im nationalen oder internationalen Verkehr tätig sind, gewisse Standortvorteile oder Standortnachteile ausgemacht werden, die aus der zurückzulegenden Entfernung zwischen Kundenstandort (Be- bzw. Entladestelle) und dem Unternehmensstandort resultieren. Diese An- und Abfahrten zum und vom Unternehmensstandort am Beginn oder Ende einer Transportleistung verursachen je nach Länge der zurückgelegten entgeltpflichtigen Strecke zusätzliche Mautkosten. In diesem Zusammenhang gewinnt daher die geographische Lozierung eines Unternehmens als Wettbewerbsfaktor zusätzlich an Bedeutung. Dementsprechend führen daher die unterschiedlich hohen Mautsätze in den einzelnen EU-Ländern auch zu differenzierten kostenmäßigen Auswirkungen und können so, insbesondere bei einem erheblichen mautpflichtigen Streckenanteil, zu einer Wettbewerbsverzerrung zwischen den Transportunternehmen der einzelnen EU-Staaten führen.[125]

4.1.2.2 Treibstoffpreis

Die Kosten für Treibstoff und vor allem die Erhöhungen der Treibstoffkosten führen für das einzelne Unternehmen zu erheblichen Mehrbelastungen, die mitunter bis an die Existenzgefährdung gehen können, da diese einen großen Anteil an den leistungsabhängigen Kosten darstellen.

Allerdings stellen die Treibstoffkosten insgesamt betrachtet keinen schwerwiegenden Wettbewerbsnachteil gegenüber Mitbewerbern aus anderen EU-Ländern am Transportmarkt dar, insbesondere, wenn es sich um internationale und innergemeinschaftliche Transportdienstleistungen handelt. Einerseits liegt das Preisniveau für Treibstoffe (siehe Abb. 16) europaweit in ähnlicher Höhe und andererseits können im internationalen Verkehr durch Anwendung von entsprechenden Tankstrategien die Tankstopps so gestaltet werden, dass dies im Zuge der Transportdurchführung berücksichtigt wird. In der Regel werden im internationalen Fernverkehr bereits Fahrzeuge eingesetzt, deren Treibstofftanks über ein Fassungsvermögen von 1.000 Liter und mehr verfügen. Dies bedeutet, dass sehr hohe Kilometerleistungen[126] zwischen den einzelnen Tankstopps erreicht werden können, was in der Regel dazu genutzt wird, die

[125] vgl. Schrank/Verhounig (2005), S. 18

[126] Bei einem Tankvolumen von 1 000 Liter und einem angenommenen Durchschnittsverbrauch von 29,5 l/100 km ergibt sich eine theoretische Reichweite von 3.400 km. Das entspricht in etwa der Strecke Istanbul – Stockholm.

Betankungsvorgänge des einzelnen Fahrzeuges so zu steuern, dass im Zuge des Transportverlaufs die Betankung an der Stelle durchgeführt wird, an der der Treibstoff zum aktuell günstigsten Preis verfügbar ist.

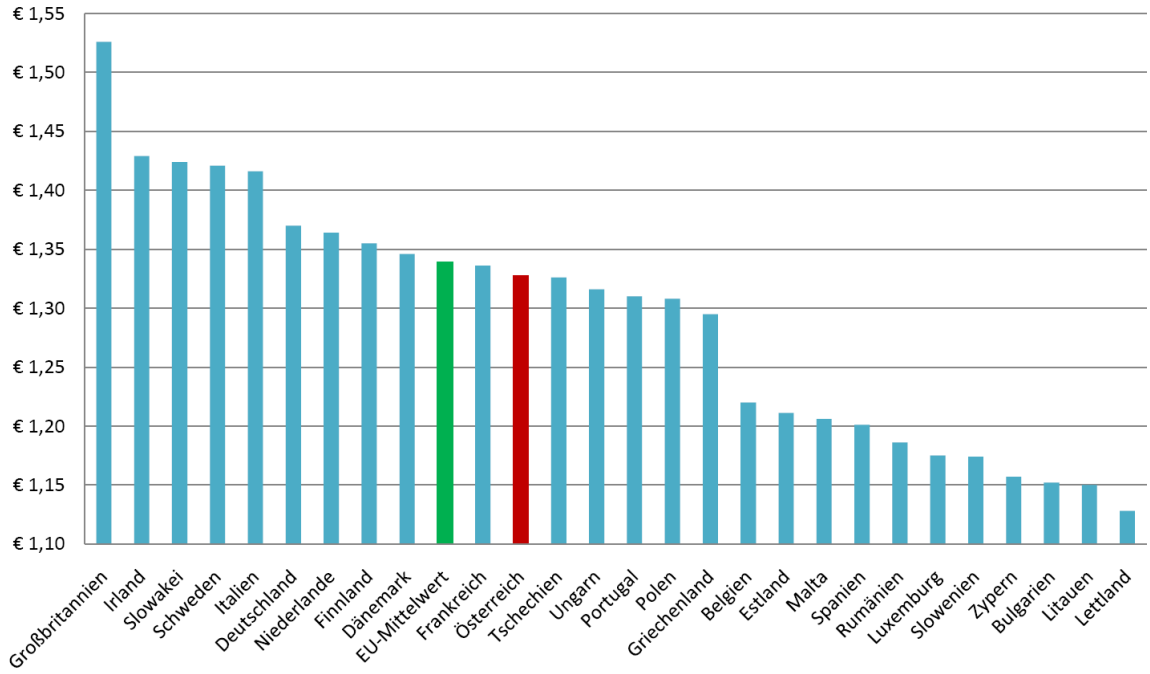


Abb. 16: Bruttodieselpreise in der EU per Stichtag 9. 9. 2008 (in €/l)[127]

Abb. 17: Bruttodieselpreisentwicklung in Österreich in den Jahren 2003 - 2008 (in €/l)[128]

[127] Quelle: BMWA (2008b)

Allerdings bedürfen diese sich generell überproportional erhöhenden Kosten (siehe Abb. 17), die aus dem Bezug von Treibstoffen resultieren, einer Weitergabe an die jeweiligen Frachtzahler und müssen zu entsprechenden Preis- und Tarifanpassungen der erbrachten Transportleistung führen. Diese Anpassungen werden bei den Auftraggebern allerdings nur sehr zögerlich und teilweise auch nicht im zur Gänze erforderlichen Ausmaß erreicht.

Die im Ausland bei der Betankung der Fahrzeuge mit Dieselkraftstoff anfallenden Umsatzsteuern müssen allerdings durch Rückforderungsmaßnahmen genauso geltend gemacht werden, wie von der Möglichkeit einer Mineralölsteuerermäßigung in den Ländern, die dafür die Möglichkeit bieten, Gebrauch gemacht werden muss.

4.2 Verzerrung des Wettbewerbs aufgrund der Rahmenbedingungen

4.2.1 Indirekt wirksame Kostenunterschiede

In diesem Unterkapitel sind diejenigen rechtlichen Rahmenbedingungen und weitere bestimmende Faktoren zusammengefasst, die auf indirektem Weg Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen haben, deren Wirkung aber nicht unmittelbar sichtbar ist. Im Unterkapitel Produktivität sind die Auswirkungen auf den Wettbewerb zwischen den Unternehmen der einzelnen EU-Länder aufgrund der geänderten sozialen Rahmenbedingungen durch Einführung der neuen Lenk- und Ruhezeitenregelungen, des digitalen Kontrollinstrumentes sowie der verpflichtend durchzuführenden Personalqualifizierungsmaßnahmen dargestellt. Des Weiteren werden als indirekt wirkende Ursachen einer Wettbewerbsverzerrung behandelt: Kabotage, Arbeitnehmerfreizügigkeit, Kontrollen und Kontrollquoten sowie die Auswirkungen von unterschiedlichen Fahrverboten (zeitlich, regional und sektoral).

[128] Quelle: BMWA (2008a)

4.2.1.1 Produktivität

Innerhalb der Europäischen Union wurden in den vergangenen Jahren im Bereich des Straßengüterverkehrs einschneidende Veränderungen in der Sozialgesetzgebung durchgeführt. Diese Neuerungen erfolgten mit der Zielsetzung, eine weitere Harmonisierung der sozialen Arbeitsbedingungen im gewerblichen Straßengüterverkehr sowie eine generelle Erhöhung der Verkehrssicherheit zu erreichen. Die einzelnen gesetzlichen Regelungen wurden bereits ausführlich im dritten Kapitel dargestellt. Hier soll vielmehr die neue Rechtslage im Hinblick auf kosten- und wettbewerbsrelevante Auswirkungen für die Güterbeförderungsunternehmen dargestellt werden.

Gültig ab	Rechtsgrundlage	Veränderungen
5/2006	EG VO 2135/98	Verpflichtende Ausrüstung neu zugelassener LKW über 3,5 t mit digitalem Kontrollgerät (Digitaltachograf)
7/2006	RL 2002/15/EG	Verkürzung der durchschnittlichen Arbeitszeit auf 48 Stunden pro Woche, (Umsetzung im österreichischen Kollektivvertrag mit 1. 1. 2007)
4/2007	EG VO 561/2006	Verkürzung der maximal erlaubten wöchentlichen Lenkzeit auf 56 Stunden und weitere Änderungen bei den Lenkpausen- und Ruhezeiten
9/2009	RL 2003/59/EG	Einführung der Grundqualifikation für Berufskraftfahrer und verpflichtende Weiterbildung im Ausmaß von mindestens 35 Stunden in 5 Jahren

Tab. 12: Relevante arbeitsrechtliche Änderungen in der Gesetzgebung der EU und Inkrafttretungszeitpunkte [129]

Durch die europaweite Einführung und Umsetzung der neuen gesetzlichen Regelungen muss die Erbringung von Transportdienstleistungen gegenüber früher durchwegs unter restriktiveren Rahmenbedingungen erfolgen, wobei diese neuen Rahmenbedingungen vor allem erhebliche Auswirkungen auf die Höhe der entstehenden Personalkosten haben.[130] In der vorhergehenden Tabelle sind nochmals überblicksmäßig diese relevanten gesetzlichen Bestimmungen sowie der Zeitpunkt des jeweiligen Inkrafttretens angeführt (siehe Tab. 12).

Auswirkung durch Änderungen bei Arbeitszeit und Lenkzeit: Durch die Reduzierung der wöchentlichen Arbeitszeiten des Fahrpersonals von durchschnittlich 55 Stunden (bei einem Durchrechnungszeitraum von 52 Wochen) auf durchschnittlich 48 Stunden (Durchrechnungszeitraum maximal 26 Wochen) erfolgt eine erhebliche

[129] Quelle: eigene Darstellung

[130] vgl. Klaus/Fischer/Prockl (2007), S. 6

Verminderung der dem Unternehmen zur Verfügung stehenden Fahrpersonalressourcen durch den einzelnen Fahrer.[131] Dadurch wird die Produktivität von Transportleistungen insgesamt gesenkt, da mit den unflexibleren und kürzeren Fahrerarbeitszeiten das hohe Fixkosten verursachende Produktionsmittel LKW in der Regel weniger effektiv eingesetzt werden kann.[132] Dieser Umstand widerspricht aber dem betriebswirtschaftlichen Bestreben nach bestmöglicher Ausnutzung von zur Verfügung stehenden Ressourcen. Eine Erhöhung der verfügbaren Einsatzzeit des Fahrzeuges, die über die wöchentliche Arbeitszeit des Fahrers hinausgeht, kann nur durch Einsatz eines weiteren Fahrers erreicht werden. Dadurch werden allerdings auch die Personalkosten insgesamt erhöht.[133]

Weitere Kosten beim Fahrpersonal entstehen in den Unternehmen durch zusätzliche Abwesenheitskosten in Form von erhöhten Spesen, die durch die starren Vorgaben der Regelungen bei der zeitlichen Lage und Anrechenbarkeit von Warte- und Ruhezeiten gegeben sind. Diese Regelungen führen dazu, dass Fahrer z.B. kurz vor dem geplanten Zielort die Fahrt zu unterbrechen haben, da durch nicht geplante Verzögerungen (verlängerte Be- und Entladevorgänge, Stau) das Ende der verfügbaren Arbeitszeit bereits erreicht ist.[134]

Für das Fahrpersonal bedeutet die Reduktion der wöchentlichen Einsatzzeiten und auch die Verringerung der zulässigen Anzahl von Überstunden eine Reduzierung der bezahlten Arbeitsstunden und somit des erzielbaren Bruttolohnes. Diese Entwicklung verringert weiter die Attraktivität, eine Tätigkeit als Kraftfahrer anzustreben, und führt somit zu einer weiteren Verknappung am Arbeitsmarkt. Es ist allerdings davon auszugehen, dass es zu keiner Schlechterstellung des Fahrpersonals durch die gesetzlich bedingte Stundenkürzung kommen wird und dass derartige Lohneinbußen im Zuge von Tarifverhandlungen durch höhere Stundenlöhne ausgeglichen werden. Diese Erhöhung der Stundenlöhne wird aus Sicht der Güterbeförderungsunternehmen aber zu einer weiteren Steigerung der Personalkosten führen.[135]

---

[131] vgl. Kummer/Einbock/Hausmaninger (2007), S. 5

[132] vgl. Klaus/Fischer/Prockl (2007), S. 6

[133] vgl. Kummer/Einbock/Hausmaninger (2007), S. 2

[134] vgl. Klaus/Fischer/Prockl (2007), S. 6

[135] vgl. Kummer/Einbock/Hausmaninger (2007), S. 6 f.

Die prozentuellen Auswirkungen der Änderungen im Bereich von Arbeits- und Lenkzeiten auf die Gesamtkosten eines Fahrzeuges sind entsprechend der durchgeführten Transportart überblicksweise in der Tab. 13 dargestellt:

Transportart	Gesamtkostenerhöhung
Zustellverkehr mit Mineralöl	11,1 %
Internationaler Linienverkehr	9,7 %
Baustellenverkehr	9,4 %
Nationaler Linienverkehr	9,1 %
Zustellverkehr mit Stückgut	8,4 %
Schwerverkehr	6,5 %

Tab. 13: Gesamtfahrzeugkostenerhöhung durch die geänderten gesetzlichen Regelungen bei der Fahrerarbeitszeit in Österreich im Jahr 2007, aufgegliedert nach Transportarten (in %)[136]

Auswirkungen durch Einführung des digitalen Kontrollgeräts: Seit dem 1. 5. 2006 müssen alle erstmals zum Verkehr zugelassenen Fahrzeuge mit einem Gewicht von mehr als 3,5 t mit einem digitalen Kontrollgerät ausgestattet sein. Durch dieses Gerät wird die Möglichkeit einer raschen und minutengenauen Erfassung der Tätigkeiten des Fahrpersonals geschaffen, wodurch einerseits die Transparenz des Fahrereinsatzes erhöht wird und andererseits aber auch eine deutliche Verbesserung der Kontrollmöglichkeiten gegeben ist. Durch diese erweiterten Überprüfungsmöglichkeiten steigt bei den Unternehmen insgesamt das Risiko für Bußgeldzahlungen bei Übertretung von arbeitszeitrechtlichen Bestimmungen. Diese Bußgelder sind auch bei unbeabsichtigten bzw. vom Fahrer nicht beeinflussbaren Übertretungen zu leisten.[137]

In diesem Zusammenhang ist auch die Erhöhung der Kontrollquote im Straßengüterverkehr in der Europäischen Union zu beachten. Diese Kontrollquote aller von Berufskraftfahreren geleisteten Arbeitsstunden wird von derzeit 1 % auf 2 % angehoben. Daher besteht für Unternehmen im Straßengüterverkehr ein verstärktes Bestreben, arbeitszeitrechtliche Vorgaben exakt zu beachten und auch bei der Planung der Leistungserstellung zu berücksichtigen. Somit bestehen keine Anreize mehr, arbeitsrechtliche Bestimmungen zu übertreten. Letztendlich führt das Einhalten der neuen arbeitsrechtlichen Bestimmungen insgesamt aber zu einem Produktivitätsverlust (siehe

[136] Quelle: Kummer/Einbock/Hausmaninger (2007), S. 17

[137] vgl. Bundesamt für Güterverkehr (2007), S. 24

oben) und zu den entsprechenden Konsequenzen bei den verfügbaren Personalressourcen.[138]

Auswirkungen durch Qualifizierungsmaßnahmen beim Fahrpersonal: Für das Fahrpersonal werden durch die neuen Regelungen erhöhte Anforderungen an die berufliche Qualifikation gestellt. Das führt zu einer weiteren Verknappung an verfügbarem Fahrpersonal, da ab dem Inkrafttreten dieser Regelung neben dem obligatorischen Erwerb des Führerscheins, der zum Lenken der entsprechenden Fahrzeugklasse (C1, C1E, C, CE) berechtigt, auch eine verpflichtende Grundqualifikation im Ausmaß von 140 Stunden zu absolvieren ist. Diese Ausbildungsmaßnahme ist mit zusätzlichem Zeitaufwand und Kosten in der Höhe von ca. € 2.000 für den Führerscheinwerber verbunden.[139] Die Kosten der verpflichtend zu absolvierenden fünfjährigen Weiterbildungsmaßnahmen im Ausmaß von 35 Stunden für das Fahrpersonal werden mit größter Wahrscheinlichkeit von den Güterbeförderungsunternehmen selbst zu tragen sein. Daher werden aus Unternehmenssicht diese zusätzlichen Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen zu einer weiteren Erhöhung der Arbeitskosten und somit der Gesamtkosten bei der Erstellung der Güterbeförderungsleistung führen.[140]

4.2.1.2 Kabotage

Die aktuellen Regelungen zur Durchführung von Kabotage finden sich in der EU-Kabotageverordnung.[141] Diese Verordnung wurde von der EU-Kommission primär als Zwischenlösung gesehen; das endgültige Ziel stellt die vollständige Öffnung der jeweiligen nationalen Straßengüterverkehrsmärkte für alle Güterbeförderungsunternehmen aus den EU-Mitgliedsländern dar. Allerdings wurden zwischenzeitlich von einzelnen Mitgliedsstaaten Maßnahmen getroffen, die nationalen Märkte vor Konkurrenz aus anderen EU-Ländern zu schützen. In mehreren „alten“ Ländern der EU-15 (Italien, Frankreich, Großbritannien, Österreich, Griechenland) wurde die Möglichkeit, Kabotage durchzuführen, in zeitlicher Hinsicht limitiert bzw. werden diesbezügliche Überlegungen

[138] vgl. Kummer/Einbock/Hausmaninger (2007), S. 2 f.

[139] vgl. Berufsförderungsinstitut Salzburg (2008)

[140] vgl. Kummer/Einbock/Hausmaninger (2007), S. 5

[141] siehe auch Kap. 3.3

angestellt (Deutschland).[142] Gegenüber den „neuen“ Mitgliedsländern wird versucht einen Schutz vor Konkurrenz von Unternehmen aus den neuen Ländern am nationalen Markt weitestgehend durch volles Ausschöpfen der ausverhandelten Übergangslösungen zu erreichen.

Die Interessenslage ist bei den Güterbeförderungsunternehmen aus den „alten“ EU-Ländern allerdings nicht einheitlich ausgeprägt und es können zwei unterschiedliche Argumentationslinien identifiziert werden. Einerseits sehen Unternehmen, deren Kernkompetenz hauptsächlich darin besteht, am nationalen Markt Transportdienstleistungen anzubieten, bei einer völlig liberalisierten Kabotage die Gefahr, dass sich mehr ausländische Unternehmen aus den neuen EU-Mitgliedsstaaten um Binnenbeförderungen innerhalb der attraktiven Transportmärkte (Deutschland, Belgien, Niederlande, Italien) bemühen und so den Preisdruck verstärken. Dieses Vorgehen würde vor allem kleinere Transportunternehmen in ohnehin schon sehr preissensiblen Bereichen treffen.[143]

Andererseits befürworten größere Transportunternehmen und vor allem Speditionen eine rasche Freigabe der Kabotage. Diese Unternehmen sind europaweit tätig, führen die Beförderungsleistungen überwiegend durch Einsatz von Sub-Unternehmern durch und disponieren mittlerweile auch eine große Anzahl osteuropäischer Fahrzeuge. Das Bundesamt für Güterverkehr (BAG) führt in einem Sonderbericht zur EU-Osterweiterung folgende weitere Argumente an.

> *„Auch Transportunternehmen, die mit eigenen Niederlassungen in den neuen EU-Mitgliedstaaten sowie mit dort angemeldeten eigenen Fahrzeugen vertreten sind, befürworten eine möglichst baldige Freigabe der Kabotage. Daneben streben Teile der verladenden Wirtschaft eine möglichst baldige weitere Liberalisierung des europäischen Verkehrsmarktes an. Aufgrund der am Markt vorhandenen hohen Laderaumkapazität erwarten diese Unternehmen ein weiter sinkendes Frachtniveau.“*[144]

[142] vgl. Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) e.V. (2007), S.75 f.

[143] vgl. Bundesamt für Güterverkehr (2006b), S. 15

[144] Bundesamt für Güterverkehr (2006b), S. 15

Allerdings setzte sich die Befürwortung protektionistischer Maßnahmen zum Schutz der nationalen Märkte durch, was auch in den verschiedenen Forderungsprogrammen der Standesvertretungen deutlich zum Ausdruck gebracht wird.[145] [146] Die Befürchtungen, die sich aus einer Liberalisierung der Kabotage ergeben, richten sich daher gegen Unternehmen aus den neuen EU-Mitgliedsländern, gegen inländische Unternehmen mit Niederlassungen in den neuen Mitgliedsländern und gegen die europaweit agierenden Branchenführer, die durch die bereits vorhandenen Netzwerke eine Liberalisierung bestmöglich nutzen können.[147] Allfällige Chancen, selbst am Markt der neuen Mitgliedsländer tätig zu werden, werden durch restriktive Übergangsmaßnahmen allerdings auch verhindert und ermöglichen somit nur Unternehmen aus EU-Mitgliedsländern, die in bilateralen Vereinbarungen (z.B. Dänemark mit Estland/Litauen/Tschechien) kürzere Übergangsfristen getroffen haben, diese Marktsegmente zu besetzen.[148]

Jedenfalls gerät durch die bevorstehende teilweise Liberalisierung der Kabotage das Preisniveau für Beförderungsleistungen am nationalen Markt unter Druck. Die Liberalisierung und die darauf getroffenen Reaktionen führen somit zu indirekt wirkenden Wettbewerbsverzerrungen.

4.2.1.3 Arbeitnehmerfreizügigkeit

Neben der Kabotage bildet die Arbeitnehmerfreizügigkeit[149] den zweiten großen Bereich von Übergangsregelungen, der im Zusammenhang mit dem Beitritt der neuen EU-Länder in den Jahren 2004 und 2007 für die europäische Verkehrswirtschaft von Bedeutung ist. Die Arbeitnehmerfreizügigkeit wurde im Rahmen der Erweiterung zu einem sehr umstrittenen Thema. Von einer Reihe von Staaten wurde befürchtet, dass viele Arbeitnehmer der neuen EU-Staaten dieses Recht für sich in Anspruch nehmen und unmittelbar nach erfolgtem Beitritt in den „alten“ Ländern einen Arbeitsplatz annehmen. Dadurch wurden eine ungleiche Verstärkung des Wettbewerbs am Arbeitsmarkt sowie ein

[145] vgl. Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband für das Güterbeförderungsgewerbe (2008c)

[146] vgl. Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) e.V. (2007), S.75 f.

[147] vgl. Bundesamt für Güterverkehr (2006b), S. 16

[148] vgl. Feßl/Herry/Wolf (2003), S. 12

[149] siehe auch Kap. 3.7.1

damit einhergehendes Lohndumping befürchtet. Aus diesen Überlegungen heraus wurden Übergangsbestimmungen auf europäischer Ebene festgelegt, wonach für die neuen Länder erst 2011 bzw. 2014 – allerdings erst dann, wenn ein Vorliegen von schwerwiegenden Störungen des Arbeitsmarktes durch die Öffnung gegeben ist - die volle Freizügigkeit der Arbeitsmärkte gegeben sein wird.[150]

Für die Straßengüterbeförderungsunternehmen stellen sich diese Regelungen differenzierter dar. Der Verkehrsarbeitsmarkt der EU-15-Länder hat generell Bedarf an Fahrzeuglenkern. Da eine schwache Nachfrage von inländischen Arbeitskräften zu diesem Beruf - bedingt durch die geringe Attraktivität der Tätigkeit und die geringe Entlohnung – besteht, kann diese nicht vollständig befriedigt werden. Diese am Arbeitsmarkt fehlenden Fahrzeuglenker könnten daher aus den neuen EU-Mitgliedsländern gewonnen werden und müssten darüber hinaus nur zu den jeweiligen nationalen gesetzlich geltenden Mindestlöhnen eingestellt werden.[151] Zu berücksichtigen ist hierbei allerdings, dass viele Kraftfahrzeuglenker aus den neuen Beitrittsstaaten aufgrund mangelnder Kenntnisse der deutschen Sprache, aufgrund von Ausbildungsdefiziten oder aufgrund mangelnder persönlicher Einstellung nicht die Leistungen von Fahrzeuglenkern aus den EU-15-Ländern erreichen. Diese Tatsache relativiert teilweise wieder die gegebenen Personalkostenunterschiede.[152]

Jedenfalls bietet aus Sicht der Unternehmen die Möglichkeit, Arbeitnehmer aus den neuen EU-Mitgliedsländern zu beschäftigen, Chancen, den Lohnkostenanteil zu verringern und somit die Wettbewerbsfähigkeit zu gewährleisten, wobei aber die grundsätzliche Benachteiligung nicht zur Gänze weggemacht werden kann. Des Weiteren stehen diesen Möglichkeiten die gesetzlich vorgegebenen Übergangsfristen zum Schutz der nationalen Arbeitsmärkte in den einzelnen Ländern entgegen, wodurch auf jeden Fall indirekt wirkende Wettbewerbsverzerrungen bis zum Auslaufen der Schutzmaßnahmen gegeben sind.

[150] vgl. Industrie- und Handelskammer Regensburg (2008), S. 2

[151] vgl. Feßl/Herry/Wolf (2003), S. 12

[152] vgl. Bundesamt für Güterverkehr (2006b), S. 13

4.2.1.4 Arbeitnehmer aus Drittstaaten

Die Festlegung, unter welchen Voraussetzungen sich Drittstaatsangehörige zum Zwecke der Beschäftigung in einem EU-Mitgliedsstaat aufhalten dürfen, obliegt den jeweiligen nationalen Gesetzgebungen und ist nicht durch EU-Gemeinschaftsrecht geregelt.

Um aber die Rechtmäßigkeit von im Straßengüterverkehr beschäftigtem Fahrpersonal aus Drittstaaten überprüfen zu können, wurde die Verordnung (EWG) 881/92 entsprechend abgeändert. Demzufolge wurde für den innergemeinschaftlichen Straßengüterverkehr neben der EU-Gemeinschaftslizenz ab März 2003 das Mitführen einer Fahrerbescheinigung für Drittstaatsangehörige erforderlich. Bis zur Umsetzung dieser Verordnung fehlte die Möglichkeit einer Kontrolle der Rechtmäßigkeit der Beschäftigung von Fahrern außerhalb des Mitgliedsstaats, in dem das Güterbeförderungsunternehmen seinen Sitz hat. Dieser Umstand führte zu einer Marktsituation, bei der Fahrer aus Drittstaaten mitunter regelwidrig und ausschließlich im grenzüberschreitenden Verkehr außerhalb des Mitgliedsstaats des Unternehmenssitzes beschäftigt wurden, um somit die einzelstaatlichen Rechtsvorschriften zu umgehen. Diese systematische Verletzung der nationalen Rechtsvorschriften führte zu einer erheblichen Verzerrung des Wettbewerbs zwischen Güterbeförderungsunternehmen, die diese Vorgangsweise praktizierten, und solchen, die nur ordnungsgemäß beschäftigte Fahrer einsetzten.

Sobald die Angehörigen aus Drittstaaten in den jeweiligen nationalen Märkten eingegliedert sind, unterliegen sie den dortigen Entlohnungsbestimmungen. Diese sind in den neuen EU-Mitgliedsländern, wie noch ausgeführt wird, deutlich unter denen der EU-15-Staaten. Somit können auch bei den Arbeitnehmern aus Drittstaaten indirekt wirkende Wettbewerbsverzerrungen verzeichnet werden.

4.2.1.5 Kontrollen und Kontrollquoten

Im Rahmen der EU-Gesetzgebung existieren prinzipiell für die einzelnen Mitgliedsländer genaue Vorschriften über Anzahl und Art der durchzuführenden Kontrollen im Straßengüterverkehr hinsichtlich der Einhaltung der Sozialvorschriften. Über die durchgeführten Kontrollen der einzelnen EU-Mitgliedsländer sowie über aktuelle

Entwicklungen auf diesem Gebiet ist die Europäische Kommission verpflichtet, in regelmäßigen Zeitabständen einen Bericht[153] zu verfassen. Aus diesen - im zweijährigen Rhythmus erscheinenden Berichten - geht allerdings hervor, dass von den einzelnen Mitgliedsstaaten diese Verpflichtung der Durchführung von Kontrollen sehr unterschiedlich wahrgenommen wird. Im letzten verfügbaren Bericht der EU-Kommission, der für die Jahre 2003-2004 erstellt wurde, wird festgehalten, dass alle Mitgliedsstaaten, mit Ausnahme von Schweden und Portugal, die gesetzliche Vorgabe der Intensität der durchzuführende Kontrollen - in Höhe von mindestens 1 % der von Berufskraftfahrern gearbeiteten Arbeitstage - erfüllt haben. Bei den insgesamt 42.059.454 europaweit durchgeführten Kontrollen im Straßenpersonen- und Straßengüterverkehr wurden im genannten Zeitraum, nur auf den Straßengüterverkehr bezogen, 1.025.584 Verstöße protokolliert. Diese Verstöße umfassen Zuwiderhandlungen, die aus der Nichteinhaltung von Lenkzeiten, Lenkunterbrechungen und Ruhezeiten resultieren.

Festzustellen ist allerdings, dass in Österreich ein Missverhältnis zwischen der Anzahl der durchgeführten Kontrollen und den dabei protokollierten Verstößen besteht. Von österreichischen Behörden wurden in diesem Zeitraum bei 911.067 durchgeführten Kontrollen 43.254 Verstöße im Güterverkehr protokolliert, was europaweit prozentual den höchsten und absolut betrachtet den drittgrößten Wert darstellt. Länder wie Spanien, Vereinigtes Königreich, Belgien oder Niederlande weisen deutlich weniger Beanstandungen auf, dies jedoch aber trotz einer erheblich höheren Anzahl an überprüften Arbeitstagen.

Die Ahndung der protokollierten Verstöße durch Bußgelder hat innerhalb der EU-Mitgliedsstaaten eine erhebliche Spannbreite, die für leichte Verstöße bei € 15 beginnt und bei schweren Verstößen bis zu € 5.000 reichen kann. Zusätzlich werden in manchen Ländern die Fahrzeuge bis zur Begleichung des Bußgeldes an der Weiterfahrt gehindert, teilweise sogar konfisziert (Italien).[154]

[153] BERICHT DER KOMMISSION über die Durchführung der Verordnung (EWG) Nr. 3820/85 des Rates über die Harmonisierung bestimmter Sozialvorschriften im Straßenverkehr im Zeitraum 2003-2004 (23. Bericht der Kommission über die Anwendung der Sozialvorschriften im Straßenverkehr)

[154] Meyer-Rühle et al. (2005), S. 54

Der Bereich der Ahndung von Verstößen zeichnet sich somit durch große Uneinheitlichkeit innerhalb der Europäischen Union aus. Für die österreichischen Güterbeförderungsunternehmen bedeuten diese unterschiedlichen Umsetzungen nicht zu vernachlässigende Wettbewerbsverzerrungen, die zu einem deutlichen Standortnachteil führen können.[155] Generell werden von den Standesvertretern der Transportwirtschaft europaweite Kontrollmaßnahmen begrüßt, um Missstände hintanzuhalten und unlauteren Wettbewerb zu verhindern. Allerdings wird in diesem Zusammenhang sehr stark auf den noch dringend notwendigen weiteren Harmonisierungsbedarf hingewiesen.[156] [157]

4.2.1.6 Fahrverbote

Zeitlich begrenzte Fahrverbote: Wochenendfahrverbote dienen in erster Linie dem Schutz der Sonntagsruhe der Dienstnehmer (in erster Linie LKW-Lenker) und werden zudem auch mit Lärmschutz und Schutz der Umwelt begründet. Die Staaten im Zentralraum der Europäischen Union (A, CZ, D, F, H, I, L, SK, SLO) verfügen über eine strengere Fahrverbotsregelung als die Länder am Rande der Europäischen Union (siehe Tab. 14). In den oben genannten Ländern gibt es zumindest ein Fahrverbot an Sonn- und Feiertagen, wohingegen die Länder der Randgebiete keine weiteren einschränkenden Rahmenbedingungen für die Beförderung von Gütern an diesen Tagen aufweisen.

Als einzigem Land in der Europäischen Union besteht in Österreich ein durchgehendes Fahrverbot, das generell bereits jeweils am Samstag um 15:00 Uhr, im Rahmen von sogenannten Ferienreiseverordnungen, zumeist gültig in den Sommermonaten Juli und August, sogar teilweise bereits um 08:00 Uhr beginnt und ohne Unterbrechung bis zum darauffolgenden Sonntag 22:00 Uhr andauert. In Ländern, die teilweise auch Fahrten an Samstagen beschränken, gibt es zumeist Zeitfenster von einigen Stunden bis zum Beginn des Sonntagsfahrverbotes. Außerdem gibt es in Österreich als einzigem Land der Europäischen Union theoretisch ein generelles Nachtfahrverbot für den Zeitraum von 22:00 Uhr bis 05:00 Uhr. Dieses Nachtfahrverbot gilt allerdings nur für nicht lärmarme Fahrzeuge, die – bedingt durch den technischen Fortschritt und die rascheren

[155] Meyer-Rühle et al. (2005), S. 55

[156] Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) e.V. (2007), S. 98

[157] Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband für das Güterbeförderungsgewerbe (2008c)

Fuhrparkerneuerungszyklen im internationalen Fernverkehr – ohnehin fast nicht mehr zum Einsatz gebracht werden.

	Samstag	Sonntag	Feiertag	Nacht	Ferienzeit	Regionale Regelung	KEINE
B							x
BG					x	x	
CY							x
CZ		x	x		x	x	
D		x	x		x	x	
DK							x
ES						x	x
EST							x
F		x	x		x	x	
FIN							x
GB							
GR					x	x	
H		x	x		x	x	
I		x	x		x	x	
IRL							x
L		x	x			x	
LT							x
LV							x
NL							x
A	x	x	x	x	x	x	
P						x	
PL			x		x	x	
RO						x	x
S							x
SK		x	x		x	x	
SLO		x	x		x	x	

Tab. 14: Zeitliche Fahrverbotsregelungen in der EU (Stand 2008) [158]

<u>Regionale Fahrverbote:</u> Es bestehen in Österreich eine Vielzahl regionaler Fahrverbote, die unter den verschiedensten Aspekten zur Anwendung gebracht wurden. Der größte Teil derartiger Fahrverbote wurde eingeführt, um Mautausweichverkehre auf parallel zur Autobahn führenden Straßen hintanzuhalten. Es wurde auch für bestimmte Straßenabschnitte in Österreich die generelle Nutzung durch den Straßengüterverkehr untersagt und Ausnahmen wurden an restriktive Bedingungen geknüpft. So entscheidet der Standort des Transportunternehmens über die Möglichkeit, bestimmte Streckenabschnitte befahren zu dürfen. Dieser Umstand bedeutet für die einzelnen Unternehmen entsprechend ihrem Unternehmensstandort unterschiedliche Rahmenbedingungen, da sich die Möglichkeit, bestimmte Routen für die Durchführung eines Transportes auszuwählen, erheblich einschränkt. Dieser Situation führt für die am Markt konkurrierenden Unternehmen daher zu unterschiedlich langen Transportstrecken und somit zu unterschiedlichen Produktionskosten.[159]

[158] Quelle: IRU (2008)

[159] vgl. Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband für das Güterbeförderungsgewerbe (2008g)

Sektorale Fahrverbote: Bereits im Jahr 2003 hatte die Tiroler Landesregierung erstmals die Einführung eines sektoralen Fahrverbotes auf der Inntalautobahn geplant.[160] Die EU-Kommission bezweifelte damals die rechtliche Zulässigkeit eines solchen Fahrverbotes. Tatsächlich bestätigte der EuGH im Jahr 2003 kurzfristig, wenige Tage vor dem geplanten Inkrafttreten, durch eine Einstweilige Anordnung[161] die Rechtswidrigkeit des sektoralen Fahrverbotes. Auch in seinem abschließenden Urteil[162] im Jahr 2005 kam der EuGH zu der Auffassung, dass das beschlossene sektorale Fahrverbot auf der Inntalautobahn mit dem freien Warenverkehr der Europäischen Union nicht vereinbar sei.

Ein sektorales Fahrverbot ist deshalb als problematisch anzusehen, da es nicht aufgrund der von einem Fahrzeug tatsächlich verursachten Emissionen verhängt wird, sondern aufgrund des beförderten Gutes, das keine konkreten Folgen für den Schadstoffausstoß hat. Somit entspricht das Verbot nicht dem Verursacherprinzip, auf dem alle emissionsmindernden Maßnahmen im Wesentlichen beruhen sollten. Daher ist zu erwarten, dass auch im Zusammenhang mit der derzeit gültigen Landesverordnung zum sektoralen Fahrverbot die Europäische Kommission in ähnlicher Weise entscheiden wird. Die EU-Kommission betrachtet in einer Stellungnahme[163] das sektorale Fahrverbot als Hindernis für den freien Warenverkehr, auch entsprächen die Maßnahmen Tirols nicht dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit.

Zu den drei oben dargestellten unterschiedlichen Problemkreisen im Zusammenhang mit Fahrverboten findet sich auch im Forderungsprogramm des Fachverbandes für das Güterbeförderungsgewerbe Österreichs vom 4. 10. 2008 die folgende Stellungnahme:

---

[160] BGBl. II Nr. 279/2003 (nicht in Kraft getreten): Verordnung des Landeshauptmannes, mit der auf der A 12 Inntalautobahn verkehrsbeschränkende Maßnahmen erlassen werden (sektorales Fahrverbot)

[161] Beschluss des Präsidenten des Gerichtshofes vom 30. Juli 2003. - Kommission der Europäischen Gemeinschaften gegen Republik Österreich. - Verkehr - Sektorales Fahrverbot. - Rechtssache C-320/03 R.

[162] Urteil des Gerichtshofes (Große Kammer) vom 15. November 2005 in der Rechtssache C-320/03: Kommission der Europäischen Gemeinschaften gegen Republik Österreich (Vertragsverletzung eines Mitgliedstaats — Artikel 28 EG bis 30 EG — Freier Warenverkehr — Artikel 1 und 3 der Verordnung [EWG] Nr. 881/92 — Artikel 1 und 6 der Verordnung [EWG] Nr. 3118/93 — Verkehr — Sektorales Fahrverbot für Lastkraftwagen über 7,5 t, die bestimmte Güter befördern — Luftqualität — Schutz der Gesundheit und der Umwelt — Grundsatz der Verhältnismäßigkeit)

[163] vgl. Europäische Kommission (2008b)

> *„Einheitliche Regelungen bei den Lkw-Fahrverboten in ganz Österreich. Neben mehr als 60 unterschiedlichen so genannten ‚Mautausweich-verordnungen' gibt es eine Unzahl von Regionalfahrverboten, Nachtfahrverboten und sonstigen Beschränkungen bzw. Ausnahmen, die völlig unkoordiniert und für den einzelnen Lkw-Betreiber undurchschaubar sind. Das gleiche gilt für die Auftraggeber von Transporten. Zusätzlich gibt es noch ein bundesweites Nachtfahrverbot für nicht-lärmarme Fahrzeuge, ein ergänzendes Fahrverbot aufgrund des Immissionsschutzgesetzes Luft in Tirol und im Raum Graz. Dieser undurchsichtige Verbotsdschungel ist eine klare Benachteiligung des Wirtschaftsstandortes Österreich."*[164]

Generell bestehen durch die restriktiv angewandten Fahrverbotsregelungen (zeitlich, regional und sektoral) erhebliche Behinderungen bei der Planung und Ausführung von Transportleistungen für österreichische Transportunternehmer. Sie stellen einen nicht unerheblichen Wettbewerbsnachteil dar auf indirektem Weg zu Mehrkosten.

4.2.2 Direkt wirksame Kostenunterschiede

In diesem Unterkapitel werden die direkt wirksamen Ursachen für Wettbewerbsunterschiede durch die Rahmenbedingungen bei den Personalkosten, bei der Kraftfahrzeugsteuer und bei der Mineralölsteuer behandelt.

4.2.2.1 Personalkosten

Als der am offenkundigsten wirkende Unterschied in der Wettbewerbsfähigkeit zwischen Unternehmen aus verschiedenen Ländern ist sicherlich der Bereich der Personalkosten anzuführen. Wie aus der nachstehenden Abb. 18 erkennbar, reicht die Höhe der Bruttoarbeitskosten je geleisteter Arbeitsstunde innerhalb der EU-27-Staaten im Jahr 2007 von € 1,8 in Bulgarien bis zu € 35,8 in Belgien. Deutlich erkennbar ist in dieser Grafik auch die Steigerung der Arbeitskosten, die zwischen den Jahren 2000 und 2007 stattgefunden hat. Prozentuell hat in den „neuen" EU-Ländern im betrachteten Zeitraum eine wesentlich stärkere Erhöhung der Arbeitskosten stattgefunden als in den EU-15-Ländern (z.B. Rumänien + 306 %, Lettland + 151 %), wobei das Ausgangsniveau allerdings weit unter dem EU-15-Schnitt im Jahr 2000 lag.

[164] Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband für das Güterbeförderungsgewerbe (2008c)

Im Allgemeinen stellt für die Güterbeförderungsunternehmen aufgrund der hohen Personalintensität bei der Erbringung der Dienstleistung der Personalkostenbereich einen wesentlichen Anteil bei den Fahrzeugeinsatzkosten dar. Dieser Anteil an den Fahrzeugkosten bewegt sich – in Abhängigkeit zur Einsatzart - im Fernverkehr bei ca. 35 % und kann im Nahverkehr auf bis zu 50 % steigen. Bei einer Bewertung der Wettbewerbsposition zwischen den „alten“ und den „neuen“ EU-Ländern, die auf Basis der durchschnittlichen Arbeitskosten durchgeführt wird, werden die Wettbewerbsnachteile der „alten“ Länder deutlich.

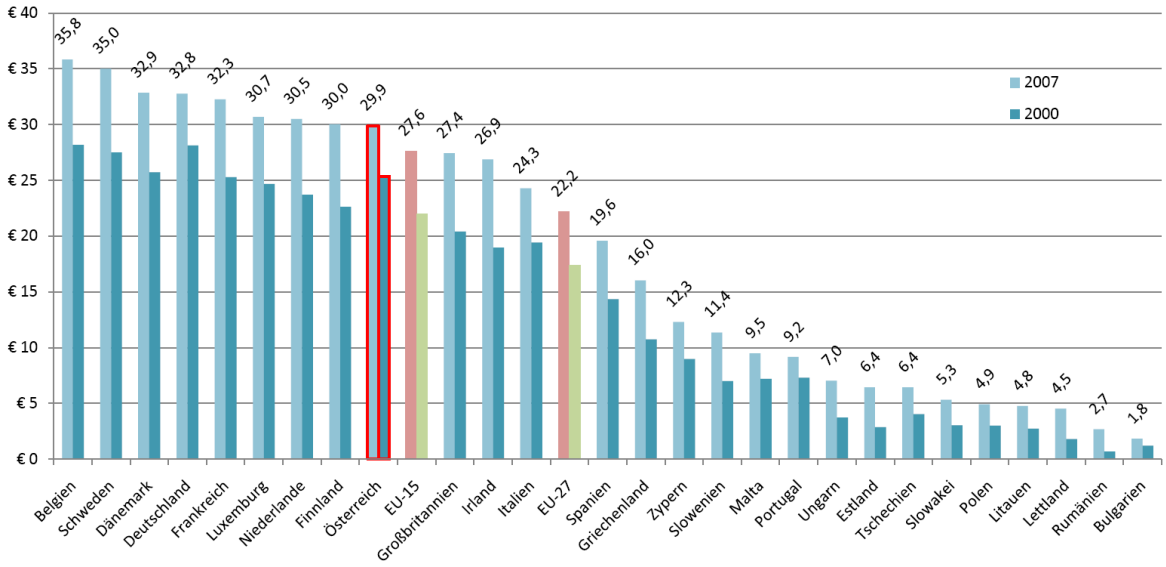


Abb. 18: Bruttoarbeitskosten von Dienstnehmern in der EU in den Jahren 2000 und 2007 (in €/h)[165]

Die unterschiedlichen Arbeitskosten wirken sich zunächst generell negativ im europäischen Wettbewerb aus. So wird im Sonderbericht des Bundesamtes für Güterverkehr (BAG) zur EU-Osterweiterung in Bezug auf die Preisentwicklung festgehalten: Der Preisdruck auf Transportleistungen ist *„vor allem durch die nach wie vor deutlich niedrigeren Kosten der Transportunternehmen aus Mittel- und Osteuropa im Vergleich zu ihren westeuropäischen Wettbewerbern“*[166] bedingt, wobei es jedoch in den vergangenen Jahren zu einer leichten Annäherung bei den Arbeitskosten gekommen ist.

[165] Quelle: Wirtschaftskammer Österreich (2008e)

[166] Bundesamt für Güterverkehr (2006b), S. 8

Im jeweiligen nationalen Verkehr kommen diese Arbeitskostenvorteile zur Gänze zu tragen; im bilateralen Verkehr können diese Kostenvorteile weitgehend genutzt werden. Im innergemeinschaftlichen Verkehr mit den EU-15-Ländern kommen für die Transporteure aus den neuen EU-Ländern allerdings zusätzliche Kosten in Form von Auslandstagesgeldern und weiteren Spesen hinzu, die die grundsätzlich bestehenden Arbeitskostenunterschiede etwas minimieren. Dennoch bleibt ein deutlicher Vorteil bei den Personalkosten bestehen, der allein durch eine Differenz beim Grundlohn in der Höhe von 50-75 % gegeben ist. Diese gravierende Differenz kann auch in naher Zukunft von den Güterbeförderungsunternehmen aus den EU-15-Ländern nicht zur Gänze ausgeglichen werden.[167]

Im vorhergehenden Kapitel wurden die indirekt wirkenden Faktoren, die zu einer Wettbewerbsverzerrung führen, dargestellt. Der generelle Produktivitätsverlust, der durch die Einführung der neuen arbeitszeitrechtlichen Rahmenbedingungen und die effizienteren Kontrollmöglichkeiten (digitales Kontrollgerät) gegeben ist, verstärkt in Zusammenhang mit den erheblichen Arbeitskostenunterschieden zusätzlich die bestehenden Kostennachteile, die sich ohnehin bereits aus den hohen Arbeitskosten ergeben.

4.2.2.2 Kraftfahrzeugsteuer

Nach der entsprechenden EU-Richtlinie 1999/62/EG sind als steuerliche Vorgabewerte innerhalb der Europäischen Union nur zwei Mindeststeuersätze in der Höhe von € 515,- und € 700,- vorgesehen, um zwischen Fahrzeugen mit Luftfederung und Fahrzeugen ohne Luftfederung zu differenzieren. Dies mit dem Hintergrund, dass Fahrzeuge, die mit der technischen Einrichtung Luftfederung ausgestattet sind, straßenschonender unterwegs sind und daher steuerlich zu begünstigen sind. Europaweit sind allerdings in der von den einzelnen EU-Staaten tatsächlich festgelegten Höhe der KFZ-Steuer sehr große Unterschiede festzustellen (siehe Abb. 19).

Die Durchschnittsbelastung einer Standardfahrzeugkombination mit 40 t höchst zulässigem Gesamtgewicht, wie sie im internationalen Fernverkehr üblich ist, schwankt

[167] Jauernig/Leschek/Reisch/Stoll (2005), S. 23

zwischen einer jährlichen Abgabenhöhe von € 300,- in Malta und einem zu leistenden Betrag von € 2.815,- für ein in Österreich zugelassenes Fahrzeug.

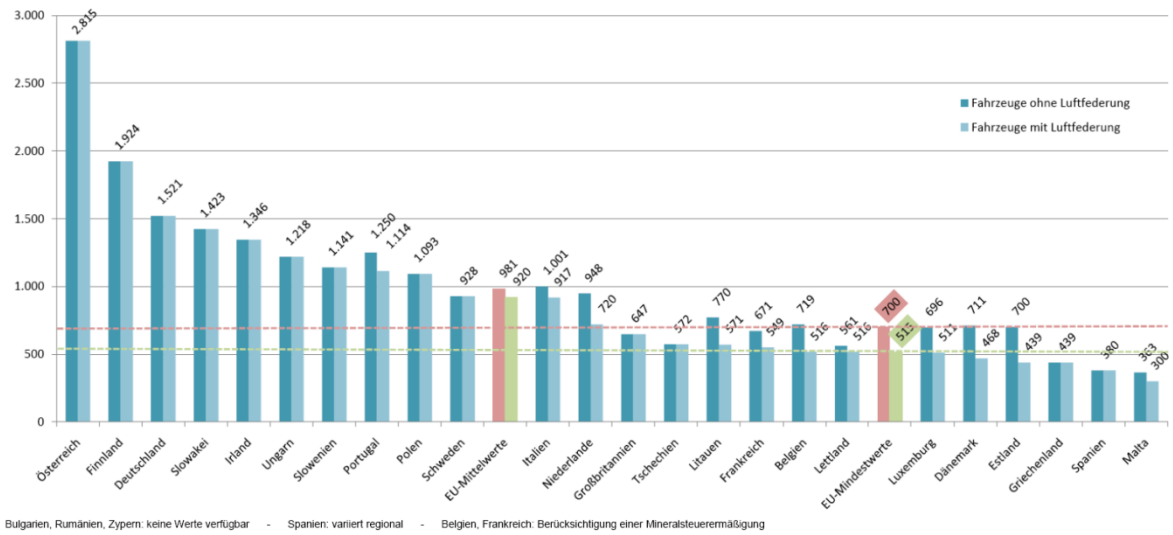


Abb. 19: KFZ-Steuer eines 40 t-Lastzuges mit und ohne Luftfederung in der EU im Jahr 2004 (in €/Jahr)[168]

Es erscheint hier in Richtung Schaffung von fairen Wettbewerbsbedingungen Handlungsbedarf gegeben und so findet sich auch im aktuellen Forderungsprogramm des Fachverbandes für das Güterbeförderungsgewerbe Österreichs eine diesbezügliche Argumentation an vorderer Stelle:

> *„Die Kraftfahrzeugsteuer für österreichische Lkw ist nach wie vor die höchste in der gesamten Europäischen Union. Um weitere Wettbewerbsverzerrungen am Transportmarkt zu vermeiden und den „Transporteurestandort" Österreich wieder attraktiver zu machen, soll die Kraftfahrzeugsteuer auf das europäische Mindestmaß gemäß Wegekostenrichtlinie abgesenkt werden."*[169]

Mit 1. Juli 2007 erfolgte in Österreich eine Erhöhung des bis dahin gültigen fahrleistungsabhängigen Mautentgeltes von durchschnittlich 22,7 Cent um 4,2 Cent pro Kilometer auf nunmehr 26,9 Cent pro Kilometer, wobei zugleich den österreichischen Transportunternehmen eine Absenkung der Kfz-Steuer auf das europäische Mindestmaß zugesagt wurde.[170] Diese Gesetzesinitiative wurde vom österreichischen Finanzminister im

[168] Quelle: BGL (2004)

[169] vgl. Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband für das Güterbeförderungsgewerbe (2008c)

[170] vgl. Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (2007), S. 148

September 2008 eingebracht und soll eine Absenkung auf ca. € 1.000,- für Fahrzeuge ohne Luftfederung und auf ca. € 700,- für Fahrzeuge mit Luftfederung bewirken.[171]

4.2.2.3 Mineralölsteuer

Die Mineralölsteuer auf Dieselkraftstoff (siehe Abb. 20) schwankt in Europa zwischen € 0,63 je Liter in Großbritannien als teuerstem Land und dem kleinsten Wert in der Höhe von € 0,245, der in Malta für einen Liter Dieselkraftstoff anfällt. Die Europäische Union gibt für die Einhebung der Mineralölsteuer ebenfalls nur einen Mindestwert an, der derzeit bei € 0,302 liegt und im Jahr 2010 auf € 0,330 je Liter angehoben wird. Der österreichische Betrag liegt im europäischen Mittelfeld und mit € 0,347 knapp über dem ab 2010 geltenden Mindestwert.

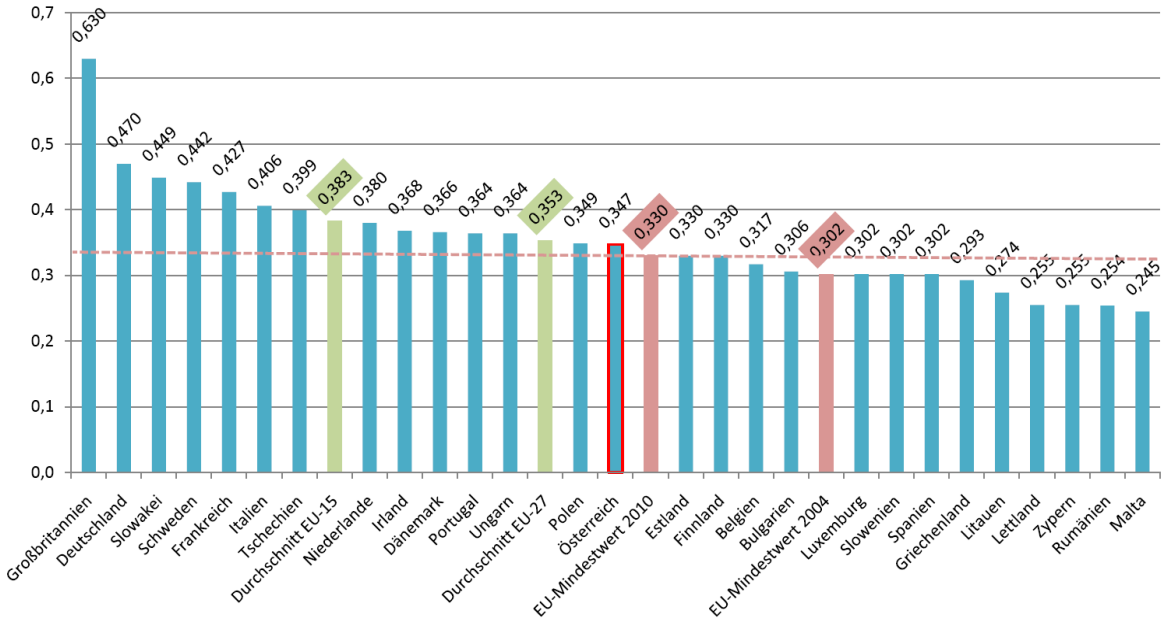


Abb. 20: Mineralölsteuer in der EU im Jahr 2008 (in €/l)[172]

Die Bemessungsbasis der Mineralölsteuer ist die verkaufte Treibstoffmenge und nicht der Preis, was bedeutet, dass prozentuell die Steuerbelastung von Treibstoffen in den letzten Jahren sogar gesunken ist, da die zu entrichtenden Nettopreise zwar gestiegen sind, die Mineralölsteuer jedoch pro Liter und unabhängig vom Preis berechnet wird.

[171] Wirtschaftskammer Österreich (o.J.)

[172] Quelle: Verkehrsclub Österreich (2008)

In den Ländern Belgien, Frankreich, Italien und Spanien sind für in der europäischen Gemeinschaft registrierte Unternehmen Rückforderungen von Teilbeträgen der entrichteten Mineralölsteuer möglich. Die Mineralölsteuerermäßigungen werden in der Höhe, für einen bestimmten Zeitraum und für eine maximale Bezugsmenge von den einzelnen Ländern festgesetzt und können von den Transportunternehmen analog der Umsatzsteuerrückerstattung geltend gemacht werden (siehe Tab. 15). Dadurch, dass diese Ermäßigungen von allen innerhalb der Europäischen Union ansässigen Unternehmen beantragt werden können, liegt keine Diskriminierung zugunsten der jeweiligen nationalen Unternehmen vor.

	Betrag[1]	Zeitraum	Bezugsmenge[2]	Sonstige Bedingung
Frankreich	0,0360	01.01.2008 - 30.06.2008	min. 3.600 Liter	Gesamtgewicht mindestens 7,5 Tonnen
	0,0339	01.07.2007 - 31.12.2007	min. 3.850 Liter	
	0,0339	01.01.2007 - 30.06.2007	min. 3.850 Liter	
Italien	0,01278609	01.01.2007 - 31.12.2007	keine Begrenzung	Gesamtgewicht mindestens 3,5 Tonnen
Belgien	0,0118	01.10. 2007 -04.12.2007	keine Begrenzung	Gesamtgewicht mindestens 7,5 Tonnen
	0,0120	05.03. 2007 -30.09.2007	keine Begrenzung	
	0,0122	01.11. 2006-04.03.2007	keine Begrenzung	
Spanien	0,00814	jährlich (ab 1/2007)	max. 50.000 Liter	Gesamtgewicht mindestens 7,5 Tonnen

[1] in EURO je Liter Diesel
[2] je Fahrzeug innerhalb des festgesetzten Zeitraumes

Tab. 15: Mineralölsteuerermäßigung und Gültigkeitszeitraum in ausgewählten EU-Ländern[173]

In Österreich waren bis zum 1. 4. 1987 die gesamten Einnahmen aus der Mineralölsteuer für die Erhaltung und den Bau des höherrangigen Straßennetzes (Autobahnen, Bundes- und Schnellstraßen) zweckgebunden, ab diesem Zeitpunkt entfiel diese Zweckbindung und daher stellen seither diese Einnahmen eine nicht unwesentliche Finanzierungsquelle für den gesamten österreichischen Staatshaushalt dar. Im Jahr 2007 betrug das heimische Mineralölsteueraufkommen € 3,688 Mrd. und soll sich im Jahr 2008 auf etwa € 3,8 Mrd. steigern.[174]

Die letzte Erhöhung der Mineralölsteuer in Österreich erfolgte im Jahr 2007 um den Betrag von 5 Cent je Liter auf Dieselkraftstoff auf den derzeit gültigen Betrag von € 0,347. Die Rücknahme dieser Erhöhung (siehe Tab. 16) findet sich auch als eine weitere

[173] Quelle: FDE A/S (2008a)

[174] zur Veranschaulichung vgl. Kleine Zeitung (2008)

wichtige Forderung der Fachvertretung der österreichischen Transporteure mit dem Argument die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber nichtösterreichischen Mitbewerbern zu verbessern.[175]

Verbrauch MÖSt-Erhöhung in €/km		20 l/100 km € 0,01	30 l/100 km € 0,015	40 l/100 km € 0,02
Jahreskilometer	200.000 km	2.000	3.000	4.000
	150.000 km	1.500	2.250	3.000
	100.000 km	1.000	1.500	2.000
	50.000 km	500	750	1.000

Tab. 16: Auswirkung der Mineralölsteuererhöhung in Österreich im Jahr 2007, aufgeschlüsselt nach Treibstoffverbrauch und Jahreskilometerleistung eines Fahrzeuges (in €/Jahr)[176]

4.3 Preisentwicklung auf ausgewählten Relationen

Zur Verdeutlichung der Entwicklung, die die Preise für Transportleistungen im Straßengüterbeförderungsgewerbe in den vergangenen Jahren genommen haben, und zur Veranschaulichung der Bedeutung der Preise im Straßengütertransport für die Wettbewerbsbeziehung zwischen den Unternehmen erfolgt im Nachfolgenden eine Darstellung der Preisentwicklung, die in den vergangenen Jahren auf ausgewählten europäischen Relationen stattgefunden hat.

Die angeführten Preisentwicklungen wurden auf Basis eines im internationalen europäischen Verkehr stehenden Standardfahrzeugs erhoben (Sattelzugfahrzeug mit 24 t Nutzlast, 40 t höchst zulässigem Gesamtgewicht und Planenaufbau).

Aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen, insbesondere der Einführung von fahrleistungsabhängigen Straßenbenutzungsentgelten in Österreich und Deutschland im betrachteten Zeitraum hätten die erhobenen Preiserhöhungen weitaus stärker ausfallen müssen, als dies tatsächlich der Fall war (siehe Abb. 21). Auf den sehr attraktiven und nachfragestarken Relationen, wie Mailand – Ruhrgebiet oder München - Mailand, die auch einem starken internationalen Wettbewerb unterliegen, erfolgte bis zum Jahr 2006

[175] vgl. Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband für das Güterbeförderungsgewerbe (2008c)

[176] zur Veranschaulichung Quelle: Wirtschaftskammer Österreich (2007)

lediglich eine Steigerung des Preises um 2,53 % bzw. 3,69 % gegenüber 2002. Insgesamt kam es auf den betrachteten Transportrelationen lediglich zu einer Anhebung der Transporttarife um durchschnittlich 5,13 %. Hingegen stieg im selben Zeitraum der österreichische Transportkostenindex[177] immerhin um 19,2 % an.

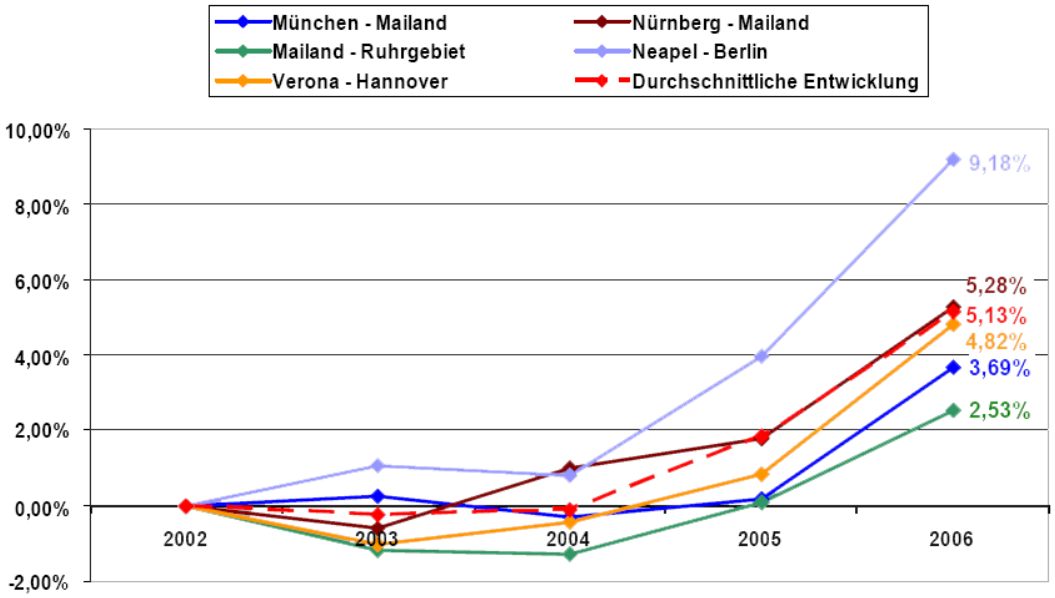


Abb. 21: Durchschnittliche Veränderung der Transportpreise auf ausgewählten Transportrelationen zwischen Deutschland und Italien in den Jahren 2002 - 2006 (in %)[178]

Betrachtet man die durchschnittliche Veränderung der Transportpreise auf ausgewählten europäischen Relationen, die zum Teil aufgrund geringerer Attraktivität einer weniger starken Konkurrenz ausgesetzt sind, so bietet sich zum Teil ein anderes Bild (siehe Abb. 22). Hier waren die erzielbaren prozentuellen Preiserhöhungen durchwegs höher als auf den nachfragestarken Relationen. Im Durchschnitt wurde im betrachteten Zeitraum auf diesen Relationen der Transportpreis im Schnitt um 10,76 % erhöht.

Insgesamt konnten im betrachteten Zeitraum die Transportunternehmen auf den stark nachgefragten Relationen eine Erhöhung von rund 5 % erzielen, auf den weniger stark nachgefragten Relationen erfolgte eine Anhebung der Transportpreise um durchschnittlich 10 % bis 15 %, teilweise sogar bis 20 %.[179] Es lässt sich aus diesen Daten

[177] Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband für das Güterbeförderungsgewerbe (2008d)

[178] Quelle: Rauh/Scholz (2007), S. 33

[179] vgl. Rauh/Scholz (2007), S. 33-36

ableiten, dass insgesamt ein sehr starker Wettbewerb und Preiskampf um die Transportvolumina stattfinden, die für Transporteure aus den „alten“ EU-Ländern einen erheblichen Druck auf die Produktionskosten mit sich bringen.

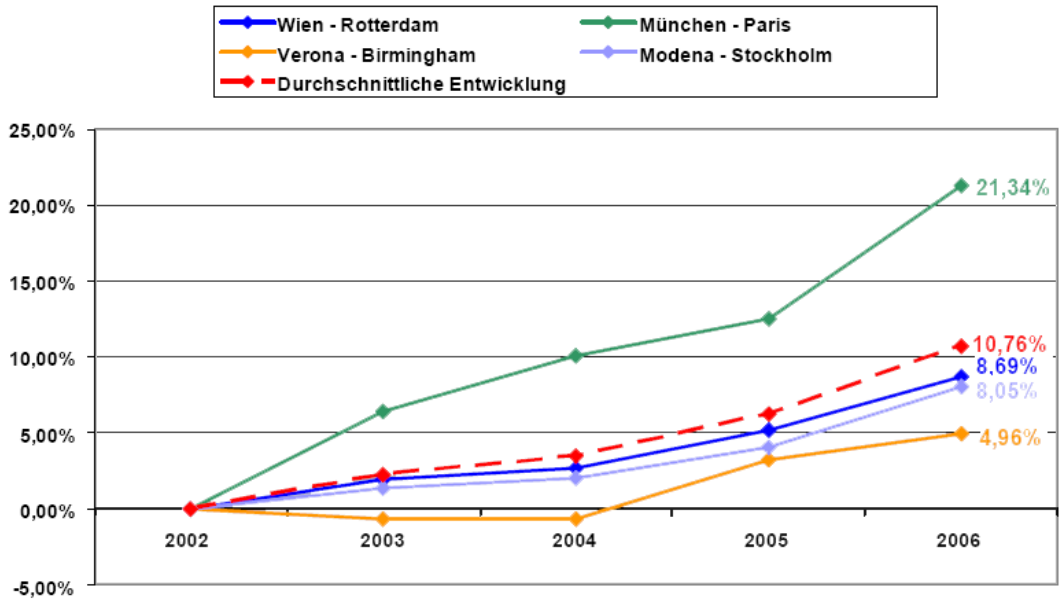


Abb. 22: Durchschnittliche Veränderung der Transportpreise auf ausgewählten Transportrelationen in der EU in den Jahren 2002 - 2006 (in %)[180]

4.4 Auswirkung auf den Staatshaushalt

4.4.1 Volkswirtschaftliche Auswirkungen von Ausflaggung

Unter Ausflaggen werden sämtliche Maßnahmen von Güterbeförderungsunternehmen verstanden, die dazu dienen, den gesamten Fuhrpark oder Teile davon in ein anderes Land zu verlagern, um von dort herrschenden günstigeren Rahmenbedingungen zu profitieren. Günstige Bedingungen finden sich oftmals im Bereich der Unternehmensbesteuerung und bei den Entlohnungsbedingungen, zu denen Dienstnehmer beschäftigt werden können. Ausflaggungen können beispielsweise durch Gründung von Tochtergesellschaften im Zielland erfolgen, die dann anschließend als selbstständige Transportunternehmen am Markt auftreten.[181] Die Motivation zur Durchführung dieser

[180] Quelle: Rauh/Scholz (2007), S. 35

[181] vgl. Kummer/Schramm (2004), S. 181

strategischen Maßnahme liegt zumeist im prinzipiellen Streben nach der Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens begründet. Kummer et al. unterscheiden zwei Arten der Ausflaggung:

> *„Bei der direkten Ausflaggung wird ein in Österreich bereits angemeldetes Fahrzeug in Österreich abgemeldet und in einem anderen Land zugelassen. Im Gegensatz dazu wird bei der indirekten Ausflaggung anstelle eines Erwerbs und der Zulassung eines Fahrzeuges in Österreich die Ersatz- oder Neuinvestition in ein neues Fahrzeug und damit auch die Zulassung in einem anderen Land durchgeführt. Dies stellt den häufigeren Fall einer Ausflaggung dar.“* [182]

Dies bedeutet, dass durch die Ausflaggungsmaßnahmen der Unternehmen der öffentlichen Hand Kosten entstehen. Diese Kosten resultieren einerseits aus Einnahmeverlusten bei den Gebietskörperschaften und der Sozialversicherung und andererseits aus Zahlungen der öffentlichen Hand. Kummer et al.[183] unterscheiden Kosten, die direkt vom verlorenen Arbeitsplatz abhängig sind, von solchen, die vom ausgeflaggten Fahrzeug verursacht werden. Die Kosten der öffentlichen Hand, die aufgrund des Verlusts eines Arbeitsplatzes entstehen, setzen sich zusammen aus dem zu leistenden Arbeitslosengeld und den entgangenen Einnahmen aus der Lohnsteuer, dem Sozialversicherungsbeitrag des Dienstnehmers, den Dienstgeberbeiträgen und der Umsatzsteuer. Die Einnahmenminderungen bei der Umsatzsteuer entstehen durch den Kaufkraftverlust des arbeitslosen Fahrzeuglenkers. Bei Ausflaggungsmaßnahmen wird unterstellt, dass der Arbeitsplatz des Fahrzeuglenkers zur Gänze für den österreichischen Arbeitsmarkt verloren geht und es hier auch zu keiner Nachbesetzung kommt. Die fahrzeugabhängigen Kosten der öffentlichen Hand lassen sich auf entgangene Steuerleistungen eingrenzen. Diese umfassen die entgangenen Einnahmen aus der KFZ-Steuer, der Versicherungssteuer, der Körperschaftssteuer sowie der Mineralölsteuer.

Für ein typisches Ausflaggungsfahrzeug, wie es auch im internationalen Verkehr verwendet wird (Sattelzugfahrzeug mit 40 t Gesamtgewicht, 25 t Nutzlast, Jahreskilometerlaufleistung 130.000 km und Durchschnittsverbrauch von 34 l Diesel je

[182] Kummer/Einbock/Nagl (2006b), S. 4

[183] vgl. Kummer/Einbock/Nagl (2006b), S. 32

100 km), lassen sich für das Jahr 2005 die in Tab. 17 angeführten Kosten für die öffentliche Hand feststellen:[184]

Bei den personalbezogenen Kosten ist zu berücksichtigen, dass ein Fahrzeuglenker aufgrund von Urlaub und Krankheit nicht für die gesamte Einsatzzeit des Fahrzeuges zur Verfügung steht und ein Ersatzfahrer während dieser Zeit zum Einsatz kommt. Daher gehen bei Ausflaggung eines Fahrzeuges mit dem oben angeführten Einsatzprofil 1,2 Arbeitsplätze verloren. Dies wird bei den personalbezogenen Kosten berücksichtigt, indem die Summe fiskalischer Kosten je Fahrzeuglenker mit dem Faktor 1,2 multipliziert wird. Bei den fahrzeugabhängigen Kosten stellt die Kraftfahrzeugsteuer den größten Anteil dar, gefolgt von der Mineralölsteuer. Hier wird unterstellt, dass sich die in Österreich getankte Menge um 20 % nach der Ausflaggung verringert. Somit ergeben sich Gesamtkosten für die öffentliche Hand durch Ausflaggung eines Fahrzeuges, bezogen auf das Jahr 2005, in Höhe von € 49.531,49.

Zusatzkosten für Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen			
Personalbezogene Kosten	*Arbeitslosengeld pro Jahr*	*12.672,40*	
	Lohnsteuer	*5.227,84*	
	SV-Beiträge Dienstnehmer	*6.145,40*	
	Entgangene Dienstgeberbeiträge	*10.757,27*	
	Entgangene Umsatzsteuer aufgrund Kaufkraftverlust	*864,03*	
	Summe fiskalischer Kosten je Fahrzeuglenker	***35.666,93***	
	Summe fiskalischer Kosten je ausgeflaggtem Fahrzeug (Summe je Fahrzeuglenker * 1,2)		**42.800,32**
Fahrzeugabhängige Kosten	*Entgangene KFZ-Steuer*	*2.961,60*	
	Entgangene Versicherungssteuer	*891,89*	
	Entgangene Körperschaftssteuer	*208,00*	
	Entgangene Mineralölsteuer	*2.669,68*	
	Summe fahrzeugabhängige Kosten		**6.731,17**
	Gesamtkosten für die öffentliche Hand durch Ausflaggung eines Fahrzeuges		**49.531,49**

Tab. 17: Zusatzkosten für Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen durch Ausflaggung in Österreich im Jahr 2005 (in €/Jahr)[185]

[184] vgl. Kummer/Einbock/Nagl (2006b), S. 32-37

[185] Quelle: Kummer/Einbock/Nagl (2006b), S. 34, S. 36

Durch die Ausflaggung geht der österreichischen Volkswirtschaft als direkte Wirkung ein Großteil der Wertschöpfung des Fahrzeugs verloren, außerdem entsteht als indirekte Wirkung eine Verringerung der Nachfrage österreichischer Unternehmen nach Produkten und Leistungen anderer Wirtschaftszweige.

> *„Aus Sicht der österreichischen Volkswirtschaft ergeben sich durch die Ausflaggung nur sehr indirekte Vorteile. Geringe Transportkosten sind grundsätzlich positiv für arbeitsteilige Volkswirtschaften. Dagegen zu setzen sind jedoch die verlorenen Beschäftigten (direkt und indirekt) in Österreich sowie entgangene Beiträge für öffentliche Haushalte (Sozialversicherung, Steuern etc.).“*[186]

Unter Berücksichtigung der oben dargestellten Kosten für ein einzelnes ausgeflaggtes Fahrzeug lassen sich die kumulierten Kosten für die Jahre 2004 bis 2009 ermitteln. Ohne Berücksichtigung der Inflationsrate ergibt sich somit ein Betrag von ca. € 50.000,- je ausgeflaggtem Fahrzeug und Jahr, der der öffentlichen Hand verloren geht. Die österreichischen Zulassungszahlen von Fahrzeugen, die im gewerblichen Straßengüterverkehr zum Einsatz kommen, stagnieren seit einigen Jahren bei ca. 34.000 Einheiten. Hingegen ist nach Berechnungen von Kummer et al.[187] für die Jahre 2004 bis 2009 eine Steigerung der Zahl ausgeflaggter Fahrzeuge von 4.000 auf 11.000 Einheiten zu erwarten. Diese Steigerung bedeutet auch insgesamt eine Erhöhung der Kosten, die der österreichischen Volkswirtschaft erwächst: von € 206.000.000,- im Jahr 2004 auf prognostizierte € 570.000.000,- für das Jahr 2009. Zu erwarten ist, dass sich der Trend, Fahrzeuge auszuflaggen, in den nächsten Jahren weiter fortsetzen wird, wobei zusätzlich mit einer Abnahme in Österreich zugelassener und gewerblich genutzter Fahrzeuge zu rechnen ist. Das führt auch zu einem Sinken der Einnahmen aus der KFZ-Steuer und erhöht weiter die Kosten, die durch die Ausflaggung verursacht werden. *„Für das Jahr 2009 werden die Ausflaggungskosten mit EUR 567 Mio. und die Kraftfahrzeug-Steuereinnahmen mit EUR 114 Mio. prognostiziert. Die prognostizierten Kosten der österreichischen öffentlichen Hand liegen somit um EUR 453 Mio. höher als die Kraftfahrzeug-Steuereinnahmen.“*[188]

[186] Kummer/Einbock/Nagl (2006b), S. 37

[187] Vgl. Kummer/Einbock/Nagl (2006b), S. 38 f.

[188] Kummer/Einbock/Nagl (2006b), S. 40

4.4.2 Volkswirtschaftliche Auswirkungen von Insolvenz

Im Allgemeinen bezeichnet Insolvenz die Eigenschaft eines Schuldners, seine Zahlungsverpflichtungen gegenüber einem oder mehreren Gläubigern nicht erfüllen zu können. Im betriebswirtschaftlichen Umfeld geht der Insolvenz zumeist eine Unternehmenskrise voran, die dafür verantwortlich ist, dass das Unternehmen seine strategische Entwicklungsfähigkeit verliert, seine Investitions- und Ertragskraft nachhaltig schmälert und somit letztendlich seine Zahlungen nicht mehr leisten kann. Das unmittelbar die Existenz bedrohende Stadium der Krisenentwicklung ist mit der Insolvenz erreicht, das im letzten Stadium durch ein gerichtliches Insolvenzverfahren mit der Auflösung des Unternehmens endet.[189] Eine diesbezügliche gesetzliche Definition der Krise findet sich im § 2 Abs 1 Eigenkapitalersatz-Gesetz – EKEG[190]. Darin ist festgelegt, dass sich das Unternehmen in einer Krise befindet, wenn Zahlungsunfähigkeit[191] oder Überschuldung[192] bestehen oder wenn die Eigenmittelquote der Gesellschaft weniger als 8 % und die fiktive Schuldentilgungsdauer mehr als 15 Jahre betragen.

Als im Gesetz vorgesehene Sanierungsvarianten einer Krise stehen den Unternehmen im Wesentlichen Ausgleich und Konkurs zur Verfügung, daneben existiert noch der „außergerichtliche Ausgleich“[193] als die Möglichkeit, ohne Gerichtsbeteiligung zu einer Lösung der Krise zu gelangen.

Bei einem außergerichtlichen Ausgleich verzichten die Gläubiger freiwillig auf einen Teil ihrer Forderungen und ermöglichen somit aufgrund rein privatrechtlicher Vereinbarungen ohne Mitwirkung des Gerichts eine Fortführung des Unternehmens. Die Gläubiger haben allerdings nur dann an der Durchführung eines außergerichtlichen Vergleichs Interesse, wenn sie durch dieses Vorgehen besser gestellt werden als im Fall von Konkurs oder gerichtlichem Ausgleich. Eine Fortführung des betroffenen

[189] vgl. Hofmeister (2006), S. 3

[190] Bundesgesetz über Eigenkapital ersetzende Gesellschafterleistungen (Eigenkapitalersatz-Gesetz - EKEG), Bundesgesetz, mit dem ein Bundesgesetz über Eigenkapital ersetzende Gesellschafterleistungen (Eigenkapitalersatz-Gesetz - EKEG) geschaffen wird sowie mit dem die Konkursordnung, die Ausgleichsordnung, das Unternehmensreorganisationsgesetz und das Übernahmegesetz geändert werden (Gesellschafts- und Insolvenzrechtsänderungsgesetz 2003 - GIRÄG 2003), StF: BGBl. I Nr. 92/2003

[191] § 66 Konkursordnung (KO)

[192] § 67 Konkursordnung (KO)

[193] Andere Bezeichnungen, die synonym verwendet werden, sind: stiller Ausgleich, außergerichtliche Einigung, außergerichtlicher Vergleich

Unternehmens sollte demnach sinnvoll erscheinen, jedoch ist für den außergerichtlichen Ausgleich die Zustimmung aller Gläubiger Voraussetzung.[194]

Bei einem Konkurs liegt das grundsätzliche Ziel *„ …in der bestmöglichen Befriedigung der Gläubiger, ohne Rücksicht auf den zukünftigen Fortbestand des Schuldners… "*[195]. Es wird daher keine Rücksicht auf die wirtschaftliche Existenz des Schuldners genommen und das gesamte Vermögen wird einer Verwertung unterzogen. Der Erlös wird unter den Gläubigern verteilt, wobei dem Masseverwalter die Rolle des Liquidators zukommt. Ein Konkurs wird allerdings nur dann eröffnet, wenn das vorhandene Vermögen des Schuldners ausreicht, die Anlaufkosten des Konkursverfahrens zu decken. Dieser Betrag wird derzeit vom Gericht bei etwa € 4.000,- gesehen.[196]

Das Ausgleichsverfahren zielt in eine andere Richtung, da bei diesem die wirtschaftliche Erhaltung des Schuldners im Hinblick auf die Interessen der Gläubiger im Mittelpunkt steht. Die Gläubiger lassen dem Schuldner einen Teil der Forderungen nach und ermöglichen damit den Fortbestand des Unternehmens und zukünftige Geschäftsverbindungen.[197] Wesentlich ist allerdings, dass die Mehrheit der Gläubiger der Sanierung zustimmt und dass die Mindestquote von 40 % (zahlbar innerhalb von zwei Jahren) erfüllt wird.[198] Das Ausgleichsverfahren wird eingestellt, wenn der Schuldner die ihm aufgetragenen Verpflichtungen nicht erfüllt und die Erfolglosigkeit einer Weiterführung des Unternehmens vonseiten des Gerichts erkannt wird. Gegebenenfalls erfolgt von Amts wegen die Eröffnung eines Anschlusskonkurses.[199]

Die Bedeutung von Insolvenzen im Güterbeförderungsgewerbe ist evident und wird durch die nachstehend angeführte Abb. 23 verdeutlicht.

Zu den angeführten Daten ist außerdem Folgendes zu bemerken. Die Zahl der Insolvenzen hat in Summe kontinuierlich, mit Ausnahme des Jahres 2002, bis zum Jahr

[194] vgl. Feuchtinger/Lesigang (2005), S. 23

[195] Feuchtinger/Lesigang (2005), S. 27

[196] vgl. Feuchtinger/Lesigang (2005), S. 33

[197] vgl. Feuchtinger/Lesigang (2005), S. 28

[198] vgl. Feuchtinger/Lesigang (2005), S. 111

[199] vgl. Feuchtinger/Lesigang (2005), S. 142 f.

2005 zugenommen, seither ist ein Rückgang zu beobachten, wobei allerdings die Zahl der abgewiesenen Verfahren jeweils deutlich über den eröffneten lag. Insgesamt sind jährlich etwa 4 bis 6 % der Unternehmen im Straßengüterverkehrsgewerbe von einer Insolvenz betroffen[200]. Diese Brancheninsolvenzrate liegt damit deutlich über der mittleren Insolvenzrate in Österreich, die in den Jahren 2002 und 2003 bei 1,7 %, im Jahr 2004 bei 1,8 % und im Jahr 2006 bei 1,9 % lag.[201] [202]

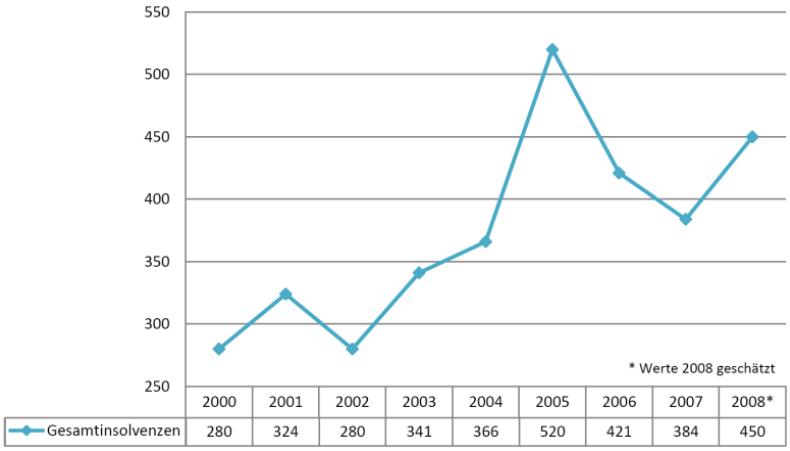


Abb. 23: Anzahl der Insolvenzen im Straßengüterbeförderungsgewerbe in Österreich in den Jahren 2000 - 2008[203]

Die volkswirtschaftlichen Auswirkungen von Insolvenzen lassen sich nach Kummer et al. in die Bereiche fiskalische Kosten der Arbeitslosigkeit, Kosten der Forderungsausfälle und Anpassungskosten gliedern.[204]

4.4.2.1 Fiskalische Kosten der Arbeitslosigkeit

Nach Kummer et al. ist es sinnvoll, zwischen den fiskalischen Kosten der Arbeitslosigkeit eines Dienstnehmers und eines Selbstständigen zu unterscheiden. Die fiskalischen Kosten eines in die Arbeitslosigkeit entlassenen Dienstnehmers setzen sich für den Staat aus entgangenen Lohnsteuerbeträgen und Sozialversicherungsabgaben sowie aus Umsatzsteuerverlust aufgrund der verringerten Kaufkraft zusammen. Bei einem

[200] vgl. Meyer-Rühle et al. (2005), S. 23

[201] vgl. Kummer/Einbock/Nagl (2006a), S. 16

[202] vgl. Feldbauer-Durstmüller (2008), S. 2

[203] Quelle: Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband für das Güterbeförderungsgewerbe (2008b), S. 8

[204] vgl. Kummer/Einbock/Nagl (2006a), S. 35 ff.

Selbstständigen ermitteln sich die fiskalischen Kosten aus entgangener Einkommensteuer, entgangenen Beträgen zur Sozialversicherung (Pensions- und Krankenversicherung) und aus Umsatzsteuereinbußen durch Kaufkraftverlust (siehe Tab. 18).

Zusatzkosten für Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen			
Kosten Dienstnehmer	*Arbeitslosengeld (6 Monate)*	*5.215,44*	
	Lohnsteuer	*3.159,34*	
	SV-Beiträge Dienstnehmer	*2.437,71*	
	Entgangene Dienstgeberbeiträge	*4.192,91*	
	Entgangene Umsatzsteuer aufgrund Kaufkraftverlust	*426,72*	
	Summe fiskalischer Kosten Dienstnehmer		**15.432,11**
Kosten Selbstständiger	*Einkommenssteuer (incl. Alleinverdienerabsetzbetrag)*	*5.883,14*	
	SV-Beiträge Pensionsversicherung (GSVG)	*2.287,50*	
	SV-Beiträge Krankenkasse (GSVG)	*1.365,00*	
	Entgangene Umsatzsteuer aufgrund Kaufkraftverlust	*425,51*	
	Summe fiskalischer Kosten Selbstständiger		**9.961,15**

Tab. 18: Fiskalische Kosten der Insolvenzen von Dienstnehmern und Selbstständigen für Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen in Österreich im Jahr 2005 (in €/Person)[205]

Die fiskalischen Kosten eines arbeitslosen Dienstnehmers betrugen im Jahr 2005 für den Zeitraum von sechs Monaten durchschnittlich € 15.432,11, wobei als Berechnungsgrundlage ein Bruttojahreseinkommen in der Höhe von € 27.000 angenommen wurde. Das Arbeitslosengeld beträgt 55 % des letzten Nettolohnes; der Kaufkraftverlust wurde in dieser Berechnung mit 30 % und die durchschnittliche Umsatzsteuer mit 15 % angenommen. Bei einem Selbstständigen wurde das steuerpflichtige Einkommen mit € 30.000 angesetzt. Es wurde angenommen, dass der Selbstständige nach Insolvenz für 6 Monate kein Erwerbseinkommen erzielt und dass sich die Kaufkraft um 30 % reduziert. Somit betragen die fiskalischen Kosten eines Selbstständigen € 9.961,15.

Im Jahr 2005 gingen durch Insolvenzen ca. 2.300 Arbeitsplätze verloren, wobei für die weitere Betrachtung als Annahme festgelegt wird, dass von diesen verloren

[205] Quelle: Kummer/Einbock/Nagl (2006a), S. 36, S. 38

gegangenen Arbeitsplätzen 80 % in eine halbjährige Arbeitslosigkeit münden. Somit ergeben sich für das Jahr 2005 fiskalische Kosten aus der Arbeitslosigkeit der Dienstnehmer in Höhe von € 28.395.089,58. Zur Bestimmung der fiskalischen Kosten der Selbstständigen über einen Zeitraum von sechs 6 Monaten nach Insolvenz wurde die Anzahl der Insolvenzen mit einem Faktor von 1,2 multipliziert. Dieser Faktor dient dazu, die entstandenen Kosten nicht zu unterschätzen, da bei Insolvenzen auch mehr als ein einziger Selbständiger temporär betroffen sein kann. Im Jahr 2005 wurden 475 Güterbeförderungsunternehmen insolvent, somit betrugen die durch Selbstständige verursachten fiskalischen Kosten der ca. € 5,7 Mio.

Die Gesamtsumme der fiskalischen Kosten ergibt sich durch die Addition der Kosten, die jeweils bei Dienstnehmern und Selbstständigen für den Staat entstehen. Diese Summe erreichte im Jahr 2005 den Betrag von rund € 34 Mio. Wertschöpfungsverluste sind keine zu verzeichnen, da sich die Nachfrage nach Transportleistungen vom insolventen Unternehmen weg und zu anderen österreichischen Unternehmen verlagert.[206]

4.4.2.2 Anpassungskosten

Nach Kummer et al. entstehen in Folge der Insolvenz Kosten, die bei den ehemaligen Geschäftspartnern des insolventen Unternehmens auftreten. Es

> *„ …werden Geschäftsbeziehungen beendet. Auftraggeber insolventer Unternehmen, die aus dem Markt austreten, müssen sich neue Unternehmen suchen, die für sie die Transportleistungserstellung durchführen. Die dabei entstehenden Transaktionskosten in Form von Suchkosten (Suchen eines neuen Transportdienstleisters) und Anbahnungskosten (Vertragsverhandlungen mit dem Transportdienstleister) sind existent, jedoch nicht quantifizierbar. Transaktionskosten entstehen darüber hinaus bei den Dienstnehmern, die sich einen neuen Arbeitsplatz suchen müssen.“*[207]

[206] Vgl. Kummer/Einbock/Nagl (2006a), S. 36-40

[207] Kummer/Einbock/Nagl (2006a), S. 40

4.4.2.3 Kosten der Forderungsausfälle

Des Weiteren entstehen Kosten aufgrund der Uneinbringlichkeit von Forderungen von den insolventen Unternehmen.

> *„Die Höhe der Forderungsausfälle betrugen 2005 bei den mangels Masse abgewiesenen Insolvenzen 23 Millionen EUR und die Insolvenzpassiva bei den eröffneten Insolvenzen lagen bei rund 110 Millionen EUR. Sie übersteigen damit die Höhe der fiskalischen Kosten der arbeitslosen Dienstnehmer und der Selbständigen deutlich. Eine genaue Bestimmung der Höhe der volkswirtschaftlichen Kosten der Forderungsausfälle ist jedoch nicht möglich. Eine Ursache dafür ist unter anderem daran [sic!], dass Forderungsausfallrisiken bereits in Marktpreisen berücksichtigt sein können. Auch können zu niedrige Angebotspreise zu einer Kostenunterdeckung mit der Folge einer Insolvenz führen, wobei die andere Marktseite durch niedrige Preise profitieren kann.“*[208]

[208] Kummer/Einbock/Nagl (2006a), S. 40

5 Strategieoptionen und mögliche Maßnahmen für österreichische Güterbeförderungsunternehmen

Im 3. Kapitel erfolgte die Darstellung der gesetzlichen Rahmenbedingungen der Güterbeförderung. Darauf aufbauend wurden im 4. Kapitel die Unterschiede in diesen Bedingungen, die trotz EU-Mitgliedschaft zwischen den einzelnen Mitgliedsstaaten bestehen, herausgearbeitet, wobei das Hauptaugenmerk der Betrachtung auf „wettbewerbsverzerrende“ und „nicht wettbewerbsverzerrende“ Elemente gelegt wurde. Das nun folgende Kapitel zeigt Maßnahmen- und Strategieoptionen auf, die als Reaktion zu den beschriebenen Veränderungen in den Rahmenbedingungen von österreichischen Güterbeförderungsunternehmen zur Anwendung gebracht werden können.

Die Strukturierung dieser Maßnahmen- und Strategieoptionen erfolgt hinsichtlich ihrer hauptsächlichen Wirkungsweise in die drei Hauptkapitel strategische Maßnahmen, betriebswirtschaftliche Maßnahmen und technisch-operative Maßnahmen.

5.1 Strategische Maßnahmen

5.1.1 Strategieentwicklung als Voraussetzung

Unter Strategie oder Unternehmensplanung werden das systematische Vorbereiten von Entscheidungen und das darauf beruhende Fällen von Führungsentscheidungen verstanden. Das bedeutet, es werden Annahmen über zu erwartende Entwicklungen getroffen und basierend auf diesen Mutmaßungen quantitative und qualitative Maßnahmen gesetzt, um definierte Ziele zu erreichen. Hansmann definiert den Begriff Strategie im betriebswirtschaftlichen Kontext folgendermaßen: *„Strategie ist der Entwurf und die*

Durchführung eines Gesamtkonzepts zur Erreichung einer Zielposition in Auseinandersetzung mit dem Wettbewerb."[209] Daher muss zuerst das unternehmerische Ziel feststehen, das im Weiteren durch ein Konzept (Planung) unter Beachtung der gegebenen Rahmenbedingungen erreicht werden soll.[210]

Die grundlegende strategische Ausrichtung ist für jedes Unternehmen ein kritischer Erfolgsfaktor. Sich ändernde Rahmenbedingungen des Geschäftsumfeldes, veränderte Wachstumsziele, Ausdehnung der Kernkompetenzen auf weitere Geschäftsfelder oder Entwicklung neuer Technologien sind nur einige Aspekte, die eine Neuausrichtung der Unternehmensstrategie erfordern. Das trifft in besonderem Maß auch auf Unternehmen der Transportbranche zu, da diese eine Vielzahl an Berührungspunkten mit gesellschafts-, wirtschafts-, sozial- und verkehrspolitisch relevanten Einflussfaktoren haben, die unmittelbare Auswirkungen auf die Unternehmen erzeugen.[211]

In der diesbezüglichen Literatur[212] wird zwischen kurzfristiger, mittelfristiger und langfristiger Planung unterschieden. Größte Bedeutung kommt der langfristigen (strategischen) Unternehmensplanung zu, da diese unter der Zielsetzung, zukünftige Erfolgspotenziale zu sichern, auf die Entwicklung des Gesamtunternehmens ausgerichtet ist. Die Umsetzung der langfristigen Unternehmensplanung erfolgt mittels systematischer Analyse der gegenwärtigen Situation und Prognose über zukünftige unternehmensrelevante Einflussfaktoren, wobei sich der Zeithorizont des Planungsprozesses zwischen fünf und zehn Jahren bewegt.

An Instrumenten und Methoden, die für die strategische Unternehmensplanung, insbesondere für Unternehmen der Transportwirtschaft, zur Anwendung gelangen, werden bei Aberle[213] die nachfolgend angeführten genannt:

- Feststellung der Unternehmenssituation
  - Potenzial- und Lückenanalyse
  - Stärke-Schwächen-Analyse

[209] Hansmann (2006), S. 35

[210] vgl. Hansmann (2006), S. 35

[211] vgl. Aberle (2003), S. 410

[212] vgl. Aberle (2003), S. 415

[213] vgl. Aberle (2003), S. 415-443

  - Markt- und Konkurrenzanalyse
- Geschäftsfeldplanung
  - Produkt-Lebenszyklus-Analyse
  - Erfahrungskurven-Analyse
  - Portfolio-Methoden
- Unternehmensentwicklung (Konsequenzen)
  - Szenario-Technik
- Planungs- und Steuerungsinstrument
  - Balanced Scorecard (BSC)

Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang die *Geschäftsfeldplanung*, die in der Transportwirtschaft, bedingt durch die Vielzahl der von außen wirkenden Faktoren, einen hohen Stellenwert besitzt.

Die Geschäftsfeldplanung stellt den Kern der strategischen Planung dar. Durch diese werden langfristige Produkt-Markt-Kombinationen festgelegt sowie Konzepte zur Schaffung und Erhaltung von Erfolgspotenzialen generiert. Ausgehend von Stärke- und Schwächeanalysen und ergänzt durch Marktanalysen und –prognosen über das Produktionsprogramm, lassen sich Aussagen über Markterfolg aktueller und künftiger Angebote und Produktionsprogramme treffen. Letztendlich dienen die Ergebnisse dieser Analysen und Prognosen der Beurteilung der anzuwendenden Strategien hinsichtlich Wachstum, Umstrukturierung und Schrumpfung, aber auch ob ein Eingehen von Kooperationen und strategischen Allianzen sinnvoll erscheint, um den weiteren Erfolg des Unternehmens sicherzustellen. An Instrumenten zur Beurteilung stehen hierfür das Produktlebenszyklus-Konzept, die Erfahrungskurven-Analyse sowie Portfolio-Methoden zur Verfügung.[214]

Die Entwicklung, aber vielmehr die Umsetzung derartiger strategischer Konzepte erfordern im Unternehmen entsprechende Ressourcen personeller und finanzieller Art. Diese Ressourcen sind allerdings von kleinen bis mittleren Unternehmen mitunter nur schwer aufzubringen.

[214] vgl. Jung (2006), S. 464

5.1.2 Wettbewerbsstrategien

Das bekannteste Modell einer Klassifizierung von Wettbewerbsstrategien geht auf Porter zurück, der drei in sich konsistente Strategietypen unterscheidet, die allein oder auch kombiniert ausgeführt werden können:[215]

- Kosten bzw. Preisführerschaft
- Differenzierung bezüglich der Konkurrenz und
- Besetzung von Marktnischen

Die Strategie der *Kostenführerschaft* zielt darauf ab, Wettbewerbsvorteile durch niedrigere Kosten als die der Konkurrenz zu erreichen. Dadurch wird das Unternehmen in die Lage versetzt, die Preise für die angebotenen Produkte und Dienstleistungen unter das Preisniveau des zweiteffizientesten Mitbewerbers zu senken. Die Anwendung dieser Strategie lässt sich zur Vergrößerung des Marktanteils nutzen. Insbesondere auf Märkten, die sich durch homogene Angebotsprogramme und heftigen Preiswettbewerb auszeichnen, ist diese Strategie angebracht.

Für österreichische Güterbeförderungsunternehmen ist es aufgrund der herrschenden Rahmenbedingungen im Allgemeinen nicht möglich die Kostenführerschaft zu übernehmen. Somit werden unter Heranziehung dieses Entscheidungskriteriums von potenziellen Auftraggebern weniger österreichische als ausländische Unternehmen mit der Durchführung von Transportleistungen beauftragt. Aus diesem Grund müssen anders geartete Kriterien der Entscheidungsfindung bei den Auftraggebern geweckt werden, die ermöglichen, dass weiterhin inländische Unternehmen zur Transportdurchführung herangezogen werden. Darüber hinaus sollen die bestehenden Auftraggeber fest an das Unternehmen gebunden, aber auch neue hinzugewonnen werden.

Somit hat die strategische Ausrichtung der Güterbeförderungsunternehmen in die Richtung zu gehen, dass für Transportvergaben nicht als alleinig ausschlaggebendes Entscheidungskriterium der Preis der angebotenen Leistung herangezogen wird. Im

[215] vgl. Hansmann (2006), S. 52-54

Strategietyp *Differenzierung* wird dieser Anforderung Rechnung getragen. Das Unternehmen, das diese Strategie anwendet, strebt danach, seine angebotenen Dienstleistungen derart von den Mitbewerbern vorteilhaft abzuheben, dass sich stabile Kundenbeziehungen entwickeln und somit auch höhere Preise durchsetzbar sind. Bei dieser Strategie wird unmittelbar an der angebotenen Dienstleistung angesetzt, die sich in Qualität, Service, Technologie u.ä. vom Wettbewerb abhebt.

> *„Voraussetzung für die Verwirklichung dieser Strategie ist, dass in einem Unternehmen Ansatzpunkte zum Erzielen von Leistungsvorteilen identifiziert und realisiert werden können.“*[216]

Als dritte Wettbewerbsstrategie kann die *Besetzung von Marktnischen* genannt werden. Bei dieser Strategie konzentriert sich das Unternehmen auf ein Marktsegment und spezialisiert sich auf die Wünsche einer bestimmten Abnehmergruppe, auf ein bestimmtes Produktionsprogramm oder einen geografisch abgegrenzten Markt. Dabei werden ebenfalls entweder Preisführerschaft oder Differenzierung als Strategie angewandt, diese allerdings nur bezogen auf das entsprechende Marktsegment.

Für das Güterbeförderungsunternehmen gilt es nun, die geeigneten Strategien anzuwenden, die es vor einer leichten Austauschbarkeit bei der Erbringung der Transportdienstleistung schützen. Differenzierungsmöglichkeiten zu Mitbewerbern am Markt bestehen jedenfalls in Bezug auf Kundenzufriedenheit und Qualität. Auf diese beiden Möglichkeiten wird in den beiden nachfolgenden Unterkapiteln eingegangen. Die Besetzung von Marktnischen kann über Spezialisierung der angebotenen Dienstleistungen erreicht werden, z. B. durch Transportleistungserbringung mit Spezialfahrzeugen.

5.1.2.1 Kundenzufriedenheit

Maßnahmen, die Steigerungen der Kundenzufriedenheit nach sich ziehen, können für ein erfolgreiches Verbleiben des Unternehmens im Markt genutzt werden. So vertreten Hinterhuber et al. folgende Aussage:

[216] Hungenberg (2004), S. 208

> *„Erfolgreiche Unternehmen sind in der Lage, durch ihre Kernkompetenzen Kundenwert zu schaffen und dadurch die Käufer ihrer Produkte besser und schneller zufrieden zu stellen als die besten Konkurrenten. Das Niveau der Kundenzufriedenheit erfolgreicher Unternehmen unterscheidet sich klar von jenem weniger erfolgreicher Unternehmen.“*[217]

Diese Aussage bedeutet, dass sich die Unternehmen über ihre Stärken und Kernkompetenzen im Klaren sein müssen, um eine derartige Strategie umsetzen zu können. Erfolgreich angewandt führt sie zu einer quantitativen und qualitativen Verbesserung des Marktanteils und somit zu einer kontinuierlichen Verbesserung des Unternehmenserfolges. Kundenzufriedenheit führt zu einer Wiederinanspruchnahme der Dienstleistung, niedriger Preissensibilität und positiver Mundwerbung. Umso größer der Anteil derjenigen ist, die eine Dienstleistung wiederholt in Anspruch nehmen, desto geringer sind die dafür notwendigen Geschäftsanbahnungskosten, da sich diese Fixkosten für Anbahnung, Aufbau und Erhalt von Kundenbeziehungen über einen größeren Zeitraum verteilen. Außerdem wird durch die wiederkehrende Inanspruchnahme von Dienstleistungen die vorhandene Kundenbasis stabilisiert. Als gewichtiges Argument für Transportdienstleister, Kundenzufriedenheit in den Mittelpunkt von Überlegungen zu stellen, ist der Aspekt zu sehen, auf diese Weise unabhängiger von gegebenen Marktpreisen agieren zu können.

> *„Kundenzufriedenheit vermag einen Anbieter gegen die preispolitischen Wirkungen aus eigenen Preiserhöhungen und aus Preissenkungen der Konkurrenz innerhalb eines bestimmten Preisintervalls abzuschirmen.“*[218]

Aus diesem Grund können höhere Preise leichter für die angebotenen Dienstleistungen erreicht werden; außerdem tendieren die Kunden bei Preisdifferenzen nicht so schnell zu den Mitbewerbern am Markt.[219]

Ein nicht zu unterschätzender Faktor ist die positive Mundwerbung, der als „Face-to-face“-Kommunikation größere Aufmerksamkeit geschenkt wird, als dies über die

[217] Hinterhuber/Handlbauer/Matzler (2003), S. 1

[218] Hinterhuber/Handlbauer/Matzler (2003), S. 11

[219] vgl. Hinterhuber (2006), S. 12

Wahrnehmung durch Massenkommunikationsmittel der Fall ist. Derartige Ausführungen werden als persönlicher und somit glaubhafter empfunden. Durch eine positive Mundwerbung werden Geschäftsanbahnungskosten für Neukunden eingespart sowie die Bereitschaft erhöht, neue Dienstleistungen zu testen und zu akzeptieren. Demgegenüber hat negative Mundwerbung einen sich verstärkenden Effekt, da dieser im Allgemeinen mehr Aufmerksamkeit geschenkt wird als positiver.[220]

5.1.2.2 Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung

Der Themenkomplex Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung hat im Bereich der Transportwirtschaft in den vergangenen Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen. Die Ausformung komplexer logistischer Prozesse bei den Auftraggebern und eine verstärkte Einbindung der ausführenden Transportdienstleister in diese Prozesse, Vorgaben der verladenden Wirtschaft hinsichtlich niedriger Fehlerquoten, geringer Lagerbestände aufgrund von zeitnahen Belieferungen (just in time) und ständiger Qualitätsprüfungen führten bei den Güterbeförderungsunternehmen verstärkt zu Einführung und Einsatz von Qualitätsmanagement- und Qualitätssicherungssystemen. Einen tiefgehenden Einfluss auf diese Entwicklung hatte auch die Einführung der Qualitätsnormen der Reihe ÖNORM EN ISO 9000-9004 in den 1990er-Jahren zunächst in Unternehmen des produzierenden Sektors und zeitlich verzögert auch in Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor.[221]

Mit der Normenreihe ÖNORM EN ISO 9000 ff. wurden Normen geschaffen, die Grundsätze für Maßnahmen zum Qualitätsmanagement von materiellen und immateriellen Produkten bezogen auf das Auftraggeber-Lieferanten-Verhältnis dokumentieren. Insgesamt bilden sie einen zusammenhängenden Satz von Normen für Qualitätsmanagementsysteme.

Die Norm ÖNORM EN ISO 9000:2005 definiert *Qualitätsmanagement* als *"aufeinander abgestimmte Tätigkeiten zum Leiten und Lenken einer Organisation*

[220] vgl. Hinterhuber (2006), S. 12 f.

[221] vgl. Aberle (2003), S. 239

bezüglich Qualität."[222] Qualitätsmanagement dient dabei als Oberbegriff für eine Vielzahl von Managementaufgaben und Aktivitäten zur Sicherstellung von Qualität, wie Definition von Qualitätszielen, Festlegung von Qualitätsanforderungen und Schaffung von Qualitätsbewusstsein im Unternehmen. Unter diesen Vorgaben wird im Rahmen von kontinuierlichen Verbesserungsprozessen, die die Grundlage aller Qualitätsmanagement-Systeme darstellen, in den Unternehmen eine stetige Veränderung der Prozesse und Abläufe verfolgt mit dem Ziel, den Kundennutzen zu erhöhen.[223]

Des Weiteren definiert die Qualitätsmanagementnorm ÖNORM EN ISO 9000:2005 *Qualitätssicherung* als den *„(...) Teil des Qualitätsmanagements, der auf das Erzeugen von Vertrauen gerichtet ist, dass Qualitätsanforderungen erfüllt werden.“*[224] Somit stellen Maßnahmen zur Qualitätssicherung Aktivitäten dar, die sicherstellen, dass ein Produkt oder eine Dienstleistung ein definiertes Qualitätsniveau erreicht. Als Zielperspektive steht dabei nicht die „absolute“ Qualität eines Produktes oder einer Dienstleistung im Vordergrund, sondern das Unternehmen ist bestrebt, das selbst definierte Qualitätsziel zu erreichen und zu halten, was gegebenenfalls auch auf einem niedrigeren Niveau erfolgen kann.

Das bedeutet auch weiter, dass es kein genormtes Qualitätssicherungssystem geben kann, da unternehmensindividuelle Merkmale bei der Ausgestaltung zu berücksichtigen sind. Die ÖNORM EN ISO 9000 ff. stellt also nur genormte Anforderungen an eine nach außen gerichtete Darlegung von Qualitätssicherungssystemen dar, die in dieser Form von akkreditierten Zertifizierungsstellen in Qualitätsaudits überprüft werden kann.[225]

Für Güterbeförderungsunternehmen ergibt sich durch Implementierung eines Qualitätsmanagementsystems nach Vorgaben der Normenreihe ÖNORM EN ISO 9000:2005 die Möglichkeit, eine Differenzierungsstrategie im Wettbewerb gegenüber preislich günstigeren Mitbewerbern zu entwickeln. Andererseits kann das Unternehmen

[222] ÖNORM EN ISO 9000, Ausgabe 2005 12 01, Qualitätsmanagementsysteme - Grundlagen und Begriffe (ISO 9000:2005), S. 21

[223] vgl. Aberle (2003), S. 239

[224] ÖNORM EN ISO 9000, Ausgabe 2005 12 01, Qualitätsmanagementsysteme - Grundlagen und Begriffe (ISO 9000:2005), Punkt 3.2.11

[225] vgl. Aberle (2003), S. 242

auch den Nachweis gegenüber den Auftraggebern liefern, über dokumentierte Organisations- und Ablaufstrukturen zu verfügen, die die Erbringung von Transportdienstleistungen zu definierten Qualitätsstandards gewährleisten. Durch die Einführung eines derartigen Qualitätssicherungssystems wird das Unternehmen auch in die Lage versetzt, interne Abläufe exakt zu erfassen und bei Feststellung von Fehlentwicklungen geeignete Korrekturmaßnahmen zu entwickeln. Aberle[226] nennt folgende Gründe, warum von Güterbeförderungsunternehmen eine Zertifizierung nach ÖNORM EN ISO 9000 anzustreben ist:

- Kundenanforderungen
- Verbesserung der Wettbewerbssituation
- Verbesserung der Haftungssituation durch erleichterte Nachweisführung gegen den Vorwurf von Fehlleistungen.

Implementierung und laufender Betrieb eines Qualitätsmanagementsystems bedürfen allerdings personeller und finanzieller Ressourcen im Unternehmen und stellen somit für Klein- und Kleinstbetriebe oft schwierig zu realisierende Aufgaben dar.

5.1.3 Kooperation zwischen Unternehmen

Im Allgemeinen wird unter Kooperation eine Beziehung zwischen Organisationseinheiten mit ähnlich gerichteten Interessen verstanden, die unter weitgehender Beibehaltung von wirtschaftlicher und rechtlicher Selbstständigkeit stattfindet, die auf Dauer ausgerichtet ist und die die Interaktionen zwischen den Beteiligten fördern und Substitutionen erschweren soll.[227] Kooperationen zeichnen sich in der ihnen zugrunde liegenden Konzeption durch Längerfristigkeit und die geringe Austauschbarkeit der Beteiligten aus.

[226] vgl. Aberle (2003), S. 244

[227] vgl. Pfohl (2004), S. 311

Die Kooperationen, die zwischen Unternehmen stattfinden, werden entsprechend der Kooperationsrichtung in horizontale und vertikale Kooperationen unterteilt.[228] Bei *horizontaler Kooperation* arbeiten Unternehmen, die sich am selben Markt bewegen, zusammen, um auf diese Weise Ressourcen zu bündeln und auf externes Know-how zugreifen zu können. Als nachteilig für diese Kooperationsform kann angesehen werden, dass sich die kooperierenden Unternehmen am Markt in einem Konkurrenzverhältnis befinden, was Unsicherheiten im Verhältnis zueinander mit sich bringt. *Vertikale Kooperation* kommt durch die Zusammenarbeit von Unternehmen zustande, die sich innerhalb der Lieferkette (Supply Chain) und zueinander in einem Zulieferer-Abnehmer-Verhältnis befinden. Diese Zusammenarbeit ermöglicht eine bessere Abstimmung und Integration von Prozessen, die im Rahmen des Supply Chain stattfinden.[229]

Somit lassen sich unter den angeführten Gesichtspunkten zwischen den beiden beteiligten Kooperationspartnern, Transportdienstleister und verladender Wirtschaft, drei unterschiedliche Paarungen in der Zusammenarbeit feststellen:

- Transportdienstleister – Transportdienstleister (horizontale Kooperation)
- Transportdienstleister –Verlader (vertikale Kooperation)
- Verlader – Verlader (horizontale Kooperation)

5.1.3.1 Zusammenarbeit zwischen Transportdienstleistern

Die angestrebte Zielsetzung von Kooperationen zwischen Transportdienstleistern ist eine Effizienzsteigerung durch Nutzung von möglichen Synergieeffekten, die auf eine Minimierung der verursachten Transportkosten abzielt. Das jeweilige Zielsystem der kooperierenden Partner muss allerdings konform sein. Die Effizienzsteigerung von derartigen Kooperationen resultiert aus der gemeinsamen Aufgabenerfüllung sowie Unterstützung der Kooperationspartner untereinander. Diese Zusammenarbeit der Transportdienstleister untereinander kann wiederum in horizontaler und vertikaler Form

[228] vgl. Pfohl (2004), S. 316 ff.

[229] vgl. Einbock (2007), S. 262 f.

erfolgen, wobei aber hierfür als Bestimmungsgröße die räumliche und zeitliche Dimension des Beförderungsvorganges zugrunde gelegt ist.[230]

Die *horizontale Transportkooperation* von Transportdienstleistern erfolgt in der Form, dass die Güter (gleicher oder unterschiedlicher Art) im räumlichen und zeitlichen Nebeneinander befördert werden. Als Gründe für eine derartige Zusammenarbeit lassen sich anführen:[231]

- eine nicht ausreichende Transportkapazität eines Transportdienstleisters in der entsprechenden Relation, in Form eines Überschreitens der Kapazitätsschwelle
- die Nutzung vorhandener und freier Transportkapazitäten, die andernfalls Leerfahrten bedingen
- die zeitliche oder objektmäßige Determiniertheit des Transportbedarfs, durch die dieser vom geeignetsten Transportmittel nicht oder nur unzureichend befriedigt werden kann

Als mögliche Kosteneinsparungspotenziale können Leerkilometervermeidung und Auslastungssteigerung der zur Verfügung stehenden Laderaumkapazität genannt werden. Ein weiteres Einsparungspotenzial ergibt sich im Bereich der Transaktionskosten wie Anbahnungs-, Vereinbarungs-, Abwicklungs-, Kontroll- und Anpassungskosten. Diese Kosten können durch eine ständige Zusammenarbeit erheblich gesenkt werden. Außerdem ist eine generelle Effizienzsteigerung in der Abwicklung der Transportdienstleistungen bei den einzelnen Kooperationsteilnehmern zu erwarten.

Durch Kooperationsmaßnahmen können z.B. Einzelsendungen zusammengeführt oder gebrochene Verkehre in einen Direkttransport umgewandelt werden. Bei Direkttransporten erfolgt eine Minimierung des Ressourcenverbrauchs dahingehend, dass kosten- und zeitintensive Umschlagsaktivitäten sowie zusätzliche Be- und Entladevorgänge wegfallen; zusätzlich kann es auch zu einer Erhöhung des

[230] vgl. Schubert (2000), S. 147 f.

[231] vgl. Schubert (2000), S. 147 f.

Lieferservicegrades in der zeitlichen Dimension durch Verkürzung der Gesamtlaufzeit gegenüber gebrochenen Transporten kommen.

Als weitere Ausprägung der Zusammenarbeit zwischen Transportdienstleistern kann die *vertikale Transportkooperation* gesehen werden. Bestimmend bei dieser Form der Zusammenarbeit von Transportdienstleistern ist der Umstand, dass im unmittelbaren zeitlichen und räumlichen Nacheinander dasselbe Gut befördert wird. Bei dieser Beförderungsweise des Gutes wird auch von gebrochenem Verkehr gesprochen.[232] Der Schwerpunkt der vertikalen Transportabwicklung liegt hauptsächlich im Bereich von Umlade- und Unterwegsbeladevorgängen mit der Motivation der Kostensenkung durch bessere Auslastung der zur Verfügung stehenden Kapazitäten im Vergleich zu Direkttransporten.

5.1.3.2 Zusammenarbeit zwischen Transportdienstleistern und Verladern

Bei der vertikalen Kooperation zwischen Verlader und Güterbeförderungsunternehmen kann es zu ähnlichen Synergieeffekten kommen wie bei der horizontalen Kooperation zwischen Transportdienstleistern. Allerdings muss, um diese Strategie erfolgreich zu verfolgen, ein erhebliches Maß an Vertrauen zwischen den Kooperationspartnern vorhanden sein. Dieses Vertrauen stellt die notwendige Basis dar, dass eine derartige Kooperation realisiert und die sich daraus ergebenden Vorteile von den Beteiligten genutzt werden können. Eine effektive Zusammenarbeit der Kooperationsteilnehmer kann dann auch zu einer „win-win“-Situation für alle Beteiligten führen.

Durch die intensive Zusammenarbeit zwischen Verlader und dem Güterbeförderungsunternehmen können die Transaktionskosten gesenkt werden und die Effizienz der Leistungserstellung kann gesteigert werden, sodass es zur Bildung von Kostensenkungspotenzialen kommt. Die Zielsetzung für die beteiligten Unternehmen liegt in dem Bestreben nach effizienterer Leistungserfüllung im Gegensatz zu vollständiger

[232] vgl. Schubert (2000), S. 147 f.

Eigenerstellung bzw. Fremderstellung.[233] Daneben bietet für die Verlader eine Fokussierung auf wenige Transportdienstleister in Beschaffung und Distribution die Möglichkeit, Güterströme effizient zu bündeln und dadurch auch eine Senkung der Stückkosten zu erreichen (Größendegressionseffekte). Aus Sicht der Verlader steigt dadurch aber die Abhängigkeit von einem einzelnen oder wenigen Transportdienstleistern.[234]

5.1.3.3 Zusammenarbeit zwischen Unternehmen der verladenden Wirtschaft

Für die verladende Wirtschaft besteht im Rahmen einer horizontalen Kooperation die Möglichkeit, ihre Transportmengen zusammenzufassen und im Zuge einer gemeinsamen Frachtvergabe an die Transportdienstleister zu bündeln. Dies kann über elektronische Plattformen[235] geschehen, um die Transportvergabe zu vereinfachen, die Transportkosten zu minimieren sowie Transaktionskostenersparnisse zu erlangen. Für die Transportdienstleister bietet sich der Vorteil einer besseren Auslastung bei geringeren Transaktionskosten.

Zu berücksichtigen ist bei einer derartigen Kooperationsstrategie der Verlader allerdings, dass ähnlich gelagerte Transportströme vorhanden sind und dass geringe Restriktionen hinsichtlich der Transportfähigkeit von Gütern der einzelnen beteiligten Verlader auf einem gemeinsamen Transportmittel bestehen. Auch sollten die relevanten IT-Systeme, die der Organisation der Frachtströme dienen, zueinander kompatibel sein, um aus einer derartigen Kooperation Synergieeffekte ziehen zu können.[236]

[233] vgl. Bahrami-Aghdam (2002), S. 68 f.

[234] vgl. Einbock (2007), S. 264

[235] siehe auch Kap. 5.3.2

[236] vgl. Einbock (2007), S. 263

5.1.4 Ausflaggung von Fahrzeugen

Ein Vorgehen, um Kostenreduktionspotenziale im Güterbeförderungsunternehmen nutzbar zu machen, ist im sogenannten Ausflaggen von Transporteinheiten zu sehen. Auf diese Weise werden Kostenvorteile, die in einem anderen EU-Staat gegeben sind, für die Erbringung der Dienstleistung im Heimatland genutzt.

Innerhalb der Europäischen Union sind insbesondere Benelux, Spanien, Portugal und Deutschland attraktive Ausflaggungszielländer sowie seit deren Beitritt die österreichischen Nachbarländer Tschechien, Slowakei und Ungarn. Eine besondere Attraktivität hat diesbezüglich vor allem die Slowakei, die über gut ausgebildete Arbeitskräfte sowie geringe Lohnkosten verfügt und sich durch ihre allgemein sehr wirtschaftsfreundliche Unternehmensbesteuerung auszeichnet. Von erheblichem Einfluss auf die Entscheidung eines Unternehmens zur Ausflaggung von Fahrzeugen sind die Höhe der Lohnnebenkosten, die direkten Lohnkosten, die Höhe der Kfz-Steuer sowie strategische Überlegungen hinsichtlich einer verbesserten Marktposition im Ausland.[237]

Für eine erfolgreiche Ausflaggungsmaßnahme ist es allerdings notwendig, über geeignete Vertrauensleute im gewählten Zielland zu verfügen, die der Landessprache mächtig sind, den Jargon der Branche kennen, um einerseits keine Missverständnisse im Umgang mit den Mitarbeitern aufkommen zu lassen und andererseits die Anforderungen der nationalen Behörden in rechtlichen Angelegenheiten erfüllen zu können.

Problematisch ist das Vorgehen anzusehen, mittels einer „Briefkastenfirma“ die Ausflaggung vorzunehmen. Derzeit bestehen für den Zugang zum nationalen Transportmarkt Übergangsregelungen mit den neuen EU-Mitgliedsländern außer mit Malta und Zypern. Unternehmen aus diesen beiden Ländern ist es erlaubt, bereits jetzt unbeschränkt innerhalb der Europäischen Union Transportleistungen durchzuführen. Allerdings enthebt die Gründung einer Tochtergesellschaft in den beiden genannten Ländern bei Übernahme des bestehenden Fahrpersonals und der Fahrzeuge sowie bei Beibehaltung der in Österreich vorhandenen Organisationsstruktur und des Produktionsprogramms nicht von der Verpflichtung zur Abgabenleistung der

[237] vgl. Kummer/Einbock/Nagl (2003), S. 9 f.

österreichischen Sozialversicherungsbeiträge. Diesbezüglich wird vom Sozialministerium folgender Sachverhalt zugrunde gelegt:

> *„…Vielmehr ist ein Gesamtbündel der Elemente der jeweiligen Beschäftigung zu beurteilen. Dabei wird es z.B. auch darauf ankommen, wo die Lkw beladen werden, wo sie eingestellt oder gewartet werden, aber auch in welchen Staaten sie zum Einsatz kommen, wo die Aufträge an das Personal erteilt werden usw. Das Unternehmen, das die in Betracht kommenden Personen ‚beschäftigt', darf keine ‚Briefkastenfirma' sein und muss in dem Mitgliedstaat, in dem es seinen Sitz hat, eine nennenswerte Geschäftstätigkeit entfalten."*[238]

Unter diesem Gesichtspunkt sind Ausflaggungsüberlegungen einer strengen Prüfung zu unterziehen, da parallele organisatorische Strukturen geschaffen werden müssen und es zu beurteilen gilt, ob unter diesen Voraussetzungen tatsächlich relevante Kosteneinsparungen und somit Wettbewerbsverbesserungen erzielt werden können.

5.1.5 Ausscheiden aus dem Markt und ruinöse Konkurrenz

Unter dem Begriff ruinöser Wettbewerb wird ein Versagen des Marktes subsumiert, auf dem zwar aktiver Wettbewerb herrscht, aber aufgrund von Marktunvollkommenheiten gesamtwirtschaftlich wünschenswerte Ergebnisse der Markt- und Wettbewerbsprozesse nicht erreicht werden.[239] Nach Aberle[240] ist der Begriff des ruinösen Wettbewerbs allerdings nicht klar dargelegt, es sind aber auf jeden Fall zwei unterschiedliche Ausprägungen zu unterscheiden. So ist zu unterscheiden *„…zwischen ruinöser Konkurrenz als Strategie marktmächtiger Anbieter oder Nachfrager und ruinöser Konkurrenz als Ergebnis verzögerter oder unterbleibender Kapazitätsanpassung."*[241]

[238] Sozialministerium (o.J.)

[239] vgl. Frerich/Müller (2004a), S. 44 f.

[240] vgl. Aberle (2003), S. 101

[241] Aberle (2003), S. 101

5.1.5.1 Marktmacht und Verdrängung

Im ersten Fall kann von einer Marktverdrängungsstrategie gesprochen werden, also dem Versuch eines Unternehmens, die eigene Marktmacht zu vergrößern, indem durch interne Quersubventionierung, durch Nutzung von Ressourcenmacht oder mittels Dumpingpreisen Mitbewerber aus dem Markt gedrängt werden. Bei diesem Vorgehen verringert sich der Gewinn des betreibenden Unternehmens bis hin zum Verlust (negativer Gewinn), zudem entsteht eine Preisspirale nach unten, da die Konkurrenzunternehmen reagieren werden. Derartige Sachverhalte beschränken sich nicht nur auf den Verkehrsbereich, sondern sind auch für andere Bereiche gültig und stärken die Forderung nach staatlicher Marktregulierung. So unterliegen diese Verhaltensweisen einer laufenden wettbewerblichen Beobachtung durch die zuständigen Kartellbehörden und im Falle von Vergehen auch einer Ahndung.[242]

5.1.5.2 Verzögerte und unterbliebene Kapazitätsanpassung

Von wesentlich größerer Bedeutung für den Verkehrsbereich sind verzögerte oder unterbliebene Kapazitätsanpassungsprozesse der Transportdienstleister anzusehen. Derartige Anpassungsprozesse können im Gegensatz zu dem im vorhergehenden Unterkapitel beschriebenen Marktmacht- und Verdrängungsprozess nicht grundsätzlich durch staatliche Intervention hintangehalten werden.

Im Falle eines starken Nachfrageeinbruchs entstehen beträchtliche Kostensteigerungen je produzierter Einheit oder erstellter Dienstleistung. Darauf reagieren die Unternehmen mit Senkung von Preisen, um ihren Absatz zu sichern und zudem eine bessere Kapazitätsauslastung zu erreichen. Da die Marktnachfrage allerdings relativ preisunelastisch ist und die Unternehmen ein überwiegend gleichgerichtetes Verhalten (keine Kapazitätsreduzierung) zeigen, steigen die Erlöse beim einzelnen Unternehmen nicht an, sondern führen im Gegenteil durch die inverse Reaktion des Gesamtangebots zu einem weiteren Preisverfall.[243] Darüber hinaus kommt nach Aberle aufgrund der weithin kleinbetrieblichen Struktur eine weitere Ursache hinzu.

[242] vgl. Aberle (2003), S. 101

[243] vgl. Frerich/Müller (2004a), S. 45

> *„Der Grund für dieses Verhalten mit inversen Angebotskurven ist in fehlenden Kosten- und Marktkenntnissen, vor allem aber in besonderen individuellen Bindungen an den ausgeübten Beruf (...) zu sehen.“*[244]

Wird von derart vielen Unternehmen diese Strategie verfolgt, dass der Kapazitätsabbau geringer als der Nachfragerückgang bleibt, kann das vorhandene Überangebot nur durch Ausscheiden von Wettbewerbern aus dem Markt beseitigt werden. Dieses Ausscheiden aus dem Markt vollzieht sich dann zumeist durch Insolvenz, alternativ können Kapazitätsanpassungen auch in Form von Fusionen stattfinden.

Um rasch auf die Notwendigkeit von Kapazitätsanpassungen im Zuge von Marktschwankungen reagieren zu können, bieten sich für Güterbeförderungsunternehmen solche Strategien im Rahmen des Fuhrparkmanagements[245] an, die es erlauben, kurzfristig Kapazitätsveränderungen an den Produktionsmitteln vorzunehmen. Zur Finanzierung von Fahrzeugkapazitäten bieten sich hier Finanzierungsformen wie Miete oder Leasing an, da diese in der Regel über einen kurzfristigeren Zeitraum wirksam sind und leichter aufgelöst werden können als Finanzierung durch Kredite und Übernahme ins Eigentum.

5.1.6 Verkehrsverlagerung auf Bahn und Binnenschiff

In diesem Unterkapitel liegt der Schwerpunkt der Betrachtung auf möglichen strategischen Verkehrsverlagerungen vom Straßengüterverkehr weg zu anderen Verkehrsträgern. Es erfolgt hierzu die Darstellung von Verlagerungstendenzen in Richtung Bahn und Binnenschiff, da diese beiden Verkehrsträger nach der Straße die höchste Transportleistung verzeichnen.

5.1.6.1 Verlagerung auf die Bahn

Trotz der vielfachen Bestrebungen der Verkehrspolitik einerseits, vor allem durch Einführung fahrleistungsabhängiger Straßenbenutzungsgebühren (Österreich, Deutschland, Tschechien etc.) und drastischer Erhöhung der Treibstoffpreise, ist bis auf Weiteres generell mit keinen starken Verlagerungstendenzen zu rechnen. Auch hat die EU-

[244] Aberle (2003), S. 101

[245] siehe auch Kap. 5.3.1

Kommission erkannt, dass eine Veränderung des Modal-Splits zur Entlastung der Straßen und zugunsten der Bahn in absehbarer Zeit nicht umsetzbar ist, wobei allerdings weiterhin das politische Ziel verfolgt wird, so viel Verkehr wie möglich der Schiene zuzuführen.[246] Die Schiene konnte, genau wie die Straße, vom konjunkturellen Verkehrswachstum in den vergangenen Jahren profitieren; daher sind die auf politische Aussagen hin geweckten Hoffnungen auf eine Trendwende zu einer Verkehrsverlagerung von der Straße auf die Schiene unbegründet.[247]

Als Haupteinflussfaktoren für das Scheitern einer generellen Verlagerungsstrategie auf die Schiene werden allerdings geänderte wirtschaftliche Anforderungen gesehen, die sich anhand immer stärker ausgeprägter Arbeitsteiligkeiten der Produktionsabläufe feststellen lassen. So erlangten in den vergangenen Jahren Produktionsabläufe, die sich der Just-in-Time-Anlieferungen bedienen, und die weiter fortschreitende Globalisierung und wirtschaftliche Verflechtung zentrale Bedeutung für den Fluss der Güterströme. Ein Produktionsprozess auf Just-in-Time-Basis erfordert in der Regel eine erhöhte Lieferfrequenz, was auch den Transport von Kleinmengen erhöht, für deren Verbringung zumeist auf Angebote des Straßengüterverkehrs zurückgegriffen wird.

Der Vorteil der Schiene liegt hauptsächlich im Bereich der Langstreckentransporte, im ungebrochenen Verkehr in Ganzzügen, nicht aber im Bereich von Sammel- und Verteilverkehren, da diese Art von Transporten einen mehrmaligen Güterumschlag bedingt, der beim Schienentransport viel Zeit in Anspruch nimmt und nicht so leicht durchgeführt werden kann, wie dies beim Straßengütertransport der Fall ist.

Verlagerungsstrategien, die Straßengüterbeförderungsunternehmen primär anwenden können, finden sich im Bereich von intermodalen Transportketten. Als Transportkette wird dabei eine Folge von technisch und organisatorisch untereinander verknüpften Vorgängen gesehen, bei denen Güter von einem Ausgangspunkt (Quelle) zu einem Bestimmungsort (Senke) befördert werden. Die Transportkette kann eingliedrig (Direkttransport) oder mehrgliedrig (Umschlag innerhalb des Verkehrsträgers/Umschlag

[246] vgl. Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (2007), S. 18

[247] vgl. Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (2007), S. 11

zwischen den Verkehrsträgern) ausgeprägt sein.[248] Beim intermodalen Transport handelt es sich um eine mehrgliedrige Transportkette, bei der Güter in ein- und derselben Transporteinheit, aber mit verschiedenen Verkehrsträgern befördert werden. Dabei erfolgt ein Umladen der Transporteinheit, jedoch kein Umschlag der transportierten Güter selbst.[249] Transportleistungen von Straßengüterbeförderungsunternehmen, die auf diese intermodale Transportkette aufbauen, können beim begleiteten oder unbegleiteten kombinierten Ladungsverkehr sowie im Vor- und Nachlauf zu diesen erbracht werden.

Begleiteter kombinierter Ladungsverkehr: Bei dieser Form des intermodalen Verkehrs werden die zur Beförderung gelangenden Transporteinheiten, in diesem Fall Lastkraftwagen und Sattelkraftfahrzeuge, zur Gänze auf Spezialwagen der Bahn mit durchgehend niedriger Ladefläche (Niederflurwagen) befördert. Die Fahrzeuglenker sind während der Dauer der Beförderung in einem Begleitwagen (Sitz- oder Liegewagen) untergebracht. Der Umschlag der Fahrzeugeinheiten erfolgt in Terminals an den Endpunkten der Verbindungen über mobile Auffahrtsrampen. Als Vorteile einer derartigen kombinierten Beförderung können angeführt werden: Reduktion von Treibstoff- und Kilometerverbrauch, Einhaltung der Fahrerruhezeiten ohne Transportunterbrechung, Vermeidung von Straßenbenützungsabgaben, Nachtfahrverboten und Stauwartezeiten. Problematisch sind allerdings neben den zu entrichtenden Beförderungskosten, die allerdings in Anbetracht steigender Treibstoffkosten an Relevanz verlieren, die Abhängigkeit von Fahrplänen sowie lange Verladezeiten zu sehen, was einer flexiblen Nutzung dieses Angebotes entgegensteht.

Im **unbegleiteten kombinierten Verkehr** werden nur die Ladungseinheiten ohne die befördernden Transportmittel umgeschlagen. Zu derartigen Ladungseinheiten zählen Container, Wechselbehälter sowie Sattelanhänger. Der Verladevorgang erfolgt an Terminals mit entsprechender Ausstattung für den Umladevorgang.

Für Güterbeförderungsunternehmen bieten sich im Zusammenhang mit Verlagerungsmaßnahmen in Richtung Schienenverkehr Transportdienstleistungen im **Vor- und Nachlauf** zu den Umschlagspunkten für den unbegleiteten kombinierten Verkehr als

[248] vgl. Arnold (2008), S. 408

[249] vgl. Rail Cargo Austria (o.J.)

mögliche Strategien an. Der kombinierte Verkehr wird, bedingt durch die erreichbaren Verlagerungspotenziale, politisch stark gefördert.

Diese Förderung erfolgt in Österreich einerseits durch ordnungspolitische Rahmenbedingungen[250], da abweichend von den gültigen Fahrzeugzulassungsvorschriften das zulässige Gesamtgewicht bei Fahrzeugkombinationen, die im kombinierten Verkehr eingesetzt werden, bis zu 44 t betragen darf. Daneben gelten für derartige Transportleistungen im Vor- und Nachlaufverkehr zu den Umschlagspunkten Ausnahmen von Sonn-, Feiertags- und Ferienfahrverboten. Neben diesen ordnungspolitischen Maßnahmen werden auch noch steuerliche Maßnahmen gesetzt, die erhebliche Begünstigungen bis hin zur vollständigen Befreiung von der Entrichtung der Kraftfahrzeugsteuer beinhalten.[251]

5.1.6.2 Verlagerung auf das Binnenschiff

Neben Verlagerungstendenzen zur Bahn stellen auch die ebenso politisch geförderten Verlagerungstendenzen, die eine stärkere Nutzung des Binnenschiffes vorsehen, eine weitere strategische Möglichkeit für Straßengüterbeförderungsunternehmen dar, mit Transportleistungen an diesen Entwicklungen mit zu partizipieren. Aufgrund des sehr begrenzt vorhandenen Wasserstraßennetzes hat die Binnenschifffahrt in Österreich nur geringe Bedeutung. Eine Verkehrsverlagerung auf das Binnenschiff kann nur entlang des Einzugsbereiches der Donau, der im engeren Sinne nur die Bundesländer Wien, Nieder- und Oberösterreich umfasst, stattfinden, bei den übrigen Bundesländern verhindern die zu großen Entfernungen eine Anbindung und weitergehende Nutzung.

Als positiver Aspekt, der für eine Güterbeförderung mit dem Binnenschiff spricht, ist die Tatsache zu sehen, dass diese Art des Transportes einerseits mit geringen Umweltkosten verbunden ist und andererseits ein günstiges Verhältnis hinsichtlich Energiebedarf und Schadstoffemissionen zum Transportvolumen aufweist. Ein Nachteil

[250] Bundesgesetz vom 23. Juni 1967 über das Kraftfahrwesen (Kraftfahrgesetz 1967 - KFG. 1967), geändert durch BGBl. I Nr. 57/2007-Kraftfahrgesetz1967, insb. §4 Abs. 7a

[251] Bundesgesetz über die Erhebung einer Kraftfahrzeugsteuer (Kraftfahrzeugsteuergesetz 1992 - KfzStG 1992), über die Änderung des Versicherungssteuergesetzes 1953, des Einkommensteuergesetzes 1988, der Bundesabgabenordnung, des Abgabenverwaltungsorganisationsgesetzes, des Finanzstrafgesetzes, des Normverbrauchsabgabegesetzes und des Kraftfahrgesetzes 1967, insb. § 2 Abs. 1 Z 14 und § 2 Abs. 3

besteht hingegen darin, dass nicht alle Güter geeignet sind, mit dem Binnenschiff befördert zu werden. So werden hauptsächlich Groß- und Schwertransporte sowie Massengütertransporte durchgeführt. Der Transport von Gütern mit zeitkritischen Eintrefftterminen wird zumeist nicht durchgeführt, da ein zu hoher Unsicherheitsfaktor besteht (z.B. witterungsbedingte Sperre der Wasserstraße). Einer verstärkten Nutzung des Binnenschiffes stehen somit Unflexibilität und lange, schlecht planbare Transportlaufzeiten entgegen.

Möglichkeiten für Straßengüterbeförderungsunternehmen ergeben sich analog den im vorhergehenden Unterkapitel beschriebenen Strategien im Zusammenhang mit Verlagerungstendenzen in Richtung Schienenverkehr, da auch auf dem Wasserweg verstärkt intermodale Beförderungen durchgeführt werden, wobei allerdings der begleitete Transport im Binnenschiffsverkehr keine Rolle spielt. Der Vor- und Nachlauf zum Binnenschiff erfolgt hingegen zumeist auf der Straße, wobei auch dieselben ordnungspolitischen und steuerlichen Begünstigungen gelten.

5.2 Betriebswirtschaftliche Maßnahmen

5.2.1 Verbesserung betriebswirtschaftlicher Kenntnisse

Die betriebswirtschaftliche Qualifikation der im Management tätigen Entscheidungsträger im österreichischen Straßengüterbeförderungsgewerbe kann derzeit nur als ungenügend bezeichnet werden und ist nicht geeignet, zukünftige Herausforderungen zu meistern.

> *„Das gilt insbesondere für die vielen Klein- und Kleinstunternehmen im Straßengüterverkehrsgewerbe. Der formale Bildungsgrad ist bei vielen Inhabern recht niedrig, die Akademikerquote im Branchenvergleich unterdurchschnittlich. Betriebswirtschaftliches Know-how ist partiell nur in Ansätzen vorhanden, so dass eine Kalkulation zu Vollkosten für Unternehmer eine Herausforderung darstellt.“*[252]

[252] Kummer/Einbock/Nagl (2006a), S. 28

Einer der zentralen unternehmensinternen Ansatzpunkte zur Verbesserung von Wettbewerbsfähigkeit, der auch einer Verringerung der Insolvenzgefahr dient, besteht somit in einer Erhöhung der kaufmännischen Qualifizierung in den Unternehmen. Eine verstärkte Weiterbildung im kaufmännischen Rechnungswesen und im Controlling kann die Professionalität der Unternehmensführung deutlich erhöhen. Hier sind nach Kummer et al.[253] insbesondere Aus- und Weiterbildungsinstitute gefordert, um bei kleineren Unternehmen die notwendigen Grundlagen der Unternehmensführung zu vermitteln. Bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien spielt der Bereich der Personalentwicklung eine zentrale Rolle, denn ein erfolgreiches unternehmerisches Agieren in der Transport- und Logistikbranche ist nach wie vor zum größten Teil durch die Ressource Mensch bestimmt.

In den beiden nachfolgenden Unterkapiteln werden die betriebswirtschaftlichen Maßnahmen Controlling sowie Aspekte zu Kennzahlen und Kennzahlensysteme beschrieben. Im Kapitel 5.2.2 finden sich die Gesichtspunkte, die sich mit Personalentwicklungsmaßnahmen beschäftigen.

5.2.1.1 Controlling

Unter Controlling werden die Aufgabenbereiche im Unternehmen verstanden, die mittels Beratungs- und Informationsfunktionen primär eine Ergebnissicherung und Ergebnisoptimierung unterstützen und sicherstellen sollen. Diese Ziele sollen durch eine genaue Abstimmung der verschiedenen Unternehmensbereiche sowie durch Analyse und Aufzeigen von Schwachstellen wahrgenommen werden. Als wesentliches Merkmal des Controlling ist anzuführen, dass der Fokus der Aktivitäten in erster Linie zukunftsorientiert angelegt ist, denn es sollen Entwicklungen erkannt und für diese Planungs- und Entscheidungsgrundlagen aufbereitet werden.[254]

Die Notwendigkeit der Einführung von Controllingaktivitäten ergibt sich bei Güterbeförderungsunternehmen aus mehreren Gründen. Der erhöhte Wettbewerbsdruck durch Vergrößerung des europäischen Marktes, die Bewertung und Beurteilung

[253] vgl. Kummer/Einbock/Nagl (2006a), S. 44

[254] vgl. Aberle (2003), S. 318

alternativer Geschäftsfelder, die erweiterten technischen Möglichkeiten bei logistischen Prozessen, aber auch die erhöhten Qualitätsansprüche der verladenden Wirtschaft sind als Argumente zu nennen.

Aberle[255] nennt für ein funktionsfähiges Controlling folgende wichtige Grundvoraussetzungen:

- ein Zielsystem des Unternehmens mit operativen Unterzielen,
- eine zielorientierte Organisation des Unternehmens,
- ein aussagekräftiges und leistungsfähiges betriebliches Informationssystem.

In größeren Unternehmen sind in der Regel die Aufgaben des Controllings klar definiert, was in kleinen bis mittelgroßen Unternehmen, die ja die überwiegende Mehrheit im Straßengütertransport darstellen, nicht der Fall ist. Hier werden Controllingaktivitäten, sofern sie überhaupt stattfinden, häufig mit Aufgabenbereichen der Unternehmensplanung und Unternehmensführung zusammengelegt, was aber letztendlich zu Zielkonflikten führt.

Nach Kummer et al.[256] sind die Güterbeförderungsunternehmen gefordert, ein wirksames Transportcontrolling aufzubauen, und Unternehmen, die bereits Controllingaktivitäten eingeführt haben, die bestehenden Controllinginstrumente weiter zu verbessern (siehe Abb. 24). Eine Schwerpunktsetzung hat dabei im Rahmen der Kostenermittlung zunächst bei der Zuordnung der Ist-Kosten zu Touren, Leerkilometern und der Auslastung zu erfolgen. Darauf aufbauend ist das Zielsystem auszurichten, in dem das Hauptaugenmerk auf Senkung von Leerkilometern und auf Steigerung der Auslastungsgrade der zur Verfügung stehenden Transportmittel zu lenken ist. Zusätzlich schlägt Kummer vor, im Rahmen der Durchführung der Controlling-Aktivitäten Alternativüberlegungen anzustellen, die eine verstärkte Nutzung anderer Verkehrsmittel (Bahn, Binnenschiff) beinhalten.

[255] vgl. Aberle (2003), S. 321 f.

[256] vgl. Kummer/Einbock/Nagl (2006a), S. 44 f.

Ein wirksames Controllingsystem im Güterbeförderungsunternehmen sollte nach Kummer zumindest die in der Abbildung 18 dargestellten vier Controllinggruppen aufweisen.

Abb. 24: Basiselemente eines wirksamen Transportcontrollings nach Kummer[257]

5.2.1.2 Einführung von Kennzahlen und Kennzahlensystemen

Wie im vorhergehenden Unterkapitel ausgeführt stellt ein aussagekräftiges und leistungsfähiges betriebliches Informationssystem ein wichtiges Element zur Führung von Unternehmen und zur effektiven Findung von Entscheidungen dar. Unter diesem Gesichtspunkt sind auch sämtliche Maßnahmen, die der Einführung von Kennzahlen und Kennzahlensystemen dienen, zu sehen.

Kennzahlen sind quantitative Größen, die in verdichteter und übersichtlicher Form die komplexe Realität abbilden, um über wichtige, zahlenmäßig erfassbare betriebswirtschaftliche Sachverhalte zu informieren. Durch die einfache und kompakte Darstellung komplexer Strukturen in prägnanten Werten wird ermöglicht, zielgenaue Aussagen über die Effizienz eines Unternehmens zu treffen.[258] Als Kennzahlensystem bezeichnet man die systematische Zusammenstellung von quantitativen Einzelkennzahlen, die in einer sachlich sinnvollen Beziehung zueinander stehen, sich ergänzen und insgesamt auf ein übergeordnetes Gesamtziel ausgerichtet sind.[259]

Kennzahlen stellen somit für den gesamten operativen Planungs-, Steuerungs- und Kontrollprozess eines Unternehmens ein wichtiges Hilfsmittel dar, deren großer Wert darin

[257] Quelle: Kummer/Einbock/Nagl (2006a), S. 45

[258] vgl. Göpfert (2000), S. 346

[259] vgl. Reichmann (1985), S.18

begründet ist, dass mittels Kennzahlen schnell und treffend über ein ökonomisches Aufgabenfeld informiert werden kann.

Nach Weber[260] werden Kennzahlen nach den folgenden fünf Funktionen unterschieden, die von jenen erfüllt werden müssen:

- *Operationalisierungsfunktion*: Bildung von Kennzahlen zur Operationalisierung von Zielen und Leistungen (Zielerreichung)
- *Anregungsfunktion*: laufende Erfassung von Kennzahlen zur Erkennung von Auffälligkeiten und Veränderungen
- *Vorgabefunktion*: Ermittlung kritischer Kennzahlenwerte als Zielgrößen für unternehmerische Teilbereiche
- *Steuerungsfunktion*: Verwendung von Kennzahlen zur Vereinfachung von Steuerungsprozessen
- *Kontrollfunktion*: laufende Erfassung von Kennzahlen zur Erkennung von Soll-Ist-Abweichungen

Die Gliederung von Kennzahlen kann nach dem zugrunde liegenden Sachverhalt vorgenommen werden. So können unter diesem Gesichtspunkt die Kennzahlen strukturiert werden, die Auskunft über Erfolg, Liquidität, Investition, Finanzierung, Rentabilität, Vermögensstruktur und zur Umschlagshäufigkeit geben oder die quantifizierbare Aussagen über Arbeitnehmer im Unternehmen treffen.[261]

Schulte[262] nimmt in einer anderen Form eine Unterscheidung der Kennzahlen vor. Die Einteilung erfolgt nach vier Hauptkriterien in Struktur- und Rahmenkennzahlen, Produktivitäts-, Wirtschaftlichkeits- und Qualitätskennzahlen.

Die Struktur- und Rahmenkennzahlen decken die Bereiche Aufgabenumfang (Leistungsvolumen), Kapazitäten (Personal- und Sachmittelkapazitäten) und Kosten ab. Produktivitätskennzahlen messen die Produktivität der Arbeitnehmer und der technischen

[260] vgl. Weber (1995), S. 188

[261] vgl. Hofstätter/Mayrhofer/Würdinger (1994), S. 23

[262] vgl. Vahrenkamp (2005), S. 436

Betriebseinrichtungen in Form von Mengen-, Zeit- und Auslastungsgrößen. Die Wirtschaftlichkeitskennzahlen setzen genau definierte Kosten zu bestimmten Leistungseinheiten in Verhältnis, um Aufschluss über die Effizienz des Mitteleinsatzes zu erhalten. Die Qualitätskennzahlen geben in Form von Anteilswerten Auskunft über den Grad der Zielerreichung bzw. über die Qualität der Leistungserstellung. Beispiele für Kennzahlen nach der Systematik Schulte sind in der nachstehend angeführten Tabelle aufgelistet (siehe Tab. 19).

Beispiele für Kennzahlen nach Schulte				
Struktur und Rahmen	Anzahl Fahrzeuge			Anzahl Fahrzeuge
	Anzahl Kunden			Anzahl Kunden
	Anzahl der Reparaturen			Anzahl Reparaturen
	Transportmenge			Anzahl Transportaufträge
	Kapazität der Fahrzeuge	Nutzlast	/	Fahrzeug
	Umsatz pro Kunde	Umsatz	/	Anzahl Kunden
Produktivität	Umsatz pro Mitarbeiter	Umsatz	/	Anzahl Mitarbeiter
	Umsatz pro Fahrzeug	Umsatz	/	Anzahl Fahrzeuge
	Zeitauslastung	Ist-Fahrzeugeinsatzzeit	/	mögliche Fahrzeug-Einsatzzeit
	Entfernungsauslastung	Fahrzeug-Lastkilometer	/	Fahrzeug-Gesamtkilometer
	Transportabwicklung	Transportzeit	/	Auftrag
	Volumenauslastung	Tatsächliches Ladevolumen	/	Maximales Ladevolumen
	Gewichtsauslastung	Tatsächliches Nutzgewicht	/	Maximales Nutzgewicht
Wirtschaftlichkeit	ROI (Return on Investment)	Umsatzrentabilität	x	Kapitalumschlagshäufigkeit
	Umsatzrentabilität	Gewinn	/	Umsatz
	Kapitalumschlagshäufigkeit	Umsatz	/	Gesamtkapital
	Deckungsbeitrag je Fahrzeug	Gesamtdeckungsbeitrag	/	Anzahl Fahrzeuge
	Transportkosten je Auftrag	Gesamttransportkosten	/	Anzahl Aufträge
	Wartungs- und Instandhaltungskosten je Fahrzeug	Gesamtkosten Wartung und Instandhaltung	/	Anzahl Fahrzeuge
	Verschuldungsgrad	Fremdkapital	/	Bilanzsumme
Qualität	Angebotserfolgsrate	Anzahl erfolgreicher Angebote	/	Gesamtzahl Angebote
	Termintreue	Anzahl pünktlicher Transporte	/	Gesamtzahl Transporte
	Schadenshäufigkeit	Anzahl Transportschäden	/	Gesamtzahl Transporte
	Reklamationen	Anzahl Reklamationen	/	Gesamtzahl Aufträge
	Personalfluktuation	Anzahl Kündigungen	/	Gesamtzahl Mitarbeiter
	Personalqualifikation	Anzahl qualifizierter Mitarbeiter	/	Gesamtzahl Mitarbeiter

Tab. 19: Unternehmenskennzahlen nach Schulte[263]

Wichtig ist bei Kennzahlen, dass sie möglichst zeitnah zur erbrachten Leistung zur Verfügung stehen, dass der Aufwand der Erstellung in einem entsprechenden Verhältnis zu ihrer Aussagekraft steht und dass nur solche Kennzahlen erhoben werden, die tatsächlich von den Entscheidungsträgern als Kriterium für eine weitergehende Beurteilung herangezogen werden. Insbesondere muss eine Beeinflussbarkeit der

[263] Quelle: Vahrenkamp (2005), S. 437

Zielgrößen bei Abweichungen zwischen den Soll- und Ist-Werten durch die jeweils Verantwortlichen gegeben sein.[264]

Neben Kennzahlen, die branchenunabhängig verwendet werden, kann es für das einzelne Güterbeförderungsunternehmen auch noch je nach Tätigkeitsschwerpunkt Bedarf an individuellen Kennzahlen geben, die sich am Fahrzeug, an Qualitätsvorgaben von Kunden oder an bestimmten Relationen orientieren.

5.2.2 Personalentwicklung

Viele Unternehmen verlangen aufgrund der gegebenen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, der Änderungen im rechtlich-politischen Umfeld und der dynamischen Entwicklung der Märkte von ihren Dienstnehmern zunehmend eine deutlich höhere Flexibilität sowohl in zeitlicher als auch in räumlicher Hinsicht. Der unternehmerische Erfolg von Güterbeförderungsunternehmen hängt, mehr als in anderen Branchen, aufgrund der personalintensiven Leistungserbringung im operativen Tagesgeschäft von der Motivation und Leistungsbereitschaft der beschäftigten Dienstnehmer ab. Daher haben Maßnahmen, die im Bereich Personalentwicklung gesetzt werden, einen großen Stellenwert für den wirtschaftlichen Erfolg und weiteren Fortbestand des Unternehmens.

Die Personalentwicklung umfasst alle geplanten Maßnahmen der Bildung, der Förderung und der Organisationsentwicklung, die von einer Organisation oder Person zielorientiert geplant, realisiert und evaluiert werden.[265] Die menschliche Leistungsfähigkeit basiert auf den Faktoren Wissen, Können und Verhalten, daher sind durch Personalentwicklungsmaßnahmen diese Bereiche gleichermaßen zu fördern.[266] Wenn in einzelnen Leistungsbereichen Defizite erkannt werden, besteht die Aufgabe der Personalentwicklung darin, durch Auswahl, Durchführung und Kontrolle von Entwicklungsmaßnahmen diesen Defiziten entgegenwirken.[267]

[264] vgl. Vahrenkamp (2005), S. 436

[265] vgl. Becker (2005), S. 4

[266] vgl. Bisani (1995), S. 284-285

[267] vgl. Drumm (2000), S. 385

Der Entwicklungsbedarf lässt sich von der Unternehmensphilosophie und -strategie ableiten, da zukünftige Tendenzen bezüglich der Einführung neuer Produktionstechniken oder von Zusammenschlüssen erkennbar werden. Bei der Bestimmung des Entwicklungsbedarfes gilt es, klare, reale Ziele festzulegen und die Priorität der Umsetzung zu entscheiden.[268] Zur Lokalisierung von Defiziten bedarf es genauer Kenntnisse über die Anforderungen der verschiedenen Stellen und gegebenenfalls über deren Veränderungen. Informationen über vorhandene Dienstnehmerqualifikationen und deren voraussichtliche Entwicklung helfen anhand eines durchgeführten Vergleiches über Soll- und Istzustand, die notwendigen Intensitäten der Entwicklungsmaßnahmen zu bestimmen oder zu prognostizieren.[269]

In Straßengüterbeförderungsunternehmen ist im Rahmen der Personalentwicklung den Dienstnehmern, die die Stellen Fahrzeuglenker oder Disponent innehaben, innerhalb des Unternehmens besonderes Augenmerk zu schenken, da diese beiden Gruppen in erheblichem Maß Einfluss auf Erfolg und Misserfolg des Unternehmens nehmen können. Aus diesem Grund wird in den beiden nachfolgenden Unterkapiteln auf diese Dienstnehmergruppen näher eingegangen.

5.2.2.1 Fahrpersonal

Um einen reibungslosen Ablauf der Transportdienstleistung gewährleisten zu können, ist es zwingend notwendig, das Fahrpersonal in entsprechender Art und Weise in Personalentwicklungsmaßnahmen mit einzubeziehen und entsprechend zu schulen. Dies wird durch die rechtlichen Rahmenbedingungen bereits EU-weit ab dem Jahr 2009 vorgegeben; allerdings liegt der Schwerpunkt bei diesen Schulungen im gesetzlich-administrativen Bereich; sie sollen auch zu einer Erhöhung der Verkehrssicherheit im Straßenverkehr führen.[270] Diese allgemeine Aus- und Weiterbildung kann jedenfalls unternehmensspezifisch ausgerichtete Entwicklungsmaßnahmen nicht ersetzen.

[268] vgl. Berthel (2003), S. 284 f.

[269] vgl. Oechsler (2000), S. 572

[270] siehe auch Kap. 3.4.3

So entstand beispielsweise in den vergangenen Jahren durch Einführung der unterschiedlichen Systeme der Straßenbenutzungsentgelteinhebung in den verschiedenen Ländern ein erheblicher Schulungsbedarf direkt bei den Fahrzeuglenkern, die ja für eine ordnungsgemäße Durchführung der Entgeltentrichtung vor Ort verantwortlich sind. Bei Vernachlässigung von Ausbildungsmaßnahmen, die speziell dieses notwendige Wissen vermitteln, ist in der Regel mit erheblichen Folgekosten zu rechnen.

Diese Folgekosten umfassen Zeitverluste durch Fehlbedienungen an den Eingabegeräten, können aber auch Strafen nach sich ziehen, die durch Falscheingaben bedingt sind. Diese Strafen können im Einzelfall und in der Summe der geahndeten Vergehen für die Transportunternehmen auch beträchtliche Höhen erreichen.[271] [272] Zusätzlich entstehen noch administrative Kosten im Verwaltungsbereich des Güterbeförderungsunternehmens, um diese Fehlleistungen des Fahrpersonals organisatorisch abzuwickeln.

Verstärktes Augenmerk muss in Anbetracht von hohen Treibstoffpreisen auch dem Fahrverhalten der eingesetzten LKW-Lenker geschenkt werden. Dieser Aspekt betrifft einerseits die Fahrweise, d.h. den Umgang des Lenkers mit dem Fahrzeug, und andererseits auch die Routen- und Streckenwahl der Fahrtstrecke durch den Fahrzeuglenker. Durch eine Reihe von Maßnahmen und Schulungsaktivitäten kann hier ein erhebliches Einsparungspotenzial erreicht werden.

[271] Österreich: Bei nicht ordnungsgemäßer Entrichtung der fahrleistungsabhängigen Maut für LKW und Bus wird durch die ASFINAG eine Ersatzmaut eingehoben. Der Mautpreller hat die Möglichkeit zur sofortigen Zahlung einer Ersatzmaut. Bei gänzlicher Nichtentrichtung der fahrleistungsabhängigen Maut (Lkw/Busse/schwere Wohnmobile) beträgt die Ersatzmaut derzeit EUR 220,00; EUR 110,00 bei Einstellung der falschen Kategorie (bei zu niedrig eingestellter Achsenanzahl). Wird die entsprechende Ersatzmaut nicht beglichen, folgen Verwaltungsstrafen (EUR 300,00 – 3.000,00).
Quelle: ASFINAG (o.J.)

[272] Deutschland: Bei Nichtentrichtung der Maut wird für den LKW-Lenker (Fahrzeugführer) ein Bußgeld von EUR 200,00 und für den Unternehmer (Halter, Eigentümer, Person, die über den Gebrauch des Kfz bestimmt) ein Bußgeld von EUR 400,00 fällig. Bei der Einstellung einer falschen Emissionsklasse des Fahrzeuges sind bei automatischer Einbuchung (OBU) für den Unternehmer EUR 200,00 zu entrichten, im Fall einer manuellen Einbuchung entfallen Bußgeld EUR 100,00 auf den Fahrzeugführer und EUR 200,00 auf den Unternehmer.
Quelle: Bundesamt für Verkehr (o.J.)

5.2.2.2 Disponent

In der Organisationsstruktur vieler Güterbeförderungsunternehmen, vor allem bei den Unternehmen, die über den operativen Einsatz ihrer Fahrzeuge selbst verfügen, befindet sich zwischen der Unternehmensleitung, als Entscheidungsträger verantwortlich für die Definition und Vorgabe strategischer und operativer Ziele, und den Fahrzeuglenkern, die tatsächlich die Transportaufträge abwickeln, als steuerndes und überwachendes Organ der Disponent.

Das Wort Disponieren wird in diesem Zusammenhang als Synonym zu anordnen, einteilen, verfügen verstanden; dem entsprechend wird ein Disponent auch als Verfügungsberechtigter bezeichnet, der innerhalb des ihm übertragenen Aufgabenbereichs selbstständig Entscheidungen treffen kann.[273]

Im Güterbeförderungsunternehmen plant, koordiniert und überwacht der Disponent die operative Abwicklung der Transportaufträge und Touren einer Anzahl von Transportfahrzeugen. Die Zuordnung eines Disponenten zu den Fahrzeugen kann in den Ausprägungen „andauernd“ (verantwortlich für bestimmte Fahrzeuge), nach Relationen (z.B. für alle Fahrzeuge im Verkehr zwischen Österreich und Spanien), richtungsbezogen (z.B. für alle Fahrzeuge im Exportverkehr) oder ortsbezogen (z.B. für alle Fahrzeuge in Tschechien) vorgenommen werden. Vielfach obliegt ihm auch die Aufgabe, Transportaufträge am Spotmarkt zu requirieren, um Auslastungsschwankungen der Fahrzeuge zu kompensieren.

> *„Der Aufgabenzuschnitt eines Transportdisponenten stellt sich allerdings von Unternehmen zu Unternehmen als sehr unterschiedlich dar. In der Regel geht er aber über die reine Tourenplanung weit hinaus. Kunden- und Fahrerkontakte, Angebotserstellung, Akquisition und Fremdvergabe von Aufträgen gehören ebenso in das Spektrum der Aufgaben, die Disponenten täglich bearbeiten.“*[274]

Somit stellen Disponenten eine der zentralen Führungspersonen im Rahmen eines Güterbeförderungsunternehmens dar. Allerdings ist das „Tagesgeschäft“ vieler

[273] vgl. Böseler (2000), S. 7

[274] Böseler (2000), S. 46

Disponenten dadurch gekennzeichnet, dass stark divergierende Ziele wie Kundenzufriedenheit (Servicegraderfüllung), Kostenminimierung (strategische Vorgaben), Mitarbeiterzufriedenheit (Fahrzeuglenker) und Einhaltung der gesetzlichen Rahmenbedingungen (Sozialvorschriften) gleichzeitig erreicht werden müssen. Objektiv kann dieser Zielkonflikt nicht gelöst werden; Disponenten können lediglich durch ein hohes Maß an Flexibilität und Engagement erreichen, dass keines der divergierenden Ziele unvertretbar stark vernachlässigt wird.[275] An diesen unterschiedlichen Zielen wird auch das Rollendilemma, in dem der Disponent steckt, deutlich: Er muss denken und handeln wie ein Unternehmer, - ohne es tatsächlich zu sein.

Unter diesen Gesichtspunkten kommt der Motivation und Förderung der Schlüsselqualifikationen des Disponenten eine große Bedeutung zu, da die Summe der von ihm kurzfristig getroffenen Entscheidungen direkt auf die langfristigen Zielsetzungen des Unternehmens wirken. In Güterbeförderungsunternehmen ist insbesondere bei der Planung und Durchführung von Personalentwicklungsmaßnahmen diesem Umstand besonderes Augenmerk zu schenken.

Als zu setzende Schwerpunkte für Personalentwicklungsmaßnahmen bei Disponenten werden nach Böseler[276] folgende Bereiche identifiziert:

- Veränderungen von ordnungspolitischen und marktspezifischen Rahmenbedingungen
- Schaffung von Kostenbewusstsein
- Entwicklung von neuen Logistikkonzepten
- Stärkung der Führungsrolle gegenüber Fahrzeuglenkern, Dienstnehmern in der Verwaltung oder im Lager
- Stärkung der Repräsentationsfunktion des Unternehmens beim Kunden

[275] vgl. Bockelmann/Böseler/Lauenstein (1996), S. 201

[276] vgl. Böseler (2000), S. 195 -199

5.2.3 Produktionskostenerhöhung und Kostenweitergabe

Als eine legitime und gebräuchliche Methode ist die Überwälzung von Kostenerhöhungen an die Auftraggeber zu betrachten. Diese Art der Maßnahme hat derzeit umso mehr Gültigkeit, als durch den starken nationalen und internationalen Wettbewerbsdruck und den daraus resultierenden hohen Kostendruck, der in den vergangenen Jahren auf die Transportunternehmen einwirkte, notwendige Preisanpassungen größtenteils nicht adäquat erreicht werden konnten.[277]

Eine Option, Preisanpassungen für die erbrachten Dienstleistungen infolge von gestiegenen Produktionskosten bei den Auftraggebern zuwege zu bringen, besteht in der Führung von Preisregulierungsgesprächen. Es empfiehlt sich, mittels einer hinreichend differenzierten Argumentationsstrategie vorzugehen, die auf einer transparenten Darstellung der relevanten Kostenerhöhungsfaktoren basieren soll, zumal meist die Auftraggeber von Transportleistungen in wirtschaftlich besserer und somit auch in verhandlungsstärkerer Position zu finden sind.

Eine zweite Möglichkeit, Produktionskostensteigerungen zu begegnen, besteht in der Setzung von Maßnahmen, die einer Verkürzung der Zeitspanne zwischen der Erbringung der Transportleistung, nachfolgender Fakturierung und dem tatsächlichen Zahlungseingang durch den Auftraggeber förderlich sind. Diese Verkürzungen können durch Optimierung des Fakturierungsablaufes, insbesondere durch Effizienzsteigerung bei der Abwicklung des Mahnwesens, erfolgen.

In diesem Zusammenhang bietet sich als dritte Option und auch als alternative Strategie eine Abtretung der Kundenforderungen (Factoring) an spezielle Finanzierungsdienstleistungsunternehmen an, um auf diese Weise Kostenvorteile lukrieren und Kostenerhöhungen abfedern zu können.

[277] vgl. Rauh/Scholz (2007), S. 42

5.2.3.1 Erhöhung der Kostentransparenz

Die Erstellung von Angeboten für zu erbringende Transportdienstleistungen und die Fakturierung der erbrachten Transportleistungen finden oft auf Basis von sogenannten „all in"- oder Pauschalpreisvereinbarungen statt, die die einzelnen Bestandteile der Leistung in einem einzigen Betrag zusammenfassen und nicht weiter spezifizieren. Das bedeutet aber, dass durch diese Vorgehensweise nicht mehr deutlich erkennbar ist, welche Anteile des Entgelts für die eigentliche Transportdurchführung, welche Bestandteile zu vor- oder nachbereitenden Tätigkeiten und welche zu auftragsspezifischen Elementen gerechnet werden müssen. Durch dieses Vorgehen werden häufig Mautkosten, Verzollungsgebühren, Umschlags- und Lagerkosten, erhöhte Treibstoffkosten und weitere Kostenbestandteile der Leistungserbringung nicht transparent dargestellt und verschlechtern erheblich Argumentationspositionen von Transportunternehmen im Fall von Preisanpassungsforderungen.

Somit stellt die Auflistung der wichtigsten Kostengruppen und vor allem der kostensteigernden Faktoren in transparenter Form eine wichtige Grundlage als Argumentationsbasis und zur Verdeutlichung der Problembereiche dar.[278]

Für den Fall, dass fahrleistungsabhängige Straßenbenutzungsabgaben oder Mauten im Transportverlauf anfallen, erscheint es jedenfalls sinnvoll, diese Zusatzkosten einer direkten Zurechnung auf den konkreten Transportauftrag bei Komplettladungen oder einer anteiligen Zurechnung bei Teilpartien zuzuführen und mit der exakten Spezifikation in der Faktura auszuweisen. Mit den Auftraggebern ist soweit möglich der vollständige Kostenersatz der geleisteten Mauten zu vereinbaren.

5.2.3.2 Optimierung der Fakturierung

Ein beträchtliches Problem in der Transportbranche stellen die langen Zahlungsziele dar, die den Auftraggebern gewährt werden. Teilweise finden sich Zahlungsmodalitäten, die den Kunden ermöglichen, erst nach 60 bis 90 Tagen, in Einzelfällen noch später, die Bezahlung der erbrachten Transportdienstleistungen

[278] vgl. Klaus/Fischer/Prockl (2007) S 47

vorzunehmen. Dieser Umstand führt zu einem erheblichen Vorfinanzierungsbedarf bei den einzelnen Transportunternehmen.

Ausdrücklich sei hier auf den Vorfinanzierungsbedarf der Güterbeförderungsunternehmen verwiesen, der sich mit der Einführung von fahrleistungsabhängigen Mautsystemen (Österreich 2004, Deutschland 2006, Tschechien 2007) nochmals deutlich erhöht hat. Die Transportunternehmen sind verpflichtet, die Mauten an die jeweiligen Betreiber der Straßen abzuführen, wobei sich diese Zahlungen direkt auf die Liquidität auswirken, wenn das Zahlungsziel des Auftraggebers (des Kunden des Beförderungsunternehmens) größer ist als das Zahlungsziel gegenüber dem Straßenbetreiber. Dieses Faktum führt zu einer weiteren Verschlechterung der ohnehin schwierigen Liquiditätssituation.[279]

Um Liquiditätslücken zu minimieren und möglichst kurzfristig das notwendige Kapital, das u.a. zur Begleichung der Mauten benötigt wird, zu erlangen, sind die Zahlungseingänge, die von den einzelnen Auftraggebern erwartetet werden, zu beschleunigen. Dies kann durch eine Verkürzung der gewährten Zahlungsziele in Verbindung mit einer konsequenten und zeitnahen Umsetzung des Mahnwesens geschehen, was allerdings vielfach zu Konfliktsituationen mit den Auftraggebern führen kann, die derartigen Maßnahmen meist ablehnend gegenüberstehen.

> *„Die [sic!] Kreditfristen Bestandteil des absatzpolitischen Instrumentariums sind, ist zu überprüfen, ob Veränderungen der Zahlungsziele nicht zu unerwünschten Absatzreaktionen führen. Werden die Kunden gezwungen ihre Rechnungen früher als bisher zu begleichen (Verkürzung des Zahlungsziels), so kann dies eventuell den Wechsel zur Konkurrenz bewirken.“*[280]

5.2.3.3 Factoring

Eine Alternativmaßnahme, um eine Beschleunigung des Geldeingangs zu erreichen und der im Vorhergehenden beschriebenen Vorfinanzierungsproblematik zu begegnen, stellt die Inanspruchnahme von Factoring-Dienstleistungen dar.

[279] vgl. Kummer/Einbock/Nagl (2006a), S. 25

[280] Preißler (2008), S. 141

> *„Unter Factoring versteht man den laufenden Ankauf und die Verwaltung von kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Dienstleistungen, mit Übernahme des Bonitätsrisikos und Bevorschussung der Forderungen durch eine Factoring-Gesellschaft. (...) Die Factoring-Gesellschaft trägt in der Regel für die angekauften Forderungen das Ausfallrisiko bei Zahlungsunfähigkeit der Schuldner und verzichtet auf irgendwelche Regressionsansprüche bei Zahlungsausfällen. Wird das Ausfallrisiko ausgeschlossen, spricht man von ‚unechtem Factoring'."*[281]

Eine derartige „echte" Factoring-Maßnahme verbessert nicht nur die Liquidität des Güterbeförderungsunternehmens, sondern bietet auch einen gewissen Schutz vor Forderungsausfällen bei den Kunden. Der Transportdienstleister tritt seine Forderungen an eine Factoring-Gesellschaft ab, die im Rahmen der getroffenen vertraglichen Vereinbarung neben der Übernahme der Kundenforderungen oft auch als zusätzliche Dienstleistungen die Debitorenbuchhaltung durchführt und das Mahnwesen übernimmt.

Als Vorteile für die Einführung von Factoring beim Transportdienstleister können genannt werden: zeitnaher Erhalt der Kundenforderungen durch die Factoring-Gesellschaft, Vermeidung von Forderungsausfällen und Insolvenzrisiken beim Kunden, da diese Risiken übertragen werden, Erhöhung der Geldumlaufgeschwindigkeit, was zu einer größeren Liquidität führen kann, Einsparungen bei Verwaltungskosten in Bezug auf Überwachung von Zahlungseingängen und Administration des Mahnwesens. Adrian sieht die wesentlichen Vorteile im Finanzierungsbereich.

> *„Der Factoring-Vertrag sichert dem Klienten ein mittelfristiges Finanzierungsvolumen, das sich der Umsatzentwicklung und daher dem Mittelbedarf für Außenstände und Lagerhaltung automatisch anpasst. Diese Vorteile zeigen sich insbesondere bei plötzlichen Marktchancen und großen Aufträgen."*[282]

Als Nachteil ist zu vermerken, dass vielfach Imageprobleme auftreten und bei den Auftraggebern der Eindruck wirtschaftlicher Schwäche entsteht, wenn Kundenforderungen vom Unternehmen an einen Dritten abgegeben werden. Vom Inanspruchnehmer der Factoringleistung ist außerdem der Gesamtforderungsbestand abzutreten, da Selektion der

[281] Adrian (2000), S. 533 f.

[282] Adrian (2000), S. 536

Forderungen nicht möglich ist. Zusätzlich sind zumeist Schwierigkeiten mit den Auftraggebern der Transportleistungen zu erwarten, da die Factoring-Gesellschaft konsequenter die Außenstände eintreiben und auch eine Verkürzung der Zahlungsziele durchführen wird.[283]

5.2.4 Risikomanagement zur Insolvenzverhinderung

Bedingt durch die Tatsache, dass Güterbeförderungsunternehmen überproportional stark in den jährlichen Insolvenzstatistiken[284] erscheinen, ist eine zielgerichtete Auseinandersetzung mit Insolvenzverhinderung und Entwicklung eines entsprechenden Risikomanagements von großer Bedeutung für ein erfolgreiches Bestehen am Transportmarkt.

Als Risiko wird in der betriebswirtschaftlichen Literatur ein möglicher Schaden oder der potenzielle Verlust einer Vermögensposition gesehen, wobei die möglichen erzielbaren Gewinne dem Risiko nicht gegenübergestellt werden.[285] Diese Betrachtungsweise des Risikobegriffs führt dann im Weiteren zur Definition von Risikomanagement: *„Unter Risikomanagement wird die Messung und Steuerung aller betriebswirtschaftlichen Risiken unternehmensweit verstanden.“*[286] Ein derartiges Risikomanagement kann vielfältige Ausprägungen annehmen. Speziell im Zusammenhang mit der Vermeidung von Insolvenzen sind vor allem Kenntnisse über die Krisenphasen eines Unternehmens unter Einschluss von Früherkennungsmechanismen (z.B. steigender Grad der Verschuldung, starke Schrumpfung der Liquidität) wichtig. Diese Mechanismen können dazu beitragen, Insolvenzen zu vermeiden und das betroffene Unternehmen rechtzeitig aus der Krise zu führen.

Kummer et al.[287] nennen drei Krisenphasen, die für Unternehmen des Güterbeförderungsgewerbes bedeutsam sind und die zur Insolvenz führen können:

---

[283] vgl. Bitz (2005), S. 77

[284] vgl. Kummer/Einbock/Nagl (2006a), S. 13

[285] vgl. Wolke (2008), S. 1

[286] Wolke (2008), S. 1

[287] Kummer/Einbock/Nagl (2006a), S. 27-29

- strategische Krise
- Ergebniskrise
- Liquiditätskrise

In der *strategischen Krise* können Erfolgspotenziale nicht gesichert oder ausgebaut werden. So ist es für österreichische Güterbeförderungsunternehmen, die im internationalen Verkehr tätig sind, zumeist nicht möglich, aufgrund der höheren Produktionskosten im Vergleich zu anderen Ländern die Kostenführerschaft zu übernehmen. Eine Alternative kann darin gesehen werden, die angebotenen Dienstleistungen einer Differenzierung zu unterziehen. Das bedeutet, dass von den Unternehmen Angebotspakete entwickelt und auf den Markt gebracht werden, die aufgrund ihrer nicht-preislichen Merkmale den Vorzug gegenüber preislich günstigeren Konkurrenzangeboten erhalten.[288]

Diese Differenzierung kann hinsichtlich bestimmter Güter (z.B. Beförderung von Gütern mit Spezialfahrzeugen, Sondertransporte), der angebotenen Dienstleistung (z.B. Lagerungs- und Verpackungstätigkeiten) oder der Qualität (zertifiziertes Qualitätsmanagement) erfolgen. Diese Differenzierungsmöglichkeiten kommen allerdings nur für Unternehmen in Betracht, die auch über entsprechende Ressourcen verfügen. Klein- und Kleinstbetriebe können nur versuchen in bestimmten Marktnischen tätig zu sein, die allerdings oftmals bereits besetzt sind. Darüber hinaus stellt die häufig anzutreffende Abhängigkeit von einem oder wenigen Auftraggebern ein enormes Problem dar, welches bei deren Wegfall nicht selten in der Insolvenz endet.

Das Versäumen der Umsetzung von strategischen Möglichkeiten führt zur *Ergebniskrise*, die dadurch hinreichend dokumentiert ist, dass bereits viele Unternehmen der Transportbranche Verluste zu verzeichnen haben. Die Umsatzrentabilität nach Finanzergebnis[289] gibt diesbezüglich Auskunft über die Ertragskraft der Unternehmen. Im Durchschnitt beträgt die Umsatzrentabilität in den Jahren 2002/2003 aller österreichischen

[288] vgl. Müller (2007), S.36

[289] Umsatzrentabilität (nach Finanzergebnis) = (Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit/Betriebsleistung) x 100

Verkehrsunternehmen 0,8 %, was bedeutet, dass auf Basis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit, nach Abzug aller Kosten, ein betriebswirtschaftlicher Gewinn in Höhe von 0,8 % der Betriebsleistung erwirtschaftet wird.[290] Es besteht eine Korrelation zwischen der Höhe der erreichten Umsätze und der Umsatzrentabilität, wobei die schlechtesten Ergebnisse den Betrieben bis € 0,5 Mio. Jahresumsatz zuzuordnen sind. Diese arbeiten im Durchschnitt mit einem betriebswirtschaftlichen Verlust (von -6,3 % bis -1,6 % der Betriebsleistung).

> *„Der hohe Verlust (...) der Kleinstbetriebe ist in der Regel darauf zurückzuführen, dass die Betriebe nicht in der Lage sind, den kalkulatorischen Unternehmerlohn zu verdienen. Dies bedeutet, dass diese Unternehmer/innen durchschnittlich weniger verdienen als sie als unselbstständig Erwerbstätige verdienen würden – und dies bei in der Regel höherer Arbeitsbelastung bzw. größerem finanziellen Risiko.“*[291]

Im österreichischen Straßengüterbeförderungsgewerbe beträgt in den betrachteten Jahren 2002/2003 die durchschnittliche Umsatzrentabilität nur 1,16 %, was einen sehr niedrigen Wert darstellt.

Als direkte Folge von Strategie- und Ergebniskrise – ohne Gegenmaßnahmen - ist die *Liquiditätskrise* zu sehen, die, verstärkt durch die schlechte Zahlungsmoral und die langen Zahlungsfristen häufig bei kleineren Unternehmen zur Insolvenz führt. Bei größeren Unternehmen ist dagegen oftmals zu beobachten, dass bereits während der Strategie- bzw. Ergebniskrise eine Sanierung des Unternehmens erfolgt, wie dies beispielsweise durch Redimensionierung des Fuhrparks oder durch Fokussierung auf das Kerngeschäft erfolgen kann.

Risiken für den Fortbestand des Transportunternehmens müssen demnach frühzeitig erkannt werden, um rechtzeitig entgegensteuern zu können. Eine Reaktion der Unternehmensführung sollte daher bereits in der strategischen Krise erfolgen und nicht erst in der Liquiditätskrise.[292]

---

[290] vgl. Voithofer/Schober (2005), S. 24 f.

[291] Voithofer/Schober (2005), S. 23

[292] vgl. Kummer/Einbock/Nagl (2006a), S. 44

5.3 Technisch operative Maßnahmen

5.3.1 Fuhrparkmanagement, Routen- und Tourenplanung

Den Straßengüterbeförderungsunternehmen dient der Fuhrpark dazu, die Transportdurchführung zur Gänze oder teilweise mit den eigenen Fahrzeugen durchzuführen, wobei als Vorteile einer eigenen Flotte zu nennen sind: Erbringung der Dienstleistung nach eigenen Standards, kurze Reaktionszeiten, bessere operative Kontrolle oder Ausstattung der Fahrzeuge nach den spezifischen Anforderungen der Auftraggeber. Als nachteilig sind hoher Kapitalbedarf sowie hoher Personalaufwand für Fahrzeuglenker und administratives Personal einzustufen. Alternativ dazu kann der gesamte Fuhrpark ausgelagert werden, was aber in erster Linie für Spediteure und nicht für Straßengüterbeförderungsunternehmen in Frage kommt. Neben diesen beiden Varianten besteht darüber hinaus auch die Möglichkeit, nur einzelne Funktionen und Aufgabenbereiche des Fuhrparks auszulagern und diese Funktionen mittels Dienst- und Serviceleistungen von außen zu beziehen. Dies führt in der Regel zu einer Verringerung des Verwaltungsaufwandes und der Kapitalbindung.[293]

Somit bedeutet Fuhrparkmanagement die geplante, systematische Konzeptionierung und Positionierung, Ausgestaltung, alltägliche Mobilisierung und Steuerung eines Fuhrparks sowie alle strategischen, operativen und zielgerichteten Managementaufgaben, die notwendig sind, um diesen zu betreiben.[294] Sämtliche Prozesse und Kontrollfunktionen sind derart gestaltet, dass ein reibungsloser Ablauf gegeben ist; damit ist auch gewährleistet, jederzeitig Anpassungen an geänderte externe (z.B. Marktumfeld) oder interne (vom Unternehmen ausgehende) Gegebenheiten vorzunehmen.[295]

Unter Zugrundelegung dieser Definition können zwei Hauptaufgaben im Fuhrparkmanagement identifiziert werden: die Errichtung von Rahmenbedingungen sowie Planungs- und Steuerungsaufgaben.

[293] vgl. Vahrenkamp (2005), S. 263

[294] vgl. Verkehr (o.J.)

[295] vgl. Rieger (2003), S. 47

5.3.1.1 Errichtung von Rahmenbedingungen

Für den Betrieb einer Fahrzeugflotte sind Vorüberlegungen zur strategischen Entwicklung und die Einführung von organisatorischen Rahmenbedingungen notwendige Voraussetzung. Darunter fallen Entscheidungen hinsichtlich der Fahrzeugfinanzierung durch Kauf, Miete oder Leasing, der Fahrzeugbeschaffung und Fahrzeugverwertung nach getroffener Auswahl der Handelspartner sowie der Bereich der gesamten Fuhrparkverwaltung. Zu dieser zählen Management von Wartungs- und Reparaturmaßnahmen, Kraftstoff-, Zahlungs- sowie Versicherungs- und Schadensmanagement. Hinzu kommen die Bereiche Erstellen und Auswerten von relevanten Informationen über den Zustand des Fuhrparks wie Statistiken über Kraftstoffverbrauch, Kilometerleistung, Einsatztage.

Für Güterbeförderungsunternehmen besteht in den oben angeführten Bereichen die Möglichkeit diese als Eigenleistung zu erstellen oder einzelne Verwaltungsbereiche bzw. den gesamten Bereich der Fuhrparkverwaltung auszulagern. Für den Fall der Durchführung als Eigenleistung sind jedenfalls die entsprechend notwendigen Ressourcen für Organisation und Kontrolle zur Verfügung zu stellen. Das kann bei kleinen und mittleren Unternehmen oft bereits zu Ressourcenengpässen führen, wodurch Organisations- und Kontrolltätigkeiten nicht im notwendigen Umfang durchgeführt werden können. Auslagerung von Teilbereichen bietet die Möglichkeit, Ressourcen einzusparen und diese freigesetzten Ressourcen auf andere Unternehmensbereiche umzuschichten, wodurch ermöglicht wird, eine stärkere Ausrichtung auf die Kernkompetenz des Unternehmens vorzunehmen.

5.3.1.2 Planungs- und Steuerungsaufgabe

Die zweite Hauptaufgabe des Fuhrparkmanagements besteht in der Planung und Steuerung des Fahrzeugeinsatzes. Dabei wird der Einsatz von Fahrzeugen unter Einbeziehung bestimmter Einflussparameter derart aufeinander abgestimmt und festgelegt, dass Problembereiche frühzeitig erkannt, behoben oder von vornherein umgangen werden. Dieser Bereich kann keiner Auslagerung unterzogen werden, da er zumeist die Kernkompetenz des Unternehmens darstellt.

Diese Planungsaufgabe verlangt vom im Unternehmen dafür Verantwortlichen sehr gute Kenntnisse in Bezug auf Streckenführung, Topografie, Restriktionen bei den Be- und Entladestellen hinsichtlich zeitlicher und fahrzeugspezifischer Vorgaben. Zu berücksichtigen sind des Weiteren Beladevorschriften, Arbeitszeitregelungen und Kosten, die auf Fahrzeug- und Routenauswahl zurückzuführen sind.[296] Unter dem Gesichtspunkt einer Effizienzsteigerung dieser Kernkompetenz kommt es auch vermehrt zum Einsatz computerunterstützter Planungssysteme.

> *„Computergestützte Tourenplanungssysteme werden auf der operativen, der taktischen und der strategischen Ebene eingesetzt, um so genannte Tourenplanungsprobleme zu lösen. In stark vereinfachter Form lässt sich die Kernstruktur eines klassischen Tourenplanungsproblems wie folgt beschreiben: Zahlreiche Kunden, die in der Regel im Nahbereich eines Auslieferungsdepots oder einer Produktionsstätte räumlich verstreut loziert sind, müssen am nächsten Tag mit Waren beliefert werden, wobei die Bedarfe der meisten Kunden weit unter der Kapazitätsgrenze eines Lieferfahrzeuges liegen. Das Tourenplanungsproblem besteht nun darin, Kundenbedarfe derart zu Fahrzeugladungen zusammenzufassen (Allokationsproblem) und die Reihenfolge der Kundenfahrten pro Fahrzeugtour derart zu disponieren (Reihenfolgeproblem), dass die gesamten Transportkosten für die Auslieferung minimal werden.“*[297]

Die in den vergangenen Jahren gestiegenen Produktionskosten, wie weiter oben schon ausgeführt, erhöhen die Bedeutung einer umfassenden Routen- und Tourenplanung, welche vorhandene Transportkapazitäten optimal nutzt und auf diese Art und Weise Kosteneinsparungspotenziale ermöglicht. Insbesondere kann mit einem geeigneten Werkzeug bereits bei der Routen- und Tourenplanung verstärktes Augenmerk auf kostentreibende Rahmenbedingungen, wie bemautete Streckenabschnitte, schwierige Topografie, die zu einem erhöhten Treibstoffverbrauch führt, oder auf zu erwartende Stauhäufigkeit, gelegt werden. Dies kann besonders bei Leerfahrten zwischen den einzelnen Touren zu erheblichen Zeitvorteilen und dadurch bedingten Kostenvorteilen führen.

[296] vgl. Brandenburg (2006), S. 113

[297] vgl. Bloech/Ihde (1997), S. 108

5.3.1.3 Routenplanung unter Einbeziehung nicht bemauteter Straßen

Diese Planungsstrategie, die im Zusammenhang mit der Einführung von fahrleistungsabhängigen Straßenbenutzungsabgaben in mehreren europäischen Ländern an Relevanz gewonnen hat, ist laut Kummer[298] die am häufigsten genannte Methode, um die Kostenerhöhung bei der Straßenbenutzung zu umgehen. Eine derartige Verhaltensweise führt auf dem nachrangigen Straßennetz allerdings zu beträchtlichen Problemen mit nachhaltig negativen Effekten, wie z.B. Stau und Lärmbelästigung der Anrainer. Daher erfolgt bereits als Gegenmaßnahme teilweise eine Bemautung der Parallelstrecken bzw. wird deren Nutzung anderwärtig, beispielsweise durch ausgewiesene Durchfahrverbote für den Schwerverkehr, eingeschränkt. Andererseits ist, zumindest in Österreich, bereits eine Diskussion mit dem Ziel in Gang gekommen, den gesamten Schwerverkehr flächendeckend und fahrleistungsabhängig einer Straßenbenutzungsabgabe zu unterwerfen.

Eine verstärkte Nutzung nicht bemauteter Straßen stellt überdies nicht in allen Fällen eine wirtschaftliche Alternative dar, da die eingesetzten Fahrzeuge der Güterbeförderungsunternehmen durch die Benützung des niederrangigen Straßennetzes Zeitverluste in Kauf nehmen müssen. Das kann negative Auswirkungen auf die Geschäftsbeziehung zu den Auftraggebern haben, da der Faktor Zeit ein wesentliches Kriterium darstellt und zumal Auftraggeber ihre Transportdienstleister nach den Eigenschaften Pünktlichkeit, Schnelligkeit und Flexibilität auswählen. Der Einsatz dieser Anpassungsstrategie erscheint deshalb nur bei kurzen Distanzen und ausgewählten Transportgütern sinnvoll. Der Transportlauf von leicht verderblicher Ware orientiert sich im Allgemeinen an einer Minimierung des Zeitverbrauches und vermeidet Fahrzeitverlängerungen.

Die Umfahrung der bemauteten höherrangigen Straßen und die damit einhergehende Mautvermeidung bewirken bei den Fahrzeugen aufgrund der längeren Fahrstrecken und der Zurücklegung der Fahrstrecke in einem anderen Geschwindigkeitsprofil zusätzlich höhere Treibstoffkosten, die in die Kostenkalkulation der Unternehmen und bei der Tourenplanung Berücksichtigung finden müssen.

[298] vgl. Kummer et al. (2002), S. 13

5.3.2 Virtuelle Frachten- und Laderaumbörsen

Eine Fracht- und Laderaumbörse ist ein virtueller Marktplatz für Güterbeförderungsunternehmen, Spediteure und auch für die verladende Wirtschaft. Den Teilnehmern der Börse ist es möglich, auf dieser Plattform mit überschüssigen bzw. fehlenden Fracht- und Laderaumangeboten Handel zu treiben und so zu einer optimierten Kapazitätsauslastung zu gelangen.[299]

Im Wesentlichen bestehen zwei Ausprägungen von Frachtenbörsen am europäischen Markt. Einerseits existieren Frachtenbörsen, in denen Ladungen oder aktuell freigewordener Laderaum im Rahmen des Tagesgeschäftes (Spotmarkt) angeboten werden. Andererseits können auch langfristige Kontrakte über Transportrelationen ausgeschrieben werden.

Die Frachtenbörsen, die den Spotmarkt bedienen, werden nach Art der Nutzungs- und Zugangsbeschränkung in Börsen mit „offenem“ oder „geschlossenem“ Benutzerkreis unterschieden. Es handelt sich bei der „offenen“ Frachtenbörse um eine Plattform, die nach dem Prinzip des "Schwarzen Bretts" verfügbaren Laderaum und verfügbare Ladungen aller beteiligten Marktpartner zusammenführt. Die Abwicklung erfolgt dabei in der Weise, dass Anbieter ihre freien LKW-Kapazitäten bzw. ihre Frachtangebote in eine vom Betreiber der Frachtenbörse bereitgestellte Datenbank eintragen oder sich aus den Fracht- und Laderaumangeboten für die von ihnen gesuchte Relation bedienen. Im Wesentlichen erfolgt auf der Börsenplattform nur die Bekanntgabe von allgemeinen Informationen über Art, Ausmaß und Gewicht der angebotenen Ladung bzw. über den angebotenen Laderaum. So werden in der Regel auch keine Preise oder sonstige Konditionen über die Plattform bekanntgegeben. Die Kontaktaufnahme zwischen den Partnern erfolgt außerhalb des Systems per Telefon, E-Mail oder Telefax, wo auch bei Übereinstimmung von Leistung und Preis der eigentliche Transportvertrag geschlossen wird. Derartige Frachtenbösen werden hauptsächlich von Speditionen und Transportunternehmen zum Mengenausgleich von Laderaum und Fracht im Tagesgeschäft (Spotmarkt) verwendet. Die verladende Wirtschaft ist als Teilnehmer zumeist nicht zugelassen.

[299] vgl. Timocom (o.J.)

Neben den „offenen“ Frachtenbörsen werden unter Miteinbeziehung von verladenden Unternehmen - diese sind zumeist Auftraggeber mit entsprechend großem Frachtvolumen - Frachtenbörsen auch in sogenannten „geschlossenen Benutzergruppen“ verwendet. Hier dienen sie als Vergabeplattform von Transportaufträgen, die per Versteigerung an den Billigstbieter vergeben werden. Bei diesem System erfolgt auch eine elektronische Vernetzung mit den möglichen Transportunternehmen, wodurch sichergestellt wird, dass zeitgleich Informationen über einen aktuellen Bedarf an Transportkapazität an alle angeschlossenen Transportunternehmen übermittelt werden.[300] Bei den „geschlossenen“ Frachtenbörsen stehen die Interessen eines oder mehrerer Großauftraggeber im Mittelpunkt; charakteristisch ist auch, dass nur vom Auftraggeber ausgewählte Transportunternehmen und Speditionen an diesen Börsen teilnehmen dürfen.

Für längerfristige Transportvereinbarungen über ein bestimmtes Beförderungspaket oder bestimmte Relationen haben sich Dienstleister etabliert, die für Großverlader auf Internetplattformen eine marktgerechte Ausschreibung durchführen und eine Aufbereitung der Angebote für den Auftraggeber nach festgelegten Kriterien erstellen. Zumeist werden bei diesen Ausschreibungen über das Internet Kontrakte über die Dauer eines Jahres angeboten, manchmal auch für länger. Kürzere Kontrakte sind eher selten und weniger sinnvoll, da die Internetauktion für beide Seiten eine gewisse Planungssicherheit gewährleisten soll.[301]

Die Nutzung der „offenen“ Frachtenbörsen bietet Transportdienstleistern Möglichkeiten zur Senkung von Kosten, da durch deren Nutzung kostentreibende Leerfahrten reduziert werden können. Diese werden hauptsächlich durch ineffiziente oder nicht verfügbare Informationen über Laderaum- bzw. Frachtangebote hervorgerufen, wie es oftmals bei kleineren Unternehmen der Fall ist. Größere Speditionen verfügen zumeist über ein eigenes Netzwerk oder sind in Kooperationen eingebunden, die es ihnen erleichtern, entsprechende Rückfrachten zu organisieren.

Allerdings bewegen sich durch das freie Spiel von Angebot und Nachfrage die erzielbaren Beförderungsentgelte zumeist im untersten Preissegment, sodass es nicht

[300] vgl. Transporeon (o.J.)

[301] vgl. Bundesamt für Güterverkehr (2006a), S. 4

empfehlenswert erscheint, die verfügbaren Fahrzeuge zur Gänze mit Ladungen, die unter Verwendung von Frachtenbörsen zustande kommen, zu befrachten.

Als ein weiterer Kritikpunkt ist die zum Teil eingeschränkte Zuverlässigkeit der über die Frachtenbörsen vermittelten Geschäftspartner zu nennen. Es kann zu erheblichen Verzögerungen, unberechtigten Kürzungen bei Frachtzahlungen und zu komplettem Frachtentgeltausfall kommen. Dies kann sich trotz der Tatsache ereignen, dass die Betreiber von Transportbörsen Auskünfte über die Bonität der teilnehmenden Unternehmen anhand von Informationen der Wirtschaftsauskunfteien bzw. von Selbstauskünften einholen. Die Betreiber von Frachtenbörsen haben allerdings größtes Interesse an einer reibungslosen Beziehung zwischen den Vertragspartnern der Transportleistung und so werden in der Regel nach Bekanntwerden von Verstößen und einer Nichteinhaltung von Verträgen Ausschlüsse von der Teilnahme an der Frachtenbörse verhängt.

Die geschlossenen Frachtenbörsen stehen in der Kritik, dass sie zum größten Teil von Unternehmen der verladenden Wirtschaft, die über große Transportvolumina verfügen, ausschließlich dazu benutzt werden, die teilnehmenden Güterbeförderungsunternehmen unter Druck zu setzen und die Beförderungsentgelte massiv zu senken. Vielen Unternehmen, vor allem kleineren Transportunternehmen und Speditionen, wird von vornherein die Teilnahme an derartigen Börsen verwehrt, da sie weder über notwendige Voraussetzungen hinsichtlich des Fuhrparks oder auch der IT-Infrastruktur verfügen.[302]

5.3.3 Änderung von Fahrpersonaleinsatzformen

Wie bereits weiter oben ausgeführt, ergeben sich durch die neuen EU-weit geltenden Bestimmungen des Fahrpersonalrechts einschneidende Änderungen in den Einsatzmöglichkeiten der Fahrzeuglenker gegenüber der bisher gängigen Praxis. Diese Änderungen laufen letztendlich darauf hinaus, dass dem Fahrzeuglenker effektiv weniger Zeit für die eigentliche Haupttätigkeit im Rahmen der Transportabwicklung (das Lenken des Fahrzeuges) zur Verfügung steht.

[302] vgl. Bundesamt für Güterverkehr (2006a), S. 6

Unter diesem Aspekt kann als Lösungsansatz die „Entkopplung“ von Fahrzeugeinsatz und Fahrereinsatz betrachtet werden. Eine solche Umsetzung von Entkopplungsmaßnahmen kann beispielsweise mittels geplanter Linien- und Begegnungsverkehre erreicht werden, bei denen an definierten Fahrzeugübergabestellen systematisch Fahrerwechsel stattfinden.

Einen weiteren Vorteil bietet die Errichtung von Fahrerbasen, die einen zeitlich optimierten systematischen und mit den Arbeitszeitrichtlinien konform gehenden Einsatz von Fahrzeuglenkern im Fernverkehr ermöglicht. Durch den Einsatz von Telematiksystemen und computerunterstützter Disposition können die beschriebenen Möglichkeiten effektiv genutzt werden. Zu bemerken ist allerdings, dass derartige Maßnahmen eher für größere und kapitalkräftige Unternehmen mit einer entsprechenden Organisationsstruktur umsetzbar sind.[303]

5.3.4 Abbau von unproduktiven Zeitspannen

Um zu einer besseren Ausnutzung vorhandener Transportressourcen zu gelangen, werden Transportaufträge vielfach am Markt weitervermittelt und weitergehandelt, wodurch ein Mengenausgleich zwischen verfügbaren Transportkapazitäten und verfügbaren Ladungen hergestellt wird. Dieser Handel kann durch persönliche Kontaktaufnahme mittels Telefon, Fax, E-Mail etc. oder über virtuelle Plattformen wie Frachtenbörsen, Laderaumbörsen und virtuelle Marktplätze vonstattengehen. Auf diese Weise befinden sich häufig zwischen dem ursprünglichen Auftragnehmer und dem tatsächlich durchführenden Güterbeförderungsunternehmen zusätzliche Handelsebenen. Der ursprüngliche Auftragnehmer hat somit nicht mehr das höchste Interesse daran dem Subauftragnehmer eine zeitminimierte Transportdurchführung sicherzustellen, da dieser Umstand für ihn zumeist nicht mehr von Relevanz ist. Das gilt im Besonderen auch für den Erhalt der vereinbarten Transporterlöse vom Verlader. Diese Tatsache führt bei der verladenden Wirtschaft zu einem zeitlich großzügigen Umgang mit den bereitgestellten Transportmitteln. Das hat zur Folge, dass Transportkapazitäten zur Verladung angefordert werden, obwohl das zu versendende Gut noch nicht verfügbar ist, oder dass Ladevorgänge eine unverhältnismäßig lange Zeitspanne benötigen, aber dass auch eine zeitferne

[303] vgl. Klaus/Fischer/Prockl (2007), S. 46 f.

Ausfertigung von Frachtdokumenten die Abfahrtszeiten von bereits fertig be- oder entladenen Fahrzeugen überproportional verzögert.

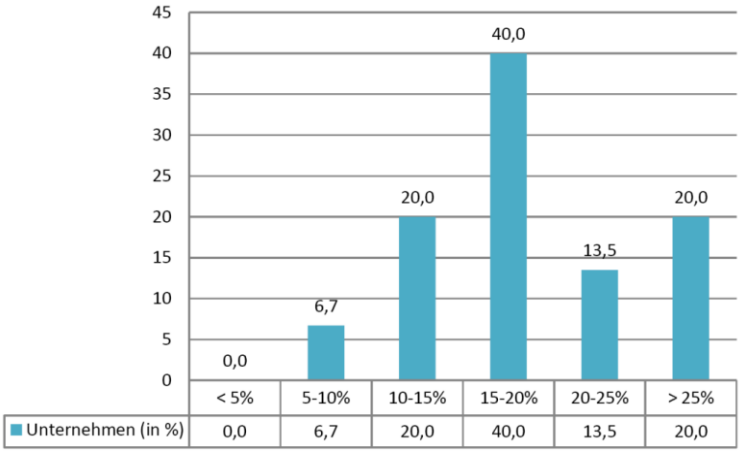


Abb. 25: Prozentuelle Erhöhung von unproduktiven Wartezeiten beim Kunden von österreichischen und deutschen Güterbeförderungsunternehmen im Zeitraum 2001 bis 2006 (in % der befragten Unternehmen)[304]

Im Rahmen der Studie „SPEU - Studie zur Preisanpassung und zu neuen Herausforderungen in der Straßentransportwirtschaft in der EU“[305] wurden zu diesem Thema vorrangig klein- und mittelständisch strukturierte Unternehmen in Österreich und Deutschland befragt (siehe Abb. 25). Bei knapp 83 % aller Befragten erhöhten sich die durchschnittlichen Warte- und Aufenthaltszeiten bis zur Be- oder Entladung bei den Auftraggebern im Zeitraum 2001 bis 2006. Bei 73,5 % der Unternehmen, die von einer solchen Wartezeiterhöhung betroffen waren, betrug diese sogar mehr als 15 %.[306]

Im Einflussbereich der verladenden Wirtschaft, die im Wesentlichen die Auftraggeber der Transportwirtschaft darstellen, muss es daher zu Veränderungen bei Zeitstrukturen und der Handhabung logistischer Prozesse kommen, sodass durch kooperative Maßnahmen unnötige und unproduktive Wartezeiten an den Be- und Entladestellen hintangehalten werden können. Dies insbesondere unter Berücksichtigung der Forderungen, die sich aus dem seit April 2007 geltenden neuen europäischen Fahrerarbeitsrecht ergeben.

[304] Quelle: Rauh/Scholz (2007), S. 40

[305] vgl. Rauh/Scholz (2007)

[306] vgl. Rauh/Scholz (2007), S. 40

Folgende Maßnahmen können nach Klaus et al.[307] zur Reduzierung und Vermeidung von unproduktiven Zeitspannen herangezogen werden:

- Trennung von Be- und Entladevorgängen von der eigentlichen Transportdurchführung durch die Bereitstellung von zusätzlichem Transportraum in Form von Sattelaufliegern, Anhängern, Wechselaufbauten, Containern und Ähnlichem;
- Bereitstellung von ausreichendem Ladepersonal, sodass der Zeitverbrauch für die Be- und Entladung minimiert und Wartezeiten weitestgehend hintangehalten werden;
- Rationalisierung von unproduktiven Teilprozessen, wie Erstellung von Transportbegleitdokumenten, Rechnungen, Lieferscheinen etc., sodass unmittelbar nach Beendigung des Be- oder Entladevorganges die Transportdurchführung begonnen werden kann.

Die Erreichung dieser Zielsetzung muss von der gesamten Transportbranche mitgetragen werden, um bei den Auftraggebern auf eine entsprechende Resonanz zu stoßen. Eine generelle Dokumentation von Verzögerungen im Transportablauf, die auf derartige Unzulänglichkeiten zurückzuführen sind, und das Aufzeigen der Konfliktbereiche können eine positive Entwicklung in diese Richtung anstoßen.

5.3.5 Bündelung von Gütern und Transportleistungen

Eine Verstärkung der Zusammenarbeit zwischen den verladenden Unternehmen und dem jeweiligen Transportdienstleister kann zu einer Bündelung der Güterströme genutzt werden, was sich in Effizienzsteigerungen bei beiden Marktteilnehmern niederschlägt.

Die Bündelungsstrategie der verladenden Wirtschaft stellt einen effizienten Problemlösungsansatz dar, um sich an geänderte Marktbedingungen, die sich aus den gestiegenen Produktionskosten entwickelt haben, anzupassen. Im Rahmen der Transportwirtschaft wird unter Bündelung die *„Zusammenfassung von Verkehrsströmen mit unterschiedlichen Ausgangsorten und/oder unterschiedlichen Zielorten zu einem einheitlichen Verkehrsstrom auf einem bestimmten Weg innerhalb einer bestimmten*

[307] vgl. Klaus/Fischer/Prockl (2007), S. 47

Zeitspanne"[308] verstanden. Die zu transportierenden Güter werden zu größeren Transportlosen zusammengefasst, was eine Senkung der Transportstückkosten sowie der Stückkosten des Warenausgangs im Lieferpunkt und beim Wareneingang im Empfangspunkt zur Folge hat. [309]

Die Bündelung kann nach zeitlichen und räumlichen Gesichtspunkten geschehen. Die räumliche Bündelung erfolgt durch Definition von Umschlagspunkten, an denen die Bündelung stattfindet. Die zeitliche Bündelung erfolgt durch Verschiebungen der Kundenaufträge entlang einer Zeitachse, bis ein entsprechend großes kostenminimiertes Transportlos vorhanden ist.[310] Durch eine derartige Sendungsverdichtung erfolgt eine Annäherung an die maximal mögliche Transportkapazität des Fahrzeuges. Diese Auslastung ist sowohl für den Verlader als auch für das Güterbeförderungsunternehmen erstrebenswert, da Sendungen unterschiedlicher Lieferanten zu einem Transportlos zusammengefasst werden, was sich bei den Kooperationspartnern sowohl in Kosten- als auch Zeitvorteilen niederschlägt.[311]

In diesem Zusammenhang kann auch die Entwicklung der Zentrallagerstrategie genannt werden. Die Errichtung eines Zentrallagers erfolgt zumeist durch die Notwendigkeit großflächig Gebiete versorgen zu müssen, was lange An- und Abfahrtsstrecken nach sich zieht. In einem Zentrallager erfolgt die Bündelung der zu verbringenden Güter in der Form, dass dringliche Güter prioritär in die Lieferung eingebracht werden und weniger dringliche einer Lagerung bis zum optimalen Lieferzeitpunkt unterzogen werden. Dadurch erfolgt eine Verteilung ressourcenschonend und kostensparend und die vorhandenen Kostensenkungspotenziale können bestmöglich genutzt werden.

[308] Voigt (1973), S. 537, (zit. nach: Bahrami-Aghdam (2002), S. 73)

[309] vgl. Bahrami-Aghdam (2002), S. 73

[310] vgl. Pfohl (1994), S. 147

[311] vgl. Bahrami-Aghdam (2002), S. 75 f.

6 Befragung unter österreichischen Güterbeförderungsunternehmen

6.1 Beschreibung der Durchführung der empirischen Studie

Zur Beantwortung der Forschungsfragestellungen, die in diesem und den nachfolgenden Kapiteln vorgenommen wird, wurde im Zeitraum von 17. 11. 2008 bis 2. 12. 2008 eine empirische Studie durchgeführt. Als Methode zur Gewinnung von Informationen wurde das Instrument der teilstrukturierten mündlichen Befragung in Form von Gesprächen mit praxiskundigen Personen eingesetzt. Als zu befragende praxiskundige Fachleute wurde der Personenkreis identifiziert, der im Güterbeförderungsunternehmen maßgeblich für die langfristigen, strategischen und unternehmensrelevanten Entscheidungen verantwortlich ist. Daher wurden ausschließlich Geschäftsführer bzw. Prokuristen von Güterbeförderungsunternehmen als in Frage kommende Gesprächspartner bestimmt.

Insgesamt wurden vom Autor Gespräche mit acht praxiskundigen Fachleuten aus dem Straßengüterbeförderungsgewerbe durchgeführt. Diese waren so ausgewählt worden, dass zu allen relevanten Ausprägungen des Straßengüterverkehrs Informationen gewonnen werden konnten. Auf diese Weise konnten bei der Auswertung der Befragung auf jeden Fall Aspekte der Unternehmen hinsichtlich der Art der durchgeführten Verkehre (nationaler Fernverkehr, internationaler Fernverkehr, Nahverkehr) berücksichtigt werden und durch die gezielte Auswahl der praxiskundigen Fachleute konnte auch sichergestellt werden, dass Auswirkungen, die im Zusammenhang mit dem eingesetzten Fahrzeugequipment (Standard- oder Spezialfahrzeuge) stehen, in die Beurteilung mit einfließen

Die Gespräche fanden zumeist am Sitz des jeweiligen Transportunternehmens statt und wiesen eine durchschnittliche Dauer von 40 Minuten auf. Das Gespräch mit den praxiskundigen Fachleuten selbst gliederte sich in drei Phasen. Zunächst wurde in einer Einleitungs- und Erklärungsphase dem Gesprächspartner dargelegt, zu welchem Zweck das Gespräch geführt wird und worin die Motivation des Autors für die Beschäftigung mit dem gewählten Themenbereich liegt. Außerdem wurde vom jeweiligen Gesprächspartner das Einverständnis eingeholt, das Gespräch für eine bessere Auswertung elektronisch aufzeichnen zu dürfen. Die zweite Gesprächsphase umfasste die eigentliche Befragung des Praxiskundigen, die unter Zuhilfenahme eines standardisierten Interviewleitfadens durchgeführt wurde. In der dritten und letzten Gesprächsphase wurden vom Gesprächspartner Angaben zu seiner Position im Unternehmen sowie allgemeine statistische Angaben zum Güterbeförderungsunternehmen erfragt.

6.2 Beschreibung des Interviewleitfadens für die Gespräche mit den praxiskundigen Fachleuten

Der bei der Durchführung der Gespräche mit den praxiskundigen Fachleuten verwendete Interviewleitfaden[312] gliedert sich in fünf Abschnitte und umfasst insgesamt 41 Fragen. Die im Gespräch behandelten Themenbereiche sind in der nachfolgenden tabellarischen Aufzählung überblicksmäßig angeführt:

1) Allgemeine Beurteilung der Marktsituation des österreichischen Güterbeförderungsgewerbes.
   Zu welchen Auswirkungen haben die EU-Erweiterungen in den Jahren 2004 und 2007 geführt? (allgemeine Beurteilung der Situation)

2) Welche Auswirkungen haben die EU-Erweiterungen der Jahre 2004 und 2007 auf das Unternehmen des Befragten gehabt? (spezielle Beurteilung im Hinblick auf das eigene Unternehmen)

3) Beziehung zu den Hauptkunden

4) Strategische Maßnahmen und Überlegungen: Wie stellen sich österreichische Transportunternehmen den Herausforderungen aufgrund veränderter Rahmenbedingungen durch die EU-Erweiterungen?

   4.1) Kurzfristige Maßnahmen und Strategien (Tagesplanung)

[312] Der gesamte Interviewleitfaden befindet sich im Anhang 3 dieser Arbeit.

4.2) Mittelfristige Maßnahmen und Strategien (Jahresplanung)
4.3) Langfristige Unternehmensstrategien (mehrjähriger Planungszeitraum)

5) Allgemeines - Angaben zum Unternehmen – Statistik

Die Fragen im ersten und zweiten Abschnitt des Interviewleitfadens beschäftigen sich mit den Auswirkungen der EU-Erweiterungen der Jahre 2004 und 2007 auf die österreichischen Güterbeförderungsunternehmen. Es soll durch die hier gestellten Fragen darüber Aufschluss erlangt werden, wie die allgemeine Situation am österreichischen Transportmarkt eingeschätzt wird (Abschnitt 1) und wie im eigenen Güterbeförderungsunternehmen diese Veränderungen wahrgenommen werden (Abschnitt 2). Des Weiteren wird durch die Fragestellungen versucht zu ermitteln, ob aufgrund der EU-Erweiterungen neue Kunden gewonnen werden konnten oder ob Kunden verloren wurden, ob sich das Produktionsprogramm verändert, der Wettbewerb verschärft hat und ob die Konkurrenz aus den neuen EU-Ländern auf den vom eigenen Unternehmen betreuten Märkten spürbar ist.

Die Fragen im dritten Abschnitt des Interviewleitfadens beschäftigten sich mit der Beziehung der österreichischen Transportunternehmen zu ihren Kunden. Dabei soll Aufschluss erlangt werden, ob es eine starke Bindung vom Kunden zu seinem Transporteur gibt, ob der Preis der angebotenen Transportleistung das ausschlaggebende Kriterium zur Auftragsvergabe darstellt oder ob auch weitere Kriterien, wie dokumentierte Servicequalität, zur Entscheidungsfindung herangezogen werden. In diesem Abschnitt wird auch die Einschätzung der Stärke der eigenen Verhandlungsposition und Verhandlungsmacht gegenüber den Kunden im Fall von Preisverhandlungen untersucht.

Der vierte Abschnitt geht auf die Aktivitäten und Strategien ein, derer sich die Transportunternehmen bedienen, um den geänderten Rahmenbedingungen entsprechend zu begegnen. Zunächst werden im ersten Unterabschnitt mögliche operative Maßnahmen im kurzfristigen Planungszeitraum (Tagesplanung) abgefragt, wie dies beispielsweise die Verwendung von Tourenplanungswerkzeugen und Frachtenbörsen darstellt. Im zweiten Unterabschnitt liegt der Fokus der Fragen auf den mittelfristig planbaren Maßnahmen (Jahresplanung) zur Situationsanpassung und Situationsverbesserung. So wird die Frage nach der Durchführung von außerplanmäßigen Preisverhandlungen mit Auftraggebern

gestellt, ob zusätzliche Schulungen mit dem Fahrpersonal durchgeführt werden oder ob Veränderungen bei der Art und Weise des Einsatzes des Fahrpersonals - bedingt durch die gesetzlichen Änderungen bei den Fahrereinsatzzeitregelungen - vorgenommen werden. Im dritten Unterabschnitt werden Fragen nach der längerfristigen strategischen Ausrichtung (mehrjähriger Planungszeitraum) des Transportunternehmens gestellt, wobei zunächst abgefragt wird, ob überhaupt schon eine erste Auseinandersetzung mit dieser Thematik stattgefunden hat. In weiterer Folge werden mögliche Differenzierungsstrategien erhoben, die in dieser Befragung in die Bereiche Kooperation mit anderen Transportunternehmen, Kooperation mit Verladern und Stärkung anderer Geschäftsfelder aufgegliedert sind. Darüber hinaus werden Fragen zu Verkleinerung, Auslagerung, Verlagerung und Ausflaggung des Fuhrparks sowie zum Verkauf des Unternehmens bzw. zu einer möglichen Betriebsschließung gestellt.

Im fünften Abschnitt werden Angaben zu relevanten Unternehmensdaten und zu den Organisationsstrukturen der befragten Transportunternehmen erhoben. Als Indikatoren für eine Einteilung der Betriebe nach der Unternehmensgröße werden die Anzahl der eingesetzten LKW bzw. SZM, die Anzahl der Mitarbeiter und die Höhe des Jahresumsatzes herangezogen. Um Hinweise auf die Art der im Produktionsprogramm der einzelnen Unternehmen enthaltenen Transporttätigkeiten zu bekommen, wird ermittelt, ob hauptsächlich Transporte mit standardisierten Fahrzeugen (d. s. Lastkraftwagen und Anhänger bzw. Sattelkraftfahrzeuge mit Planenaufbau) durchgeführt werden oder ob der Schwerpunkt der Tätigkeit in der Durchführung von Transporten mit spezialisierten Fahrzeugen liegt. Des Weiteren wird im Fragebogen ermittelt, ob nationale oder internationale Transporttätigkeit ausgeübt wird und ob es Niederlassungen oder Tochterunternehmen im EU-Raum gibt.

6.3 Statistische Angaben zu den befragten Güterbeförderungsunternehmen

Die Summe der erwirtschafteten jährlichen Umsätze aller untersuchten Güterbeförderungsunternehmen beläuft sich auf knapp € 43 Mio., wobei sich die Umsätze der einzelnen Unternehmen in einer Größenordnung zwischen € 1,5 Mio. und € 22 Mio. bewegen.

Die von den befragten praxiskundigen Fachleuten geführten Güterbeförderungsunternehmen haben alle ihren Unternehmenssitz in Österreich und betreiben keine ausländischen Niederlassungen. Ein Unternehmen hat ausgehend von mehreren Fahrzeugstandorten in Österreich die Fahrzeuge im Einsatz, allerdings erfolgen sämtliche administrativen, organisatorischen und planerischen Handlungen vom eigentlichen Unternehmenssitz aus. Ein Unternehmen ist ausschließlich im Nahverkehr, zwei der Unternehmen sind ausschließlich im internationalen Fernverkehr tätig, die übrigen Unternehmen bieten sowohl nationale als auch internationale Transportdienstleistungen mit ihren Fahrzeugen an, wobei aber bei diesen Unternehmen der Tätigkeitsschwerpunkt im nationalen Bereich zu finden ist.

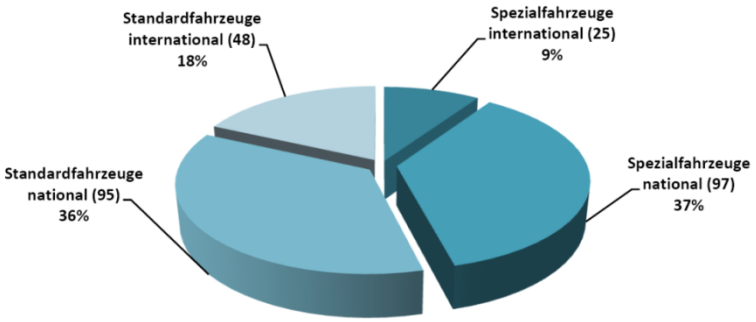


Abb. 26: Anzahl der eingesetzten Fahrzeuge der befragten Unternehmen, aufgeschlüsselt nach Einsatzart und Fahrzeugspezifikation (absolut und in %)[313]

Insgesamt werden von den Güterbeförderungsunternehmen der befragten praxiskundigen Fachleute 265 Fahrzeuge eingesetzt, von denen 143 als Standardfahrzeuge und 123 als Spezialfahrzeuge einzustufen sind. Von diesen 265 Fahrzeugen wird mit 192 Fahrzeugen nationaler österreichweiter Verkehr durchgeführt, mit insgesamt 73 Fahrzeugen werden Transportleistungen im internationalen Verkehr abgewickelt. Eine genaue Aufschlüsselung hinsichtlich der Einsatzart und der dafür eingesetzten Fahrzeuge findet sich in der vorhergehenden Abbildung (siehe Abb. 26).

In den untersuchten Unternehmen der praxiskundigen Fachleute werden zwischen 10 und 250 Mitarbeiter beschäftigt, insgesamt beläuft sich die Zahl der beschäftigten Dienstnehmer auf 390, wovon 334 als ständige Fahrzeuglenker oder Springer und 56 in der Administration bzw. in den von den Güterbeförderungsunternehmen selbst betriebenen Fahrzeugwerkstätten tätig sind.

[313] Quelle: eigene Darstellung

7 Analyse der Situation des Güterbeförderungsgewerbes in Österreich im Jahr 2008

7.1 Beurteilung der Marktsituation

Generell wird von den praxiskundigen Fachleuten festgestellt, dass sich die Rahmenbedingungen für österreichische Transportunternehmen in den vergangenen Jahren eindeutig verschlechtert haben. So haben auf jeden Fall ein Rückgang der Preise und eine Verringerung der Aufträge für im internationalen Verkehr stehende österreichische Transportunternehmen stattgefunden. Dies hat sich insbesondere am Markt für Standardtransportleistungen gezeigt, da hier Transportunternehmen aus den neuen östlichen EU-Mitgliedsländern sehr stark auf den frei zugänglichen internationalen Markt drängen. Die Erbringung von standardisierten Transportleistungen durch die Unternehmen aus den neuen EU-Mitgliedsländern erfolgt zudem bereits oftmals in vergleichbarer Qualität, wie diese von österreichischen Unternehmen erbracht werden. Im nationalen Verkehr und im Nahverkehr wird die allgemeine Marktsituation noch als etwas besser eingeschätzt, wobei hierzu allerdings angemerkt wurde, dass auch schon in diesem Marktsegment von Transportunternehmen aus den neuen EU-Ländern trotz gegenteiliger gesetzlicher Regelungen (Kabotageübergangsregelungen) Nahverkehrstransportleistungen in erheblichem Umfang durchgeführt werden.

Als hauptsächliche Ursache für die generelle Entwicklung des Transportmarktes in diese Richtung werden die weitaus günstigeren Produktionsbedingungen in den neuen Ländern genannt, die sich vor allem auf die deutlich geringeren Lohnkosten zurückführen lassen.

7.1.1 Wettbewerb und Transportpreise

Insgesamt wird von allen Befragten eine Zunahme des Wettbewerbs- und des Konkurrenzdrucks bestätigt. Diese Zunahme lässt sich unmittelbar auf die Beitritte der neuen EU-Mitgliedsländer in den vergangenen Jahren zurückführen und spiegelt sich vor allem in massiven Auswirkungen bei den am Markt erzielbaren Preisen für Transportleistungen wider. Insgesamt hat zwar auch das gesamte Transportvolumen in der Europäischen Union in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen; in gleicher Weise gilt diese Zunahme allerdings auch für die Ausweitungen der Transportkapazitäten und somit für den Wettbewerb zwischen den Transportunternehmen aus den unterschiedlichen EU-Ländern. Derzeit wird die herrschende Situation am Markt, die einerseits von Überkapazitäten bei den zur Verfügung stehenden Fahrzeugressourcen und andererseits einem konjunkturbedingt geringeren Frachtaufkommen gekennzeichnet ist, von den Kunden der Güterbeförderungsunternehmen erheblich zu deren Vorteil ausgenutzt, um die zu entrichtenden Preise für Transportleistungen unter Ausnützung des Konkurrenzdrucks unter den Transportunternehmen noch weiter zu senken.

Generell erfolgte für die Güterbeförderungsunternehmen in den vergangenen Jahren keine adäquate Anpassung der Transportpreise aufgrund der gestiegenen Produktionskosten, die sich durch die teilweise erheblichen Erhöhungen bei den Kosten für Personal und Treibstoff sowie den fahrleistungsabhängigen Mauten ergeben haben. Allerdings konnten die meisten österreichischen Güterbeförderungsunternehmen zumindest in einem gewissen Umfang bei ihren Kunden Preiserhöhungen aufgrund der gestiegenen Treibstoffkosten durchsetzen.

Insgesamt wird von den befragten praxiskundigen Fachleuten eine differenziertere Betrachtung der Preisentwicklung vorgenommen. Im internationalen Fernverkehr haben erhebliche Preissenkungen bei der Durchführung von standardisierten Transporten stattgefunden. Nach allgemeiner Meinung der Fachleute hat diese Entwicklung der Preise nach unten bereits zu einer Situation geführt, die es einem österreichischen Transportunternehmen nicht mehr erlaubt, im Marktsegment des internationalen standardisierten Transports über längere Zeiträume hinweg positive Deckungsbeiträge zu erwirtschaften. Diese Situation verschärft sich insbesondere bei Transportleistungen, die von den alten in die neuen EU-Mitgliedsländer erbracht werden, da österreichische

Transportunternehmen hier in unmittelbarem Wettbewerb mit den Güterbeförderungsunternehmen aus diesen Ländern stehen. Ohne die Erbringung von Zusatzleistungen neben der reinen Transportdurchführung werden für dieses Marktsegment keine längerfristigen Chancen für österreichische Unternehmen gesehen.

Im nationalen Verkehr und im Nahverkehr konnten für die Unternehmen der Befragten teilweise sogar positive Effekte im Zusammenhang mit den EU-Erweiterungen registriert werden. So steigerten die österreichischen Transportunternehmen diese inländischen Transportleistungen, die im Zusammenhang mit Exportverkehren in die neuen EU-Länder stehen (Vorholungen), deutlich. Zusätzlich wurde dieses Transportvolumen noch durch exportorientierte Produktionsunternehmen erhöht, die die sich bietenden Chancen auf den neuen EU-Märkten für ihr Unternehmen zu nutzen versuchten. Im Inlandsverkehr konnten auch Kostenzuschläge, vor allem beim Treibstoff, leichter durchgesetzt werden, was im internationalen Fernverkehr kaum bis überhaupt nicht möglich war.

7.1.2 Auswirkungen der EU-Beitritte auf die österreichischen Transportunternehmen

Aufgrund des Beitrittes der neuen EU-Länder konnten von keinem der befragten österreichischen Transportunternehmen auf direktem Weg neue Kunden gewonnen werden. Auch haben die befragten praxiskundigen Fachleute keine neuen Chancen und Möglichkeiten für ihr Unternehmen gesehen. Es wurden durchwegs Verluste von Transportleistungen für bestehende Kunden bestätigt.

Die bisher durchgeführten Transportleistungen von den österreichischen Transportunternehmen in die neuen EU-Mitgliedsländer, die für bestehende Kunden getätigt wurden, gingen vielfach aus Preisgründen an Mitbewerber verloren. Diese für österreichische Unternehmen verlorenen Aufträge werden seither von Transportunternehmen aus diesen neuen EU-Ländern oder von österreichischen Unternehmen, die bereits in diese Länder ausgeflaggt haben, durchgeführt. Dieser erhebliche Verlust an Transportaufträgen führte zu unterschiedlichen Reaktionen und Auswirkungen bei den österreichischen Güterbeförderungsunternehmen.

Vielfach erfolgte von den österreichischen Transportunternehmen eine Umorientierung auf andere Märkte, die bisher nicht im bestehenden Produktionsprogramm enthalten waren und auf denen ein geringerer Wettbewerbsdruck durch Unternehmen aus den neuen EU-Mitgliedsländern herrscht. So wichen österreichische Unternehmen, die im internationalen Fernverkehr tätig sind, auf weniger stark nachgefragte europäische Destinationen aus, die nicht so sehr im Fokus der osteuropäischen Mitbewerber stehen, beispielsweise durch Rückzug aus der Destination Österreich–Deutschland und Umorientierung und Spezialisierung auf die Erbringung von Transportleistungen im Verkehr zwischen Österreich und den skandinavischen Ländern. Auf diese Weise kommt es allerdings zum Verlust bestehender Kunden, die für diese Destinationen keine Transportaufträge zu vergeben haben. Die Gewinnung neuer Kunden bringt aber mitunter erhebliche Schwierigkeiten mit sich.

Generell ziehen sich die österreichischen Transportunternehmen vom internationalen Markt zurück; es ist eine stärkere Fokussierung auf den nationalen österreichischen Markt festzustellen, da dieser durch die Kabotageübergangsregelungen noch in gewisser Hinsicht vor Konkurrenz aus den neuen EU-Ländern geschützt ist. Dazu kommt auch eine Intensivierung in der Betreuung der Kunden auf den heimischen Märkten. Bisher für Kunden erbrachte Transportleistungen in die neuen EU-Länder werden vielfach nicht mehr selbst durchgeführt, sondern verstärkt am freien Markt und unter Zuhilfenahme von Frachtenbörsen an Subunternehmen vergeben, die oftmals auch aus den neuen EU-Ländern stammen.

Von einigen der befragten österreichischen Transportunternehmen wurden Teilbereiche, die einem erhöhten Wettbewerbs- und Preisdruck ausgesetzt waren, aufgegeben. Daraufhin erfolgte eine Konzentration der unternehmerischen Tätigkeiten auf die verbleibenden Transportmärkte und Unternehmensbereiche. Diese neu ausgerichteten Transportleistungen werden zumeist in Marktlücken und Marktnischen erbracht, die von einem Großteil der Mitbewerber aus den neuen EU-Ländern aufgrund fehlender Kenntnisse nicht so leicht erbracht werden können.

7.2 Beobachtete Strategien österreichischer Güterbeförderungsunternehmen

In diesem Teil der Analyse der empirischen Untersuchung österreichischer Güterbeförderungsunternehmen liegt der Fokus auf den identifizierten Strategien, die von den Transportunternehmen angewandt werden, um unter den veränderten Rahmenbedingungen erfolgreich am Markt zu agieren. Außerdem wird herausgearbeitet, für welche Art von Transportunternehmen bei den möglichen Strategien Vor- und Nachteile bestehen und welche Chancen und Risiken sie beinhalten.

Zunächst wird auf die Strategien eingegangen, die im Zusammenhang mit der Beziehung zwischen den Transportunternehmen und ihren Auftraggebern stehen. Im Anschluss daran werden die angewandten kurz-, mittel- und langfristigen Strategien analysiert. Die Einteilung der Strategien in diese Systematik erfolgt hinsichtlich der zeitlichen Dauer bis zu deren Umsetzung und Wirksamkeit.

7.2.1 Beziehung der Transportunternehmen zu ihren Kunden

Alle befragten praxiskundigen Fachleute gaben an, zu ihren Kunden, speziell zu ihren wichtigsten Kunden und Auftraggebern eine gute Beziehung zu haben, wobei von einigen bemerkt wurde, dass zu diesen sogar eine persönliche Beziehung besteht, die über eine rein geschäftliche hinausgeht. Es wurde auch von allen betont, dass eine solche Beziehung in dieser hektischen und wettbewerbsintensiven Branche für den Bestand und die Fortentwicklung des jeweiligen Transportunternehmens eine wichtige Grundlage darstellt.

7.2.1.1 Kundenbeziehung und Transportpreis

Basierend auf einem guten Kunden–Transportdienstleister-Verhältnis mit einer stark ausgeprägten persönlichen Kontaktpflege tritt in einer gewissen Weise das Preisargument als alleiniges Vergabekriterium für Transportaufträge bei den Kunden der Transportunternehmen etwas in den Hintergrund. Allerdings ist für den Erhalt von Transportaufträgen von den betreuten Kunden langfristig ein marktgerechter Preis

notwendig, wobei es jedoch bei einzelnen Transportaufträgen durchaus zu Abweichungen kommen kann. Als Entscheidungskriterien der Kunden für die Vergabe von Transportleistungen stehen neben dem Preis die Qualität, die Zuverlässigkeit und die Flexibilität in der Erbringung der Transportleistung an vorderer Stelle.

Der Schwerpunkt der von Transportunternehmen angebotenen Dienstleistungen kann auch auf Spezialsegmente am Transportmarkt fokussiert werden, in denen man als Transportdienstleister nicht so leicht einer Austauschbarkeit unterliegt. Durch eine Positionierung des Transportunternehmens in diesem Marktsegment ist aber eine höhere Qualität in der Erbringung der Dienstleistung gefordert, die sich dann auch teilweise in einem höheren Transportpreis widerspiegelt, wobei der Preis aber auf jeden Fall konkurrenzfähig sein muss. Dieser Preis kann von den Güterbeförderungsunternehmen bei einer Erbringung der Transportleistung in guter Qualität im oberen Preisbereich angesiedelt werden; allerdings sind Angebotspreise, die weit über denen der Mitbewerber liegen, auf keinen Fall möglich und werden von den Kunden nicht akzeptiert. Unter diesen Aspekten müssen auch die Branchen, aus denen die Kunden kommen (Stahl, Holz, Lebensmittel, Handel etc.) mit ihrem jeweiligen wirtschaftliche Umfeld sowie die Märkte, auf denen die Kunden tätig sind, eine Berücksichtigung erfahren.

7.2.1.2 Verhandlungsposition und Verhandlungsmacht der Transportunternehmen bei den Kunden

Generell sehen sich vor allem die kleiner strukturierten Transportunternehmen in einer schwächeren Verhandlungsposition gegenüber ihren Kunden als größer strukturierte Unternehmen. Dies tritt besonders bei denjenigen Unternehmen zutage, die hauptsächlich am Markt für standardisierte Transportleistungen tätig sind. Solche sind weitestgehend einem Preisdiktat ausgesetzt und müssen die Bedingungen der Kunden akzeptieren, da andernfalls mit der Durchführung der Transportleistung Mitbewerber am Markt beauftragt werden, die diese zu günstigeren Preisen anbieten können. Hingegen besitzen in ihrem Produktionsprogramm breiter aufgestellte Transportunternehmen bei Preisverhandlungen mit den Kunden einen größeren Handlungsspielraum. Größere Transportunternehmen und solche, die nicht auf wenige Hauptkunden angewiesen sind, sind in einem weitaus geringeren Ausmaß einem Preisdiktat der Kunden ausgesetzt, da von einzelnen Großkunden nur kleine Teile des vorhandenen Fuhrparks beschäftigt werden, wohingegen

bei kleiner strukturierten Transportunternehmen oftmals 80% und mehr an einen einzigen Kunden gebunden sind. Durch diesen Umstand ist jedenfalls für größere Transportunternehmen die Verhandlungsposition gegenüber den Kunden deutlich verbessert und das Unternehmen kann sich bei Preisverhandlungen entsprechend besser positionieren. Von erheblichem Vorteil für Preisverhandlungen ist außerdem, wenn der Kunde ein gewisses Interesse an einer weiteren Zusammenarbeit mit dem Transportunternehmen bekundet.

7.2.1.3 Dokumentierte Servicequalität von Transportunternehmen in der Beziehung zum Kunden

Eine für die Kunden dokumentierte Servicequalität als Differenzierungsstrategie im Wettbewerb mit konkurrierenden Unternehmen wird von keinem der praxiskundigen Fachleute positiv beurteilt. Für die Kunden der befragten Transportunternehmen ist eine friktionsfreie Erbringung der Transportleistung mit den für sie entscheidenden und maßgeblichen Kriterien Preis, Zuverlässigkeit und Service wichtig. Die Tatsache, ob das Transportunternehmen und die Abläufe der Dienstleistungserbringung in einem Qualitätsmanagementsystem dokumentiert und durch Audits zertifiziert sind, ist für die Transportauftragsvergaben der Kunden von keiner entscheidenden Bedeutung. Außerdem erfolgt durch die Kunden, die selbst in sensiblen wirtschaftlichen Bereichen (Lebensmittelbereich) tätig sind und für ihr Unternehmen ein Qualitätssicherungssystem eingeführt haben, eine Miteinbindung der für sie tätigen Transportunternehmen in dieses System. Für andere Zweige im Unternehmen, die neben der Erbringung von Transportleistungen betrieben werden, kann eine Zertifizierung durchaus sinnvoll sein.

Ein Unternehmen, das von einem der befragten praxiskundigen Fachleute geführt wird, besitzt eine Zertifizierung seines Qualitätsmanagementsystems. Dieses Unternehmen nimmt die Kosten für die jährliche Verlängerung des Zertifikates in Kauf, da eine gänzliche Neueinführung und Umsetzung im Fall des Vorliegens einer echten Notwendigkeit (d. h. bei Eintreten von Kundenforderungen) um ein Vielfaches teurer käme. Als Nebeneffekt zu den jährlich durchzuführenden Wiederholungsaudits können innerbetriebliche Maßnahmen gesetzt werden. Unter dem „Deckmantel“ von Anforderungen, die das Qualitätssicherungssystem für die Wiedererlangung benötigt,

können im Unternehmen bei den Mitarbeitern leichter Änderungsmaßnahmen in den betrieblichen Abläufen und in der Organisationsstruktur eingeführt und umgesetzt werden.

7.2.1.4 Kommunikation zwischen Kunden und Transportunternehmen – Kenntnis der deutschen Sprache

Generell müssen die Ansprechpersonen für die Kunden im Unternehmen die deutsche Sprache beherrschen, was in erster Linie auf die Personen zutrifft, die mit der Disposition der Fahrzeuge und der organisatorischen Abwicklung der Transportaufträge befasst sind.

Beim Fahrpersonal stellt sich die Situation differenzierter dar. Im internationalen Fernverkehr verlieren Sprache und Kommunikationsfähigkeit des Fahrpersonals immer mehr an Bedeutung, da die Kunden in diesem Marktsegment bereits großteils an fremdsprachige Fahrer gewöhnt sind und sich der Transportmarkt generell in diese Richtung entwickelt. Durch den vermehrten Einsatz von Telekommunikationslösungen in den Fahrzeugen des Fernverkehrs wird auch die notwendige Kommunikation zwischen dem Fahrpersonal und den Kontaktpersonen beim Kunden auf ein Minimum gesenkt. Für die Kunden im internationalen Fernverkehr hat die leichte Verständigung mit dem Fahrpersonal keine große Bedeutung, wenn nur die Transportqualität auf einem bestimmten Niveau gewährleistet ist. Zusätzlich können die administrativ tätigen Personen im Transportunternehmen (zumeist Disponenten) bei einem entsprechend positiv vorhandenen Kundenkontakt Sprachprobleme beim Fahrer abfedern.

An das Fahrpersonal, das im Nahverkehr eingesetzt wird, werden hingegen zumeist weitergehende sprachliche Anforderungen gestellt. Für Transportunternehmen, die aufgrund ihrer Ausrichtung besonders auf die Erbringung von Transportleistungen im nationalen Verkehr, speziell auf die Belieferung von Filialen von Handelsunternehmen oder auf die Direktbelieferung von Endkunden fokussiert sind, ist eine Kommunikation des Fahrers mit den Kunden in deutscher Sprache von erheblicher Bedeutung. Bei diesen Transportunternehmen müssen auch deshalb die Mitarbeiter in der Disposition Deutsch beherrschen, um einerseits die Abwicklung der innerbetrieblichen Kommunikation mit dem Fahrpersonal und andererseits die Kommunikation mit den Mitarbeitern der Kunden bewältigen zu können.

7.2.2 Kurzfristige Strategien (Tagesplanung)

7.2.2.1 Optimierung der Routen- und Tourenplanung

Die Planung der Routen erfolgt im Allgemeinen im Transportunternehmen durch die jeweils zuständigen Mitarbeiter in der Disposition; allerdings bei Fahrzeugen, die fix an bestimmte Kunden vergeben sind, wird diese Fahrzeugeinsatzplanung auch von den Kunden selbst wahrgenommen. Routenplanungen werden von den Mitarbeitern in der Disposition ausschließlich mit Hilfe entsprechender Routenplanungssoftware durchgeführt. Die mit diesem Werkzeug ermittelte Strecke wird daraufhin an den Fahrer weitergeleitet. Eine freizügige Routenplanung ist allerdings nur bedingt möglich, da in der Regel durch einschlägige Fahrverbote die Benutzung der Autobahn vorgeschrieben ist und das Befahren von Ausweichrouten nur in einem geringen Umfang möglich ist. Diese Routenplanungsvorgaben werden an die Fahrer zumeist über das Hauptkommunikationsmittel Telefon weitergeleitet, teilweise sind in den Transportunternehmen auch weitergehende Telekommunikationssysteme im Einsatz, die einerseits ein im Fahrzeug installiertes Navigationssystem beinhalten sowie andererseits eine Ortung des Fahrzeuges durch die mit der Disposition betrauten Mitarbeiter erlauben.

Bei Unternehmen, deren Fahrzeuge ausschließlich im Nahverkehr in einem Umkreis von ca. 40 bis 50 Kilometer vom Unternehmensstandort aus eingesetzt sind, erfolgt keine Routenvorgabe, da bei dieser Einsatzform das von den Transportunternehmen eingesetzte Fahrpersonal auch entsprechend ortskundig sein muss.

7.2.2.2 Einsatz von Frachten- und Laderaumbörsen im Transportunternehmen

Im internationalen Verkehr ist die Verwendung von Frachten- und Laderaumbörsen mittlerweile unumgänglich. Der Einsatz dieser Frachten- und Laderaumbörsen dient primär zum Kapazitätsausgleich hinsichtlich der eigenen und der am Markt verfügbaren Fahrzeugressourcen und der eigenen und der am Markt verfügbaren Ladungen. Weitere Hauptgründe für den Einsatz von Frachten- und Laderaumbörsen sind eine generelle Auslastungssteigerung des Fuhrparks, Rückladungsergänzungen sowie die Möglichkeit, Zwischentransportleistungen durchzuführen, um die Strecke zu der

Beladestelle, an der der nächste Kundentransportauftrag beginnt, nicht als Leerfahrt durchführen zu müssen. Allerdings darf der gesamte Anteil des auf diese Weise für den eigenen Fuhrpark lukrierten Transportvolumens nur einen geringen Anteil annehmen. Im Allgemeinen muss die Befrachtung der Fahrzeuge in allen Transportrichtungen großteils durch Aufträge von eigenen Kunden gegeben sein; Frachtenbörsen dürfen nur als Überbrückungshilfe zur Minimierung des Leerkilometeranteils des eigenen Fuhrparks verwendet werden. Mit den Ladungen, die unter Zuhilfenahme von Frachten- und Laderaumbörsen akquiriert werden, lassen sich mit den hier erzielbaren Transportpreisen nur äußerst geringe Deckungsbeiträge erwirtschaften.

Effizienter kann eine Frachten- und Laderaumbörse dann von einem Transportunternehmen genutzt werden, das in konjunkturschwachen Zeiten bei Vorhandensein von allgemeinen Fahrzeugüberkapazitäten einen eigenen Überhang an verfügbaren Ladungen aufzuweisen hat. In diesem Fall werden die Frachtenbörsen als ein sehr effizientes Verkaufswerkzeug für die eigenen überzähligen Ladungen am freien Markt genutzt, da sehr geringe persönliche Aktivitäten für einen Verkaufserfolg notwendig sind. Außerdem bietet eine derartige Marktsituation für die Transportunternehmen die Möglichkeit zur Einrechnung erheblicher Gewinnmargen bei den weitervermittelten Transportaufträgen.

Im Nahverkehr kommen Frachten- und Laderaumbörsen nicht oder nur in sehr geringem Umfang zum Einsatz.

7.2.2.3 Änderung in der Einsatzplanung des Fahrpersonals und digitaler Tachograf

Im nationalen Verkehr und hier insbesondere im Nahverkehr haben großteils Änderungen in der Einsatzsatzplanung des Fahrpersonals aufgrund der geänderten gesetzlichen Bestimmungen stattgefunden. Es wurde in einigen der von den befragten Transportunternehmen betreuten Marktsegmenten, in denen Transportleistungen bisher mit nur einem Fahrer durchgeführt werden konnten, zumeist auf Schichtbetrieb umgestellt, um den neu geltenden gesetzlichen Anforderungen zu entsprechen. Die neuen Regelungen haben auch zu Änderungen im Einsatzablauf des Fahrpersonals geführt, da die frühere Flexibilität aufgrund der engeren zeitlichen Variationsmöglichkeiten hinsichtlich der

einzelnen zur Verfügung stehenden Zeitblöcke (Lenkzeit, Ruhezeit, Pausenzeit) erheblich eingeschränkt wurde. Hier kommt es hauptsächlich zu zeitlichen Verlängerungen und Streckungen der einzelnen Touren, da weitaus weniger Lenkzeit für das Fahrpersonal zur Erbringung der Transportleistung gegenüber früher zur Verfügung steht. Als eine Gegenmaßnahme wird verstärkt Springerfahrpersonal eingesetzt, das die Stammfahrer nach Erreichen der maximal verfügbaren Wocheneinsatzzeit – oftmals ist das schon am Donnerstag der Fall - ablöst.

Im internationalen Fernverkehr ist es allerdings schwierig, aufgrund der zumeist großen Entfernungen vom Unternehmenssitz Änderungsmaßnahmen bei der Einsatzplanung des Fahrpersonals umzusetzen. So erfolgten bei den Unternehmen, die in diesem Bereich tätig sind, weitgehend auch keine organisatorischen Änderungen. Es wird zumeist weiterhin ein Fahrer je Fahrzeugeinheit eingesetzt, wobei versucht wird, die maximal zur Verfügung stehenden Arbeits- und Lenkzeiten bestmöglich auszunützen. Diese Vorgehensweise bringt allerdings mit sich, dass nur mehr eine geringere Kilometerleistung je Zeiteinheit möglich ist, was wiederum als Auswirkung eine geringere Produktivität nach sich zieht.

Der im Jahr 2007 verpflichtend bei Neufahrzeugen eingeführte digitale Tachograf ermöglicht darüber hinaus den Kontrollorganen eine exakte und rasche Auswertung der vom Fahrpersonal getätigten Einsatzzeiten. Bereits minimale Einsatzzeitüberschreitungen werden durch diese eingesetzte Technologie daher leichter nachvollziehbar und können zu erheblichen Strafen führen. Als eine kurzfristige Alternative, um dieser leichten Überprüfbarkeit, ob die neuen gesetzlichen Bestimmungen eingehalten werden, zu entgehen, bietet sich an, so lange als möglich Fahrzeuge ohne digitalen Tachografen anzuschaffen und zu betreiben. Durch die bei diesen Fahrzeugen eingesetzte analoge Technologie sind eine derart exakte Auswertung und Überprüfung der Fahrereinsatzzeiten nicht möglich.

Allerdings entsteht bereits eine unseriöse Konkurrenz durch Transportunternehmen, die Fahrzeuge mit manipulierten digitalen Tachografen einsetzen, wodurch es zu einer Verfälschung der Aufzeichnungen der tatsächlichen Einsatzzeiten des Fahrpersonals kommt.

Generell wird von den praxiskundigen Fachleuten im administrativen Unternehmensbereich ein großer Aufwand durch die Einführung des digitalen Tachografen festgestellt: z. B. Durchführung von Fahrerschulungen, Nachschulungen, Erstellung von Schulungskalendern und der Schulungsprotokolle und der zusätzliche Aufwand bei Archivierung, Überprüfung und Auswertung der Daten. Daher ist auch nach der Einführung des Digitaltachos in den einzelnen Transportunternehmen sehr viel Arbeitszeit für administrative Tätigkeiten gebunden, die durch die notwendige Manipulation mit den Daten aus den digitalen Tachografen entstehen.

7.2.3 Mittelfristige Strategien (Jahresplanung)

7.2.3.1 Außerplanmäßige Preisverhandlungen und Preis-vereinbarungen der Transportunternehmen mit den Auftraggebern

Außerplanmäßige Preisverhandlungen mit den Auftraggebern im Fall von erheblichen Kostensteigerungen werden von allen praxiskundigen Fachleuten als eine unbedingt durchzuführende Maßnahme erachtet, wobei einige unterschiedliche Strategien verfolgt werden. Die Initiative zu Preisverhandlungen, die im Fall von Produktionskostenerhöhungen bei den Güterbeförderungsunternehmen zu einer Änderung der bestehenden Transportpreissituation führen soll, muss auf jeden Fall und rechtzeitig vom Transportunternehmen selbst ausgehen.

Im ersten Fall werden Preisverhandlungen erst bei Vorhandensein von Kostensteigerungen durchgeführt, wobei im Einzelfall mit dem Auftraggeber Kontakt aufgenommen wird. Diese hierbei ausverhandelten Preise gelten dann wieder solange, bis das Transportunternehmen mit neuen Preisvorstellungen an den Kunden herantritt. Teilweise besteht bei den Auftraggebern im Fall von gestiegenen Produktionskosten bei der Erbringung der Transportleistung Verständnis für die Forderung nach Erhöhung des Transportpreises, wobei diese Forderung allerdings mit entsprechend nachvollziehbaren Argumenten belegt werden muss. Diese Strategie erscheint dem Autor vor allem in Perioden mit stark veränderlichen Treibstoffpreisen, die ja einen erheblichen Kostenanteil in der Gesamtkalkulation beim Transportunternehmen einnehmen, als unflexibel und auf Dauer als schwierig beim Kunden umsetzbar.

Im zweiten Fall werden von den Transportunternehmen längerfristige Preisvereinbarungen mit den Kunden getroffen, die in einem festgelegten Rhythmus - zumeist jährlich - einer Bewertung und Anpassung unterzogen werden. Sollte es innerhalb des Geltungszeitraumes der Preisvereinbarungen zu gravierenden Kostenveränderungen kommen, so wird – wie im ersten Fall - versucht durch zusätzliche Preisgespräche eine Anpassung der Transporttarife zu erreichen. Diese längerfristigen Preisvereinbarungen können allerdings auch mit indexbasierten Treibstoffzuschlägen oder -abschlägen zum Basistransportpreis verknüpft werden, was für die Transportunternehmen eine gewisse Planungssicherheit bei den zu erwartenden Entgelten bedeutet. Eine klare Regelung mit den Auftraggebern muss auch im Fall von Veränderungen bei der Höhe der fahrleistungsabhängigen Mauten getroffen werden.

Am freien Markt wird, insbesondere bei Transportaufträgen, die unter Benützung von Frachten- und Laderaumbörsen zustande gekommen sind, jeder einzelne Transportauftrag mit dem Auftraggeber aktuell ausverhandelt.

7.2.3.2 Schulungsmaßnahmen beim Fahrpersonal

Generell werden von den praxiskundigen Fachleuten Schulungsmaßnahmen, die beim Fahrpersonal durchgeführt werden, sehr positiv beurteilt. Der Schwerpunkt von geplanten oder bereits umgesetzten Schulungsmaßnahmen findet derzeit in zwei Bereichen statt: einerseits im Bereich von Schulungsmaßnahmen, die eine Effizienzsteigerung des Treibstoffeinsatzes bewirken, und andererseits im Bereich von Maßnahmen, die zu einer Verbesserung im Umgang mit dem digitalen Tachografen führen.

Von allen praxiskundigen Fachleuten, die bereits Maßnahmen in diese Richtung umgesetzt haben, wurde bestätigt, dass durch Schulungsmaßnahmen, die zu einer Erhöhung der treibstoffsparenden Fahrweise beitragen sollen, messbare Erfolge zu verzeichnen sind. Eine über den reinen Schulungszweck hinausgehende Maßnahme ist in Form eines Prämiensystems für das Fahrpersonal denkbar, wodurch sich die getroffenen Maßnahmen selbst finanzieren und darüber hinaus ein nutzbares Einsparungspotenzial für das Transportunternehmen selbst erschlossen wird. Zur Erreichung der hier gesetzten Ziele sind allerdings vorausgehende umfangreiche Schulungen beim Fahrpersonal notwendig, bis messbare Erfolge zu verzeichnen sind. Außerdem sind erhebliche Anlauf- und

Vorfinanzierungskosten zu berücksichtigen (z. B. Anpassung des EDV-Systems an die geänderten Anforderungen). Generell ist die Einführung eines derartigen Prämiensystems mit einem großen Aufwand verbunden. Weitere Effekte, die allerdings nicht in exakter Höhe feststellbar und bewertbar sind, wie geringerer Fahrzeugverschleiß, weniger Reparaturen, weniger Schadensfälle etc., sind durch die Umsetzung dieser Maßnahmen möglich, die eine vorausschauende und schonendere Fahrweise mit sich bringen.

Weitere Schulungsschwerpunkte finden sich im Bereich der Bedienung der unterschiedlichen Mautgeräte, der Ladungssicherung und im Umgang mit zu transportierenden gefährlichen Gütern.

Schulungsmaßnahmen, die im Zusammenhang mit der Einführung des digitalen Tachografen vorgenommen werden, haben derzeit einen besonders hohen Stellenwert bei den praxiskundigen Fachleuten, da besonders die Strafen, die bei Fehlverhalten in der Bedienung des Geräts und bei festgestellten Missachtungen der neuen Arbeitszeitregelungen ausgesprochen werden, dem Transportunternehmen ungleich teurer zu stehen kommen als die entsprechenden Schulungen. Außerdem müssen die Fahrzeuglenker mit der ihnen zur Verfügung stehenden Lenk- und Arbeitszeit effizienter umgehen lernen, was nur durch die Absolvierung entsprechender Schulungsmaßnahmen gewährleistet werden kann.

7.2.3.3 Erhöhung der betriebswirtschaftlichen Kenntnisse im Transportunternehmen

Die Erweiterung betriebswirtschaftlicher Kenntnisse ist nach Ansicht der praxiskundigen Fachleute für ein Überleben von Transportunternehmen am Markt von großer Bedeutung. Generell ist in der Transportbranche ein zu geringer betriebswirtschaftlicher Wissensstand vorhanden, was vielfach auch an nicht nachvollziehbaren Preiskalkulationen einzelner Mitbewerber feststellbar ist. Nicht nur der Unternehmer selbst, auch die mittlere und untere Führungsebene (Disposition) müssen mit einer wirtschaftlichen Denkweise vertraut sein, da betriebswirtschaftliche Kenntnisse für eine Branche, deren Umsatzrenditen sich in der Höhe von 1 bis 2 % bewegen, eine unabdingbare Voraussetzung zum Überleben sind. In diesem Zusammenhang ist es auch

wichtig, über alle Führungsebenen hinweg Kenntnisse in der Mitarbeiterführung zu besitzen.

In Familienunternehmen mit einer geringeren Tiefe der Organisationsstruktur werden vielfach die zur Verfügung stehenden Ressourcen aus der Familie ausgereizt, um ein betriebswirtschaftlich vertretbares Ergebnis zu erzielen. Hier erfolgen Entscheidungsfindungen oftmals überschaubar im Familienkreis. Des Weiteren werden Fortbildungsmaßnahmen durch ausführliche Gespräche im Zuge von Bilanzbesprechungen mit den Steuer- und Wirtschaftsberatern vorgenommen oder durch den Besuch von Weiterbildungsveranstaltungen bei den Fortbildungsinstituten der Standesvertretung durchgeführt.

7.2.3.4 Fakturierung, Mahnwesen und Factoring

Die Sicherstellung eines raschen Zahlungseinganges ist für alle praxiskundigen Fachleute ein wichtiges strategisches Ziel zur Erhöhung der Liquidität der Transportunternehmen, dies umso mehr in Zeiten, da von den Kunden die Zahlungsziele vielfach auf 45 Tage umgestellt werden. Generell wird angestrebt, die Fakturierung zeitnahe zur Erbringung der durchgeführten Transportleistung vorzunehmen. Diese zeitnahe Fakturierung ist sehr wichtig, da viele Kunden der Transportunternehmen eine schleppend durchgeführte Fakturierung ausnutzen und ihre Zahlungen dementsprechend lange aufschieben. In der Abwicklung des Mahnwesens werden von den praxiskundigen Fachleuten unterschiedliche Vorgehensweisen gewählt.

Vor allem kleiner strukturierte Unternehmen ersetzen bei Zahlungsverzug eine schriftliche Mahnung durch persönliche Kontaktnahme mit ihrem Ansprechpartner beim Kunden, da sich für diese Unternehmen aus Erfahrung gezeigt hat, dass schriftliche Mahnungen ignoriert werden und mit dieser persönlichen Kontaktnahme der Zahlungseingang erheblich verbessert werden kann. Mittelgroße Unternehmen gewähren allen Kunden das gleiche generelle Zahlungsziel (zumeist 30 Tage), wobei eine Woche später ohne Rücksichtnahme auf bestimmte Kunden die schriftliche Mahnung erfolgt; bei den Hauptkunden sind zumeist ohnehin keine Probleme beim Zahlungseingang gegeben. Privatkunden, die mit Transportunternehmen in Geschäftsbeziehung stehen, müssen unmittelbar nach Erhalt der Leistung den Rechnungsbetrag begleichen. Bei diesen Kunden

erfolgt bereits nach 14 Tagen Zahlungsverzug eine erste Mahnung, die in der Regel konsequent umgesetzt wird.

Im Falle der Transportauftragsweitergabe an Subunternehmen werden die festgesetzten Zahlungsziele zur Gänze von den Transportunternehmen ausgenutzt.

Factoring wurde in strategische Überlegungen der praxiskundigen Fachleute miteinbezogen, da es als ein modernes, zeitgemäßes und durchaus sinnvolles Finanzierungsinstrument zur Begegnung der langen Zahlungsziele bei den Kunden und die dadurch gegebene Vorfinanzierungsproblematik angesehen wird. Letztendlich wird es aber von keinem der befragten Transportunternehmen genutzt, da das negative Image, das von diesem Finanzierungsinstrument ausgeht, als eine zu große Belastung für das eigene Unternehmen angesehen wird. Es wird nach außen signalisiert, dass das Unternehmen dringend Geld benötigt und sich somit in einer schlechten wirtschaftlichen Lage befindet. Außerdem entstehen zusätzliche Kosten durch das Entgelt, das das Factoringunternehmen für die Durchführung der Finanzierungsdienstleistung erhält. Stattdessen wird von einigen der befragten Unternehmen als Alternativstrategie ein verstärkter persönlicher Kundenkontakt gesucht, der letztendlich sicherer zur Zahlung führt, als es aufgrund der Zwischenschaltung von Factoringunternehmen gegeben wäre.

Als Finanzierungsinstrument wird vielmehr von den praxiskundigen Fachleuten das Instrument der „stillen Zession“ empfohlen. Hier erfolgt die Abtretung der Forderungen im Innenverhältnis mit Kreditinstituten, ist jedoch im Außenverhältnis zwischen Transportunternehmen und Kunden nicht sichtbar und führt daher auch nicht zu einem negativen Image. Die Kosten, die vom Transportunternehmen für eine „stille Zession“ anfallen, sind auch als günstiger zu bewerten, als diese im Fall der Beauftragung von Factoringunternehmen sind.

7.2.3.5 Maßnahmen im Umgang mit unproduktiven Zeitspannen des Fahrpersonals beim Kunden

Die Fahrzeugkapazitäten der Transportunternehmen werden von den einzelnen Auftraggebern gerne als Zwischenlager genutzt, da diese Vorgangsweise vielfach nach wie vor die kostengünstigste Möglichkeit für die Kunden darstellt, um Engpässe in ihrem

innerbetrieblichen Ablauf auszugleichen. Derartige Wartezeiten müssen nach Meinung der praxiskundigen Fachleute bis zu einem gewissen Grad von Transportunternehmen beim Kunden in Kauf genommen werden. Die wenigsten Kunden sind allerdings bereit, für derartige Stehzeiten Abgeltungen zu leisten; in der Praxis sind derartige Forderungen auch nur sehr schwer durchsetzbar.

Diesem Problem, das sich primär bei den eigenen Hauptkunden der Transportunternehmen stellt, wird daher auf unterschiedliche Weise zu begegnen versucht. Nach dem Verstreichen einer definierten Zeitspanne der Untätigkeit beim Kunden wird vom Verantwortlichen im Transportunternehmen versucht, auf direktem Weg bei seinem Ansprechpartner beim Kunden Druck zu machen, was manchmal erfolgreich ist, oftmals allerdings nicht. Zusätzlich wird von den Transportverantwortlichen im Unternehmen versucht, extreme Einzelfälle von Wartezeiten beim Kunden auf der persönlichen informellen Ebene auszugleichen. Diese Vorgangsweise setzt allerdings eine gute Kundenbeziehung voraus. Durch den Kunden vorgegebene Zeitfenster werden als ebenso problematisch angesehen, da – vor allem bei entsprechend weiten Transportstrecken - von der Disposition Fahrzeugeintrefftermine aufgrund von Unwägbarkeiten im Transportverlauf (z. B. Stau) nicht exakt planbar sind.

Durch die Bereitstellung von zusätzlichen Transporteinheiten beim Kunden (insbesondere sind hierfür Sattelauflieger geeignet) kann es zu einer gewissen zeitlichen Entzerrung der Wartezeiten kommen. Leere Auflieger werden beim Kunden bereitgestellt und die beladenen Auflieger werden zum Unternehmenssitz verbracht und der eigentlichen Transportdurchführung zugeführt. Häufiger Kontakt zu den Kunden ist notwendig, um ständig über aktuelle Informationen über Fertigstellung und Bereitstellungszeitpunkt der Ware zum Versand zu verfügen. Dieses System funktioniert in der Regel bei guter Auftragslage beim Kunden sehr gut, ist jedoch bei einer schwachen Auftragslage weitaus schwieriger umzusetzen.

Bei großen und wichtigen Kunden, für die eine größere Anzahl an Fahrzeugen im Einsatz steht und bei denen größere Segmente im logistischen betrieblichen Ablauf abgedeckt werden, wird versucht für strukturelle Engpässe, die sich in langen unproduktiven Zeiten beim Fahrpersonal niederschlagen, gemeinsam mit den Kunden

weitergehende Lösungsmöglichkeiten zu finden. Eine Umsetzung von derartigen Verbesserungsmaßnahmen dauert aber zumeist einige Jahre.

Generell wird vermieden, am freien Markt (Frachten- und Laderaumbörsen) Speditions- und Sammelladungen zu akquirieren, da derartige Ladungen erfahrungsgemäß zumeist besonders lange Wartezeiten bis zur Abfahrtsfreigabe haben. Zusätzlich können am freien Markt Kosten aus überlangen Wartezeiten geltend gemacht werden, da ja hier keine direkten Kundenbeziehungen bestehen. Allerdings ist es nach Meinung des Autors fraglich, ob die aus diesem Titel geltend gemachten Beträge tatsächlich auch beim Auftraggeber bei der Abrechnung des Transportauftrages eine Berücksichtigung finden.

7.2.4 Langfristige Strategien (mehrjähriger Planungszeitraum)

7.2.4.1 Kooperation mit anderen Transportunternehmen

Eine Zusammenarbeit mit anderen Transportunternehmen wird von den praxiskundigen Fachleuten zumeist in der Form von Ladungsaustausch praktiziert, um zu einer besseren Auslastung des eigenen Fuhrparks zu gelangen. Bei dieser Vorgangsweise erfolgt sowohl ein Ausgleich hinsichtlich der vorhandenen Fahrzeugressourcen als auch ein Ausgleich von überzählig vorhandenen Ladungen zwischen mehreren Transportunternehmen.

Auch die Nutzung von vorhandenen Haustankstellen wird zu einer besseren Auslastung anderen Transportunternehmen gestattet. Mancherorts werden Überlegungen mit Unternehmerkollegen in Richtung der Schaffung von Einkaufskooperationen angestellt (Reifen, Ersatzteile, Treibstoff).

Generell werden von den befragten Transportunternehmen keine Überlegungen oder strategischen Maßnahmen gesetzt, die über die oben dargestellte Zusammenarbeit mit anderen Transportunternehmen im Tagesgeschäft hinausgehen. Eine gesellschaftsrechtliche Verschränkung mit anderen Unternehmen sehen die praxiskundigen Fachleute als nicht zielführend an. Generell waren Versuche einiger Unternehmen in früheren Jahren,

weitergehende Kooperationen mit anderen Transportunternehmen zu schaffen erfolglos und werden daher auch nicht weiter verfolgt.

7.2.4.2 Kooperation zwischen Transportunternehmen und Auftraggebern

Diese Strategie wird von den praxiskundigen Fachleuten differenziert gesehen. Transportunternehmen, die auf die Übernahme von Werksverkehren spezialisiert sind und für die auch darin die Kernkompetenz ihres Unternehmens besteht, sehen in diesem Marktsegment durchaus weitere Wachstums- und Entwicklungsmöglichkeiten. Diese lassen sich folgendermaßen begründen: In der derzeit herrschenden wirtschaftlich schwierigen Situation, bedingt durch Wirtschaftskrise und Konjunktureinbruch, werden von Unternehmen aus dem produzierenden Sektor, die noch Werkverkehr betreiben, voraussichtlich verstärkt Überlegungen zur Auslagerung des vorhandenen Fuhrparks angestellt. Solche Überlegungen hätten in Zeiten der Hochkonjunktur nicht stattgefunden. Die Möglichkeiten der Übernahme von größeren Werkverkehrsflotten kommen allerdings nur für Transportunternehmen in Frage, die bereits eine gewisse Größe, wirtschaftliche Kraft und Erfahrung in der Umsetzung besitzen.

Kleinere Unternehmen haben gewisse Schwierigkeiten bei der Umsetzung derartiger strategischer Überlegungen, da das zumeist nicht die Kernkompetenz des Transportunternehmens ist. Außerdem geht nach Meinung der praxiskundigen Fachleute für diese Unternehmen vielfach einiges an Flexibilität verloren. Durch Übernahme von Werkverkehren wird das Unternehmen vielmehr auf bestimmte Destinationen, Länder oder Märkte fixiert und ist dadurch auf bestimmte Betätigungsfelder eingeengt, was mit einem erheblichen Verlust an Flexibilität einhergeht. Die Übernahme eines Großteils oder aller beim Kunden anfallenden Transporttätigkeiten in der Funktion eines sogenannten Hausspediteurs wird von den meisten der befragten praxiskundigen Fachleute nicht angestrebt, da es sich nicht um die Kernkompetenz und auch nicht das primäre Unternehmensziel handle. So seien in dieser Eigenschaft auch Transportleistungen abzuwickeln, die bisher nicht im Produktionsprogramm des Transportunternehmens vorhanden seien und für die oftmals das notwendige Equipment und vor allem Know-how nicht in dem dafür erforderlichen Ausmaß vorhanden sei.

7.2.4.3 Ausweitung der Tätigkeitsbereiche der Transportunternehmen auf weitere Geschäftsfelder

Im Allgemeinen sehen die befragten praxiskundigen Fachleute in einer Ausweitung der Tätigkeitsbereiche eine mögliche sinnvolle Strategie, das Transportunternehmen am Markt besser zu positionieren. Als allgemein anzustrebendes Ziel sehen die Fachleute, neben der Erbringung der reinen Transportleistung Maßnahmen zu setzen, die darüber hinausgehen und die Transportunternehmen in die Lage bringen, für die Kunden ein wichtiges und unverzichtbares Glied in der Produktionskette zu sein. Hierzu werden unterschiedliche Vorgehensweisen in der Umsetzung gewählt.

Der einfachste Weg erfolgt neben der Erbringung der reinen Transportleistung im Anbieten speditioneller Zusatzleistungen wie der Durchführung von Lagerdienstleistungen und der Vermittlung von Frachten. Insbesondere eine Verstärkung der Aktivitäten im Bereich der Frachtvermittlung wird von vielen Fachleuten als ein einfach umzusetzendes Instrument angesehen, um sinkenden oder gleichbleibenden Transportpreisen zu begegnen und auf dem Umweg über die Frachtvermittlung positive Deckungsbeiträge im Unternehmen zu erwirtschaften. Die Entwicklung von Lagerdienstleistungen als Ergänzung zu den Transportleistungen ist eine weit verbreitete Strategie, aber zumeist mit Vorinvestitionen in räumliche und bauliche Maßnahmen verbunden, sodass diese Geschäftsfelderweiterung nicht mehr so leicht umsetzbar ist. Eine längerfristige Zielsetzung in einer verstärkten Tätigkeit in der Erbringung von Lagerdienstleistungen ermöglicht allerdings, die Abhängigkeit von der reinen Straßengütertransportleistung zu verringern; außerdem kann das Lagergeschäft strategisch derart ausgebaut werden, dass auf diese Weise Transportleistungen vom und zum Lager lukriert werden können.

Eine Verstärkung des Einsatzes von Spezialfahrzeugen oder eine Erweiterung des vorhandenen Spezialfuhrparks kann auch zu einer besseren Positionierung in einem weniger stark besetzten Marktsegment führen, um so eine leichtere Austauschbarkeit beim Kunden, die ansonsten durch eine Preisdifferenzierung erfolgt, zu verhindern.

7.2.4.4 Verkleinerung, Auslagerung, Verlagerung und Ausflaggung von Transportkapazitäten

Verkleinerung: Für die meisten praxiskundigen Fachleute der befragten Unternehmen, die einen Fuhrpark in der Größe von 10 bis 20 Fahrzeugen betreiben, ist eine Verkleinerung kein Thema, da sich dadurch die Gemeinkosten auf weniger Fahrzeuge verteilen, die einen umso größeren Beitrag zur Deckung dieser Kosten zu leisten haben. Außerdem führt eine Verkleinerung zu einem geringeren Angebot unterschiedlicher Transportmöglichkeiten und führt somit letztendlich zu einem Kundenverlust, da insgesamt Flexibilität verloren geht. Eine Verkleinerung des Fuhrparks ist dann geplant, wenn die gewerbliche Erbringung von Transportleistungen als Hauptunternehmenszweck zurückgeht und andere Geschäftsfelder in den Vordergrund treten. Hier erfolgt eine Verkleinerung des Fuhrparks auf die notwendige Größe, die für die Erbringung der weiteren und als zukunftsträchtiger erachteten Geschäftsfelder notwendig erscheint.

Auslagerung: Die prinzipielle Ausrichtung von Transportunternehmen liegt zumeist darin, als Subdienstleister für große Logistikdienstleister oder produzierende Unternehmen den Transport von Gütern mit einem eigenen Fuhrpark durchzuführen. Daraus definiert sich als Kernkompetenz das Anbieten der eigenen Fahrzeuge mit eigenen Fahrern und in der Erbringung der Transportleistung in einer bestimmten Qualität. Mittel- und langfristig wird von derartig ausgerichteten Transportunternehmen geplant, die Größe des Fuhrparks beizubehalten und nur Spitzen im Transportaufkommen durch Auftragsweitergabe an Subfrächter abzudecken. Das großteils in diesen Transportunternehmen bestehende Preisniveau kann nach Meinung der Fachleute bei einer ausschließlichen Verwendung von Subfrächtern in Verbindung mit einer damit einhergehenden anzunehmenden Serviceverschlechterung nicht gehalten werden.

Auslagerungsmaßnahmen durch den Einsatz von fix an das Transportunternehmen gebundenen Subfrächtern bieten aber eine kostengünstige Möglichkeit, den gesamten zur Verfügung stehenden Fuhrpark beispielsweise mit Spezialequipment aufzustocken, da diese Finanzierung indirekt über den mit den Subunternehmern vereinbarten Frachtpreis erfolgt. Ein Unternehmenswachstum wird daher neben dem Betreiben eines eigenen Fuhrparks zur Erhaltung und Dokumentation der Kernkompetenz eher im speditionellen Bereich gesehen. Auch kann der Einsatz von Subfrächtern aus den neuen EU-Ländern zur

Erbringung von Transportleistungen, die mit dem eigenen Fuhrpark nicht kostendeckend durchgeführt werden können, umgesetzt, aber als generelle Strategie nicht forciert werden.

Verlagerung: Angebote des begleiteten kombinierten Verkehrs auf der Schiene werden von den Unternehmen der befragten praxiskundigen Fachleute nur in geringem Ausmaß genutzt, da sie sich nicht effizient in die bestehenden betrieblichen Abläufe einordnen lassen. Weitere Gründe für die Nichtinanspruchnahme sind auch der oft herrschende Platzmangel, die strikt vorgegebenen Abfahrtstermine und die generell schlechte Planbarkeit, wodurch ein erhebliches Maß an Flexibilität bei der Durchführung der Transportabwicklung verloren geht. Eine Änderung dieser Strategie wird allerdings bei gravierenden Veränderungen in den Rahmenbedingungen überlegt, wie diese durch massive Erhöhung von Treibstoff- und Mautkosten gegeben sein können.

Aus Verlagerungstendenzen bei großen Unternehmen der verladenden Wirtschaft lassen sich aber positive Entwicklungen für die Transportunternehmen selbst ableiten. Von einigen großen Verladern aus dem Handelssektor werden derzeit Konzepte entwickelt, die eine stärkere Nutzung des kombinierten Verkehrs auch im nationalen Bereich forcieren, was zu Möglichkeiten führt, verstärkt Transportleistungen im Nachlauf zu erbringen durch Übernahme von Transportbehältnissen (Wechselaufbauten) an Umschlagterminals, Durchführung von Filialbelieferungen und anschließenden Rücktransport an die Terminals.

Ausflaggung: Eine Ausflaggung des Fuhrparks wurde von allen befragten praxiskundigen Fachleuten als mit erheblichen Schwierigkeiten behaftet und vor allem für klein- und mittelständisch strukturierte Unternehmen, die keine oder nur zu einem geringen Teil standardisierte Transportleistungen anbieten, als nicht zielführend angesehen. Von einigen Unternehmen wurden Überlegungen in diese Richtung angestellt, die aber letztendlich wieder fallengelassen wurden. Einerseits wurde das Scheitern von Mitbewerbern beobachtet, die durch Vermittler übervorteilt wurden. Als Hauptargument, das gegen eine Ausflaggung spricht, werden von den Fachleuten allerdings die Sprachbarriere und die Tatsache genannt, dass man nur durch ein persönliches und über mehrere Jahre hin intensives Engagement im Zielland ein neues Unternehmen aufbauen kann. Dies ist im Fall von starken familiären Bindungen oft nur schwer umsetzbar.

7.2.4.5 Verkauf und Betriebsschließung

Solange für die Transportunternehmen positive Perspektiven gesehen werden, wird eine Betriebsschließung oder ein Verkauf des Unternehmens von den praxiskundigen Fachleuten als keine strategisch umzusetzende Alternative gesehen. Dennoch muss – vor allem bei kleineren Unternehmen - eine gewisse Freude und Hingabe zur Tätigkeit als Güterbeförderungsunternehmer vorhanden sein, zumal der Lebensunterhalt sehr schwierig zu verdienen ist.

Besteht allerdings im Transportunternehmen eine sehr starke Abhängigkeit von einem oder wenigen Auftraggebern, die für einen Großteil der Transportaufträge verantwortlich sind ,und kommt es bei diesen zu einer grundsätzlichen Veränderung in der Transportorganisation, wird derartigen Überlegungen eine größere Bedeutung beigemessen. Ernsthafte Überlegungen zu einer Veräußerung des Unternehmens oder zu einem Verkauf werden dann vermehrt angestellt, wenn die Rahmenbedingungen keine Verbesserung erkennen lassen.

Für größer strukturierte Unternehmen stellt sich die Situation etwas anders dar. Diese Transportunternehmen haben zumeist eine Größenordnung erreicht, in der durch kontinuierliches Wachstum ein Fortbestand am Markt gesichert erscheint. Dieses Wachstum erfolgt einerseits durch Unternehmenszukäufe und andererseits gemeinsam mit dem Wachstum der vorhandenen Kunden. Ein stetiges Unternehmenswachstum muss auch deshalb stattfinden, um die Fixkosten abdecken zu können, da die Deckungsbeiträge auch in Zukunft ständig weiter sinken werden.

8 Schlussfolgerungen

Im Zuge der Gespräche, die der Autor mit den praxiskundigen Fachleuten aus dem österreichischen Güterbeförderungsgewerbe führte, konnten einige deutliche Unterschiede bei der Argumentation festgestellt werden, die sich zum überwiegenden Teil auf die Art der von den Unternehmen angebotenen Transportleistungen zurückführen lassen. Deshalb wird - nach der Darstellung von allgemein gültigen Konsequenzen - speziell auf die Schlussfolgerungen eingegangen, die sich einerseits für Transportunternehmen im nationalen Verkehr und andererseits für Unternehmen im internationalen Verkehr ergeben. Das Kapitel schließt mit den Schlussfolgerungen, die sich aufgrund der beobachteten Strategien bei den österreichischen Transportunternehmen ziehen lassen.

8.1 Allgemeine Schlussfolgerungen aus der Analyse der Befragungsergebnisse

Die allgemeine Zunahme des Wettbewerbs- und des Konkurrenzdrucks durch Unternehmen aus den neuen EU-Ländern hat als direkte Auswirkung zu einem Absinken der am Markt erzielbaren Transportpreise geführt. Einerseits stieg zwar insgesamt das zur Verfügung stehende Transportvolumen an, aber in gleichem Umfang erhöhten sich europaweit die Transportkapazitäten und auch der Wettbewerb mit Transportunternehmen aus den neuen EU-Ländern.

Aus diesem Grund gingen für österreichische Transportunternehmen besonders die Transportleistungen von den alten in die neuen EU-Länder verloren. Ein Rückzug vom internationalen Markt und Änderungen im Produktionsprogramm waren die Reaktion der österreichischen Transportunternehmen auf diesen Preisverfall. Die Änderungen im Produktionsprogramm bedeuten eine stärkere Fokussierung auf den heimischen

österreichischen Markt durch Ausweitung von Inlandsverkehren und Rückzug aus nicht mehr lukrativen Marktsegmenten. Diese sind vornehmlich im internationalen Fernverkehr zu finden. Zusätzlich wird stärkeres Augenmerk auf Marktnischen und Marktlücken gelegt, da eine Spezialisierung am Transportmarkt zu einer geringeren Austauschbarkeit beim Kunden führt und mitunter einen höheren erzielbaren Transportpreis für die erbrachte Transportleistung ermöglicht.

Die EU-Erweiterung und die Beitritte der neuen Länder führten für die österreichischen Transportunternehmen zu keiner Gewinnung von neuen Kunden.

8.1.1 Transportleistungen im internationalen Verkehr

Die Erbringung von standardisierten Transportleistungen im internationalen Fernverkehr stellt sich für österreichische Transportunternehmen bereits jetzt als sehr schwierig und in den seltensten Fällen als kostendeckend dar. Dieses Marktsegment ist typischerweise von Transportunternehmen aus den neuen EU-Ländern besetzt, die, mit einer unvergleichlich günstigeren Personalkostensituation ausgestattet, einen gewaltigen Preisdruck auf die österreichischen Mitbewerber ausüben. Dieser Preisdruck führt auch dazu, dass sich viele österreichische Unternehmen bereits von diesem Markt zurückziehen und auch noch in Zukunft ausscheiden werden. Die Transportunternehmen, die ausschließlich standardisierte Transportleistungen anbieten, sind weitestgehend einem Preisdiktat ausgesetzt und müssen die Bedingungen der Kunden akzeptieren, da andernfalls mit der Durchführung der Transportleistung Mitbewerber am Markt beauftragt werden, die jene zu günstigeren Preisen durchführen können. Für österreichische Transportunternehmen, die weiter auf dem internationalen Markt tätig sein wollen, ist ohne die Erbringung von logistischen Zusatzleistungen ein Überleben im internationalen Fernverkehr sicher nicht möglich.

Je besser sich ein Güterbeförderungsunternehmen in der Art und Weise der Erbringung der Transportdienstleistung von seinen Mitbewerbern abheben kann, desto weniger ist es einem Preisdruck ausgesetzt. Dies zeigt sich besonders deutlich bei Transportleistungen, die mit großem Know-how durchgeführt werden. Hier finden sich für österreichische Unternehmen durchaus Möglichkeiten, um sich auch weiterhin im

Wettbewerb des internationalen Verkehrs behaupten zu können und Wachstumspotenzial zu lukrieren.

Das im internationalen Fernverkehr eingesetzte Fahrpersonal muss nicht mehr, um eine bessere Differenzierung des eigenen Unternehmens im Wettbewerb gegenüber den Mitbewerbern zu erreichen, die deutsche Sprache beherrschen.

8.1.2 Transportleistungen im nationalen Verkehr

Für Transportunternehmen, die auf den nationalen österreichischen Binnenverkehr ausgerichtet sind, sind auf indirektem Weg positive quantitative Effekte beim verfügbaren Transportvolumen feststellbar. Produzierende Unternehmen, die verstärkt auf den neuen EU-Märkten tätig sind, schaffen eine zusätzliche Nachfrage nach Transportleistungen am österreichischen Markt. Aus diesen Entwicklungen heraus ergeben sich für diejenigen Transportunternehmen, die in diesem Marktsegment tätig sind, durchaus weitere positive Zukunftsaspekte.

Bedingt durch den Rückzug vieler österreichischer Transportunternehmen vom internationalen Markt aufgrund des hohen Preisdrucks, kommt es allerdings zu einer stärkeren Konzentration am österreichischen Markt, da dieser durch die bestehenden Kabotageübergangsregelungen noch in gewisser Weise geschützt ist. Derzeit ist im nationalen Verkehr und im Nahverkehr auch noch die preisliche Situation gegenüber dem internationalen Verkehr etwas besser, allerdings erhebt sich die Frage, ob es nicht in den nächsten Jahren zu einem Absinken der erzielbaren Preise durch das erweiterte Kapazitätsangebot und die verstärkte Konkurrenz kommen wird.

Im Gegensatz zum internationalen Fernverkehr ist es im österreichischen Binnenverkehr notwendig, dass das Fahrpersonal der deutschen Sprache mächtig ist, da das Fahrpersonal in diesem Einsatzfeld vielfach einem intensiveren Kundenkontakt ausgesetzt ist.

8.2 Schlussfolgerungen aus der Beziehung zwischen Transportunternehmen und Kunden

Das Vorhandensein von guten Beziehungen zu den Auftraggebern bringt für österreichische Transportunternehmen Wettbewerbsvorteile gegenüber ausländischen Mitbewerbern, was für den Bestand und die Fortentwicklung der Transportunternehmen sehr wichtig ist, da auf diese Weise - basierend auf einem guten Kunden–Transportdienstleister-Verhältnis mit einer stark ausgeprägten persönlichen Kontaktpflege - das Preisargument als alleiniges Vergabekriterium für Transportaufträge beim Kunden in den Hintergrund tritt.

Eine dokumentierte Servicequalität, wie sie für im Transportunternehmen eingeführte Qualitätsmanagementsysteme von akkreditierten Organisationen bestätigt wird, stellt in keiner Weise einen Wettbewerbsvorteil dar und führt auch zu keiner besseren Positionierung im Wettbewerb. Es besteht kein Zusammenhang zwischen einer Zertifizierung von Qualitätsmanagementsystemen und einer Verbesserung der Kundenbindung und -beziehung. Durch eine Einführung und Umsetzung von Qualitätssicherungsmaßnahmen sind auch keine positiven Auswirkungen für die am Markt erzielbaren Transportpreise festzustellen.

Je größer ein Transportunternehmen ist und vor allem je breiter gestreut die von diesem betreuten Marktsegmente sind, desto besser stellt sich die Verhandlungsposition beim Kunden dar. Aus diesem Grund können sich diese Transportunternehmen bei Preisverhandlungen auch entsprechend besser positionieren.

8.3 Schlussfolgerungen aus der Analyse der beobachteten Strategien

8.3.1 Kurzfristiger Planungszeitraum - Tagesplanung

Solche Transportunternehmen können sich besser am Markt positionieren, die in konjunkturschwachen Perioden und in wirtschaftlich schlechteren Phasen mehr Ladungen über virtuelle Frachten- und Laderaumbörsen anbieten können, als sie zur Auslastung der eigenen Fahrzeuge über derartige Plattformen akquirieren müssen. Anzustreben ist somit

für die Transportunternehmen einerseits eine Situation, bei der das Transportunternehmen hauptsächlich von den eigenen Kunden mit Ladungen für den Fuhrpark beauftragt wird und nur zu einem geringen Teil zu Auslastungszwecken auf Frachtenbörsen zurückgegriffen werden muss, und andererseits eine Situation, bei der ein ständiger Überhang an Ladungen gegenüber dem Eigenfuhrpark besteht und auf diese Weise eine Eigenauslastung des Fuhrparks leichter zu gewährleisten ist. Die über Frachtenbörsen akquirierten Transportaufträge zur Auslastung des eigenen Fuhrparks dürfen aus Deckungsbeitragsgründen allerdings nur einen geringen Anteil am gesamten Transportauftragsvolumen haben. Im Allgemeinen muss daher die Befrachtung der Fahrzeuge großteils durch Aufträge von fest an das Unternehmen gebundenen Kunden gegeben sein; Frachtenbörsen sollten nur als Überbrückungshilfe zur Minimierung des Leerkilometeranteils des eigenen Fuhrparks verwendet werden.

Die neuen gesetzlichen Regelungen im Bereich des Fahrpersonals haben zu Änderungen bei den Einsatzformen geführt. Hier sind Transportunternehmen erfolgreicher, die ihr Fahrpersonal weiterhin mit hoher Flexibilität einsetzen können, beispielsweise durch Umstellung auf Schichtbetrieb oder durch vermehrten Einsatz von Springerpersonal. Insgesamt erscheinen Unternehmen besser positioniert, die weniger Produktivitätsverlust durch die gesetzlichen Änderungen beim Fahrpersonalrecht hinnehmen müssen. Im internationalen Verkehr sind Produktivitätsverschlechterungen durch Beibehaltung der bisherigen Fahrpersonaleinsatzformen evident. Für Unternehmen, die den Zeitpunkt des Umstiegs vom analogen auf den digitalen Tachografen im Zuge von Ersatzanschaffungen so lange wie möglich hinauszögern, ergeben sich für diese Zeitspanne noch Produktivitätsvorteile.

8.3.2 Mittelfristiger Planungszeitraum – Jahresplanung

Die Initiative zu Preisverhandlungen mit den Auftraggebern muss im Fall einer Steigerung der Produktionskosten von den Transportunternehmen selbst ausgehen. Unternehmen, die Preisverhandlungen nur im Anlassfall durchführen und über keine weiteren Preisanpassungsmechanismen verfügen, geraten allerdings unter einen permanent wirkenden Preisdruck, der ihre Wettbewerbsfähigkeit schwächt. Besser sind Unternehmen am Markt positioniert, die über längerfristige Preisvereinbarungen verfügen und mittels

indexbasierter Zu- und Abschläge den gültigen Transportpreis in kürzeren Zeiträumen an Produktionskostenänderungen anpassen können.

Eine ständige Erweiterung betriebswirtschaftlicher Kenntnisse ist zur längerfristigen Sicherstellung des wirtschaftlichen Erfolgs der Unternehmen am Transportmarkt unabdingbar. Generell ist in der Transportbranche ein zu geringer betriebswirtschaftlicher Wissensstand vorhanden, was sich auch an der Zahl der Insolvenzen im Güterbeförderungsgewerbe feststellen lässt, die weit über der durchschnittlichen österreichischen Insolvenzquote liegt.

Durch eine effiziente Fakturierung und ein gutes Mahnwesen wird generell die Geldeingangsgeschwindigkeit in den Unternehmen erhöht. Die Einführung von Factoring ist im österreichischen Güterbeförderungsgewerbe kein Thema, da der Einsatz dieses Finanzierungsinstruments im österreichischen Geschäftsleben mit durchwegs negativen Assoziationen bei den Geschäftspartnern verbunden ist. Erfolgreicher, da im Außenverhältnis zu den Kunden nicht sichtbar, wird die Finanzierungsform der „stillen“ Zession angewandt.

Schulungsmaßnahmen beim Fahrpersonal führen zu durchwegs positiven Ergebnissen, ob es nun eine Verringerung des Treibstoffverbrauchs oder die Hintanhaltung von Strafen im Zuge der Einführung des digitalen Tachografen betrifft.

Eine gewisse Anzahl unproduktiver Zeiten beim Kunden (Wartezeiten zur Be- und Entladung) müssen von den Transportunternehmen ohne kostenmäßige Weiterverrechnung akzeptiert werden. In Perioden mit einem hohen Ladungsangebot wird daher als angewandte Gegenmaßnahme versucht, weitestgehend die Durchführung von Sammel- und Speditionsladungen zu vermeiden, da hier der Wartezeitanteil in der Regel besonders hoch ist.

8.3.3 Langfristiger Planungszeitraum – Mehrjahresplanung

In vielen Transportunternehmen, vor allem in den organisatorisch kleiner strukturierten Familienbetrieben, ist vom Unternehmer selbst eine sehr starke Identifikation

mit dem Beruf des Transporteurs gegeben, zusätzlich besteht auch oft eine sehr starke persönliche Bindung. Allerdings finden diese Identifikation und Bindung oft keine Entsprechung in den betriebswirtschaftlichen Ergebnissen, was dazu führt, dass Transportunternehmen oftmals sehr lange künstlich am Leben erhalten werden.

Eine umfangreichere Kooperation in bestimmten logistischen Bereichen mit den Auftraggebern (beispielsweise durch Übernahme von Werkverkehren) führt in der Regel zu einer Stärkung der Marktposition der Güterbeförderungsunternehmen. Für Transportunternehmen, die auf derartige Übernahmen von Werksverkehren spezialisiert sind und die darin die Kernkompetenz ihres Unternehmens sehen, gibt es in diesem Marktsegment durchaus weitere Wachstums- und Entwicklungsmöglichkeiten. Diese lassen sich für österreichische Transportunternehmen, die in diesem Marktsegment tätig sind, folgendermaßen begründen: In der derzeit herrschenden wirtschaftlich schwierigen Situation, bedingt durch Wirtschaftskrise und Konjunktureinbruch, werden von Unternehmen aus dem produzierenden Sektor, die derzeit noch Werkverkehr betreiben, voraussichtlich verstärkt Überlegungen zur Auslagerung des vorhandenen Fuhrparks angestellt. Derartige Überlegungen würden in Zeiten der Hochkonjunktur aus betriebspolitischen Gründen vielfach unterbleiben. Die Möglichkeiten der Übernahme von größeren Werkverkehrsflotten kommen allerdings nur für Transportunternehmen in Frage, die bereits eine gewisse Größe, wirtschaftliche Kraft und Erfahrung in der Umsetzung haben.

Bei kleineren Transportunternehmen stellen sich gewisse Schwierigkeiten bei der Umsetzung derartiger strategischer Überlegungen ein, da in diesen Bereichen zumeist nicht die Kernkompetenz zu finden ist. Durch eine Fokussierung auf gewisse Tätigkeiten geht die für diese Transportunternehmen typische Flexibilität erheblich verloren. Durch Übernahme von Werkverkehren wird das Unternehmen vielmehr auf bestimmte Destinationen, Länder oder Märkte fixiert und ist dadurch von seinen Kunden auf bestimmte Betätigungsfelder eingeengt, was eben den Verlust an Flexibilität bedeutet. Die Übernahme von Transporttätigkeiten in der Funktion eines sogenannten Hausspediteurs wird von kleiner strukturierten Transportunternehmen weniger angestrebt, da diese Tätigkeiten ebenso wenig zur Kernkompetenz zu zählen sind. So sind vom Hausspediteur auch Transportleistungen abzuwickeln, die bisher nicht im Produktionsprogramm des

Transportunternehmens vorhanden sind und für die oftmals das notwendige Equipment und vor allem Know-how nicht in dem dafür erforderlichen Ausmaß vorhanden sind.

Eine Ausweitung der Geschäftsfelder ermöglicht den Transportunternehmen, sich besser am Markt zu positionieren. Neben der Erbringung der reinen Transportleistung sind Maßnahmen zu setzen, die dazu führen, dass das Transportunternehmen für die Kunden ein wichtiges Glied in der Produktionskette ist. Ein verstärkter Einsatz von Spezialfahrzeugen oder eine Erweiterung des vorhandenen Spezialfuhrparks führt zu einer besseren Positionierung beim Kunden und verhindert somit eine leichtere Austauschbarkeit, die andernfalls durch eine Preisdifferenzierung erfolgt.

Je mehr eine gewisse Größe des Fuhrparks unterschritten wird, desto unflexibler wird das Transportunternehmen am Markt, weshalb es den Kundenwünschen nicht mehr in der geforderten Qualität und Flexibilität Folge leisten kann. Außerdem nehmen proportional die Gemeinkosten entsprechend zu.

Je mehr Fahrzeuge des eigenen Fuhrparks ausgelagert werden, umso abhängiger wird das Transportunternehmen von seinen Subdienstleistern und umso schwieriger ist es unter Umständen, die eigentliche Kernkompetenz aufrechtzuerhalten.

Die Ausflaggung von Fahrzeugen in andere Länder der Europäischen Union wird von den österreichischen Transportunternehmen immer zurückhaltender und skeptischer beurteilt, da die Unsicherheiten und Unwägbarkeiten in den Zielländern immer größere Dimensionen annehmen und auch die Sprachbarrieren nicht zu unterschätzen sind.

Es ist zu erwarten, dass dann eine stärkere Verlagerung der Transportleistungen von der Straße auf andere Verkehrsmittel erfolgt, wenn sich die Rahmenbedingungen für den Straßengüterverkehr gravierend ändern. Je teurer der Treibstoff, umso eher wird von den Transportunternehmen auf Angebote des kombinierten Verkehrs zurückgegriffen werden. Zudem würde ein flexibler und problemloser Zugang zu diesen Angeboten einer besseren Nutzung förderlich sein.

Je abhängiger die einzelnen Transportunternehmen von einigen wenigen Auftraggebern sind, umso leichter werden Entschlüsse zu Betriebsschließungen gefasst.

9 Handlungsempfehlungen

Die Rahmenbedingungen für die Erbringung von Transportleistungen im nationalen österreichischen sowie im internationalen europäischen Umfeld haben sich – wie in den vorhergehenden Kapiteln gezeigt - in den vergangenen Jahren erheblich für die Transportdienstleister verändert und diese vor neue Aufgaben und Anforderungen gestellt.

Aus den angestellten Untersuchungen lässt sich ableiten, dass nach wie vor teilweise erhebliche Wettbewerbsverzerrungen innerhalb der Europäischen Union durch unterschiedliche nationale Rahmenbedingungen bestehen. Als die maßgeblichsten Unterschiede in den Wettbewerbsbedingungen zwischen den Transportunternehmen aus verschiedenen EU-Ländern wurden die unterschiedlichen Bedingungen bei der Entlohnung der Dienstnehmer innerhalb der Europäischen Union identifiziert. Als generelle Kostentreiber für alle am Wettbewerb beteiligten Unternehmen wurden die Kraftstoffkosten und die europaweit verstärkte Einführung von fahrleistungsabhängigen Mauten erkannt.

Die aufgezeigten Unterschiede der Rahmenbedingungen, die sich besonders in beträchtlichen Produktionskostenunterschieden am internationalen Markt manifestieren, können auch nicht mehr durch eine Erhöhung der Produktivität in den Unternehmen der „alten“ EU-Mitgliedsländer ausgeglichen werden, sondern bedürfen zusätzlich weitergehender Strategie- und Maßnahmenpakete, um handlungsfähig und vor allem wettbewerbsfähig zu bleiben.

9.1 Identifizierung der Kernkompetenz

Die österreichischen Unternehmen, insbesondere Mischbetriebe, die sowohl im nationalen und internationalen Verkehr tätig sind, müssen in der gegenwärtigen Situation

feststellen, wo sich ihre Kernkompetenzen befinden. Dazu ist auf jeden Fall betriebswirtschaftliches Know-how notwendig, um diesbezüglich hinreichende Beurteilungen treffen zu können. In Unternehmen, die im internationalen Fernverkehr tätig sind, muss geprüft werden, ob dieser Verkehr unter den gegenwärtigen österreichischen Rahmenbedingungen überhaupt weiterhin noch rentabel durchführbar ist; allenfalls sind inländische Betriebsschließungen und die Frage zu überlegen, ob es nicht sinnvoller ist, in den neuen EU-Mitgliedsstaaten unter besseren Rahmenbedingungen neue Unternehmen aufzubauen. Außerdem ist zu prüfen, ob es möglich und sinnvoll ist, Auslagerungen im Zusammenhang mit der eigenen Leistungserbringung zu forcieren, was einen verstärkten Fremdeintritt und eine Ausweitung von Leistungsvergaben bedeutet.

Unter diesen Gegebenheiten haben sich die Transportunternehmen ständig die Fragen zu stellen, ob die eigene Kostenstruktur im Verhältnis zu den Mitbewerbern aus den neuen EU-Ländern noch konkurrenzfähig ist und ob für die Kunden Leistungen erbracht werden, die von den Mitbewerbern aus den neuen EU-Ländern nicht oder nicht in der geforderten Qualität erbracht werden können.

9.2 Entwicklung von klaren Strategien

Die Entwicklung von eindeutigen Strategien und Zielsetzungen ist in der derzeitigen wirtschaftlich schwierigen Zeit für ein wirtschaftliches Überleben sehr wichtig. Diese Strategien können für Klein- und Kleinstunternehmen im Bereich der Spezialisierung (Fahrzeuge) für die Erbringung bestimmter Transportleistungen liegen, sofern diese Marktsegmente nicht schon besetzt sind. Als Alternative bleibt für diese Unternehmen in letzter Konsequenz das Ausscheiden aus dem Markt durch Verkauf oder Betriebsschließung übrig.

Für mittlere Unternehmen besteht die Möglichkeit, durch das Anbieten von logistischen Zusatzdienstleistungen die Position am Markt zu verbessern. Außerdem sind Fusionen, weitergehende Kooperationen mit anderen Transportunternehmen oder strategische Unternehmenszukäufe möglich. Größeren Unternehmen, die über die entsprechenden personellen und finanziellen Ressourcen verfügen, stehen weitergehende Maßnahmen offen. Im Inland kann mit Qualität in der Erbringung der Dienstleistung und starker Kundenbindung das Güterbeförderungsunternehmen auf einem höheren Preislevel

positioniert werden, um am österreichischen Markt konkurrenzfähig zu bleiben. Parallel dazu kann mit Partnern oder durch Gründung von Tochterunternehmen in den neuen EU-Ländern das günstige Produktionskostenniveau für die Erbringung weniger anspruchsvoller Transporttätigkeiten genutzt werden.

Wichtig sind in diesem Zusammenhang für die einzelnen Transportunternehmen – und zwar unabhängig von den gewählten Strategien - auf jeden Fall eine laufende Identifikation von notwendigen Korrekturmaßnahmen zur Zielerreichung und eine kontinuierliche Überprüfung der gesetzten strategischen Ziele auf Sinnhaftigkeit.

9.3 Kundenbindung

Um als österreichisches Transportunternehmen am europäischen Markt bestehen zu können, ist eine starke Kundenbindung unabdingbar. Sie bietet einen erheblichen Schutz vor Mitbewerbern und einer leichten Austauschbarkeit. Dieser Kundenbindung muss allerdings die Abwicklung der Transportleistung auf einem entsprechenden Servicelevel sowie mit einer entsprechenden Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit vorausgehen. Die Vergabe von Transportleistungen erfolgt oftmals nicht in den obersten Managementebenen der verladenden Unternehmen, sondern einige Hierarchiestufen darunter. Hierauf sind die Kundenbindungsmaßnahmen zu fokussieren.

Die Kosten für die Gewinnung neuer Kunden sind in der Regel bedeutend höher als Investitionen in eine bessere Kundenbindung. Mit der Dauer der Kundenbeziehung erhöht sich auch deren Nutzen in verschiedenen Bereichen wie in erhöhter Kauffrequenz, geringeren Vertriebs- und Kundenbearbeitungskosten, einer geringeren Preissensibilität und Weiterempfehlungen. Es können auf diese Weise mit den Kunden gemeinsame „Win-win-Situationen“ geschaffen werden wie beispielsweise durch die Einführung von einfachen automatisierten Verfahren zur Transportauftragsvermittlung, einfachen Sendungsverfolgungsverfahren oder einer Reduktion von Leerkilometern und einer Steigerung der Fahrzeugauslastung.

9.4 Kenntnis der Produktionskosten

Für die Anwendung und Umsetzung von Strategiemaßnahmen ist die Kenntnis der eigenen Kosten und Kostenstruktur unabdingbar. Dieses betriebswirtschaftliche Wissen ist in den österreichischen Unternehmen mitunter nur sehr marginal ausgeprägt, was mit ein Grund für die sehr große Zahl an Insolvenzen im Güterbeförderungsgewerbe ist. Dieser Situation kann durch eine Intensivierung von Personalentwicklungsmaßnahmen begegnet werden. Kenntnisse in der Unternehmensführung, im kaufmännischen Rechnungswesen und im Controlling können durch Qualifizierungs- und Weiterbildungsmaßnahmen erworben werden; ein betriebswirtschaftlich gut geschultes Personal ist Voraussetzung eines Betriebserfolgs. Der Personalentwicklung muss eine zentrale Rolle eingeräumt werden, da sich Erfolge im Bereich der Straßengüterbeförderung immer auf motivierte und gut geschulte Mitarbeiter zurückführen lassen.

9.5 Konzentration auf den österreichischen Transportmarkt

Der nationale österreichische Straßengüterverkehr ist aufgrund der in den Beitrittsverträgen mit den neuen EU-Ländern festgelegten Kabotageübergangsregelungen noch vor Wettbewerb aus diesen Ländern geschützt. Dies hat zur Folge, dass sich die Transportpreissituation auch noch etwas besser darstellt. Allerdings laufen diese Übergangsfristen spätestens mit Ende 2011 aus, womit der Wettbewerb mit ausländischen Unternehmen auch im Inlandsverkehr voll einsetzen wird. Diese Übergangsfristen bieten für die österreichischen Transportunternehmen die Möglichkeit, die eigenen innerbetrieblichen Prozesse und Abläufe zu optimieren und effizienter zu gestalten, um für den schärferen Wettbewerb am Heimmarkt gerüstet zu sein. Im nationalen Verkehr wird es im Inland mit gutem Personal, einem vernünftigen und modernen Fuhrpark, mit guten Leuten in Disposition und Verwaltung auch weiterhin möglich sein, Nischen zu finden, die ein Überleben im schwierigen Umfeld zulassen. Ob ein weiteres Belassen von Standardtransportleistungen, die kein zusätzliches Know-how erfordern und die auch von anderen Mitbewerbern am Markt in ähnlicher Qualität angeboten werden, im Angebots- und Produktionsprogramm sinnvoll ist, muss von jedem einzelnen Unternehmen selbst in wiederkehrenden zeitlichen Abständen hinterfragt werden.

9.6 Forderungen an die politischen Entscheidungsträger

Die Verkehrswirtschaft und hier im Besonderen der Straßengüterverkehr haben in der politischen Diskussion generell einen sehr niedrigen Stellenwert. Der Verkehrsbereich wird im Allgemeinen eher dazu verwendet, um mit diesem Politik zu machen und auf Kosten dieses Wirtschaftszweiges eigene politische Ziele zu verfolgen, anstatt die im Verkehrsbereich tätigen Unternehmen zu unterstützen und für günstige Rahmenbedingungen für deren wirtschaftliche Aktivitäten zu sorgen. Positive Rahmenbedingungen können auch deshalb eingefordert werden, da eine nicht unbeträchtliche Anzahl an Arbeitsplätzen durch die Verkehrsbranche angeboten und ein erheblicher Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt geleistet wird.

Der freie Wettbewerb wird von den österreichischen Marktteilnehmern als sinnvoll angesehen, aber es müssen auch für alle Teilnehmer am Markt die gleichen Rahmenbedingungen gelten. Für eine derartige Angleichung der Rahmenbedingungen sollten die politisch Verantwortlichen verstärkt eintreten. Der Auftrag an die Politik muss sein, Lösungen zu finden und Rahmenbedingungen zu schaffen, die das österreichische Güterbeförderungsgewerbe dahingehend unterstützen, die schwierige Übergangsphase zu überstehen, die seit dem Beitritt der neuen EU-Länder gegeben ist, solange bis eine europaweite Angleichung der Wettbewerbsbedingungen stattgefunden hat.

Unter den momentan in Österreich herrschenden Rahmenbedingungen zwingt die Politik Transportunternehmen verstärkt, sich mit Abwanderungs- und Ausflaggungsüberlegungen auseinanderzusetzen und diese auch umzusetzen. Dies hat zur Folge, dass zwar Transportleistungen weiterhin am heimischen Markt erbracht werden, die Wertschöpfung und die steuerlichen Abgaben aber im Ausland erfolgen. Die auf diese Weise entstehenden Kosten der Ausflaggung für die öffentliche Hand finden in der politischen Diskussion bisher wenig bis keinen Niederschlag.

Als gegensteuernde Maßnahmen stellen Schritte, die eine Senkung der Kraftfahrzeugsteuer, der Mineralölsteuer und der Höhe der fahrleistungsabhängigen Maut zum Ziel haben, geeignete Lösungsansätze dar. Eine vorübergehende Absicherung der österreichischen Güterbeförderungsunternehmen ist auch durch das vollständige zeitliche

Ausnützen der Kabotageübergangsregelungen möglich. Mittelfristig sollte auch versucht werden, das Lohnniveau in den neuen EU-Ländern anzuheben und auf eine ähnliche Höhe wie in Österreich zu bringen, damit ein fairer Wettbewerb mit gleichen Marktchancen für alle Teilnehmer gegeben ist. Generell müssen auch weitere positive Signale und Maßnahmen zur Sicherung der Attraktivität eines Unternehmensstandortes in Österreich ergriffen werden, wie dies durch eine Senkung der Lohnnebenkosten erfolgen kann. Darüber hinaus ist für die Transportunternehmen in Österreich ein günstigeres Investitionsklima zu schaffen sowie eine generell verkehrsfreundlicher ausgerichtete Förderpolitik zu entwickeln.

Die Einführung des digitalen Tachografen und der neuen gesetzlichen Regelungen beim Fahrpersonal haben Transportabläufe vielfach verkompliziert und unflexibel werden lassen. Arbeitsabläufe unterliegen seither strikteren zeitlichen Vorgaben, die einen negativen Einfluss auf die Produktivität zur Folge haben. Dies führt bei den europaweit ungleichen Arbeitskosten zu erheblichen Wettbewerbsverzerrungen. Hier ist die europäische Politik gefordert, die überzogenen gesetzlichen Regelungen zurückzunehmen und weniger restriktive Rahmenbedingungen zu schaffen, denn gerade den Straßengüterverkehr zeichnen seine Flexibilität und rasche Anpassungsfähigkeit an kurzfristige Änderungen in seinem Umfeld aus.

10 Zusammenfassung und Ausblick

10.1 Zusammenfassung

Die beiden letzten Erweiterungen der Europäischen Union in den Jahren 2004 und 2007 Richtung Osten und Süden haben zu erhebliche Auswirkungen auf das österreichische Straßengüterbeförderungsgewerbe geführt. Ziel dieser Arbeit war es, herauszufinden, welche Veränderungen diese EU-Erweiterungen mit sich bringen, wie sich diese auf den Wettbewerb zwischen den Transportunternehmen der alten und der neuen EU-Staaten auswirken, welche Strategien und Maßnahmenoptionen den österreichischen Transportunternehmen zur Verfügung stehen und welche dieser aufgezeigten Möglichkeiten tatsächlich erfolgreich umgesetzt werden können.

Generell wirkten sich die Beitritte der neuen EU-Mitgliedsländer für die österreichischen Transportunternehmen in erheblichen finanziellen Belastungen aus, deren Ursachen hauptsächlich in den Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen zu finden sind. Hierzu können vor allem die neuen Vorschriften bei den Einsatzbedingungen für das Fahrpersonal und die bereits zum überwiegenden Teil europaweit eingeführten fahrleistungsabhängigen Mauten gezählt werden.

Die Gesetzgebung der Europäischen Union ist jedoch im Allgemeinen von dem Bestreben getragen, harmonisierte Wettbewerbsbedingungen für alle Teilnehmer am europäischen Binnenmarkt zu schaffen. Dieser Grundsatz der Wettbewerbsharmonisierung kommt den Transportunternehmen bereits in vielen ihrer Tätigkeitsbereiche entgegen. So lassen sich bei Berufszugang, Marktzutritt und den technischen Rahmenbedingungen (Fahrzeugabmessungen, Gewichten, Schadstoffemissionen und technischer Überwachung) keine wettbewerbsrelevanten Unterschiede zwischen den einzelnen EU-Mitgliedsstaaten feststellen.

Die EU-weite Einführung strengerer gesetzlicher Vorgaben in der Sozialgesetzgebung für das Fahrpersonal verfolgt primär die Ziele einer Erhöhung der Verkehrssicherheit im Straßenverkehr und einer Verbesserung der Sozialbedingungen der Fahrzeuglenker. Allerdings kommt es dadurch auf indirektem Wege zu einer erheblichen Verzerrung des Wettbewerbs zwischen Transportunternehmen aus den alten und den neuen EU-Mitgliedsländern. Bedingt durch die insgesamt günstigere Entlohnungssituation in den neuen Ländern und die erlittenen Produktivitätsverluste, ausgelöst durch die neuen gesetzlichen Regelungen, geraten die Transportunternehmen aus den alten EU-Ländern unter einen erheblichen Wettbewerbsdruck. Verschärft wird diese schwierige Situation auch noch zusätzlich durch die in den vergangenen Jahren stark gestiegenen Treibstoffkosten. Die am Markt erzielbaren Preise für Transportleistungen gingen aufgrund der Konkurrenz durch die neuen Marktteilnehmer aus den östlichen EU-Ländern zumeist zurück. Dieser Sachverhalt betrifft insbesondere die Transportunternehmen aus den alten EU-Ländern, die im internationalen Verkehr tätig sind und hauptsächlich standardisierte Transportleistungen anbieten. In diesem Marktsegment hat sich ein besonders heftiger Wettbewerb mit entsprechenden Auswirkungen auf den Transportpreis entwickelt.

Dieser Sachverhalt zeigt auch Auswirkungen auf den österreichischen Staatshaushalt. Auf diese schwierige Situation reagieren Transportunternehmen mit der Ausflaggung von Fahrzeugeinheiten oder sogar von ganzen Unternehmen in „billigere“ Länder. Dies führt ebenso zum Verlust von Einnahmen für den Staat (KFZ-Steuer) und die Sozialversicherungsträger (Sozialversicherungsabgaben Dienstgeber und Dienstnehmer) sowie von Arbeitsplätzen. Ähnliche Auswirkungen in Form von erheblichen Einnahmeverlusten für die öffentliche Hand sind auch bei Insolvenzen von Transportunternehmen festzustellen. Die Zahl der jährlich von einer Insolvenz betroffenen Güterbeförderungsunternehmen liegt in Österreich deutlich über der generellen Insolvenzquote.

Aus dieser schwierigen Situation heraus haben die österreichischen Transportunternehmen unterschiedliche Maßnahmen und Strategien entwickelt, mit denen sie auf diese erheblich veränderten Rahmenbedingungen und den verschärften Wettbewerb reagieren.

Einen Schwerpunkt bei den angewandten und beobachteten strategischen Maßnahmen bilden die Beziehungen zwischen den Transportunternehmen und ihren Kunden. Über eine gute Kundenbeziehung ist es den Güterbeförderungsunternehmen möglich, sich von Mitbewerbern aus den neuen Ländern abzugrenzen und weniger leicht auswechselbar zu werden. Durch Investitionen in diese Beziehung lassen sich durchaus auch Synergieeffekte schaffen, sodass das Preisargument als Kriterium für die Erteilung von Transportaufträgen beim Kunden in den Hintergrund tritt. Generell sehen Unternehmen, die vornehmlich am nationalen österreichischen Transportmarkt oder in Nischenbereichen tätig sind, auch in Zukunft durchaus positive Entwicklungsmöglichkeiten und einen gesicherten wirtschaftlichen Erfolg. Dieser resultiert aus der Kombination von starken, positiv geprägten Kundenbeziehungen und dem Wissen um die eigenen Fähigkeiten; man ist im Produktionsablauf der Kunden ein wichtiges Element, welches nicht leicht durch Billiganbieter zu ersetzen ist.

Unternehmen, die vornehmlich im internationalen Verkehr stehen, bedürfen bei den Kunden einer klaren Positionierung im Wettbewerb, wobei diese Positionierung für österreichische Unternehmen auf keinen Fall über die Preisführerschaft erfolgen kann. Für österreichische Unternehmen im internationalen Fernverkehr ist jedoch anzumerken, dass durch standardisierte Güterbeförderungen, die auch ohne bestimmte terminliche Vorgaben durchzuführen sind, in der herrschenden Kostenstruktur keine positiven Deckungsbeiträge erwirtschaftet werden können, weder derzeit, noch viel weniger in der Zukunft. Insofern erlangen logistische Zusatzleistungen neben der Erbringung der eigentlichen Transportleistung einen immer größeren Stellenwert.

Neben der Fokussierung auf die Kundenbeziehungen müssen auch kurz-, mittel- und langfristige Strategien in den österreichischen Transportunternehmen vorhanden sein, um sich weiterhin erfolgreich positionieren zu können. Im kurzfristigen zeitlichen Horizont kann eine Optimierung des Fahrzeugeinsatzes durch die Verwendung von entsprechenden Softwaretools geschehen (z. B. Routen- und Tourenplanungssoftware). Der Einsatz von Frachten- und Laderaumbörsen im Unternehmen kann zu einer Verbesserung der Fahrzeugauslastung und zur Vermeidung von Leerkilometern führen. Es ist auch eine Änderung in den Einsatzformen des Fahrpersonals denkbar, um die theoretische Fahrzeugverfügbarkeit bestmöglich auszunutzen. Allerdings müssen zur Umsetzung und Bewertung der genannten Maßnahmen auch die innerbetrieblichen Voraussetzungen

vorhanden sein. Im mittelfristigen Planungshorizont stellen somit Personalentwicklungsmaßnahmen in Verbindung mit der Erhöhung von betriebswirtschaftlichen Kenntnissen zentrale Ansatzpunkte dar. Generell ist der zurzeit nicht sehr ausgeprägte betriebswirtschaftliche Wissensstand in den österreichischen Unternehmen zu erhöhen, um bei den sich häufig ändernden Rahmenbedingungen eine stärkere Position in Preisverhandlungen mit Kunden beziehen zu können. Im langfristigen Planungszeitraum gilt es, die strategische Ausrichtung des Unternehmens festzulegen. Generell konnte in den Untersuchungen festgestellt werden, dass Unternehmen, die über keine – wie auch immer geartete - Strategie verfügen, in Zukunft nur sehr schwer überleben werden können.

10.2 Ausblick

Es wird bei den österreichischen Güterbeförderungsunternehmen in den nächsten Jahren eine verstärkte Entwicklung in Richtung einer Marktbereinigung stattfinden, in deren Folge eine Reihe von Unternehmen vornehmlich durch Insolvenz vom Markt verschwinden wird. Diese Entwicklung wird verstärkt auf die klein- und mittelständischen Unternehmen zukommen, da hier vielfach das Know-how und die wirtschaftliche Kraft fehlen, um auf die angesprochenen Veränderungen in angemessener Weise zu reagieren.

Dementgegen wird es durch Übernahme der Tätigkeiten der aus dem Markt ausscheidenden Unternehmen sowie durch Zusammenschluss von mittleren Unternehmen zu größeren Einheiten verstärkt zu einem Wachstum bei den größeren Transportdienstleistungsunternehmen kommen. Diese Entwicklung wird dazu führen, dass vorwiegend große Unternehmenseinheiten am Markt bestehen bleiben. Diese Prozesse der Marktbereinigung können jedoch auch dazu beitragen, dass sich für die dann noch am Markt tätigen österreichischen Unternehmen die Situation verbessert und es insgesamt zu einer Entspannung im Wettbewerb und zu einer Verringerung des herrschenden Preisdrucks kommen wird.

Das Transportvolumen, das momentan österreichischen Frächtern zur Erbringung ihrer Transportleistung zur Verfügung steht, wird sich verringern, wobei davon auszugehen ist, dass ein Großteil dieses Volumens von Transportunternehmen aus den neuen EU-Ländern oder von österreichischen Unternehmen, die bereits in diese Länder ausgeflaggt

haben, übernommen wird. Diese Entwicklung ist auch nach Auslaufen der Kabotageübergangsregelungen im Nahverkehr und im nationalen Verkehr in verstärkter Form zu erwarten.

Das österreichische Güterbeförderungsgewerbe hat jedoch nach wie vor seine Daseinsberechtigung, da vielfach in österreichischen Unternehmen mit österreichischem Personal eine höhere Wertschöpfung erreicht wird, als dies den Mitbewerbern aus den neuen EU-Ländern mit dem dort verfügbaren Personal möglich ist. Die Nachteile, die sich aus den unterschiedlich hohen Lohnkosten ergeben, können auf diese Weise zu einem gewissen Teil kompensiert werden. Das Lohnniveau wird in den neuen Ländern in den nächsten Jahren sicherlich steigen und in einigen Jahren ein ähnliches Lohnniveau wie in den „alten“ EU-Ländern erreichen, sodass es dann zu einer Entspannung bei den verzerrten Wettbewerbsbedingungen kommen wird. Für die Übergangsphase ist die Politik gefordert, günstigere Rahmenbedingungen in Österreich zu schaffen, um die Güterbeförderungsunternehmen in ihren Bestrebungen zu unterstützen.

Durch die beiden EU-Erweiterungen in den vergangenen Jahren ergeben sich für österreichische Transportunternehmen allerdings auch Chancen, die es zu nutzen gilt. In den einzelnen EU-Beitrittsländern können österreichische Unternehmen Standortvorteile nutzen, indem sie dort Niederlassungen gründen oder sich an dort ansässigen Unternehmen beteiligen. Große und wirtschaftlich leistungsfähige Güterbeförderungsunternehmen aus den alten EU-Mitgliedsstaaten wurden in dieser Richtung schon in den Neunzigerjahren in den mittel- und osteuropäischen Ländern aktiv. Nunmehr versuchen auch mittlere Unternehmen auf den neuen Märkten Fuß zu fassen und sich dieses Wachstumspotenzial zu erschließen. Allerdings wird den Klein- und Kleinstunternehmen dieser Weg nicht möglich sein.

Literaturverzeichnis

Monographien

Aberle, G. (2003):
Transportwirtschaft / einzelwirtschaftliche und gesamtwirtschaftliche Grundlagen,
4. überarbeitete und erweiterte Auflage, Oldenbourg Verlag, München/Wien

Adrian, R. Hrsg. (2000):
Der Bankbetrieb/Das praxisorientierte Lehrbuch für Schule, Studium und Beruf. Lehrbuch und Aufgaben, 15., überarb. Aufl., Gabler, Wiesbaden

Arnold, D. Hrsg. (2008):
Handbuch Logistik, 3., neu bearb. Aufl., Springer, Berlin

Bahrami-Aghdam K. (2002):
Horizontale Transportlogistik/Kooperationen als Synergiepotenzial für Hersteller kurzlebiger Konsumgüter, Wien, Wirtschafts-Univ., Diss.

Becker, M. (2005):
Personalentwicklung/Bildung, Förderung und Organisationsentwicklung in Theorie und Praxis, 4. akt. u. überarb. Aufl., Schäffer-Poeschel, Stuttgart

Berka, W. (2005):
Lehrbuch Verfassungsrecht/Grundzüge des österreichischen Verfassungsrechts für das juristische Studium, Springer, Wien/New York

Berthel, J. (2003):
Personal-Management/Grundzüge für Konzeptionen betrieblicher Personalarbeit,
7. Auflage, Poeschel, Stuttgart

Bisani, F. (1995):
Personalwesen und Personalführung/Der State of the Art der betrieblichen Personalarbeit,
4. Auflage, Gabler, Wiesbaden

Bitz, M. (2005):
Finanzdienstleistungen, 7., unwesentl. veränd. Aufl., Oldenbourg, München/Wien

Bloech, J., Ihde G. (1997):
Vahlens großes Logistik Lexikon, Vahlen, München

Bockelmann, K., Böseler, U., Lauenstein, T. (1996):
Die Logistik-Macher; in: Jahrbuch der Logistik 10, 1996, S. 200 – 202

Böseler, U. (2000):
Qualifizierung von Transport-Disponenten/Bedarfsanalyse sowie partizipativ orientierte Gestaltung eines Qualifizierungs-Systems und Schritte zu dessen Evaluierung, Bochum, Ruhr-Univ., Diss.

Brandenburg, H. Hrsg. (2006):
Güterverkehr - Spedition – Logistik/Leistungserstellung in Spedition und Logistik, 37. Aufl., Bildungsverlag. Eins/Gehlen, Troisdorf

Deußner, R., Novak, S. (2007):
Aktuelle Verkehrsentwicklung im grenzüberschreitenden Güterverkehr/Analyse Verkehrsmarkt 2005, Auftraggeber: Arbeiterkammer Wien, erstellt vom Österreichischen Institut für Raumplanung, Wien

Drumm, H. J. (2000):
Personalwirtschaft, 4. Auflage, Springer, Berlin

Einbock, M. (2007):
Betriebswirtschaftliche Auswirkungen der fahrleistungsabhängigen Maut, in: Das österreichische Verkehrsjournal, 2/2007, S. 18-31

Einbock, M. (2007):
Die fahrleistungsabhängige LKW-Maut/Konsequenzen für Unternehmen am Beispiel Österreichs, 1. Aufl., Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden

Feßl, T., Herry, M., Wolf, S. (2003):
Auswirkungen der EU-Erweiterung auf die österreichische Verkehrswirtschaft, in: Internationales Verkehrswesen, 1+2/2003, S. 11-15

Feuchtinger, G., Lesigang, M. (2005):
Praxisleitfaden Insolvenzrecht/unter Berücksichtigung des Eigenkapitalersatzgesetzes, Sozialbetrugsgesetzes 2005, der EO-Novelle 2005, des Entwurfes der Insolvenzrechts-Novelle 2005 (voraussichtlich in Kraft ab 1.1.2006), 2., überarb. Aufl., Linde Verlag, Wien

Frerich, J., Müller, G. (2004a):
Europäische Verkehrspolitik/Von den Anfängen bis zur Osterweiterung der Europäischen Union/Band 1: Politisch-ökonomische Rahmenbedingungen – Verkehrsinfrastrukturpolitik, Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München/Wien

Frerich, J., Müller, G. (2004b):
Europäische Verkehrspolitik/Von den Anfängen bis zur Osterweiterung der Europäischen Union/Band 2: Landverkehrspolitik, Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München/Wien

Göpfert, I. (2000):
Logistik Führungskonzeption/Gegenstand, Aufgaben und Instrumente des Logistikmanagements und –controllings, Vahlen, München

Gulda, D. (2007):
Straßengüterverkehr: Wirtschaftlichkeit im Spannungsfeld strenger Regeln und scharfen Wettbewerbs, in: Tagungsband: Legal – Illegal – Egal?/Probleme und Kontrollen im Straßengüterverkehr und auf der Donau, Wien, S. 11-17

Hansmann, K.-W. (2006):
Industrielles Management, 8., völlig überarb. u. erw. Aufl., Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München/Wien

Herry, M. (2007):
Auswirkungen der Nichteinhaltung von geltenden Regelungen auf dem Transportmarkt, in: Tagungsband: Legal – Illegal – Egal?/Probleme und Kontrollen im Straßengüterverkehr und auf der Donau, Wien, S. 23-61

Hinterhuber, H. Hrsg. (2006):
Kundenorientierte Unternehmensführung/Kundenorientierung, Kundenzufriedenheit, Kundenbindung, 5., überarb. und erw. Aufl., Gabler, Wiesbaden

Hinterhuber, H., Handlbauer, G., Matzler, K. (2003):
Kundenzufriedenheit durch Kernkompetenzen/eigene Potenziale erkennen, entwickeln, umsetzen, 2., überarb. Aufl., Gabler, Wiesbaden

Hofstätter, L., Mayrhofer, H., Würdinger M. (1994):
Betriebswirtschaftliche Kennzahlen in der Praxis/Kennzahlen-Handbuch, Schriftenreihe des Wirtschaftsförderungsinstituts, Wien

Hungenberg, H. (2004):
Strategisches Management in Unternehmen/Ziele - Prozesse – Verfahren, 3., überarb. u. erw. Aufl., Gabler, Wiesbaden

Jauernig, C., Leschek, U., Reisch, H.-P., Stoll, M. (2005):
Überlebensstrategien/Für mittelständische Transport- und Logistikdienstleister, Verlag Heinrich Vogel, München

Jung, H. (2006):
Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 10., überarb. Aufl., Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München/Wien

Klaus, P., Fischer, K., Prockl G. (2007):
Straßengüterverkehr, Fahrerarbeit und das Neue Europäische Fahrpersonalrecht/ Wirkungen der neuen arbeits- und lenkzeitrechtlichen Vorschriften im Spannungsfeld zwischen Verkehrssicherheit, Arbeitsplatzattraktivität für das Fahrpersonal und daraus entstehende Produktivitäts- und Kostenauswirkungen, Fraunhofer Institut Integrierte Schaltungen, Arbeitsgruppe für Technologien der Logistik-Dienstleistungswirtschaft, Auftraggeber: Deutscher Speditions-und Logistikverband e.V., Nürnberg

Kummer, S., Einbock, M., Hausmaninger, M. (2007):
Kostenmäßige Auswirkungen der Veränderung der Arbeitszeitrechtsregelungen auf Straßengüterverkehrsunternehmen, Institut für Transportwirtschaft und Logistik, Auftraggeber: Wirtschaftskammer Wien, Sparte Transport und Verkehr, Wien

Kummer, S., Einbock, M., Nagl P. (2003):
Auswirkungen der Ausflaggung von Fahrzeugen im Straßengüterverkehr, ZTL Zentrum Transportwirtschaft Logistik Schulungs- und Beratungs-GmbH, Auftraggeber: Wirtschaftskammer Österreich, Wien

Kummer, S., Einbock, M., Nagl P. (2006a):
Beschreibung und Evaluierung der Auswirkungen von Insolvenzen in der Transportwirtschaft, Institut für Transportwirtschaft und Logistik, Auftraggeber: Wirtschaftskammer Österreich, Wien

Kummer, S., Einbock, M., Nagl P. (2006b):
Untersuchung der Bedeutung der Ausflaggung von Fahrzeugen und Darstellung der Auswirkungen auf die österreichische Volkswirtschaft, Institut für Transportwirtschaft und Logistik, Auftraggeber: Wirtschaftskammer Österreich, Wien

Kummer, S., Riebesmeier, B., Einbock, M., Fürst, E., Kotnik, S. (2002):
Auswirkungen der LKW-Maut auf Industrie und Handel unter Berücksichtigung branchenbezogener und regionaler Aspekte in Österreich, ZTL Zentrum Transportwirtschaft Logistik Schulungs- und Beratungs-GmbH, Auftraggeber: Wirtschaftskammer Österreich, Wien

Kummer, S., Schramm, H.-J. (2004):
Internationales Transport- und Logistikmanagement, Facultas, Wien

Meyer-Rühle, O., Leypoldt, P., Greinus, A., Rommerskirchen, S., Stadler, U., Cerwenka, P. (2005):
Strassengüterverkehrspolitik und Standortsicherung im Zusammenhang mit der EU-Erweiterung, Auftraggeber: Wirtschaftskammer Österreich und Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie, Basel

Müller, B. (2007):
Porters Konzept generischer Wettbewerbsstrategien/Präzisierung und empirische Überprüfung, Dt. Univ.-Verl., Wiesbaden

Oechsler, W. (2000):
Personal und Arbeit/Grundlagen des Human Resource Management und der Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen, 7. Aufl., Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München/Wien

Pasi, S. (2008):
Entwicklung des Güterkraftverkehrs 1999 – 2006, in: Statistik kurz gefasst/Verkehr, 14/2008, Luxembourg, S. 2-6

Pfohl, H.-C. (1994):
Logistikmanagement/Funktionen und Instrumente; Implementierung der Logistikkonzeption in und zwischen Unternehmen, Springer, Berlin

Pfohl, H.-C. (2004):
Logistiksysteme/betriebswirtschaftliche Grundlagen, 7., korr. und aktualisierte Aufl., Springer, Berlin

Preißler, P. R. (2008):
Betriebswirtschaftliche Kennzahlen/Formeln, Aussagekraft, Sollwerte, Ermittlungsintervalle, Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München/Wien

Rauh, T., Scholz, K. (2007):
Studie zur Preisanpassung und zu neuen Herausforderungen in der Straßentransportwirtschaft in der EU, Fraunhofer Institut Materialfluss und Logistik, Auftraggeber: Logistik Kompetenz Zentrum, Prien am Chiemsee

Reichmann, T. (1985):
Controlling mit Kennzahlen/Grundlagen einer systemgestützten Controlling-Konzeption, Vahlen, München

Rieger, M. Hrsg. (2003):
Kosten sparen durch innovatives Fuhrparkmanagement/inkl. Flottenversicherung und Schadensmanagement], Auto-Business-Verlag, Ottobrunn

Ruziczka, R. Hrsg. (2007):
Legal - Illegal - Egal?/Probleme und Kontrollen im Straßengüterverkehr und auf der Donau; Tagungsband, Wien

Schrank, F., Verhounig, E. (2005):
Umfang und Auswirkungen des „Ausflaggens“ im steirischen Güterbeförderungsgewerbe, Institut für Wirtschafts- und Standortentwicklung – IWS, Wirtschaftskammer Steiermark

Schubert, W. Hrsg. (2000):
Verkehrslogistik/Technik und Wirtschaft, Vahlen, München

Stolzlechner, H. (2002):
Verkehrsgewerbe/ein in Umbruch begriffenes Gebiet des öffentlichen Wirtschaftsrechts, in: Stolzlechner (Hrsg.), Das Recht der Verkehrsgewerbe/rechtliche Grundlagen der Beförderung von Personen und Gütern zu Lande, zu Wasser, auf der Schiene und in der Luft, Springer, Wien/New York

Stolzlechner, H. Hrsg. (2002):
Das Recht der Verkehrsgewerbe/rechtliche Grundlagen der Beförderung von Personen und Gütern zu Lande, zu Wasser, auf der Schiene und in der Luft, Springer, Wien/New York

Thann, O. (2002):
Güterbeförderung auf der Straße, in: Stolzlechner, H. (Hrsg.): Das Recht der Verkehrsgewerbe/rechtliche Grundlagen der Beförderung von Personen und Gütern zu Lande, zu Wasser, auf der Schiene und in der Luft, Springer, Wien/New York

Vahrenkamp, R. (2005):
Logistik /Management und Strategien, 5., vollst. überarb. u. erw. Aufl., Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München/Wien

Voigt, F. (1973):
Verkehr, 7. Aufl., Berlin, zit. nach Bahrami-Aghdam K. (2002): Horizontale Transportlogistik/Kooperationen als Synergiepotenzial für Hersteller kurzlebiger Konsumgüter, Wien, Wirtschafts-Univ., Diss.

Voithofer, P., Schober, R. (2005):
Untersuchung der Kosten-Ertrags- und Finanzlage der österreichischen Verkehrsunternehmen, KMU Forschung Austria, Auftraggeber: Wirtschaftskammer Österreich, Wien

Voth, M. (2006):
Leistungsprozesse/Spedition und Logistik/Informationshandbuch, Bildungsverl. Eins., Troisdorf:

Weber, J. (1995):
Logistik-Controlling/Leistungen, Prozeßkosten, Kennzahlen, 4. überarb. Aufl., Schäffer-Poeschel, Stuttgart

Wolke, T. (2008):
Risikomanagement, 2., vollst. überarb. u. erw. Aufl., Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München

Zimmermann, W., Fries, H.-P., Hoch, G. (2003):
Betriebliches Rechnungswesen/Bilanz und Erfolgsrechnung, Kosten- und Leistungsrechnung, Wirtschaftlichkeits- und Investitionsrechnung, 8., überarb. u. erw. Aufl., Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München/Wien

Sonstige Quellen

Bundesamt für Güterverkehr (2006a):
Marktbeobachtung Güterverkehr/Internetgestützte Frachtvermittlung, Köln

Bundesamt für Güterverkehr (2006b):
Marktbeobachtung Güterverkehr/Zwei Jahre EU-Osterweiterung - Auswirkungen auf das deutsche Güterverkehrsgewerbe, Köln

Bundesamt für Güterverkehr (2007):
Marktbeobachtung Güterverkehr/Sonderbericht über die aktuelle Fahrpersonalsituation im deutschen Güterkraftverkehrsgewerbe, Köln

Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) e.V. (2007):
Jahresbericht 2006/2007, vorgelegt zur ordentlichen Mitgliederversammlung am 18. Oktober 2007 in Bad Homburg

Europäische Kommission (2001):
Weißbuch – Die europäische Verkehrspolitik bis 2010: Weichenstellungen für die Zukunft, KOM (2001)/370, Brüssel

Kollektivvertrag für das Güterbeförderungsgewerbe (2006):
Kollektivvertrag für das Güterbeförderungsgewerbe - Kollektivvertrag für Arbeiter: abgeschlossen zwischen dem Fachverband für das Güterbeförderungsgewerbe Österreichs in der Bundessparte Transport und Verkehr der Wirtschaftskammer Österreich, einerseits und dem Österreichischen Gewerkschaftsbund, Gewerkschaft Handel, Transport, Verkehr (HTV), andererseits, Wien

Statistik Austria (2006):
Güterverkehr auf der Straße/Strukturdaten 2005, Wien

Statistik Austria (2008):
Güterverkehr auf der Straße/Strukturdaten 2007, Wien

Wirtschaftskammer Österreich, Bundessparte Transport und Verkehr (2008a):
Ausbildungen im Verkehr, Wien

Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband für das Güterbeförderungsgewerbe (2008b):
Strukturdaten zum österreichischen Güterbeförderungsgewerbe/(Stand Oktober 2008), Wien

Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband für das Güterbeförderungsgewerbe (o.J.):
Strukturdaten aus dem fuhrgewerblichen Straßengüterverkehr 1972 – 2000, Wien

Internet-Quellen

ASFINAG (o.J.):
Ersatzmaut http://www.asfinag.at/index.php?idtopic=1064 (Abfrage am 16. 6. 2008)

Berufsförderungsinstitut Salzburg (2008):
Kurse/Berufskraftfahrer http://www.bfi-sbg.at/C1256D56002A1CF5/vwurlreftodocs/AlleKLGKat?open&db=C1256D7A001F1CFE&q=alleKLGKat&nm=0&unid=737DD70EA2B0F724C1257404004EAA66 (Abfrage am 12. 11. 2008)

BGL (2004):
Kraftfahrzeugsteuer in Europa/für einen repräsentativen 40 t-Lastzug (EURO II) in EUR pro Jahr/Stand: 2004 http://www.bgl-ev.de/web/daten/steuern_kfz.htm (Abfrage am 11. 9. 2008)

BMWA (2008a):
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Treibstoffpreise Archiv http://www.bmwa.gv.at/BMWA/Service/Benzinpreismonitor/archiv_treibstoffpreise/default.htm (Abfrage am 21. 12. 2008)

BMWA (2008b):
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Bruttopreise Dieselkraftstoff http://www.bmwa.gv.at/BMWA/Service/Benzinpreismonitor/EU_Bruttopreise_Dieselkraftstoff/default.htm (Abfrage am 9. 9. 2008)

Bundesamt für Verkehr (o.J.):
Bußgeldkatalog für mautspezifische Tatbestände http://www.bag.bund.de/cln_009/nn_46268/SharedDocs/Publikationen/DE/Bussgeldkataloge/Bussgeld__Maut.html (Abfrage am 16. 6. 2008)

Bundesministerium für Verkehr, Bau, und Stadtentwicklung (2008):
Kompendium der EU-Verkehrspolitik - Ausgabe 2. Halbjahr 2008 - http://www.bmvbs.de/dokumente/-,302.1018080/Artikel/dokument.htm (Abfrage am 13. 11. 2008)

Europäische Kommission (2008a):
Die Mehrwertsteuersätze in den Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft/Stand: 1. Juli 2008, DOK/2441/2008 – DE, http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_de.pdf (Abfrage am 16. 9. 2008), Brüssel

Europäische Kommission (2008b):
Sektorales Fahrverbot – Kommission fordert Österreich erneut zur Änderung der Verkehrsbeschränkungen auf der Autobahn A 12 auf, Pressemitteilung IP/08/697, 6. Mai 2008, http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/08/697&format=HTML&aged=0&language=DE&guiLanguage=fr, (Abfrage am 12. 10. 2008), Brüssel

FDE A/S (2008a):
Dieselabgaberückerstattung, http://www.fdeservicepartner.com/Default.aspx?ID=47 (Abfrage am 16. 9. 2008)

FDE A/S (2008b):
Nettofakturierung, http://www.fdeservicepartner.com/Default.aspx?ID=45 (Abfrage am 5. 11. 2008)

Feldbauer-Durstmüller, B. (2008):
Sanierung und Insolvenz –Ergebnisse einer empirischen Studie in OÖ, Institut für Controlling und Consulting, Johannes Kepler Universität Linz, 06. Februar 2008, http://www.cca-linz.at/pdf/Feldbauer%20Insolvenzstudie%20OOE.pdf (Abfrage am 4. 11. 2008)

Hofmeister, R. (2006):
Insolvenz und Sanierung http://www.uni-klu.ac.at/csu/downloads/Insolvenz_und_Sanierung_2006.pdf (Abfrage am 29. 10. 2008)

Industrie- und Handelskammer Regensburg (2008):
Starthilfe und Unternehmensförderung/Güterkraftverkehr und EU-Erweiterung http://www.ihk-regensburg.de/ihk-r/autoupload/officefiles/EU_Erweiterung_Gueterverkehr.pdf (Abfrage am 10. 11. 2008)

IRU (2008):
IRU Information Centre http://www.iru.org/index/infocentre-find-form (Abfrage am 27. 5. 2008)

Kleine Zeitung (2008):
Stichwort: Die Mineralölsteuer/1864 mussten erstmals Abgaben für Öl geleistet werden, Online-Artikel „Kleine Zeitung“ vom 27.5.2008, http://www.kleinezeitung.at/allgemein/automotor/1299026/index.do (Abfrage am 15. 9. 2008)

Rail Cargo Austria (o.J.):
Intermodale Logistik, http://www.railcargo.at/de/Unsere_Leistungen/Intermodal/index.jsp (Abfrage am 2. 10. 2008)

Sozialministerium (o.J.):
zit. nach Verkehr (o.J.): Böse Überraschungen beim Ausflaggen http://www.verkehr.co.at/templates/printversion.cfm?id=17799 (Abfrage am 16. 10. 2008)

Timocom (o.J.):
Der Marktführer in Europa,
http://www.timocom.de/sec/900100/index.cfm/DYN/umenuaction,503111356210004/ (Abfrage am 3. 6. 2008)

Transporeon (o.J.):
TICAP® ... findet für jeden Auftrag Ihren optimalen Frachtführer,
http://www.transporeon.com/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=45&Itemid=620 (Abfrage am 4. 6. 2008)

Verkehr (o.J.):
Logistik Glossar, http://www.verkehr.co.at/templates/vk_logistikglossar.cfm?fachbegriff=FUHRPARKMANAGEMENT&glossar=f&id=557 (Abfrage am 1. 10. 2008)

Verkehrsclub Österreich (2008):
Aussendungen, Ausgabe: 2008-080 vom 18.06.2008,
http://www.vcoe.at/start.asp?ID=4121&b=92 (Abfrage am 15. 9. 2008)

Wirtschaftskammer Österreich (2007):
Mehrbelastung durch Maut, Möst und Fahrerlohnkostenerhöhung http://portal.wko.at/wk/dok_detail_file.wk?AngID=1&DocID=706339&StID=336172 (Abfrage am 17. 9. 2008)

Wirtschaftskammer Österreich (2008e):
Arbeitskosten www.wko.at/statistik/eu/europa-arbeitskosten.pdf (Abfrage am 10. 11. 2008)

Wirtschaftskammer Österreich (2008f):
Wirtschaftsstandort/ Mautsysteme in europäischen Staaten http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=240298&dstid=7164&opennavid=31614 (Abfrage am 4. 12. 2008)

Wirtschaftskammer Österreich (o.J.):
Steuern/Wirtschaft begrüßt Anpassung der Kfz-Steuer an das EU-Niveau,
http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=419608&DstID=0 (Abfrage am 11. 09. 2008)

Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband für das Güterbeförderungsgewerbe (2008c): Forderungsprogramm des Fachverbandes für das Güterbeförderungsgewerbe Österreichs http://dietransporteure.at/index.php?id=12 (Abfrage am 11. 09. 2008)

Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband für das Güterbeförderungsgewerbe (2008d): Transportkostenindex (Stand: 01.Sept. 2008) http://www.dietransporteure.at/index.php?id=96&no_cache=1 (Abfrage 15. 09. 2008)

Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband für das Güterbeförderungsgewerbe (2008g): Fahrverbote in Österreich http://dietransporteure.at/index.php?id=242&no_cache=1 (Abfrage 4. 12. 2008)

Wirtschaftskammer Steiermark (2008): Transportkosten aktuell/Systematik einer Fahrzeugkalkulation http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=262200&DstID=2200 (Abfrage am 27. 10. 2008)

Gespräche mit praxiskundigen Fachleuten

Markus Krapf, Geschäftsführer,
Internationale Transporte Sperrer,
2640 Gloggnitz, Wiener Str 48-50,
persönliches Expertengespräch am 17. 11. 2008

Christian Tazreiter, Geschäftsführer,
Internationale Transportgesellschaft L. u. H. Tazreiter Gesellschaft mbH.,
3372 Blindenmarkt, Ennsbach 115,
persönliches Expertengespräch am 18. 11. 2008

Robert Wohleb, Geschäftsführer,
Tirlog Transport GmbH,
6330 Kufstein, Endach 33-34,
persönliches Expertengespräch am 19. 11. 2008

Michael Wohleb, Geschäftsführer,
Tirlog Transport GmbH,
6330 Kufstein, Endach 33-34,
persönliches Expertengespräch am 19. 11. 2008

Klaus Stockinger, Geschäftsführer,
Klaus Stockinger GmbH & CO KG,
3353 Seitenstetten, Gewerbepark Pölla 20,
persönliches Expertengespräch am 20. 11. 2008

Florian Pendlmaier, Geschäftsführer,
Max Zehetner GmbH,
3304 St. Georgen/Ybbsfelde, Marktstr 21,
persönliches Expertengespräch am 26. 11. 2008

Gerhard Bauer, Geschäftsführer,
G. Bauer Transport GmbH.,
2640 Gloggnitz, Schlöglmühl 5
persönliches Expertengespräch am 27. 11. 2008

Günther Reder, Prokurist,
Reder Transporte KG,
4063 Hörsching, Wiener Bundesstraße 22
persönliches Expertengespräch am 2. 12. 2008

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Aufbau und Methodik der Arbeit 3

Abb. 2: Gesamte Gütertransportleistung in der EU im Jahr 2003 (in Mrd. tkm) 7

Abb. 3: Anteil des Straßengüterverkehrs am Modal Split in der EU in den Jahren 1995 - 2005 (in % der tkm) 8

Abb. 4: Modal Split in den EU-15-Ländern und den EU-10-Ländern im Jahr 2003 (in Mrd. tkm und %) 9

Abb. 5: Prognostizierte Zunahme der Gütertransportleistung in der EU von 2003 - 2015, aufgeschlüsselt nach EU-Ländergruppen und Verkehrsträgern (in Mrd. tkm) 9

Abb. 6: Innerstaatlicher, grenzüberschreitender, Dreiländer- und Kabotageverkehr in der EU in den Jahren 1999, 2004 und 2006, aufgeschlüsselt nach EU-Ländergruppen (in Mrd. tkm) 11

Abb. 7: Grenzüberschreitender Verkehr in den EU-25-Ländern in den Jahren 1999 – 2006 (in Mio. tkm) 14

Abb. 8: Gesamttransportleistung und Transportleistung der einzelnen Verkehrsträger in Österreich in den Jahren 1999 - 2005 (in Mrd. tkm) 17

Abb. 9: Transportleistung des Straßengüterverkehrs in Österreich in den Jahren 2000 - 2005, aufgeschlüsselt nach Inlandsverkehr, bilateralem Verkehr und Transitverkehr (in Mrd. tkm) 19

Abb. 10: Unselbstständig Beschäftigte in Unternehmen der Verkehrsbranche in Österreich im Jahr 2007 (Anzahl in Personen) 20

Abb. 11: Anzahl der LKW, Sattelzugfahrzeuge und Gesamtanzahl der im gewerblichen Straßengüterverkehr einsetzten Fahrzeuge in Österreich in den Jahren 1972 - 2007 26

Abb. 12: Systematik der Fahrzeugkostenrechnung 65

Abb. 13: Zusammenwirken der einzelnen Kostengruppen zur Bildung der Fahrzeuggesamtkosten 68

Abb. 14: Kalkulationsschema der Deckungsbeitragsrechnung 70

Abb. 15: Mehrwertsteuersätze in der EU im Jahr 2008 (in %) 76

Abb. 16: Bruttodieselpreise in der EU per Stichtag 9. 9. 2008 (in €/l) 83

Abb. 17: Bruttodieselpreisentwicklung in Österreich in den Jahren 2003 - 2008 (in €/l) 83

Abb. 18: Bruttoarbeitskosten von Dienstnehmern in der EU in den Jahren 2000 und 2007 (in €/h) 98

Abb. 19: KFZ-Steuer eines 40 t-Lastzuges mit und ohne Luftfederung in der EU im Jahr 2004 (in €/Jahr) 100

Abb. 20: Mineralölsteuer in der EU im Jahr 2008 (in €/l) 101

Abb. 21: Durchschnittliche Veränderung der Transportpreise auf ausgewählten Transportrelationen zwischen Deutschland und Italien in den Jahren 2002 - 2006 (in %) 104

Abb. 22: Durchschnittliche Veränderung der Transportpreise auf ausgewählten Transportrelationen in der EU in den Jahren 2002 - 2006 (in %) 105

Abb. 23: Anzahl der Insolvenzen im Straßengüterbeförderungsgewerbe in Österreich in den Jahren 2000 - 2008 111

Abb. 24: Basiselemente eines wirksamen Transportcontrollings nach Kummer 138

Abb. 25: Prozentuelle Erhöhung von unproduktiven Wartezeiten beim Kunden von österreichischen und deutschen Güterbeförderungsunternehmen im Zeitraum 2001 bis 2006 (in % der befragten Unternehmen) 161

Abb. 26: Anzahl der eingesetzten Fahrzeuge der befragten Unternehmen, aufgeschlüsselt nach Einsatzart und Fahrzeugspezifikation (absolut und in %) 168

Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Innerstaatlicher, grenzüberschreitender, Dreiländer- und Kabotageverkehr in der EU in den Jahren 1999, 2004 und 2006, aufgeschlüsselt nach EU-Ländergruppen (in Mio. tkm) 12

Tab. 2: Güterströme zwischen ausgewählten Länderpaaren im EU-Straßengüterverkehr im Jahr 2006 („Tonnen insgesamt“ in 1 000 t, sonstige Werte in %)..... 15

Tab. 3: Gesamttransportleistung und Transportleistung der einzelnen Verkehrsträger in Österreich in den Jahren 2000 - 2005, aufgeschlüsselt in Inlandverkehr, grenzüberschreitenden Verkehr, bilateralen Verkehr und Transitverkehr (in Mio. tkm) 18

Tab. 4: Anzahl der Unternehmen der Verkehrsbranche nach Betriebsgrößenklassen in Österreich im Jahr 2007, aufgeschlüsselt nach Zugehörigkeit zu den Fachgruppen der Wirtschaftskammer Österreich, und Anzahl der unselbstständig Beschäftigten in Unternehmen der Verkehrsbranche nach Betriebsgrößenklassen in Österreich im Jahr 2007, aufgeschlüsselt nach Geschlecht und Zugehörigkeit zu Dienstnehmergruppen 21

Tab. 5: Anzahl der Arbeitsstätten nach Betriebsgrößenklassen in Österreich in den Jahren 1972 - 2007 (in Arbeitsstätten und in %) 25

Tab. 6: Wirtschaftliche Kennzahlen von Straßengüterbeförderungsunternehmen in Österreich in den Jahren 1995 - 2002..... 27

Tab. 7: Maximale Fahrzeugabmessungen und Gewichte in der EU (Stand 2008) 54

Tab. 8: Maximal zulässige Achslasten in der EU (Stand 2008) 55

Tab. 9: Emissionsgrenzwerte für Dieselmotoren (Straße) und Genehmigungs- und Zulassungsfristen in der EU (Stand 2008) 56

Tab. 10: Eingangsbasisdaten für die Fahrzeugkalkulation 66

Tab. 11: Einordnung der Rahmenbedingungen für das Güterbeförderungsgewerbe in der EU, aufgeschlüsselt hinsichtlich ihrer Wirkung auf Kosten und Wettbewerb 72

Tab. 12: Relevante arbeitsrechtliche Änderungen in der Gesetzgebung der EU und Inkrafttretungszeitpunkte 85

Tab. 13: Gesamtfahrzeugkostenerhöhung durch die geänderten gesetzlichen Regelungen bei der Fahrerarbeitszeit in Österreich im Jahr 2007, aufgegliedert nach Transportarten (in %) 87

Tab. 14: Zeitliche Fahrverbotsregelungen in der EU (Stand 2008) 95

Tab. 15: Mineralölsteuerermäßigung und Gültigkeitszeitraum in ausgewählten EU-Ländern 102

Tab. 16: Auswirkung der Mineralölsteuererhöhung in Österreich im Jahr 2007, aufgeschlüsselt nach Treibstoffverbrauch und Jahreskilometerleistung eines Fahrzeuges (in €/Jahr) 103

Tab. 17: Zusatzkosten für Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen durch Ausflaggung in Österreich im Jahr 2005 (in €/Jahr) 107

Tab. 18: Fiskalische Kosten der Insolvenzen von Dienstnehmern und Selbstständigen für Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen in Österreich im Jahr 2005 (in €/Person) 112

Tab. 19: Unternehmenskennzahlen nach Schulte 140

Tab. 20: Mautsysteme in europäischen Staaten (Stand 2008) 233

Abkürzungsverzeichnis

€	Euro
Abb.	Abbildung
Abs	Absatz
AETR	Accord relativ au travail des équipages des véhicules effectuant des transports internationaux effectuant par route
ARG	Arbeitsruhegesetz
ASFINAG	Autobahnen- und Schnellstraßen- Finanzierungs- Aktiengesellschaft
ATA	Admission temporaire de marchandises
ATP	Agreement on the Transport of Perishables
Aufl.	Auflage
AZ	Arbeitszeit
AZG	Arbeitszeitgesetz
BAG	Berufsausbildungsgesetz
BAG	Bundesamt für Güterverkehr
BGBl	Bundesgesetzblatt
BGL	Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) e.V.
BMVIT	Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie
BMWA	Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
BZGü-VO	Berufszugangsverordnung – Güterkraftverkehr
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
CEMT	Conferénce Européenne des Ministres des Transports
CMR	Convention relative au contract de transport international de marchandises par route
d. h.	das heißt
d. s.	das sind

DIN	Deutsches Institut für Normung
e.V.	Eingetragener Verein
EN	Europäische Norm
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
EU-10	Estland (EE), Lettland (LV), Litauen (LT), Malta (MT), Polen (PL), Slowakei (SK), Slowenien (SI), Tschechien (CZ), Ungarn (HU), Republik Zypern (CY)
EU-15	Belgien (BE), Dänemark (DK), Deutschland (DE), Finnland (FI), Frankreich (FR), Griechenland (GR), Irland (IE), Italien (IT), Luxemburg (LU), Niederlande (NL), Österreich (AT), Portugal (PT), Schweden (SE), Spanien (ES), Vereinigtes Königreich (GB)
EU-25	Belgien (BE), Dänemark (DK), Deutschland (DE), Estland (EE), Finnland (FI), Frankreich (FR), Griechenland (GR), Irland (IE), Italien (IT), Lettland (LV), Litauen (LT), Luxemburg (LU), Malta (MT), Niederlande (NL), Österreich (AT), Polen (PL), Portugal (PT), Schweden (SE), Slowakei (SK), Slowenien (SI), Spanien (ES), Tschechien (CZ), Ungarn (HU), Vereinigtes Königreich (GB), Republik Zypern (CY)
EU-27	Belgien (BE), Bulgarien (BG), Dänemark (DK), Deutschland (DE), Estland (EE), Finnland (FI), Frankreich (FR), Griechenland (GR), Irland (IE), Italien (IT), Lettland (LV), Litauen (LT), Luxemburg (LU), Malta (MT), Niederlande (NL), Österreich (AT), Polen (PL), Portugal (PT), Rumänien (RO), Schweden (SE), Slowakei (SK), Slowenien (SI), Spanien (ES), Tschechien (CZ), Ungarn (HU), Vereinigtes Königreich (GB), Republik Zypern (CY).
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EUR	Euro
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EWR	Europäischer Wirtschaftsraum
FSG	Führerscheingesetz
g/kWh	Gramm pro Kilowattstunde
GewO	Gewerbeordnung
GGBG	Gefahrgutbeförderungsgesetz
GütbefG	Güterbeförderungsgesetz
hzG	Höchst zulässsiges Gesamtgewicht
IRU	International Road Transport Union
ISO	International Organization for Standardization
IT	Informationstechnik

KDV	Kraftfahrgesetz-Durchführungsverordnung
KFG	Kraftfahrgesetz
KFZ	Kraftfahrzeug
KfzStG	Kraftfahrzeugsteuergesetz
km	Kilometer
l	Liter
l/km	Liter pro Kilometer
ldm	Lademeter
LKW	Lastkraftwagen
Mio.	Million = 1 000 000
MöSt	Mineralölsteuer
Mrd.	Milliarde = 1 000 000 000
OBU	On Board Unit
ÖNORM	Österreichische Norm
p.a.	per anno
Pkt.	Punkt
RL	Richtlinie
Ro/Ro	Roll-on/Roll-off
StGG	Staatsgrundgesetz über die allgemeinen Rechte der Staatsbürger
SV	Sozialversicherung
SZM	Sattelzugmaschine
Tab.	Tabelle
TIR	Transport International de Marchandises par Véhicules Routiers
tkm	Tonnenkilometer
u. a.	unter anderem
überarb.	überarbeitet
UID	Umsatzsteueridentifikation
VfGH	Verfassungsgerichtshof
VfSlg	Sammlung der Erkenntnisse und wichtigsten Beschlüsse des Verfassungsgerichtshofes
WKO	Wirtschaftskammer Österreich

Anhang 1 – Sachgebiete der Prüfung

1. Schriftlicher Teil, wobei die Sachgebiete entsprechend der Bewerbung für den Güternahverkehr oder den Güterfernverkehr anzupassen sind:

a) Kalkulation für Kilometer- und Stundenleistung, Kostenstellenrechnung, Ermittlung des Kostendeckungsbeitrages und Indexberechnung;
b) Angebots- und Rechnungswesen unter Berücksichtigung der einschlägigen Tarife und Tarifempfehlungen; Frachtbriefbestimmungen;
c) Umsatzsteuer- und Straßenbenützungsabgabeberechnung;
d) Buchführung und Lohnverrechnung im Zusammenhang mit den angeführten Sachgebieten, Grundkenntnisse der Bilanzanalyse.

2. Mündlicher Teil, wobei die Sachgebiete entsprechend der Bewerbung für den Güternahverkehr oder den Güterfernverkehr anzupassen sind:

1. Recht:
Für die Ausübung des Berufs erforderliche Kenntnisse im Zivil-, Handels-, Sozial- und Steuerrecht, insbesondere in bezug auf:

a) Sozialversicherungsrecht;
b) Grundsätze des Zivilrechts und des Handelsrechts (unter besonderer Berücksichtigung des allgemeinen Vertragsrechts, des Frachtrechts, des Schadenersatzrechts und des Dienstnehmerhaftpflichtrechts);
c) Beförderungsverträge (CMR);
d) Grundsätze des Gesellschaftsrechts unter besonderer Berücksichtigung des Firmenbuchrechts;
e) Versicherungsrecht, insbesondere im Hinblick auf die Haftung des Zulassungs- und Fahrzeugbesitzers sowie des Frachtführers; Transportversicherung;
f) Steuerrecht;
g) Arbeitsrecht unter besonderer Berücksichtigung des Arbeitnehmerschutzrechts, insbesondere Arbeitszeitrecht einschließlich der einschlägigen Kollektivverträge, die einschlägigen EU-Vorschriften sowie die Aufgabe und die Arbeitsweise derjenigen, die im Kraftverkehrsgewerbe zur Wahrung der Arbeitnehmerinteressen tätig sind;

2. Kaufmännische und finanzielle Führung des Unternehmens:
a) Zahlungs- und Finanzierungsmodalitäten;
b) Buchhaltung und Grundzüge der Bilanzierung, Lohnverrechnung, Kalkulation sowie Angebots- und Rechnungswesen;
c) Tarifvorschriften, Tarifempfehlungen, Handelsbräuche und Fakturierungen;
d) Betriebsführung von Güterbeförderungsunternehmen;
e) Marketing;
f) Mitarbeiterführung und Personalmanagement;
g) Hilfsgewerbetreibende des Verkehrs (82/470/EWG);

h) Organisation der Kammern der gewerblichen Wirtschaft;
i) Grundsätze der die Straßenverkehrsstatistik betreffenden Rechtsvorschriften;
j) Telematikanwendungen;

3. Zugang zum Markt:
a) gewerberechtliche Vorschriften des Güterbeförderungsgewerbes;
b) Beförderungsdokumente;
c) zuständige Behörden;

4. Technische Normen und technischer Betrieb:
a) Fahrzeuggewichte und -abmessungen;
b) Wahl des Fahrzeugs;
c) Genehmigung und Zulassung;
d) Normen für die Instandhaltung der Fahrzeuge;
e) Laden und Entladen der Fahrzeuge;
f) die besondere Verantwortung des Frachtführers bei der Beförderung von:
− gefährlichen Gütern,
− Nahrungsmitteln,
− lebenden Tieren;
g) Grundregeln des Umweltschutzes bei der Verwendung und Wartung von Fahrzeugen;

5. Straßenverkehrssicherheit:
a) Rechts- und Verwaltungsvorschriften für den Straßenverkehr;
b) Pflichten des Zulassungs- bzw. Fahrzeugbesitzers nach dem Kraftfahrrecht (KFG 1967, GGBG, FSG) und dem Straßenpolizeirecht (StVO 1960);
c) Unfallverhütung und bei Unfällen oder anderen Zwischenfällen zu ergreifende Maßnahmen;

6. Zusätzliche Sachgebiete für den Güterfernverkehr:
a) Wichtigste kraftfahrrechtliche und straßenpolizeiliche Vorschriften ausländischer Staaten, soweit sie von österreichischen Regeln abweichen;
b) Rechtsvorschriften über den grenzüberschreitenden Straßengüterverkehr wie:
Vertragsrecht bei internationalen Beförderungen (internationale Schiedsgerichtsbarkeit usw.),
− Vorschriften des ATP,
− Vorschriften der EU,
− Vorschriften des AETR sowie einschlägige Sozialvorschriften der EU,
− Vorschriften für die Schadensabdeckung im grenzüberschreitenden Güterverkehr (zB CMR-, See- und allgemeine Transportversicherung),
− Steuerrecht unter Bedachtnahme auf grenzüberschreitende Beförderungen,
− Frachtbriefbestimmungen;
c) Allgemeine Grundsätze des Zollrechts und Zollvorschriften, insbesondere Begleitscheinverfahren, Zollvormerkverkehr, Carnet-TIR und gVV, Carnet-ATA ;
d) Kombinierter Verkehr Schiene - Straße mit seinen verschiedenen Techniken (Rollende Landstraße, Verkehr mit Anhängern, Sattelanhängern, Wechselaufbauten und Containern usw.) sowie Ro/Ro-Verkehr (in Verbindung mit Binnen- und Hochseeschifffahrt);
und Streckenplanung sowie den Bereich der Logistik.

Anhang 2 – Mautsysteme in europäischen Staaten

Staat	Mautpflichtige Straßen	Mautpflichtige Fahrzeuge	Mautsystem	Verwendung von On-Board-Units (OBU)
Österreich	alle Autobahnen und Schnellstraßen	alle Kfz bis zu 3,5 t hzG	zeitabhängig (Vignette); Ausnahme: sechs Sondermautstrecken: fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Nein
	alle Autobahnen und Schnellstraßen	alle Kfz über 3,5 t hzG	fahrleistungsabhängig (Mikrowellensystem)	Ja, verpflichtend
Albanien	gesamtes Straßennetz	alle ausländischen Kfz	sowohl zeit- als auch fahrleistungsabhängig	Nein
Belgien	alle Autobahnen und die meisten Nationalstraßen	ausschließlich zur Güterbeförderung verwendete Lkw und Fahrzeugkombinationen mit mind. 12 t hzG	zeitabhängig (Eurovignette)	Nein
	Liefkenshoek-Tunnel	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Nein
Bosnien und Herzegowina	Autobahnstrecke Sarajevo – Visoko – Kakanj	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Nein
Bulgarien	gesamtes Straßennetz	alle Kfz	zeitabhängig (Vignette)	Nein
	Donaubrücke Rousse-Giurgiu	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Nein
Dänemark	alle Autobahnen und Schnellstraßen	ausschließlich zur Güterbeförderung verwendete Lkw und Fahrzeug-kombinationen mit mind. 12 t hzG	zeitabhängig (Eurovignette)	Nein
	Storebælt-Brücke	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
	Øresund-Verbindung	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
Deutschland	alle Bundesautobahnen, drei Teilstrecken auf Bundesstraßen	ausschließlich für den Güterkraft-verkehr bestimmte Kfz mit mind. 12 t zulässiges Gesamtgewicht	fahrleistungsabhängig (Satellitensystem)	Ja, nicht verpflichtend
	Warnowtunnel	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
	Herrentunnel	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
Estland	keine Straßenbenutzungsgebühren			
Finnland	keine Straßenbenutzungsgebühren			
Frankreich	alle Autobahnen, zwei Tunnels und drei Brücken	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
Griechenland	mehrere Autobahn- und Nationalstraßenabschnitte	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
	Autobahn Attiki Odos	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
	Rion-Antirion-Brücke	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend

Staat	Mautpflichtige Straßen	Mautpflichtige Fahrzeuge	Mautsystem	Verwendung von On-Board-Units (OBU)
Großbritannien	über 20 Tunnels, Brücken und kleine Privatstraßen	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	bei einigen ja; nicht verpflichtend
	Autobahn M6 Toll	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
	London (Stadtzentrum)+ Niedrigemissionszonen	alle zweispurigen Kfz, Güterfahrzeuge über 12t	zeitabhängig (City-Maut), bei Übertretung Gebühr	Nein
	Durham (historisches Zentrum)	alle Kfz	zeitabhängig (City-Maut)	Nein
Irland	East Link-Brücke, vier Autobahnabschnitte	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
	Dublin Port Tunnel	Kfz unter 3,5 t Gesamtgewicht	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
Italien	Großteil der Autobahnen	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
	vier Grenztunnels	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Nein
	Rom, Florenz und Venedig (Stadtzentren)	Reisebusse	zeitabhängig (Einfahrtsgebühren, ähnlich wie City-Maut)	Nein
	Bologna (Stadtzentrum)	alle Kfz	zeitabhängig (City-Maut)	Nein
Kroatien	größter Teil der Autobahnen, Krk-Brücke	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
Lettland	Ortsgebiet von Jurmala	alle Kfz (außer Reisebusse)	zeitabhängig (Einfahrtsgebühren, ähnlich wie City-Maut)	Nein
Litauen	gesamtes höherrangiges Straßennetz	alle Güterfahrzeuge und alle Busse mit mehr als 8 Sitzen	zeitabhängig (Vignette)	Nein
Luxemburg	alle Autobahnen	ausschließlich zur Güterbeförderung verwendete Lkw und Fahrzeug-kombinationen mit mind. 12 t hzG	zeitabhängig (Eurovignette)	Nein
Malta	keine Straßenbenutzungsgebühren			
Mazedonien	gesamtes Straßennetz	Schwerfahrzeuge und Omnibusse	fahrleistungsabhängig (Straßensteuer)	Nein
	alle Autobahnen	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Nein
Montenegro	Sozina-Tunnel	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Nein
	Öko-Maut	Alle Kfz (außer Motorräder)	Zeitabhängig (Vignette)	nein, in Planung
Niederlande	gesamtes höherrangiges Straßennetz	ausschließlich zur Güterbeförderung verwendete Lkw und Fahrzeug-kombinationen mit mind. 12 t hzG	zeitabhängig (Eurovignette)	Nein
	Westerschelde-Tunnel	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
	Kiltunnel, Nieuwerbrug-Brücke	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Nein
Norwegen	45 Strecken bzw. Gebiete: zahlreiche Stadtgebiete, Brücken und Tunnels; einzelne Straßenabschnitte	alle Kfz (Motorräder teilweise nicht gebührenpflichtig)	fahrleistungsabhängig (Mautstationen), zeitabhängig (City-Maut)	Ja, auf 32 der 42 Mautstrecken; nicht verpflichtend
Polen	gesamtes Straßennetz	alle Kfz über 3,5 t hzG im grenzüberschreitenden Verkehr	zeitabhängig (Vignette)	Nein
	zwei Autobahnabschnitte	alle Kfz außer jene über 3,5 t hzG im grenzüberschreitenden Verkehr	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Nein
Portugal	Großteil der Autobahnen, zwei Brücken in Lissabon	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
Rumänien	gesamtes Straßennetz	alle Kfz	zeitabhängig (Vignette)	Nein
	Donaubrücken Rousse-Giurgiu, Giurgeni-Vado Oii	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Nein

Staat	Mautpflichtige Straßen	Mautpflichtige Fahrzeuge	Mautsystem	Verwendung von On-Board-Units (OBU)
Schweden	alle Autobahnen und einige Fernstraßen	ausschließlich zur Güterbeförderung verwendete Lkw und Fahrzeug-kombinationen mit mind. 12 t hzG	zeitabhängig (Eurovignette)	Nein
	Øresund-Verbindung	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
	Svinesund-Brücke	alle Kfz außer Motorräder	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
Schweiz	alle Autobahnen und Autostraßen	alle Kfz und Anhänger bis zu einem Gesamtgewicht von 3,5 t	zeitabhängig (Vignette)	Nein
	gesamtes Straßennetz	Güterfahrzeuge mit einem zulässigen Gesamtgewicht von über 3,5 t	fahrleistungsabhängig (verschiedene Systeme)	Ja, nicht verpflichtend
	gesamtes Straßennetz	andere Fahrzeuge mit einem zulässigen Gesamtgewicht von über 3,5 t	zeitabhängig (ähnlich wie Vignetten-System)	Nein
	zwei Grenztunnels	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Nein
Serbien	gesamtes Straßennetz	ausländische Kfz für den Gütertransport mit einem Gewicht von über 3,5 t	fahrleistungsabhängig (Straßensteuer)	Nein
	alle Autobahnen	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Nein
Slowakei	alle Autobahnen	alle Kfz	zeitabhängig (Vignette)	Nein
	Schnell- und Fernstraßen	alle Kfz über 3,5 t hzG	zeitabhängig (Vignette)	Nein
Slowenien	Großteil der Autobahnen	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
Spanien	beinahe alle Autobahnen, einige Tunnels	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
Tschechien	alle Autobahnen und –straßen	alle Kfz außer Motorräder mit einem hzG von bis zu 12 t	zeitabhängig (Vignette)	Nein
	alle Autobahnen und –straßen	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mikrowellensystem)	Ja, verpflichtend
Türkei	einige Autobahnabschnitte	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja, nicht verpflichtend
	Zwei Bosporusbrücken	alle Kfz	fahrleistungsabhängig (Mautstationen)	Ja
Ungarn	Großteil der Autobahnen	alle Kfz	zeitabhängig (Vignette)	Nein
	35 Teilabschnitte auf 30 verschiedenen niederrangigen Straßen	alle Kfz (außer Busse) mit einem zulässigen Gesamtgewicht von mehr als 12 t	zeitabhängig (Vignette)	Nein
Zypern	keine Straßenbenutzungsgebühren			

Tab. 20: Mautsysteme in europäischen Staaten (Stand 2008)[314]

[314] Quelle: WKO – Fachverband Güterbeförderungsgewerbe
Webseite: http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=240298&dstid=7164&opennavid=31614, (Abfrage am 8. 9. 2008)

Anhang 3 - Interviewleitfaden für die Gespräche mit den Fachleuten

Unternehmen:		
Gesprächspartner:		
Datum:	Beginn:	Ende:

Abschnitt 1 **Allgemeine Beurteilung der Marktsituation des österreichischen Güterbeförderungsgewerbes.** **Zu welchen Auswirkungen haben die EU-Erweiterungen in den Jahren 2004 und 2007 geführt.** ***(allgemeine Beurteilung der Situation)***	
Aa)	**Wie hat sich, ihrer Einschätzung nach, die allgemeine Situation für das österreichische Güterbeförderungsgewerbe in den vergangenen 5 Jahren verändert?**
Ba)	**Hat sich, ihrer Meinung nach, seit dem Beitritt der neuen EU-Länder der Wettbewerb im Transportgewerbe verschärft?**
Ba)	**Hat, ihrer Meinung nach, die EU-Erweiterung zu einer Senkung der am Markt erzielbaren Transportpreise geführt?**
Bb)	**Sind sie der Meinung, dass die neuen EU-Ländern generell Vorteile in den Rahmenbedingungen bieten, die es leichter machen dort ein Transportunternehmen zu betreiben als in Österreich?** **Wenn ja, welche Rahmenbedingungen sind das? (gesetzliche, wirtschaftliche)**
Aa)	**Wie meinen Sie, wird sich das österreichische Güterbeförderungsgewerbes in den nächsten Jahren entwickeln?**

Abschnitt 2 **Welche Auswirkungen haben die EU-Erweiterungen der Jahre 2004 und 2007 auf ihr Unternehmen gehabt? *(spezielle Beurteilung im Hinblick auf das eigene Unternehmen)***	
Aa)	**Wie sehen Sie die Auswirkungen der EU-Erweiterungen für ihr Unternehmen. Haben sich für ihr Unternehmen neue Chancen und Möglichkeiten ergeben?**
Ba)	**Haben Sie ihre angebotenen Transportdienstleistungen seit den EU-Erweiterungen verändert?** *z.B. neue Transportrelationen, neue Destinationen, neu Märkte*
Ba)	**Haben Sie neue Kunden durch die EU-Erweiterungen gewonnen?**
Ba)	**Haben Sie Kunden an Mitbewerber aus den neuen EU-Ländern verloren?**
Ba)	**In letzter Zeit haben starke Kostenerhöhungen im Transportgewerbe stattgefunden** *(Treibstoff, Maut, Personalkosten)***.** **Sind in den vergangenen 5 Jahren die Transportpreise aufgrund der gestiegenen Kosten adäquat erhöht worden?**
Abschnitt 3 **Kundenbeziehung zu den Hauptkunden**	
Ca)	**Sind sie der Meinung, dass zwischen Ihnen und ihren Kunden (den 3 wichtigsten Hauptauftraggebern) eine starke Kundenbindung besteht?**
Ca)	**Ist bei ihren Hauptkunden der Preis das ausschlaggebende Entscheidungskriterium für den Erhalt eines Transportauftrages oder gibt es noch weitere Kriterien?**
Ca)	**Ist eine dokumentierte Servicequalität für ihre Hauptkunden wichtig?** *z.B. ISO9000-Zertifizierung etc.* **Besitzen sie eine Zertifizierung?**
Ca)	**Ist die Kenntnis der deutschen Sprache des Fahrers/Disponenten/Transportmanagers für ihre österreichische Kunden wichtig?**
Ca)	**Ihrer Einschätzung nach, wie stark ist die Verhandlungsposition bzw. Verhandlungsmacht ihrer Hauptkunden bei Preisverhandlungen mit ihnen?**

Abschnitt 4 **Strategische Maßnahmen und Überlegungen** **Wie stellen sich österreichische Transportunternehmen den Herausforderungen aufgrund veränderter Rahmenbedingungen durch die EU-Erweiterungen** **Ich werde dazu Fragen aus 3 Bereichen stellen** **Bereich 1: kurzfristige Planung – Tagesplanung** **Bereich 2: mittelfristige Planung – Jahresplanung** **Bereich 3: langfristige Planung – mehrjähriger Planungszeitraum**	
Abschnitt 4 – Bereich 1 ***Kurzfriste Maßnahmen und Strategien (Tagesplanung)*** ***Hier geht es um die Anwendung technisch-operativer und organisatorischen Maßnahmen im Tagesgeschäft.***	
Ca)	**Führen Sie im täglichen Fahrzeugeinsatz Maßnahmen zur Optimierung von Touren oder Routen durch?** *z.B. Tourenplanungssoftware, Routenplaner*
Ca)	**Verwenden Sie Frachtenbörsen im Unternehmen?** **Wofür verwenden sie diese?** *zum Ausgleich der Transportkapazitäten* *zur Steigerung der Fahrzeugauslastung* *zur Verringerung des eigenen Leerfahrtenanteils*
Ca)	**Haben die neuen EU-Regelungen im Bereich des Fahrpersonals** *(neues Fahrpersonalrecht: Arbeitszeit, Lenkzeit, Ruhezeit, digitaler Tachograf)* **zu organisatorischen Änderungen bei Einsatz ihres Fahrpersonals geführt?** *z.B. Schichtbetrieb, Lenkerwechsel an Fahrerbasen, 2-Mannbesetzung*
Abschnitt 4 – Bereich 2 ***Das sind Maßnahmen in der mittelfristigen Planung (Jahresplanung).*** ***Ich zähle eine Reihe von möglichen Maßnahmen, zumeist betriebswirtschaftlicher Art, auf und sie teilen mir mit, ob es sich dabei um sinnvolle Maßnahmen handelt, um den wirtschaftlichen Erfolg für ein Transportunternehmen zu verbessern.*** ***Welche von diesen wenden sie an?***	
Cb)	**Ist es sinnvoll außerplanmäßige Preisverhandlungen mit den Auftraggebern zu führen?**
Cb)	**Sind zusätzliche Schulungen für das Fahrpersonal sinnvoll?** *z.B. Treibstoffsparende Fahrweise, richtige Einstellungen der Mautgeräte* **Sind messbare Erfolge zu verzeichnen?**
Cb)	**Ist es sinnvoll, eine Erhöhung der betriebswirtschaftlichen Kenntnisse im Unternehmen vorzunehmen?** *z.B. Fortbildungskurse, Einstellung betriebswirtschaftlich qualifizierten Personals*
Cb)	**Ist es sinnvoll die Fakturierung zu optimieren und ein effizientes Mahnwesen einzuführen?** *(Zahlungsziel, Mahnläufe)*
Cb)	**Ist Factoring für Sie ein Thema?** *(Vorfinanzierung bei Maut, lange Zahlungsziele)* **Wenn ja, in welcher Weise?**
Cb)	**Wie gehen sie mit unproduktiver Zeitspannen beim Kunden um?** *(z.B. Wartezeiten bei Be- und Entladung)* **Gibt es Möglichkeiten diese zu verkürzen?**

Abschnitt 4 – Bereich 3 ***In diesem Bereich stelle ich Fragen, die die langfristige Unternehmensplanung betreffen (mehrjähriger Planungszeitraum).*** ***Es geht um die längerfristige strategische Ausrichtung ihres Unternehmens.***		
Cb)	**Haben Sie strategische Überlegungen im Zusammenhang mit den EU-Erweiterungen über die weitere Entwicklung ihres Unternehmens angestellt?** **Dazu zähle ich einige Möglichkeiten auf:** **Welche haben Sie umgesetzt?** **Welche beabsichtigen Sie umzusetzen?**	
	Cb)	Überlegen Sie Kooperationen mit anderen Transportunternehmen, die über eine Zusammenarbeit im Tagesgeschäft hinausgehen?
	Cb)	Überlegen Sie Kooperationen mit Verladern *(Kunden)* wie Übernahme des Fuhrparks oder stärkere Einbindung in die Transportabwicklung des Kunden?
	Cb)	Überlegen Sie, andere Geschäftsfelder zu stärken und andere Dienstleistungen verstärkt anzubieten? *(logistische Zusatzleistungen, Lagerung, etc.)*
	Cb)	Überlegen Sie den Fuhrpark zu verkleinern und Transportleistungen auszulagern? (z.B. verstärkt Subfrächter einzusetzen, insbesondere Subfrächter aus den neuen EU-Ländern)
	Cb)	Überlegen Sie, verstärkt Transportleistungen im Kombinierter Ladungsverkehr durchzuführen? *(begleitet/unbegleitet)* Überlegen Sie, verstärkt im Vor- und Nachlauf beim kombinierten Verkehr tätig zu werden?
	Cb)	Überlegen Sie die Ausflaggung ihres Fuhrparks? wenn ja, in welche Länder? wenn nein, warum kommt Ausflaggung für Sie nicht in Frage?
	Cb)	Stellen Sie Überlegungen hinsichtlich von Verkauf ihres Unternehmens an? Überlegen Sie die Betriebsaufgabe?
Cc)	**Welche Maßnahmen erscheinen Ihnen für österreichische Transportunternehmen am sinnvollsten, um in der Europäischen Union mit 27 Ländern erfolgreich zu sein?** **Welche wenden sie an?**	
Cc)	**Gibt es bestimmte Forderungen an die Politik/Standesvertretung zu Veränderungen in den gesetzlichen Rahmenbedingungen für das Güterbeförderungsgewerbe**	

Abschnitt 5 **Allgemeines - Angaben zum Unternehmen - Statistik**	
D)	**Interviewpartner/Funktion im Unternehmen**
D)	**Betreiben sie mit ihren Fahrzeugen nationalen oder internationalen Verkehr?**
D)	**Setzen sie hauptsächlich Standardfahrzeuge (Planensattelzug 13,6 ldm) ein oder führen sie überwiegend Transporte mit spezialisierten Fahrzeugen durch?** *(Tank, Silo, Kühler, Kipper, Kran, Schüttgut etc.)*
D)	**Wie viele Niederlassungen (Standorte) betreiben sie in Österreich?**
D)	**Wie viele Fahrzeuge** *(LKW bzw. Sattelzugmaschinen)* **werden an ihren Standorten in Österreich betrieben?**
D)	**Anzahl Mitarbeiter (Fahrpersonal/Administration/Werkstatt)**
D)	**Jahresumsatz**
D)	**Betreiben Sie Niederlassungen bzw. Tochter-unternehmen in anderen EU-Ländern?** **Wenn ja, in welchen?** **Wie viele Mitarbeiter/Fahrzeuge beschäftigen Sie in ihre Niederlassungen?**