



Von Claudius Semmann

Plattformen wie Truck Pro oder jetzt Roadheroes haben kein Problem damit, wechselwillige Fahrer zu finden. Kein Wunder: Die Unzufriedenheit bei vielen Truckern ist hoch. Durch die Jobportale sinkt nun die Schwelle, den Arbeitgeber zu wechseln, noch einmal deutlich. Für die Firmen stellen die Plattformen damit ein Dilemma dar. Einerseits kommen sie schnell und relativ preiswert an Kontaktdaten potenzieller Fahrer. Andererseits unterstützen sie damit etwas, was die ohnehin schon hohe Fluktuation fördert und die Löhne weiter

neue Sphären vordringen - führen nicht automatisch zu einem höheren Fahrerangebot. Zu schlecht sind die Rahmenbedingungen: Staus, Restriktionen, Parkplatzmangel, unregelmäßige Arbeitszeiten, Zeitdruck und vor allem fehlende Wertschätzung.

Eine umfassende Akquise von Fahrern aus Osteuropa, wie sie sich Roadheroes wünscht, wäre eine Lösung, die aber wegen der nötigen Nachqualifizierung für die meisten noch zu teuer ist. Eine Lösung des Fahrer mangels sind die Jobportale derzeit also nicht, aber gewiss ein weiteres Alarmsignal.

TRANSPORT & LOGISTIK SEITE 11



Ihre Meinung zum Kommentar semmann@dvz.de

Meistgeklickt

Jede Woche finden Sie an dieser Stelle die von Ihnen am meisten gelesenen Artikel - ist Ihnen vielleicht etwas Wichtiges entgangen? Dann schauen Sie doch noch mal rein:



PERSONAL

Wunsch und Wirklichkeit: Logistik-Gehaltsreport

Frauen verdienen deutlich schlechter als Männer. Flexible Arbeitszeiten, Firmenwagen und Homeoffice sind Herzensangelegenheiten.



MENSCHEN

BVL-Chef Blackburn ist nicht mehr CEO bei Hoffmann

Robert Blackburn hat den Werkzeugspezialisten Hoffmann bereits nach einem Jahr an der Spitze wieder verlassen (siehe Seite 16 dieser Ausgabe).



RECHT EINFACH

Hohe Bußgelder für Übernachten in der LKW-Kabine

9 Fragen an Frank Geissler, Rechtsanwalt in der Kanzlei Grimme & Partner, zum Thema „Übernachten von LKW-Fahrern in der LKW-Kabine“.

www.facebook.com/DVZLogistik

ANZEIGE

DIGITALE DVZ NUTZERLIZENZEN:

Jetzt informieren und sparen!

www.dvz.de/lizenz

fließt seit 2014 in die Transportnetze. Nie zuvor hat die EU in einem Sieben-Jahres-Rahmen so viel für den Verkehr bereitgestellt.

Das soll im nächsten MFR für die Zeit von 2021 bis 2027 mindestens genauso sein, wünschen sich die Transportverbände. Seit Herbst des vergangenen Jahres antichambrieren sie, um den Haushaltskommissar Günther Oettinger auf die Bedeutung der Cef für den Verkehr aufmerksam zu machen.

Das ist ihre Aufgabe. Dennoch sollten sie realistisch sein. Denn trotz der bekundeten Bereitschaft einzelner Mitgliedstaaten, mehr Geld an die EU zu überweisen, wird Oettinger im nächsten MFR

schungsprogramm Horizon 2020) sollen zusammengefasst und den Cef Kriterien unterworfen werden. Die verlangen einen europäischen Mehrwert und bestimmen, dass nicht verwendetes Geld zurückfließt nach Brüssel und anderen Cef-Projekten zu Gute kommt.

Ein weiteres Denkmodell fordert, die Cef-Mittel auf das Trans-europäische Kernverkehrsnetz mit seinen Korridoren zu beschränken und nicht mehr auch für das erweiterte Netz zu verwenden.

Diskutiert wird ebenfalls, die Kofinanzierungsraten der Cef zu senken, so dass die Mitgliedstaaten einen höheren Eigenanteil aufbringen müssten. In diesem

Milliarden in Tunnelprojekte zu stecken - wenn der Bahnverkehr, den der teure Tunnel ja schneller machen soll, weiterhin durch Lok- und Lokführerwechsel oder an jeder Grenze angesetzte Zuginspektionen gebremst wird.

Das Wort „Konditionalität“ fällt in den Debatten über den Mittel-fristigen Finanzplan so häufig, dass es bestimmt in die Cef-Regularien nach 2020 eingehen wird.

Potenzielle Antragsteller sollten sich schon jetzt darauf einstellen.

POLITIK SEITE 5



Ihre Meinung zum Leitartikel balsen@dvz.de

Leserbrief

Nicht nur Dienstleister müssen auch mal „Nein“ sagen, sondern auch die Berater

DVZ 7/14.2.2018, Es geht nur um Kostensenkung

Der Artikel befasst sich dankenswerterweise mit einem Phänomen, das oft verschwiegen wird: Wenn fachlich unkundige Einkäufer, die ihre eigene Logistikabteilung nicht mit einbeziehen, gemeinsam mit Beratern, die fachlich maximal Seiteneinsteiger sind, eine Ausschreibung „bauen“, dann kann das nicht gut ausgehen. Niemand ergibt dies eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung.

So wie im Artikel Dienstleistern empfohlen wird, auch einmal Nein zu sagen, müssen auch Berater Aufträge ablehnen, wenn diese nicht in die eigene Kernkompetenz fallen. Gute Logistikberater können den Mehrwert von Dienstleistungen und Dienstleistern ihrem Kunden gut vermitteln und den Druck aus der

Preisdiskussion nehmen. Sie sprechen die Sprache von Verladern und Dienstleistern gleichermaßen und erreichen, dass nicht der günstigste Logistikdienstleister den Zuschlag erhält, sondern der, dessen Service unter Gesamtkostenaspekten am besten zum Kunden passt.

Christian Schober, Germering

Konzepte zu Ausschreibungen auch auf der „2. Tender Management Konferenz“ am 1. März in Ludwigshafen www.dvz.de/tender2018



Wenn auch Sie gerne Ihre Meinung äußern möchten, schicken Sie eine Mail an leserbrief@dvz.de

Veröffentlichungen in dieser Rubrik sind keine redaktionellen Meinungsäußerungen. Die Redaktion behält sich das Recht auf Kürzungen vor. Voraussetzung für die Berücksichtigung ist die Unterschrift des Autors mit Angabe des Vor- und Zunamens. Bei Zusendung per E-Mail bitte Anschrift und Telefonnummer angeben.