

Adé dem Standort „D“ Ist Ausflaggen die Alternative für deutsche Transportunternehmen?

Die Nachricht schlug ein wie eine Bombe, als der niedersächsische Transportunternehmer Hubertus Kobernuss aus Uelzen vor einigen Monaten mitteilte, einen Teil seiner Fahrzeugflotte nach Zypern auszuflaggen. Sofort erhoben zahlreiche Experten ihre Stimme, um die Situation zu analysieren und – jedenfalls zu einem guten Teil – in der Verlagerung des Fuhrparks in eines der seit Mai 2004 in die EU integrierten Mitgliedsländer eine überlegenswerte Alternative zum bisherigen Standort Deutschland auszumachen.

Es mag in der Tat deutschlandweit eine beachtliche Zahl Transport- und Speditionsunternehmen geben, für die eine solche Überlegung lohnenswert erscheint, doch ob eine Standortverlagerung für das Gros der deutschen Transportunternehmen tatsächlich Vorteile ermöglicht, ist fraglich. Hier gilt es eine Reihe von Faktoren zu prüfen, ob eine solche Entscheidung zukunftsweisend ist.

Wenn Überlegungen über den Markteintritt in einem Nachbarland angestellt werden, sollte zunächst die Art des Engagements geprüft werden: soll ein eigenes Unternehmen oder ein Joint Venture gegründet werden? Oder wird die Kooperation mit bzw. die Beteiligung an einem vor Ort bestehenden Unternehmen beabsichtigt?

Rechtliche Bedingungen eines Engagements in den Erweiterungsstaaten

Bei der Abwägung über die Art des Engagements sind die rechtlichen Rahmenbedingungen zu berücksichtigen. Diese gestatten im Güterverkehr seit vergangenem Jahr aus den Erweiterungsstaaten bzw. mit dort zugelassenen LKW und dort beschäftigtem Fahrpersonal den grenzüberschreitenden Verkehr. Dies führt unstrittig zu Kosten- und Wettbewerbsvorteilen, was sich in diesem Segment für deutsche Transportunternehmen bereits nachteilig ausgewirkt hat. Schon im Dezember 2004 hat das Bundesamt für Güterverkehr (BAG) in einem Sonderbericht der Marktbeobachtung über die Auswirkungen der EU-Osterweiterung nachteilige Wirkungen für deutsche Frachtführerunternehmen im grenzüberschreitenden Verkehr nach Preiseinbrüchen von bis zu 20 % festgestellt.

Allerdings bleibt der Kabotageverkehr im Gütertransportgewerbe für Unternehmen aus den meisten Erweiterungsländern innerhalb Deutschlands noch für einige Jahre unzulässig. Ebenso ist es deutschen Unternehmen versagt, innerhalb der Erweiterungsländer tätig zu werden, was aufgrund der Kostenunterschiede in der Praxis aber auch auf Dauer unwahrscheinlich

bleibt. Ausnahmeregelungen gelten für Unternehmen aus Slowenien, Zypern und Malta, für die deutlich großzügigere Regelungen bis hin zur völligen Kabotagefreigabe und den zulässigen Einsatz von Fahrpersonal auch aus anderen Erweiterungsstaaten gelten.

Insoweit war die Entscheidung der Spedition Kobernuss und inzwischen auch weiterer Unternehmen betriebswirtschaftlich nachvollziehbar. Sie macht aber andererseits auch deutlich, welches Spannungsfeld durch die politischen Entscheidungen im Rahmen der EU-Erweiterung entstanden ist, was sich in den kommenden Jahren aus deutscher Sicht noch verschärfen dürfte!

Im Personenverkehr gelten im Gegensatz zum Güterverkehr keine Übergangsregelungen, hier ist der Kabotageverkehr seit der EU-Erweiterung statthaft. Für alle Marktsegmente bestehen jedoch noch einige Jahre Einschränkungen bei der Arbeitnehmerfreizügigkeit. Das bedeutet, dass die Beschäftigung von Arbeitnehmern aus den osteuropäischen Erweiterungsstaaten in den EU-Altländern vorerst unzulässig bleibt. Allerdings können alte und neue EU-Staaten bilateral ihre Arbeitsmärkte öffnen. Für Deutschland ist das bislang nicht absehbar.

Unternehmen, die eine Standortverlagerung oder die Gründung einer Niederlassung in den Erweiterungsstaaten erwägen, müssen weitere verkehrs- und gewerberechtliche Bedingungen beachten. Die Genehmigungsbedingungen sind im Zusammenhang mit der Angleichung an EU-Rechtsstandards in diesen Ländern weitgehend identisch mit den in Deutschland zu erfüllenden Voraussetzungen. Hinsichtlich der gewerberechtlichen Anforderungen – Rechtsform des Unternehmens, Eintragungspflichten usw. – empfiehlt sich fachkundige Beratung durch die jeweiligen Außenhandelskammern, Wirtschaftsförderungsgesellschaften oder auf die Gewerbebereiche spezialisierte Unternehmensberatungen. Erfahrungsgemäß sollten in der Unternehmensführung auch leitende Mitarbeiter aus dem jeweiligen Niederlassungsland eingebunden werden, die mit den Gegebenheiten vor Ort, der jeweiligen Mentalität und den über das Gewerbe hinausgehenden Rechtsgebieten wie Arbeits- und Sozial-, Steuer- und Planungsrecht usw. vertraut sind. Auch die Kenntnis der Landessprache ist im Regelfall eine wichtige Voraussetzung, den Betrieb fest zu etablieren. Für kleinere und mittelständische Unternehmen ist von besonderer Bedeutung, dass zu den leitenden Mitarbeitern im Niederlassungsland ein besonderes Vertrauensverhältnis besteht, damit das betriebliche Engagement auch dauerhaft erfolgreich ist. Die nicht ausreichende Kenntnis der landestypischen Gegebenheiten kann in Fällen, in denen solche Mitarbeiter das Unternehmen verlassen, schnell existenzbedrohend werden.

Prinzipiell zu prüfen ist, ob im erforderlichen Umfang

Personal mit den erforderlichen Qualifikationen zur Verfügung steht und wie gegebenenfalls die notwendigen Qualifikationen erzielt werden können. Fahrpersonal zu gewinnen, ist in der Mehrzahl der Erweiterungsländer relativ problemlos möglich, bei kaufmännischen und technischen Qualifikationen indes kommt es auf die konkreten Anforderungen des jeweiligen Transportsegments an, die zu erfüllen sind.

Auch die richtige Standortentscheidung innerhalb eines Niederlassungslandes hängt von einer Reihe von Faktoren ab, die sich teilweise mit den hier ebenfalls beschriebenen anderen Fragestellungen überschneiden. Die Nähe zu potentiellen Kunden oder die verkehrliche Anbindung zählen ebenso dazu wie Förderbedingungen und Personalverfügbarkeit.

Landestypische Faktoren müssen beachtet werden!

Neben den rechtlichen, den betriebswirtschaftlichen und den kundenbezogenen Aspekten sind auch investitionsrelevante Fragestellungen zu klären, wenn eine Auslandsgründung beabsichtigt wird. So sind die Finanzierungsbedingungen für die meist beabsichtigte Anschaffung neuer Fahrzeuge zu klären, aber auch die Möglichkeit der Inanspruchnahme von Fördermitteln sowie die Abschreibungs- und andere steuerrechtliche Regelungen sollten geprüft werden.

Weniger problematisch dürften technische Fragestellungen sein, da die Nutzfahrzeughersteller in den Erweiterungsstaaten inzwischen über ein dichtes Niederlassungs- und Servicepartnernetz verfügen. Auch das Qualitätsniveau der Leistungen besitzt vielfach bereits westeuropäischen Standard.

Alle beschriebenen Faktoren zusammengenommen lassen deutlich werden, dass es für kleinere Unternehmen schwieriger wird, den Schritt einer Niederlassungsgründung oder gar der Standortverlagerung zu wagen. Die ausschließliche Betrachtung eventuell erzielbarer Kostenminderungen könnte recht schnell ins Gegenteil verkehrt werden, wenn alle anderen Faktoren unberücksichtigt bleiben. Und nicht immer zahlen sich kurzfristige betriebswirtschaftliche Vorteile auch langfristig aus. Es sind bereits Fälle bekannt geworden, in denen Transportunternehmen ihr Engagement im EU-Ausland wieder aufgegeben haben.

Auslandsinvestitionen – nur etwas für Großbetriebe?

Doch auch kleinere Unternehmen können vor der Entscheidung stehen, im EU-Ausland zu investieren, nämlich wenn ihre Kunden aus der Produktion oder dem Handel ihre Betriebsstätten in Nachbarländer verlagern. Oft besteht dann kundenseitig ein Interesse, die Zusammenarbeit mit dem bisherigen Dienstleister in der bisherigen Qualität fortzusetzen. Dann kann die Auslandsniederlassung nicht nur

unter Kostengesichtspunkten, sondern auch aus Dispositionsgründen sinnvoll sein.

Für Unternehmen, deren Aktionsradius jedoch in Deutschland regional begrenzt ist oder die eine Vielzahl von Kunden innerhalb Deutschland bedienen, wird im Regelfall eine Unternehmensgründung im EU-Ausland kaum erstrebenswert sein. Das bedeutet, dass die Mehrzahl der deutschen Transportunternehmen auch künftig dem Standort Deutschland die Treue halten wird. Abweichungen sind allerdings in grenznahen Gebieten wie beispielsweise im Osten Brandenburgs vorstellbar, wenn sich auch die wirtschaftlichen Schwerpunkte in solchen Regionen zugunsten des Nachbarlandes verschieben. Eine völlige Betriebsaufgabe in Deutschland werden diese Unternehmen aufgrund der regionalen Verwurzelung aber kaum realisieren.

Informationen zu einzelnen EU-Erweiterungsländern

Polen:	www.infopolen.de
Slowakische Republik:	www.dihk.sk
Tschechien:	www.dtihk.cz
Ungarn:	www.duihk.hu

Impressum

Herausgeber:

Fuhrgewerbe-Innung Berlin-Brandenburg e. V.
Hedemannstraße 13, 10969 Berlin

Redaktion: Gerd Bretschneider
Sandra Buhe

Tel.: 030.251 06 91 / Fax: 030.251 06 93

www.fuhrgewerbe-innung.de
info@fuhrgewerbe-innung.de

Versand:

Fuhrgewerbe-Innung Berlin-Brandenburg e. V.

Satz, Layout, Druck, Anzeigenverwaltung:

FGIBB Service GmbH
Hedemannstraße 13, 10969 Berlin

Tel.: 030.25 29 50 10 / Fax: 030.25 29 50 11

www.fgibb.de
post@fgibb.de



Titelbild: „Bicks and map of Europe“,
Quelle: EU-Kommission