

# „Wasser im Tank geht eben nicht“

**Handelsblatt:** Herr Pfenning, spüren Sie den Abschwung, von dem alle reden?

**Karl-Martin Pfenning:** Was ich von den Zulieferern und Kollegen höre, signalisiert, dass wir einen Abschwung bekommen werden. Vor allem die Investitionsgüterindustrie wird stark betroffen sein.

**Und das merken Sie bereits?**

Unser Markt wächst weiter, auch wenn wir gesamtwirtschaftlich in eine Schwächeperiode hineingeraten. Aber ich gehe davon aus, dass der Logistikmarkt dennoch zwischen 2,5 und drei Prozent zulegen wird. Unser Umsatz ist im letzten Jahr von 210 Mio. auf 220 Mio. Euro gestiegen.

**Das ist aber weniger als in den Jahren zuvor, oder?**

Ja, wir hatten ein wesentlich ruhigeres Wachstum. Das hängt aber auch damit zusammen, dass wir nicht genügend qualifiziertes Personal rekrutieren konnten. Hätten wir uns hier nicht selbst beschränkt, wären wir sicherlich wieder zweistellig gewachsen. Dennoch ist das Geschäft schwieriger geworden.

**Inwiefern?**

Wir führen derzeit sehr viel Gespräche und Verhandlungen, um Preiserhöhungen durchzusetzen. Kaum hat man eine Schlacht geschlagen,

kommt schon die nächste, weil die Kosten etwa beim Dieselpreis schneller davonlaufen als man verhandeln kann. Das ist ja unser Problem: Wir bekommen die Kosten in Echtzeit, müssen aber Monate warten, bis wir diese weitergeben können.

**Aber sie haben doch Dieselpreisgleitklauseln mit ihren langfristigen Kunden vereinbart, die die Schmerzen lindern...**

...die aber nicht mehr funktionieren, da die Preise so explodiert sind. Durch den enormen Anstieg bei den Dieselpreisen ist deren Anteil an den Gesamtkosten deutlich gestiegen, also müssen die Rechenformeln neu aufgebaut werden, was neue Verhandlungen bedeutet.

**Haben ihre Kunden, die wie etwa die großen Lebensmittelketten ihrerseits ebenfalls unter Margendruck stehen, Verständnis für ihre Wünsche?**

Die Verhandlungen werden zäher. Vor einiger Zeit war man da noch etwas entgegenkommender. Jetzt ziehen sich die Gespräche teilweise über Monate hin. Ich denke aber, dass wir es hinbekommen werden. Wasser im Tank geht eben nicht.

**Und würde beim Thema Mautgebühren eh nichts helfen. Bringen Sie die Pläne des Verkehrsminis-**

**ters, die LKW-Maut zu erhöhen, nicht in Brass?**

Sicher. Die Maut ist zwar ein durchaus sinnvolles Konzept, da dadurch auch der internationale Verkehr belastet wird. Was aber überhaupt nicht sinnvoll ist, ist die Dynamik. Eine Erhöhung ist bei Umsetzung sehr komplex und dauert viel länger als der Beschluss von Verkehrsminister Tiefensee.

**Macht die Politik die überwiegend mittelständische Logistikbranche kaputt?**

Das ist sehr hart formuliert. Wir werden natürlich als eine boomende Branche wahrgenommen, die wir ja in letzter Konsequenz auch sind. Wir haben viel investiert und neue Arbeitsplätze aufgebaut. Also hat die Politik das Gefühl, dass es uns richtig gut geht. Das weckt Begehrlichkeiten. Aber das Bild trifft maximal ein paar Unternehmen, nicht den großen Kern.

**Dem angesichts all dieser Belastungen langsam die Luft zum Atmen auszugehen droht?**

Alle, die etwa im Spotgeschäft, also dem Markt für kurzfristige Logistik, unterwegs sind, werden große Schwierigkeiten bekommen. Vor allem die kleinen Anbieter.

**Also ist eine Pleitewelle die Folge?**

## Karl-M. Pfenning



### Der Unternehmer

Karl-Martin Pfenning ist Besitzer und Chef des Kontraktlogistikers Pfenning Logistics. Der 58-jährige studierte Betriebswirt ist unmittelbar nach dem Studium in München in den väterlichen Betrieb eingestiegen. Unter seiner Regie expandierte das Transportunternehmen rasant, auch jenseits der deutschen Grenzen.

### Das Unternehmen

Pfenning Logistics besitzt eine Flotte rund 1 000 Lastwagen, die vornehmlich für große Einzelhandelsketten wie etwa Plus unterwegs sind. Das Unternehmen setzte 2007 rund 220 Mio. Euro um und beschäftigt 1 850 Mitarbeiter. Die Firma begann ihre Geschichte als Fuhrunternehmen für Molkereien.

Die Zahl der Insolvenzen in unserer Branche steigt ja bereits. Die Durchschnittsquote der deutschen Wirtschaft liegt bei etwa 2,5 Prozent. Das Verkehrsgewerbe kommt auf Werte von über vier Prozent. Da wird noch einiges kommen. Die Branche erreicht heute einen durchschnittlichen Cash-flow von fünf bis sieben Prozent des Umsatzes. Das ist einfach zu wenig, um eine solide Eigenkapitaldecke aufzubauen.

**Eine sehr prominente Insolvenz ist die der Berliner Spedition Schulze, die ebenfalls zum Teil in der Kontraktlogistik tätig ist.**

**Wäre so etwas für Sie interessant?** Wir führen mit dem einen oder anderen Unternehmen Gespräche. Mit wem genau, das möchte ich aber nicht sagen.

**Lohnt die Expansion noch? Ist Logistik in ihrer herkömmlichen Art angesichts der steigenden Kosten noch zukunftsfähig?**

Die Güterlogistik wird sicherlich zurückgehen. Man wird wieder mehr Produkte für das nähere Umfeld produzieren. Aber ist bin fest davon überzeugt, dass wir auch in Zukunft noch Waren mit dem LKW transportieren werden, vor allem auf der letzten Meile.

Die Fragen stellte Jens Koenen.