

DIE SERIE ÜBER DIE FÜHRENDEN BERLINER WIRTSCHAFTSUNTERNEHMEN UND DIENSTLEISTER.

RUWE reagiert auf verschärfte Räumpflicht des Winterdienstes:

Zwei Einsätze pro Tag, wenn erforderlich

Gerade im Mai denkt niemand gern an die kalte Jahreszeit. Doch wer will schon riskieren, vom nächsten Winter kalt erwischt zu werden? „Nach dem Winter ist vor dem Winter“, heißt es für Klaus Dieter Tschäpe, Geschäftsführer der RUWE GmbH. Neben der Grünflächenpflege und dem Facility Management gehört der Winterdienst zum Service des Familienunternehmens.

Herr Tschäpe, als am 27. November des vergangenen Jahres das novellierte Straßenreinigungsgesetz vorlag, haben Sie Ihren Kunden umgehend die Kündigung aller Verträge über Winterdienstleistungen angekündigt - und mittlerweile vollzogen.

Das ist richtig. Ich habe alle 15.000 Verträge gekündigt und zugleich allen Kunden ein neues Angebot unterbreitet, in das die aktuellen Preise bereits eingetragen sind. Und ich habe erklärt, warum das notwendig wurde.

Und warum?

Weil ich mich gezwungen sehe, den Preis deutlich zu erhöhen. Es geht auch gar nicht anders. Denn um die neuen gesetzlichen Forderungen zu erfüllen, nach denen bei Dauerschneefall mehrmals am Tag zu räumen ist und Eisbildungen zu beseitigen sind, vervielfacht sich unser zeitlicher und technischer Aufwand. Damit haben sich Organisation und Durchführung des Winterdienstes vollkommen verändert. Die Touren müssen deutlich verkürzt werden, damit am Tag noch eine weitere Fahrt unternommen werden kann, wenn dies erforderlich ist. Dafür werden Touren zusammengestellt, die sich danach richten, wie viele Verträge eine Kolonne oder der Fahrer einer Maschine in der zur Verfügung stehenden Zeit von vier bis fünf Stunden bearbeiten kann.

Das heißt, Sie garantieren bei Dauerschnee zwei Einsätze pro Tag?

Dass die Fußwege immer schwarz bleiben, kann nicht garantiert werden. Wohl aber, dass am Tag zweimal geräumt wird. Denn wenn es in einer Stunde zehn Zentimeter schneit, ist von unserer ab 3.00 Uhr erfolgten Schneeberäumung und dem Streugut innerhalb kürzester Zeit nichts mehr zu sehen. Damit sind unsere neuen Verträge an die aktuelle Rechtsgrundlage angepasst. Dennoch können wir den Hausverwaltungen und Hauseigentümern die Haftung nicht abnehmen.

Was empfehlen Sie denn Ihren Kunden zu unternehmen, wenn sie vom Ordnungsamt beschuldigt werden, fahrlässig oder vorsätzlich nicht geräumt zu haben?

Ich empfehle ihnen dringend, uns dies umgehend mitzuteilen. Wir übergeben diesen Kunden dann alle Angaben, wann wir an Dauerschneefalltagen laut Streuprotokoll das letzte Mal geräumt haben. Im



letzten Winter haben wir unser GPS-System erstmals getestet. Damit können wir nachweisen, wann wir dieses oder jenes Grundstück geräumt haben. Auf dieser Grundlage kann Widerspruch gegen die Strafe eingelegt werden. Also niemals sofort bezahlen!

Sind die gesetzlichen Verschärfungen der einzige Grund für die Preis-erhöhung?

Nein. Die Kostensteigerungen in allen Bereichen kommen hinzu. Ob es sich um die Investitionen für neue Winterdienstmaschinen und die aufwendige Wartung der im Dauereinsatz befindlichen 540 Spezialfahrzeuge handelt, um Ersatzteile und Kraftstoffe, um die Bevorratung von Streugut und dessen Verbrauch, der sich 2010 übrigens auf die Menge der vier vorangegangenen Winter belief: Hier haben sich unsere Aufwendungen in den letzten Jahren immens erhöht. Das gleiche gilt für unsere Haftpflicht-Versicherungsprämie für die Wintermonate und leider auch unsere Gerichts- und Anwaltskosten. Das allein macht eine hohe sechsstelligen Summe aus. Ich möchte auch nicht die vollkommen gerechtfertigten Tarifierhöhungen für unser Personal um 10 Prozent vergessen, die wir in den letzten drei Jahren vorgenommen haben. Diese exorbitant erhöhten Aufwendungen haben wir bisher nicht gegenüber unseren Kunden geltend gemacht.

Wie haben denn Ihre Mitarbeiter die letzten beiden Winter verkraftet?

Die hatten wirklich tagtäglich einen harten Job. Mal zum Vergleich: In den 30 Jahren vor 2010 wurden durchschnittlich 16 Einsätze von November bis April gefahren. Dagegen hatten wir allein im vergangenen Dezember bereits 24. Eine ganze Reihe unserer Handkräfte hat uns deshalb leider auch verlassen. Es wird zunehmend schwerer Pauschalbeschäftigte einzustellen. Dafür müssen wir verstärkt mit Vollzeitpersonal planen, was unsere Lohnkosten um das Mehrfache erhöht. In unseren vier Kfz-Werkstätten werden die Fahrzeuge oft genug rund um die Uhr repariert, damit sie am nächsten Tag wieder zur Verfügung stehen. Aber das sollten unsere Kunden keinesfalls vergessen: Unsere Mitarbeiter erhalten jeden Monat ihr Geld – egal ob es schneit oder nicht.

Es gab im vergangenen Winter Beschwerden von Kunden, die Ihre Hotline bei Problemen nicht erreichen konnten...

Wir haben bisher 25.000 Objekte betreut. Wenn uns nur 100 Anrufer gleichzeitig erreichen wollen, machen zwangsläufig einige diese Erfahrung. Unsere zehn Mitarbeiter der Hotline sind Tag und Nacht



Berlins erste Adresse für Immobilien.



im Einsatz. Es wäre nicht zu verantworten, wenn ich noch mehr Verwaltungspersonal einstelle. Das würde den Preis des Winterdienstes noch höher schrauben.

Wie haben Ihre Kunden denn auf die Preiserhöhungen reagiert?

Für einige handelt es sich tatsächlich um eine Erhöhung um das zwei- bis dreifache. Wir haben auch leider keinen Spielraum für Rabatte. Es sei denn, Hausverwaltungen verfügen über eine ganze Reihe von Objekten. Denen können wir mit einer Mengenstaffelung entgegenkommen. Aber wer vergleichen will, kann das gern tun: Unsere Preise sind wettbewerbstauglich. Daher vertrauen uns die meisten Kunden auch weiterhin. Täglich kommen neue Verträge unterschrieben zurück. Mittlerweile sind es bereits 35 Prozent des ursprünglichen Auftragsbestands. Und daran sollte jeder denken, der uns weiterhin das Vertrauen schenken will: Gemessen an den bereits abgeschlossenen Neuverträgen werden unsere Kapazitäten bald ausgeschöpft sein. Außerdem können wir nur noch bis zu 65 Prozent unseres früheren Vertragsbestandes annehmen.

Warum so bald?

Im Herbst beginnen bereits die Einweisungsfahrten der eingestellten Winterdienst-Beschäftigten. Bis dahin sind die Touren längst geplant, die GPS-Daten eingespeichert. Je eher die Planung abgeschlossen ist, umso gründlicher können die Einweisungen erfolgen.

Geben Sie denn Ihren Kunden vor Einbruch des Winters noch einmal die Möglichkeit, sich von der Leistungsfähigkeit bei RUWE persönlich zu überzeugen?

Ich werde noch vor Winterbeginn einen „Tag der offenen Tür“ durchführen. Der Termin wird rechtzeitig bekannt gegeben. Jeder interessierte Bürger kann sich auf allen unseren Betriebshöfen anschauen, von wo aus die Fahrzeuge starten, wie der Winterdienst geplant wird und wie die Touren zusammengestellt sind. Und wer Lust hat, kann sogar am Steuer eines Winterdienstfahrzeugs sitzen. Jeder soll wissen, dass es sich bei RUWE um einen großen Mittelständler mit 310 Teil- und Vollzeit-Beschäftigten und einem Fuhrpark von über 600 Fahrzeugen handelt.



Klaus Dieter Tschäpe,
Geschäftsführer
der RUWE GmbH

RUWE-Fakten:

- Unternehmensgründung: 1965
- Fuhrpark: 606 Fahrzeuge
- 4 eigene KFZ-Werkstätten
- 5 Hauptbetriebshöfe sowie mehrere Betriebsstellen und Streugutplätze
- 253 Vollzeit-Beschäftigte, bis zu 800 Teilzeit- und Saisonmitarbeiter

Ruwe GmbH
Warschauer Straße 38 · 10243 Berlin
Handelsregister:
Berlin-Charlottenburg · HRB 73484
Geschäftsführer: Klaus Dieter Tschäpe
Tel.: 030/30 09 08 0
Fax.: 030/30 09 08 30
www.ruwe-online.de
info@ruwe-online.de

RUWE

Impressum:

Das Berliner Wirtschafts-Interview wird regelmäßig im Grundeigentum veröffentlicht. © Idee, Konzeption und Umsetzung sind beim Verlagsservice:Berlin geschützt.
Kontakt: VERLAGSSERVICE:BERLIN, Gerald Gause, Telefon 030 / 8940 8950. Bisher veröffentlichte Interviews finden Sie unter: www.Grundeigentum-Verlag.de/BerlinerInterview

Jetzt buchen unter: www.immonet.morgenpost.de

