

Frühling, Sommer, Herbst und ... Frühling

Das Risiko eines milden Winters

Nichts ist so unberechenbar wie das Wetter. Winterdienstanbieter wissen das. Auch wenn allenthalben der Wunsch nach Kalkulierbarkeit des Unkalkulierbaren besteht: Die Festlegung der Preise beim Winterdienst ähnelt immer ein Stück weit einer Wette, bei der es gilt, Lösungen zu finden, um beide Vertragsparteien als Gewinner dieses Geschäftes hervorgehen zu lassen.

■ Gern wird in der Winterdienstbranche zu Beginn der kalten Jahreszeit eine Winterwette abgeschlossen. Es geht darum, möglichst treffsicher die erforderliche Anzahl von Winterdienst-Einsätzen für die bevorstehende Saison zu tippen. Abgesehen von den Teilnehmern, die ungern ein Risiko eingehen und vorsorglich immer eine Größenordnung tippen, mit der sie statistisch nicht so falsch liegen können, setzen die Mutigen fast ausnahmslos auf eine hohe Einsatzzahl. Mein Eindruck nach nunmehr 28 Jahren: Es überwiegt der Respekt vor der bevorstehenden Aufgabe.

Einen Winterverlauf wie in dieser Saison traut sich kaum jemand vorauszusagen. Den Vorwurf, trotz großer Routine eine Aufgabe auf die leichte Schulter zu nehmen, möchte sich niemand machen lassen. Und doch hatten wir wieder einmal eine – insbesondere im Norden der Republik – recht milde Saison, wobei fehlender Schnee zum Weihnachtsfest oder zum Jahreswechsel in Verbindung mit ausbleibenden Dauerfrostphasen rückblickend den Eindruck entstehen lässt, der Winter wäre in diesem Jahr komplett ausgefallen. War das nun ein Ergebnis einer langfristigen Klimaänderung oder lediglich wieder einmal ein statistischer Ausreißer?

Über einen längeren Zeitraum betrachtet lässt sich sagen: Alles schon mal da gewesen! So gab es in den vergangenen Jahrzehnten immer wieder – wenn auch regional unterschiedlich – Phasen mit einer sehr geringen oder auch sehr hohen Einsatzhäufigkeit. Und wenn Rekorde vermeldet werden, bei denen wir beispielsweise den mildesten Winter seit 100 Jahren hatten, dann gab es vor 101 Jahren eben einen noch milderen.

Milder Winter, sinkende Preise?

Was aber klar festzustellen ist: Die Winter werden unberechenbarer. Mal haben wir Schnee, Eisregen und Glätte von Dezember bis April, dann wieder milde Saisonverläufe wie in diesem Jahr. Tendenziell scheint es sich in Deutschland abzuzeichnen, dass Extremfrostsituationen seltener werden und sich Niederschläge um den Gefrierpunkt und somit die Gefahr von Glätte häufen. Allein in den vergangenen zehn Jahren schwankte die Zahl der abgerufenen Volleinsätze (keine regional beschränkten Abrufe) bei WSG zwischen 3 und 48!

Halten sich Winterdienstkunden erfahrungsgemäß bei strengen Wintern mit Kommentaren zurück, wird bei einem milden Verlauf wie dem vergangenen gerne mit dem Hinweis auf den vermeint-



Nach einem milden Winter wie dem vergangenen beginnt mancher Winterdienstkunde die Diskussion um Preis und Rückvergütung.

Bild: Fotolia/lagom

lich geringen Aufwand der Winterdienstleister eine Diskussion zum Thema Preis und Rückvergütung begonnen.

Dazu muss zunächst allerdings erst einmal gefragt werden, was von einem seriösen Winterdienst eigentlich erwartet wird. So geht es in den meisten Fällen in allererster Linie um die Verhinderung beziehungsweise Beseitigung von Gefahren durch witterungsbedingte Glätte, also weitgehend um die Übernahme der Verkehrssicherungspflicht. Ganz gleich, ob auf öffentlichen oder privaten Flächen. Und das in der meist vereinbarten Saisondauer von

165 Tagen im Jahr. Und weil Wege-Gesetz wie Auftraggeber diese Leistung theoretisch an jedem Tag in der Saison mit extrem kurzer Vorlaufzeit von bestenfalls einer Stunde erwarten, müssen die Voraussetzungen dafür bereits früh geschaffen sein.

Das geschieht alles noch vor Beginn des Winters und hat zur Folge, dass die kompletten Teams ab November (die meisten Verträge laufen vom 1. November bis zum 15. April) quasi mit laufenden Motoren bereitstehen und auf den ersten Einsatz warten. Kosten für Versicherung, Material, Fahrzeuge, Geräte und Lohn für die Bereitschaft fallen somit bereits an, ohne dass auch nur eine Flocke gefallen ist.

Aufgrund der notwendigen Vorbereitungen – wie Einweisung in Objekte, Flächen und Technik – kann im Winterdienst bei bevorstehenden Wetter-Ereignissen nicht einfach kurzfristig Personal – woher auch immer – geordert und zum Einsatz gebracht werden. Schließlich können wir uns nicht kurz vor dem nächsten Schneefall ein paar Tagelöhner vom Hafen holen.

Betrachtet man nun die Kosten, so teilen sich diese grundsätzlich in die fixen Vorhalte- und die variablen Einsatzkosten auf, wobei erstere je nach Struktur des Unternehmens und Verlauf der Saison bereits 60 bis 70 Prozent der Gesamtkosten ausmachen. Da ist es dann schon gar nicht mehr so von Bedeutung, ob drei, acht oder zehn Einsätze in der Saison anfallen. Die variablen Einsatzkosten beeinflussen die Kalkulation meist erst bei höheren Einsatzzahlen, weshalb milde Winter bestenfalls für ein stabiles, jedoch nicht sinkendes Preisniveau sorgen können.

Individuelle Vertragsvarianten erforderlich

Aber: Wie sieht eine faire und transparente Preisgestaltung für Winterdienstleistungen eigentlich aus? Um den unberechenbaren Saisonverläufen möglichst fair und transparent Rechnung tragen zu können, arbeiten wir bei WSG beispielsweise hauptsächlich mit zwei grundsätzlichen Modellen: einsatzunabhängige Pauschale und kombinierte Festpreis-/Einsatzvariante.

Einsatzunabhängige Pauschale: Dabei handelt es sich quasi um eine Flatrate, bei der der Kunde eine feste Kalkulationsbasis hat – unabhängig von der Zahl der Einsätze. Das Risiko eines harten Winters trägt dabei ausschließlich der Auftragnehmer, die Berechnung erfolgt als Pauschalpreis. Diese Variante ist meist bei kleineren bis mittleren Flächen sinnvoll und wird gerne von privaten Auftraggebern gewählt, da sie nicht die Gefahr von Überraschungen birgt.

Kombinierte Festpreis-/Einsatzvariante: Dieses Preismodell enthält einen einsatzabhängigen Aspekt. Der ermittelte Preis beinhaltet eine – meist großzügig bemessene – Zahl von Einsätzen, die dem durchschnittlichen Winterverlauf der vergangenen Jahre entspricht, und sieht zusätzliche Einsatzkosten vor, sobald die inklusive Einsätze verbraucht sind. Sollte ein Winterverlauf besonders einsatzarm erfolgen, wird beim Unterschreiten einer bestimmten Einsatzgrößenordnung eine Rückvergütung eines Teils des Preises gewährt. Wie viele Einsätze inkludiert sein sollen und ab wann es bei dieser Variante eine Rückvergütung geben soll, muss indivi-

duell vereinbart werden. Grundsätzlich wird jedoch die Basispauschale günstiger, je weniger Einsätze darin enthalten sein sollen. Selbstverständlich gibt es aber auch die Möglichkeit, zunächst einmal nur die reinen Vorhalte- oder Bereitschaftskosten zu berechnen, um dann durchgeführte Einsätze separat nach Bedarf zu berücksichtigen. Dieses Modell wird jedoch relativ selten abgefragt und kommt dann meist bei Großflächen zum Zug.

Grundsätzlich bleibt festzuhalten: Der Wert (Preis) eines Winterservices kann und muss bestenfalls rückblickend und über einen Zeitraum von mindestens zehn Jahren halbwegs aussagefähig beurteilt werden. Er ist somit vergleichbar mit einer Versicherungsprämie, deren Höhe auch nur in Abhängigkeit zum Schadenverlauf über einen längeren Betrachtungszeitraum ermittelt werden kann.

Walter Schmeißer | heike.holland@holzmann-medien.de



Walter Schmeißer

ist Inhaber und Geschäftsführer der Firma Walter Schmeißer Gebäudedienste (WSG) in Hamburg. Das Unternehmen ist auf Winterdienst spezialisiert | www.wsgonline.de


Schmutzbeseitigung und Winterdienst



Kombi-Kehrmaschinen
Mit Mittelantrieb und Kehrwalzen-Schnellwechselsystem. Gleichmäßiges Kehrbild durch Drehpunkt in Walzenmitte und pendelnder Aufhängung.



Räumschilder
Umklapp-Räumschilder, Federklappen-Räumschilder sowie zweigeteilte DynaFlex-Räumschilder mit spezieller Klapptechnik für außergewöhnliche Laufruhe und höchste Produktivität.



Kombi-Federklappen-Räumschild
Zum Einsatz als keilförmiges, einseitiges oder V-förmiges Räumschild bei engen Räumverhältnissen auf Gehwegen, Parkplätzen usw.



Kombi-Kasten-Tellerstreuer
Zum Streuen trockener Materialien wie Sand, Salz, Splitt etc. Variable Nutzung als Kasten- oder Tellerstreuer möglich. Optional mit elektronischer Reguliereinheit ICE CONTROL zur wegeabhängigen Dosierung.

Wiedemann GmbH
Am Bahnhof | 89192 Rammingen | GERMANY
Tel. +49 7345 953-0 | Fax +49 7345 953-233
info@wiedemann.com

Wir lieben Rasen. Wir lieben Schnee.



Besuchen Sie uns vom 5.-9. 5. 2014 auf der IFAT in München:
Halle C4 | Stand Nr. 239

www.wiedemann.com