

[Startseite](#) > [Land](#) > [Die Angst vor Uber Freight & Co.](#)



Die Angst vor Uber Freight & Co.

Uber Freight war 2017 in den USA gestartet. (Foto: Uber)

14. Oktober 2019

Was hat Uber auf dem deutschen Speditionsmarkt vor? Wie will die im Juli auch in Deutschland gestartete Frachtvermittlungs-Plattform Uber Freight weiter vorgehen? Vor allem wegen dieser Fragen hatten sich die meisten der rund 150 Teilnehmer bei der Veranstaltung „Angriff digitaler Plattformen auf den Transport- und Logistiksektor“ angemeldet.

Dabei hatte der Verband Spedition und Logistik Baden-Württemberg (VSL-BW) am vergangenen Mittwoch in Stuttgart eine ganze Handvoll aktueller Fachvorträge in vier Stunden Programm gepackt. Gekommen waren die Spediteure aber, weil sie Carles Lloret hören wollten.

Der junge Spanier leitet bei Uber Freight die Sparte Frachtführerbetrieb Europa. Sein Unternehmen macht Milliardenverluste. Trotzdem wird dem Dienstleister aus San Francisco etwas zugetraut, was bisher keinem der vielen digitalen

Speditionsmarktplätze gelungen ist: mit künstlicher Intelligenz die Vermittlung von Fracht und Laderaum so zu automatisieren und zu optimieren, dass klassische Speditionen keine Chance mehr haben, das Geschäft selber zu machen.

„Die wollen uns zerstören“

Spediteure verlieren, so die Befürchtung, den Kundenkontakt und degradieren zu bloßen Erfüllungshilfen von Uber & Co. „Die wollen uns zerstören“, fasste VSL-BW-Geschäftsführer Andrea Marongiu die Stimmung zusammen, die Uber in der Speditionsbranche entgegenschlägt. „Aber wie cool wäre es denn“, fragte er in seiner Anmoderation des Uber-Vortrags weiter, „wenn wir aus erster Hand erfahren würden, wie sie es machen wollen?“

Diesen Gefallen tat Lloret den Anwesenden nicht. Denn der Manager nannte zwar den Grund, warum Uber Freight in Europa Fuß fassen will, ließ sich aber ansonsten nur wenig in die Karten schauen.

Der Grund dafür, warum Uber Freight nach nur zwei Jahren im US-Markt zunächst in den Niederlanden und nun in Deutschland angreift, ist eine einzige Zahl: 400 Mrd. USD. Das ist laut Lloret der Umsatz, den 570.000 Firmen in Europa mit Komplettladungen erzielen. Und von diesem Markt will Uber auch etwas abhaben.

Transportfirmen mit 30 bis 150 LKW im Fokus

Der Weg dorthin führt Lloret zufolge über ein „Netzwerk zwischen Versendern und Transporteuren“, einen „partnerschaftlichen Umgang“ sowie über „Schnelligkeit und Transparenz“ bei der Vermittlung der Ladungen. Er weiß, dass der europäische und der US-amerikanische Markt sehr verschieden sind. Deshalb werde Uber seine Transportunternehmer-Plattform, die es in den USA nur als Smartphone-App gibt – „für mehr als vier LKW ist die App zu unübersichtlich“ –, auch als Web-Flottenplattform anbieten. Kernzielgruppe sind Transportfirmen mit 30 bis 150 LKW.

Die Uber-Plattform bleibt auch nach diesem Vortrag eine Black Box, die zwei Zugänge hat: einen für Versender und einen für Transporteure. Aus Llorets Sicht muss Uber vor allem zwei Fragen beantworten. Ein Versender will möglichst schnell wissen, was ihn der Transport seiner Fracht kostet. Diese Antwort soll ihm Uber sofort geben.

„Sie wollen das Risiko auf uns übertragen“

Die Frage des Transportunternehmers laute: Wann bekomme ich mein Geld? Lloret verspricht hier: spätestens binnen einer Woche nach ordnungsgemäßer Zustellung. „Wir bezahlen immer dienstags.“ Der Frage, welche Zahlungsziele denn die Versender bei Uber hätten, wich er ebenso aus, wie der Frage, ob auch Spediteure Fracht auf die

Uber-Plattform stellen könnten. „Kommen Sie auf mich zu.“ Die Nachfrage der DVZ in der Uber-Europa-Zentrale ergab: „Wir konzentrieren uns zunächst auf die Zusammenarbeit mit Asset-basierten Transporteuren.“

Bei der abschließenden Podiumsdiskussion brachte René Große-Vehne, Chef und Inhaber der gleichnamigen Spedition, die vorherrschende Stimmung im Saal auf den Punkt: „Eigentlich wollen die Online-Plattformen alle nur eines: Spediteur werden. Sie wollen das Risiko auf uns übertragen - wir machen den Transport und sie den Gewinn.“



Artikel

von Ludwig-Michael Cremer

