



Frank Lierz ist Unternehmensberater und IHK-Dozent

AM0

Rechnen wie Pareto

Niedrigere Preise, mehr Wettbewerb, höhere Kosten: So stellt sich die Lage für Möbelspediteure seit einigen Jahren zunehmend dar. Doch woran liegt das? MöbelLogistik sprach mit **Frank Lierz**, Berater und Trainer sowie langjähriger Kenner der Branche über Auswege aus der Preisfalle.

Herr Lierz, ein Möbelspeditionsmarkt im aktuellen Wandel verspricht weniger Gewinne. Wo sehen Sie die Gründe für diese Entwicklung?

Ein Grund liegt sicherlich im Wegfall der Tarifbindung zu Beginn der 90er-Jahre. Bis dahin galten feste Tarifsätze mit

kaum merklichen Preisunterschieden. Der Kunde entschied sich nach dem Qualitätskriterium für den Umzugsspediteur. Die Preise setzten sich zusammen aus der Entfernung in Kilometern und dem Umzugsvolumen. Daraus wurde ein fester Preis ermittelt, der dem

Kunden offeriert wurde und der die Grundlage des gemeinsamen Vertrages bildete. Ein weiterer Grund ist sicherlich, dass es im Möbelspeditionsmarkt keine echte Zugangsbeschränkung gibt. Es kann praktisch jeder diese Dienstleistung anbieten.

