

Die Krise drückt die Preise massiv

Auch im kombinierten Verkehr hat die Krise wachsenden Einfluss auf die Preisgestaltung. Dem Preissturz bei Strassentransporten begegnen viele KV-Unternehmen mit Preissenkungen. Doch es gibt noch andere Lösungsansätze.

«Die Strasse macht den Preis, und wir müssen mitziehen, sonst verlieren wir ganz schnell Marktanteile.» So hart umschrieb Ueli Maurer von der Hangartner AG die aktuelle Marktsituation im kombinierten Verkehr (KV) an der Fachveranstaltung «Preismanagement im KV» der Schweizer Universität in St. Gallen. Bereits gäbe es erste Kunden, die einzelne Transporte wieder ganz auf der Strasse abwickeln würden. «Der Kunde orientiert sich heute nur noch am Preis und der Qualität, ökologische Aspekte sind zweitrangig.»

Wettbewerbsfähigkeit tangiert

Diese Entwicklung trifft den KV stark. Denn mit der Krise hat im Strassentransport ein massiver Preiszerfall eingesetzt. Und das macht den Kombiverkehr Schiene/Strasse immer weniger wettbewerbsfähig. Laut Maurer mussten beispielsweise für einen Strassentransport von Köln nach Mailand im Oktober noch 1100 EUR bezahlt werden. Im März kostete der gleiche Transport noch 950 EUR, das entsprechende KV-Angebot satte 1250 EUR.

Auch Livio Ambrogio macht die aktuelle Marktsituation Sorgen: «Wir stehen heute wieder an der gleichen Stelle wie vor 40 Jahren, als der KV erstmals in den Markt eindrang», erklärte er an der Fachtagung. «Auch damals musste der KV seine Angebote den Preisen für Strassentransporte anpassen und das selbst dann, wenn die Preise kaum die Kosten deckten.» Um die Wirtschaftskrise zu überleben, sieht er für seine Branche nur eines: Die Preise soweit senken, dass möglichst keine Kunden verloren gehen, und im Unternehmen die Kosten reduzieren und die Effizienz steigern.

Mit diesem Rezept versuchen denn auch die beiden Schweizer Güterbahnen SBB Cargo und BLS Cargo die Krise zu überstehen. Dabei wollen die beiden Unternehmen auf generelle Preissenkungen verzichten. «Wir versuchen, verstärkt als Brückenbauer unter den Marktteilnehmern zu fungieren und Mengenbündelungen zu realisieren, um neue KV-Produkte zu generieren», erläuterte Christian Stäubli von BLS Cargo. Die SBB dagegen setzt gemäss Edmund Prokschi auf Kooperationspartner. «Wir sind in Verhandlungen und bieten Interessenten Minderheitsbeteiligungen an unserem Unternehmen an.»

Giacomo Lurati von Holcim appellierte, die Preise nicht ständig zu ändern. «Der Kunde möchte neben Qualität und Zuverlässigkeit vor allem Preissicherheit



Der Kombi-Verkehr braucht ein systematisches Preismanagement.

und keine Lockvogelangebote», erklärte er. Die Eisenbahnunternehmen sollten sich möglichst rasch von Subventionen und dem staatlichen Einfluss lösen. «Die hemmen das unternehmerische Verhalten. Und das ist heute vonnöten», sagte Lurati.

Mit Preismanagement zu höheren Erträgen

Seitens des Logistik-Lehrstuhls ermunterten Prof. Wolfgang Stölzle und Bettina Resch die Branche, mehr Mut für ein systematisches Preismanagement zu haben. Dieses könne KV-Unternehmen auch ohne massive Preisabschläge höhere Erträge bringen, meinten sie. In der Branche fehle ein systematisches Preismanagement weitgehend. Die Preise würden mehr «aus dem Bauch heraus», mit Blick auf die «Strassenangebote» gemacht, als dass festgelegte Standards und Spielregeln den Preisen zugrunde lägen. Ein gezieltes Preismanagement könnte einigen KV-Unternehmen ohne Preisabschlägen höhere Erträge bringen und die Attraktivität des Leistungsangebotes erhöhen.

Claudia Benetti

www.logistik.unisg.ch