MöbelLogistik

Offizielles Organ des Bundesverbandes Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e.V.
und der Gruppe internationaler Möbelspediteure GIM e.V

10/2021

Versicherer für das Logistikgewerbe
KRAVAG
Nr. 1
bei den Kfz- und Transportversicherungen im Güterkraftverkehr

Screenshot: www.mymovingpartner.com

"Wir setzen auf Qualität!"

Mymovingpartner aus München ist neues Korporatives Mitglied der AMÖ. S. 10

Aktuelle Meldungen:
Flashlight Möbel News
Nachrichten aus Möbelindustrie und Möbelhandel. S. 6-9

Spiegeleinstellplanen können Leben retten
BG Verkehr bietet Hilfsmittel für Mitgliedsunternehmen an. S. 24

Hinweis: Schlichtungsstelle
Umzug auf Website angeben!
Bei manchen AMÖ-Betrieben besteht Nachholbedarf. S. 28

Ein Unternehmen der
R+V Versicherungsgruppe

KRAVAG-Logistic-Police für AMÖ-Mitglieder

Der Versicherungsschutz für Umzugsunternehmen

- Verkehrshaftung
- Betriebshaftpflicht
- Umwelthaftpflicht
- Umzugstransportversicherung

www.kravag.de
info@kravag.de

Auf Wiedersehen!

Sie haben es längst gelesen, entweder hier in der Zeitschrift oder in einem der Medien der Mitgliedsverbände, jetzt ist es soweit, dass die angekündigte personelle Veränderung in der AMÖ greift. Ende dieses Monats endet meine Zeit in der AMÖ. 20 Jahre lang haben Sie mich geduldig ertragen, haben mir Ihre Anliegen und Probleme anvertraut, Ihre betrieblichen Herausforderungen und Nöte, Ihre Erwartungen und Hoffnungen, aber auch Ihre Ideen und Lösungen, Ihre Erleichterungen und Erfolge. Für dieses in keiner Weise selbstverständliche Vertrauen in den letzten 20 Jahren danke ich Ihnen herzlich.

Danke, dass Sie mich, den damals Branchenfremden, in die Familie der Möbelspediteure aufgenommen haben und dass ich zwanzig Jahre lang für Sie, für durch und durch menschliche Unternehmerinnen und Unternehmer, tätig sein durfte. Ich habe in dieser Zeit viel gelernt, fachlich natürlich, die besonderen Eigenheiten der Möbelspedition in der Logistik, sozial und vor allem auch menschlich. Ich habe beeindruckende Unternehmerinnen und Unternehmer, innovative Macher und fachlich hochqualifizierte Personen kennenlernen und begleiten dürfen. Ich hatte das große Glück, 20 Jahre lang eine anregende und herausfordernde Tätigkeit ausführen zu dürfen.

Wir haben gelegentlich hart diskutiert, denn eine ganze Branche zu vertreten heißt auch, dass nicht alle Ideen und Vorstellungen jedes einzelnen eins zu eins umgesetzt werden können. Diese Diskussionen waren manchmal auch hitzig und emotional, in der Regel aber erfreulich konstruktiv und am Ende immer fair. Häufig war das Ergebnis ein Kompromiss. Das war nicht immer für alle Beteiligten befriedigend, aber ein Verband, die Organisation einer ganzen Branche, lebt davon, dass unterschiedliche Standpunkte auf einen gemeinsamen Nenner zusammengeführt werden müssen.

Dies soll aber kein Rückblick auf die letzten 20 Jahre werden, die vielen Entwicklungen und Erlebnisse in einer so langen Zeit würden sowieso den Rahmen sprengen. Außerdem ist die Vergangenheit, der Name sagt es, vergangen. Im Mittelpunkt steht die Zukunft. Und diese beginnt für die AMÖ mit dem personellen Wechsel in der Hauptgeschäftsführung jetzt neu. Frische Gedanken, neue Ansätze und Methoden beleben jedes Unternehmen, es gilt auch für die Arbeit im Verband. Der Wechsel in der Geschäftsführung ist deswegen vor allem eine große Chance für vollkommen neue Ansätze in der Arbeit der AMÖ, auch mit und von Ihnen, den Unternehmerinnen und Unternehmern. Nutzen Sie diese Entwicklung als Chance!

Insofern möchte ich auch, aber nicht nur, all jenen danken, die sich im Ehrenamt für die Möbelspedition, und das bedeutet ja schon lange nicht mehr Möbelspedition, sondern Speziallogistik, engagiert haben und weiter engagieren. Es wäre für mich unmöglich gewesen, die Möbelspedition auf den unterschiedlichen Feldern zu vertreten, ohne dass von Ihnen, den Unternehmerinnen und Unternehmern qualitativ hochwertiger Input gekommen wäre. Bleiben Sie dran! Dieser offene und direkte Austausch wird auch für meinen Nachfolger und seine zukünftige erfolgreiche Arbeit, für Sie, für die AMÖ, essenziell sein. Ich habe keinerlei Zweifel, dass Ihre Gedanken und Anregungen auf offene Ohren und einen wachen Verstand stoßen werden.

Ich möchte Sie deswegen abschließend alle noch einmal dringend auffordern, sich in die Arbeit des Verbandes einzubringen und diese mitzugestalten. Die AMÖ ist Ihr Verband, der der Mitgliedsunternehmen. Sie haben Anspruch auf eine gute Arbeit Ihres Verbandes, dafür aber ist Ihr persönlicher Einsatz erforderlich. Bringen Sie sich ein, in den Landesverbänden, in den Ausschüssen und Gremien der AMÖ. Sehen Sie im verbandlichen Engagement keine Last oder Bedrohung, sondern Bereicherung und Gestaltungsmöglichkeit. Lassen Sie sich nicht von Bedenken oder einer vermeintlichen ewigen Belastung abhalten. Zum Wandel gehört auch, dass ein verbandliches Engagement nicht mehr auf Lebenszeit gedacht werden muss. Auch im Ehrenamt belebt die Veränderung die Arbeit. Veränderung, eine gelebte Veränderungskultur, ist für eine erfolgreiche Gestaltung der Zukunft erforderlich und sollte nicht erschrecken, sondern Normalfall werden. Auch in der Möbelspedition.

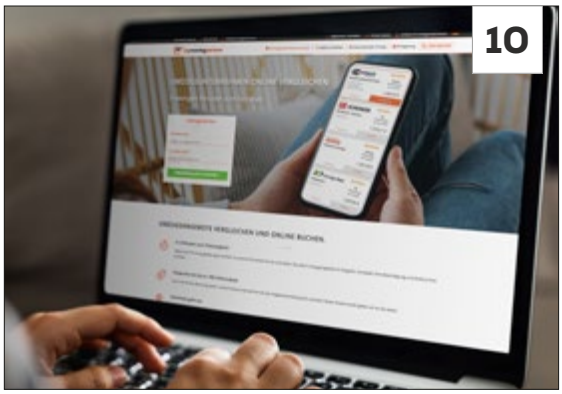
Mit diesem Appell, dieser Bitte um Ihr persönliches Engagement für die Branche und die AMÖ, sage ich auf Wiedersehen. Nach 20 Jahren Möbelspedition und AMÖ werde ich der AMÖ und der Möbelspedition, etwas anderes kann ich mir gar nicht vorstellen, auch in Zukunft weiter verbunden bleiben. An anderer Stelle, mit einer anderen Aufgabe, aber so, dass meine Arbeit hoffentlich auch in der Zukunft für das Gewerbe hilfreich und nutzbringend sein wird.

Für die Zukunft wünsche ich Ihnen persönlich, Ihren Unternehmen und Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, und natürlich der AMÖ, und meinen immer zuverlässigen und loyalen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Geschäftsstelle, herzlich alles Gute!

Auf bald, Ihr

Inhalt

Titelthema



Screenshot: www.mymovingpartner.com

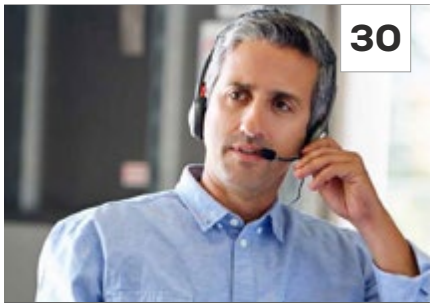
↑ Mymovingpartner setzt auf Qualitätsumzüge!

Technik

Bildquelle: MAN Truck & Bus

↑ Adiéu, Spiegel!

Gewerbe & Verband



Bildquelle: WAK Schleswig-Holstein

↑ Weiterbildung: Jetzt Meister werden!

Editorial
3 Auf Wiedersehen!

Nachrichten
6 Möbelindustrie in der Pandemie relativ robust
7 Möbelexporte: VDM rechnet mit neuem Rekordwert
Run auf stationären Handel bleibt aus
8 Wohnen und Einrichten beim Kunden wieder gefragt
Home24 steigert Umsatz
9 Paketzustellung: Flexibilität ist ein Schlüsselkriterium

Titelthema
10 „Wir setzen auf Qualität!"

Management
16 2021: Ein schwieriges Jahr!

Recht
18 Quarantäne: Kein Corona = keine Krankheitstage
19 Keine Lohnfortzahlung bei Online-Krankschreibung
Mitarbeiterfoto im Netz: Arbeitgeber muss zahlen
"Dann mach krank!": Fristlose Kündigung rechtens

Technik
20 Adieu, Spiegel!
24 Spiegeleinstellplanen retten Leben

Europa
25 Winterausrüstung: Neue Regelungen in Frankreich
Kurzmeldungen

Gewerbe und Verband
26 "Das war eine Ohrfeige für unsere Belegschaft!"
27 Mymovingpartner und die AMÖ kooperieren
Weihnachtskarten helfen Kindern
28 Hinweis auf Schlichtungsstelle Umzug verpflichtend!
29 Finanzministerium setzt neue Umzugspauschalen fest
30 Jetzt Meister werden!
31 Terminkalender / Neue Mitglieder

Partner und Förderer der Möbelspedition

Kostenlos für VerkehrsRundschau Abonnenten

DAS ARBEITSPORTAL FÜR TRANSPORT-PROFIS

1. Einfach

2. Effizient

3. Arbeiten

Die Online-Plattform VerkehrsRundschau plus macht Ihnen, Ihren Kollegen und Fahrern den Arbeitsalltag einfacher:

Legen Sie ein eigenes Team an und geben Sie Mitarbeitern kostenfreien Zugang. Teilen Sie aktuelle News, Lernvideos, Heftartikel und Branchenkennzahlen durch einen Klick mit ganzen Abteilungen. Schreiben Sie Nachrichten – persönlich oder an das Schwarze Brett. Filtern Sie Daten in unseren Marktübersichten und der Insolvenzdatenbank. Führen Sie die jährliche Fahrerunterweisung mit unseren Online-Trainings vorschriftsgemäß durch – inklusive Lernstand-Verfolgung und Zertifikatsablage.

Nutzen Sie so die Digitalisierung für einfacheres Arbeiten.

verkehrs RUNDSCHAU plus

Einfach. Effizient. Arbeiten.

verkehrsrundschau-plus.de

Bildquelle: MexChriss – stock.adobe.com

Möbelindustrie in der Pandemie relativ robust

Der Nachholbedarf in Sachen Wohnen und Einrichten war spürbar, aber nicht so hoch wie nach dem ersten Lockdown im vergangenen Jahr.

Schon im zweiten Jahr in Folge erlebt die deutsche Möbelindustrie Corona-bedingt einen äußerst volatilen Geschäftsverlauf. Der zweite, mehrmonatige Lockdown ab Mitte Dezember 2020 führte zu einer massiven Verschlechterung der Auftragslage. Mit der Schließung der Möbelhäuser brach über Monate hinweg in der ansonsten umsatzstärksten Zeit des Jahres der Hauptabsatzkanal weg. Viele Möbelhersteller mussten Kurzarbeit anmelden. Erste positive Impulse gab es im Frühjahr 2021 mit Lockerungen auf wichtigen Auslandsmärkten wie Österreich. Eine weitere Belebung brachten die Öffnungsschritte in Deutschland im Mai. Der Nachholbedarf in Sachen Wohnen und Einrichten war spürbar, aber nicht so hoch wie nach dem ersten Lockdown im vergangenen Jahr.

Die wieder anziehende Nachfrage stellt die Möbelindustrie vor große Herausforderungen, denn bei vielen Materialien und Vorprodukten bestehen erhebliche und teilweise zunehmende Engpässe. Neben Holzwerkstoffen sind u. a. Metallkomponenten, Beschläge, elektronische Bauteile, Polsterschäume, Bezugsstoffe und Verpackungsmaterialien knapp. Die Kapazitätsplanungen sind erheblich erschwert und die Kalkulationsbasis verändert sich massiv infolge der Verteuerung der Materialien und Vorprodukte. Es kommt bereits in einigen Bereichen zu Verlängerungen der Lieferzeiten.

Von Januar bis Juni 2021 betrugen die Umsätze der deutschen Möbelindustrie rund 8,4 Mrd. Euro (+4,3 Prozent gegenüber dem 1. Halbjahr 2020). Der Inlandsumsatz stieg infolge der langen Schließungen nur leicht um 1,5 Prozent. Dagegen legte der Auslandsumsatz im 1. Halbjahr 2021 kräftig um 10,6 Prozent zu. Zur Bewertung dieser Ergebnisse ist allerdings auf die äußerst schwachen Vorjahreswerte zu verweisen - aufgrund der ersten Pandemiewelle waren die Umsätze der deutschen Möbelhersteller im 1. Halbjahr 2020 um 10,2 Prozent eingebrochen. Der Inlandsumsatz war damals um 8,6 Prozent und der Auslandsumsatz um 13,4 Prozent zurückgegangen. Im Vergleich zum Vor-Krisenjahr 2019 liegt die Möbelindustrie im 1. Halbjahr 2021 immer noch um 6,3 Prozent unter dem Umsatzniveau des 1. Halbjahrs 2019.

Nachdem das Auslandsgeschäft in den vergangenen Monaten erfreulich verlief, geht der VDM für den Herbst 2021 auch im Inland von einer spürbaren Belebung aus. Nach der Urlaubssaison werde das Thema Wohnen wieder verstärkt in den Fokus rücken. Die durchschnittlichen Ausgaben für Möbel stiegen je Haushalt im vergangenen Jahr auf 760 Euro (Vorjahr: 725 Euro). Positive Impulse kamen auch vom Möbel-Onlinehandel, dessen Anteil während der Corona-Pandemie nochmal deutlich gestiegen ist und den der VDM mittlerweile auf mindestens 20 Prozent schätzt. *etr*

Möbelexporte: VDM rechnet mit neuem Rekordwert

Die deutschen Möbelexporte sind im 1. Halbjahr 2021 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 22,6 Prozent auf 4,17 Mrd. Euro gestiegen. Frankreich ist mittlerweile der wichtigste Exportmarkt der deutschen Möbelindustrie; hier legte der Umsatz um 46 Prozent zu. Die Schweiz belegt nunmehr Platz zwei mit einem Plus von knapp 16 Prozent, gefolgt von Österreich (+25,5 Prozent) und den Niederlanden (+15,6 Prozent).

Der britische Markt erlebte nach der Unterzeichnung des Handelsabkommens mit der EU im 1. Halbjahr 2021 wieder ein beachtliches Plus von 25 Prozent. Deutliche Anstiege konnten ebenfalls in fast allen anderen europäischen Exportmärkten wie Belgien, Italien, Spanien, Polen, Schweden und Dänemark verzeichnet werden. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass die Vorjahreswerte mit einem Minus des gesamten Exports von knapp 12 Prozent im Vergleich zum 1. Halbjahr 2019 deutlich negativ ausgefallen waren. Dennoch liegt das aktuelle Außenhandelsniveau zur Jahresmitte 2021 immerhin um rund 10 Prozent über 2019.

Exportquote verdoppelt

Auch die außereuropäischen Exportmärkte entwickelten sich im bisherigen Jahresverlauf positiv. Die Möbelexporte nach China kletterten im 1. Halbjahr 2021 um 13 Prozent. Während das Wachstum in Russland mit +7 Prozent ebenfalls ordentlich ausfiel, gingen die Exporte in die USA um 0,1 Prozent zurück. Saudi-Arabien entwickelte sich ausgesprochen positiv (+38,7 Prozent), allerdings bewegen sich die Ausfuhren in dieses Land noch auf relativ niedrigem Niveau.

Die Exportquote lag im 1. Halbjahr 2021 deutlich über dem Niveau des Vorjahres bei 33 Prozent (1. Halbjahr 2020: 31,2 Prozent). Damit setzte sich der Trend der vergangenen zwei Jahrzehnte fort: Zwischen 2000 und 2019 verdoppelte sich die Exportquote von 16,3 auf 32,7 Prozent. Der VDM geht davon aus, dass die Exportquote im Gesamtjahr 2021 einen neuen Rekordwert erreichen dürfte.

Nachdem die deutschen Möbelimporte im Gesamtjahr 2020 nur leicht gestiegen waren, legten sie von Januar bis Juni 2021 kräftig um 23 Prozent auf 4,9 Mrd. Euro zu. Mit einem Zuwachs von 45 Prozent auf knapp 1,5 Mrd. Euro stiegen die Einfuhren aus China überdurchschnittlich. Fast jedes dritte importierte Möbel (knapp 30 Prozent) stammt inzwischen aus China. Damit löste China Polen (+9 Prozent) als das bisher wichtigste Möbelimportland ab. Der Anteil Polens an den Gesamtimporten ging auf rund 27 Prozent zurück. Die Importe aus dem drittplatzierten Italien legten um 13 Prozent zu. Auch die Einfuhren aus Vietnam (+25 Prozent), Rumänien (+16 Prozent), der Türkei (+36 Prozent) und Frankreich (+28 Prozent) stiegen deutlich, während die Einfuhren aus Österreich (-3,3 Prozent) und Großbritannien (-3,0 Prozent) zurückgingen.

Allein auf die beiden wichtigsten Lieferländer China und Polen entfallen aktuell rund 57 Prozent der gesamten deutschen Möbelimporte. *etr*

Nach Lockdown: Run auf stationären Handel bleibt aus

Der neue Corona Consumer Check des IFH KÖLN zeigt, dass nach dem zweiten Lockdown Ladengeschäfte noch immer verhalten besucht werden. Die Lust, endlich wieder ein Geschäft zu besuchen, ist zwar bei knapp der Hälfte der Konsumenten vorhanden; aber unzureichende Hygiene- und Abstandsregeln sowie die Angst vor Infektionen sind noch immer große Besucherbarrieren. Dazu kommt, dass sich immer mehr Konsumenten in der Pandemie ans Onlineshopping gewöhnt haben.

Der direkte Vergleich der Besuche des stationären Handels im Laufe der Pandemie zeigt, dass auch Wochen nach dem 2. Lockdown die Frequenzen im Juli 2021 nicht wieder angestiegen waren. Tägliche oder zweitägliche Besuche nahmen zwar leicht zu; aber mehrmalige wöchentliche Besuche gingen im Vergleich zu November 2020 um neun Prozentpunkte zurück. Auch nahm die Zahl derer, die stationäre Läden seltener oder gar nicht aufsuchen, stetig zu.

Vor allem jüngere Konsumenten zwischen 18 und 29 Jahren wollen auch künftig weniger stationär einkaufen als vor der Pandemie (47 Prozent). Im Gesamtschnitt der Bevölkerung ist der bewusste Wechsel vom stationären Handel zum Onlinekanal mit 33 Prozent weniger stark ausgeprägt. Rund ein Drittel sind noch unschlüssig und ein weiteres Drittel gibt an, dass die Pandemie ihr Onlineeinkaufsverhalten nicht nachhaltig ändern werde.

60 Prozent der Befragten ist mit den Hygienekonzepten im stationären Handel zufrieden. Etwa jeder Zweite hat auch Lust, stationär einzukaufen. Hingegen sind 21 Prozent ängstlich und fühlen sich beim stationären Einkaufen nicht sicher; 38 Prozent meiden Geschäfte wegen zu großer Menschenmengen in den Innenstädten. *etr*

Wohnen und Einrichten beim Kunden wieder gefragt

Der Möbelhandel in Deutschland erreichte im Corona-Jahr 2020 mit einem Umsatz von 35,36 Mrd. Euro ein Wachstum von 1,2 Prozent. Nachdem der Umsatz durch den ersten Lockdown im März 2020 nahezu vollständig eingebrochen war, konnte der Möbelhandel ab Mitte des Jahres wieder kräftig aufholen. Wohnen und Einrichten stiegen in der Gunst der Verbraucher stetig an.

Der Möbelfachhandel erreichte im vergangenen Jahr trotz der Krisenzeit mit einem Umsatz von 26,05 Mrd. Euro einem Anteil von 73,6 Prozent. Er ist damit nach wie vor der stärkste Player auf dem Möbelmarkt. Der verbandszugehörige Möbelfachhandel erzielte einen Umsatz von 20,17 Mrd. Euro und kam damit auf einen Marktanteil von 57 Prozent. Der verbandsunabhängige Möbelfachhandel erzielte 5,88 Mrd. Euro und damit einen Marktanteil von 16,6 Prozent.

Der Versandhandel inklusive Online Pure Player erreicht im vergangenen Jahr einem Marktanteil von 11,5 Prozent (10,1 Prozent in 2019). Sonstige Anbieter einschließlich Handwerks und Großhandel (Objektgeschäft) erwirtschafteten im Jahr 2020 zusammen einen Umsatz von 5,24 Mrd. Euro.

Fast drei Viertel der Umsätze wurden also auch im Corona-Krisen-Jahr vom Möbelfachhandel erwirtschaftet. Besonders stark zeigten sich dabei die Händler, die in Verbundgruppen und Einkaufsverbänden organisiert sind. Angetrieben von den stationären Möbel- und Küchenhändlern, die zunehmend verschiedene Vertriebskanäle nutzen einerseits sowie der Corona-bedingten Verlagerung der Käufe ins Internet andererseits, konnte der E-Commerce im vergangenen Jahr deutlich zulegen. Vor dem Hintergrund der beschleunigten Digitalisierungs- und Transformationsprojekte ist davon auszugehen, dass dieser Trend auch im laufenden Jahr anhält. *etr*

Home24 steigert Umsatz um 41 Prozent

Die Home24 SE setzt ihren Wachstumspfad im 2. Quartal 2021 weiter fort. Auch nach der Wiedereröffnung des stationären Handels bleibt die Wachstumsdynamik auf anhaltend hohen Niveau. In der Folge erhöht Home24 nun gezielt seine Wachstumsinvestitionen, um das Marktpotenzial, das sich durch die weiterhin steigende Online-Nachfrage im Home & Living-Bereich bietet, zu nutzen.

Im zurückliegenden Quartal konnte das Unternehmen seinen Umsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal währungsbereinigt um 41 Prozent auf 166 Mio. Euro steigern, obgleich auch das 2. Quartal 2020 mit einer Verbesserung des Umsatzes von 49 Prozent von sehr hohem Wachstum geprägt war. Im 2. Quartal 2021 stieg der in Europa erzielte Umsatz auf 138 Mio. Euro (Vorjahr: 97 Mio. Euro, was einem währungsbereinigten Wachstum von 42 Prozent entspricht. In Brasilien wuchs der Umsatz im selben Zeitraum währungsbereinigt um 39 Prozent auf 28 Mio. Euro (Vorjahr: 22 Mio. Euro).

Für das erste Halbjahr 2021 summieren sich die Umsatzerlöse auf 325 Mio. Euro (Vorjahr: 222 Mio. Euro). Dieses Umsatzwachstum wurde vor allem durch eine deutliche Steigerung der aktiven Kunden um 37 Prozent auf 2,4 Mio. erreicht. Insgesamt weist Home24 nunmehr seit dem 1. Halbjahr 2020 ein positiv bereinigtes EBITDA aus.

Das Unternehmen rechnet für das Gesamtjahr 2021 mit einem währungsbereinigten Umsatzwachstum von 28 Prozent bis 38 Prozent. Darüber hinaus geht das Unternehmen unverändert davon aus, im Gesamtjahr 2021 eine bereinigte EBITDA-Marge zwischen 0 Prozent und 2 Prozent zu erreichen. *etr*

UMFRAGE ZUR PAKETZUSTELLUNG

Flexibilität ist für junge Generation ein Schlüsselkriterium

Die Generation Y hat andere Erwartungen an die Paketzustellung als die Babyboomer. Das ist das Ergebnis einer Studie der Versandplattform Sendcloud mit rund 7.880 Teilnehmenden aus acht europäischen Ländern, davon rund 1.000 Befragte aus Deutschland. Demnach stellt für 70 Prozent der heute 25- bis 40-jährigen Befragten Flexibilität ein entscheidendes Kriterium für die Paketzustellung dar. Bei den Jahrgängen 1946 bis 1964 sind es nur 48 Prozent.

Flexibilität bedeute dabei konkret, selbst zu bestimmen, wo, wann und wie eine Bestellungen empfangen werden kann. 55 Prozent gaben an, die Zustellungszeit sogar dann noch ändern zu können, wenn diese bereits versandt wurde. Etwas weniger (50 Prozent) wollen nach Versand auch bei der Zustelladresse flexibel sein.

Stichwort "Versandoptionen"

Wert legt die "Gen Y" auch auf Premium-Versandoptionen: Ein Drittel der jüngeren Käufer entscheiden sich schon jetzt häufiger für Lieferungen am nächsten Tag (Babyboomer: 18 Prozent). Je knapp ein Viertel schätze Lieferungen am Wochenende oder am Abend (Babyboomer: je 12 Prozent), am Abend. Bei der Standardlieferung haben indes die Babyboomer die Nase vorn: Während von ihnen drei von vier Befragten die Standardlieferung wählen, sind es bei der jüngeren Befragten nur knapp zwei von drei Personen.

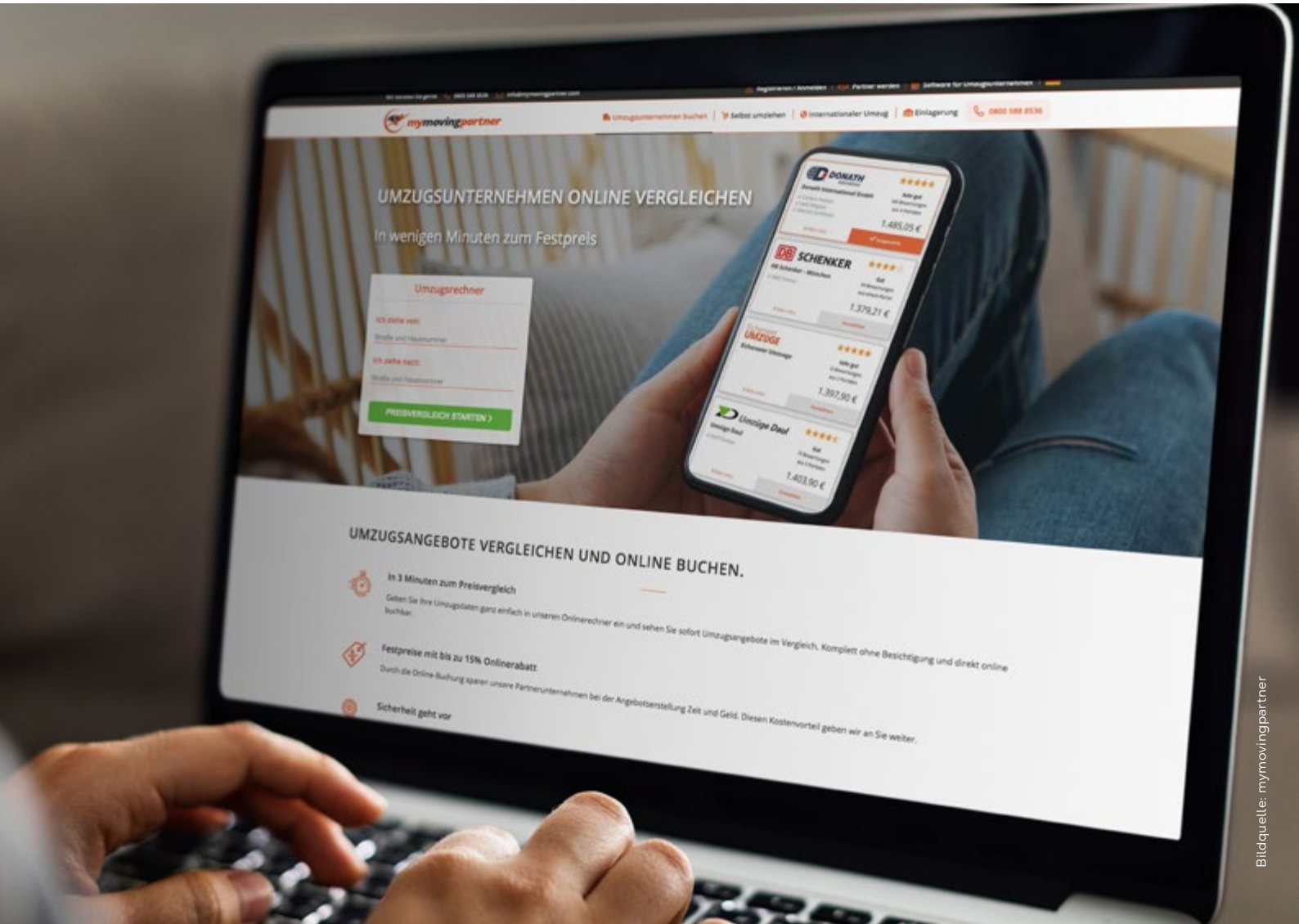
„Die aktuelle Studie zeigt, dass Millennials mit der flexiblen Zustellung ihrer Lieferungen einen neuen Standard etablieren. Da ihre Kaufkraft in den nächsten Jahren weiter zunimmt, wird es in Zukunft umso wichtiger werden, sie zu erreichen“, so Sendcloud-CEO Rob van den Heuvel. Sein Fazit: Eine flexible Paketzustellung wird in Zukunft zu einer Mindestanforderung für Online-Händler und Paketzusteller. *dwa*

www.unterweisungs-manager.de
Universum Verlag

„Wir wollen die Digitalisierung in der Branche vorantreiben!“

Mymovingpartner (mmp) aus München ist neues Korporatives Mitglied der AMÖ. Um die Digitalisierung im Gewerbe voranzutreiben, setzt das Unternehmen auf zwei Standbeine: Eine auf Qualitätsumzüge ausgelegte Umzugsplattform und einen virtuellen Umzugskalkulator. Beides wird bereits von etlichen AMÖ-Mitgliedsunternehmen erfolgreich eingesetzt. Beides stellen wir in dieser Ausgabe vor.

Wir freuen uns, zusammen mit der AMÖ die Digitalisierung in der Umzugsbranche voranzutreiben und die Mitgliedsunternehmen der AMÖ beim Digitalisierungsprozess zu unterstützen“ – die Aussage von Mymovingpartner-Geschäftsführer Federico Drago über die Aufnahme als neues Korporatives Mitglied der AMÖ lässt wenig Zweifel an der Absicht, den AMÖ-Mitgliedsunternehmen kompetent zur Seite zu stehen. Dabei können die im Verband organisierten Mitgliedsunternehmen auf zwei Tools zurückgreifen: Eine auf Qualitätsumzüge ausgelegte Umzugsplattform und einen virtuellen Umzugskalkulator.



Bildquelle: mymovingpartner

Umzüge online anfragen und buchen: „Das ist die Zukunft!“

Mit seinem Online-Kalkulator samt Buchungsfunktion war Mymovingpartner einer der Pioniere hinsichtlich der Kalkulation von Umzügen mit anschließender Direktbuchung im Internet. Drago ist davon überzeugt, dass dies im Zuge der Digitalisierung immer wichtiger wird. „Das höchste Gut heute ist Zeit. Mit unserem Online-Kalkulator haben Kunden die Möglichkeit ein Angebot zu erhalten und direkt eine Anfrage zu senden, ohne sich für eine Besichtigung freinehmen zu müssen“, erklärt er. „Das Umzugsunternehmen hingegen muss nicht jedes Mal zum Kunden fahren und spart sich somit ebenfalls viel Zeit und somit Geld.“

Auf der Messe Mölo 2019 in Essen hatte mymovingpartner seinen Online-Kalkulator zum ersten Mal außerhalb der confern-Gruppe vorgestellt. Inzwischen wird die Software gegen eine geringe Gebühr auch von etlichen Verbandsmitgliedern genutzt, die nicht in der confern sind.

So funktioniert´s:
Über ein Backend kann die Umzugsfirma zunächst seine individuellen Preise und seinen Fuhrpark hinterlegen und individuell festlegen welche Services (Montage-, Elektro-, Packarbeiten etc.) über den Kalkulator angeboten werden sollen.

Anschließend wird der Kalkulator an einem beliebigen auf der Webpage des Umzugsunternehmens integriert. Der Kunde hat nun die Möglichkeit seinen kompletten Umzug online einzugeben (Adressen, Stockwerke, Möbel, Kartons, Services etc.), einen Festpreis zu erhalten und sogar direkt zu buchen (Funktion kann ein- und abgeschaltet werden).

Über einen Speicher-Button hat der Kunde zudem die Möglichkeit seine Umzugsplanung jederzeit zu stoppen und zu einem beliebigen Zeitpunkt, an einem beliebigen Gerät fortzuführen, ohne Alle Eingaben erneut eingeben zu müssen.

Mit Absenden der Anfrage erhält die Umzugsfirma und der Kunde alle Umzugseckdaten sowie die Möbelliste schriftlich per PDF. Die Umzugsfirma hat nun die Möglichkeit, den Umzug anzunehmen oder abzulehnen. Je nach Einstellung können auch Direktbuchungen inkl. Zahlungsfunktion zugelassen werden. Werden im Nachhinein Änderungen vom Kunden gewünscht, können diese schnell und einfach per Mausklick im Auftrag, welcher im Backend gespeichert ist, geändert werden und das Programm errechnet den Preis neu.

Preise:
Die Software kann für 195 Euro im Monat genutzt werden. Für das Aufsetzen der Software, also die Integration auf der Webpage, Hinterlegung des Fuhrparks und Preise, individuelle Einstellungen etc., wird eine einmalige Einrichtungsgebühr in Höhe von 495 Euro berechnet. AMÖ-Mitgliedsunternehmen zahlen nur 195 Euro

„Nimmt man an, dass für eine klassische Besichtigung und der anschließenden Angebotserstellung bzw. -änderungen Vertriebs- und Verwaltungskosten von rund 150 Euro anfallen und man eine Erfolgsquote von circa 50 Prozent hat, amortisieren sich die Kosten für die Software nach bereits einer Buchung. Zudem unterstützen wir unsere Partner kostenlos bei Themen wie der Google-Platzierung, Google MyBusiness oder der Überarbeitung der eigenen Webpage, da wir zur Steigerung der Akzeptanz unserer Plattform natürlich selbst daran interessiert sind, dass unsere Partner Aufträge generieren“, so Federico Drago.

Umzugskalkulator: Vorteile für...

...Umzugsunternehmen:

- Reduzierte Vertriebsarbeit (Keine Besichtigungen nötig)
- Geringe Adminkosten (Automatische Angebots- & Rechnungsstellung, schnelle Angebotsanpassung)
- Zusatzgeschäft durch Online-Buchungen
- Sichere Buchungen durch den Erhalt von Möbellisten
- Vorteil gegenüber Mitbewerbern

...Kunden:

- Angebot jederzeit online erhalten
- Transparente Preise (Auflistung in Fahrt- und Ladekosten, Services, Verpackung, HVZ, etc.)
- Sichere Buchungen durch den Erhalt von Möbellisten und Festpreisen.
- Ggf. günstigere Preise durch Online-Buchungen
- Schnelle Angebotsanpassung

Kosten:

Einrichtungsgebühr: 195 Euro für AMÖ-Mitgliedsunternehmen (statt 495 Euro)

Nutzungsgebühr: 195 Euro mtl.

mymovingpartner.com: Das booking.com für Umzugsunternehmen?

Die Seite mymovingpartner.com bietet Kunden an, lokale und zertifizierte Umzugsunternehmen online zum Festpreis zu buchen. 2016 exklusiv mit der confern-Gruppe gestartet sind laut Geschäftsführer Drago heute rund 200 Umzugsunternehmen mit ihren individuellen Preisen gelistet, die überwiegend den Kooperationsgruppen Euromovers, DMS, Transratio oder der Comtrans gehören, zugleich also mehrheitlich Mitgliedsunternehmen der AMÖ sind. Aber auch Unternehmen außerhalb der Verbandsgemeinschaft sind dort zu finden. Um sich künftig auf mymovingpartner.com listen lassen zu können müssen Umzugsfirmen einen Anforderungskatalog erfüllen, den Mymovingpartner gemeinsam mit der AMÖ definiert hat.

Federico Drago: „Mit mymovingpartner.com möchten wir eine Seite in Deutschland etablieren, auf der Kunden ihren Umzug schnell und einfach online berechnen können und gleichzeitig, wie bei umzug.org, sicher sein können, ausschließlich Qualitätsunternehmen zu finden. Durch die hohen Aufnahmehürden möchten wir zudem erreichen, dass Kunden nicht wie sonst Äpfel mit Birnen vergleichen, sondern vom Qualitätsniveau ähnliche Umzugsfirmen und dadurch auch ein besseres Verständnis für den Preis eines Qualitätsumzuges bekommen."

Nicht nur wegen der Aufnahmekriterien unterscheide sich die Umzugsplattform von den sonst bekannten Plattformen im Markt. Anstatt dass Umzugsunternehmen wie auf anderen Portalen zwischen 10 bis 15 Euro für den Erhalt eines nicht exklusiven Kundendatensatzes zahlen müssen, können sich die Umzugsfirmen auf mymovingpartner.com kostenlos listen lassen und erhalten exklusive Festpreisanfragen vom Kunden. Eine Annahmepflicht gibt es nicht. Wird der Umzug durchgeführt, erhält Mymovingpartner eine entsprechende Provision.

So funktioniert´s

Mymovingpartner hinterlegt die individuellen Preise der Umzugsfirmen im System und zeigt diese innerhalb eines Umkreises von 30 Kilometer mit Logo und Bildern für den Kunden an. Dieser kann dann über den Online-Kalkulator seinen kompletten Umzug online eingeben, erhält die Festpreisangebote der Umzugsunternehmen vor Ort und kann im Anschluss sein Wunschunternehmen exklusiv anfragen.

Das ausgewählte Umzugsunternehmen erhält daraufhin eine Mail mit allen nötigen Daten (Adressen, Volumen, Preise etc.) und kann die Anfrage per Klick an- oder ablehnen. Die Angebotserstellung erfolgt komplett eigeständig durch den Kunden und auch der Support erfolgt bis zur verbindlichen Buchung durch Mymovingpartner. Federico Drago: „Wir möchten den bei uns gelisteten Umzugsunternehmen nur fertige Buchungen liefern, weswegen wir uns bis zur verbindlichen Buchung komplett um den Kunden kümmern. So können wir vermeiden, dass die Umzugsunternehmen selbst nicht mit theoretischen Anfragen belästigt werden und dem Kunden einen immer gleichen Ansprechpartner bieten".

Preise und Aufnahmekriterien

Die Hinterlegung und Bewerbung der Umzugsfirmen auf mymovingpartner.com ist kostenlos. Bei Durchführung eines Umzuges wird eine Vermittlungsprovision von zehn Prozent des Nettoumsatzes berechnet Drago setzt dabei auf enge Partnerschaften „Wir pflegen mit allen Partnern ein sehr enges Verhältnis und möchten, dass sich die Zusammenarbeit für alle lohnt. Nur dann kann aus meiner Sicht ein nachhaltiges Geschäftsmodell aufgebaut werden. Daher berechnen wir eine vergleichsweise geringe Vermittlungsprovision, die wir erst nach durchgeführtem Auftrag stellen".

Umzugsplattform: Vorteile für...

...Umzugsunternehmen:	...Kunden:	Kosten:
+ Zusatzaufträge ohne Werbe- & Akquisekosten + Freie Wahl verbindliche Aufträge anzunehmen oder abzulehnen + Kostenlose Werbung durch Listung bei mymovingpartner.com + Einfacher und kostengünstiger Einstieg in den Onlinemarkt	+ Hohe Qualität durch Qualitätsunternehmen + Flexible Angebotsänderung durch digitale Möbellisten + Transparenter Vergleich von Umzugs-unternehmen mit gleichem Qualitäts-niveau + Großes Netzwerk ermöglicht kurzfristige Buchungen	Firmeneintrag: kostenfrei Provision: 10 Prozent bei Auftragsdurchführung

Bildquelle: privat

„Sowohl Umzugsunternehmen als auch Kunden sparen Zeit und Geld und profitieren von festen Möbellisten und Festpreisen."

Federico Drago

Stimmen aus dem Gewerbe

Martin Bast (transratio Laderaumausgleich deutscher Möbelspediteure eG)
„Wir haben uns den Online-Kalkulator auf unserer Transratio-Tagung vorstellen lassen und sind der Meinung, dass dieser ein optimales Instrument für den Online-Vertrieb ist, und den unsere Partnern-Unternehmen gerne einsetzen werden. Unseren Online-Kunden können wir so die Möglichkeit geben, sich sofort ein Angebot von uns einzuholen, und unsere Partner-Unternehmen sparen sich zusätzlich die Kosten für eine Besichtigung und die Angebotserstellung. Vor allem für Kunden mit wenig Zeit ist der Online-Kalkulator von mmp die ideale Lösung."

Andreas Kölling (confern Möbeltransportbetriebe GmbH)
„Die confern-Gruppe arbeitet seit nun über vier Jahren erfolgreich mit mymovingpartner zusammen und hat die Entwicklung des Online-Kalkulators von Anfang an mit begleitet. Der Online-Kalkulator hat sich nicht nur bewährt, sondern wird auch von den Kunden im Zuge der Digitalisierung immer mehr geschätzt. Wir freuen uns auf eine weiterhin so angenehme und konstruktive Zusammenarbeit mit Herrn Drago und seinem Team."

Andreas Funke (A.F. Umzüge GmbH)
"Die Plattform mymmovingpartner.com bietet uns die Möglichkeit, bei Bedarf Zusatzgeschäft zu generieren. Aufgrund der kostenlosen Listung, keiner Annahmepflicht und dem Erhalt von fertigen Aufträgen können wir von einer Zusammenarbeit nur profitieren."

Mark Eichenseer (Eichenseer Umzüge)
"Mymovignpartner.com ist die einzige Plattform, mit der wir zusammenarbeiten. Hier haben wir keine Fixkosten und durch die Festpreis-Angebote müssen wir nicht über den Preiskampf an Aufträge kommen. Zudem kommen wir an qualitätsbewusste Kunden, und durch die detaillierten Möbel- und Servicelisten ist die Einplanung der Ressourcen und Durchführung der Umzüge denkbar einfach."

Peter Baldeweg (Euromovers SCE mbH)
"Herr Drago hat es als fachfremder Quereinsteiger geschafft, eine Plattform für Qualitätsumzüge in Deutschland zu etablieren. Die große Anzahl an Qualitätsunternehmen, die bereits bei myovingpartner.com hinterlegt sind, zeigt, dass das Konzept bei den Umzugsunternehmen ankommt und Online-Buchungen immer wichtiger für modernen Umzugsunternehmens werden. Die Zusammenarbeit mit mmp bei der Entwicklung der neuen Euromovers-Webpage war sehr professionell und ich freue mich, von Herrn Drago und seinem Team auch bei anderen technischen Themen wie dem Hosting unserer Homepage unterstützt zu werden.

INTERVIEW MIT FEDERICO DRAGO

"Ziel ist eine qualitätsorientierte Umzugsplattform!“

Herr Drago, Ihr Umzugskalkulator macht die Preise im Markt direkt vergleichbar. Trotz gängiger Praxis, denken wir an Hotelbuchungsportale, stehen der Software viele Unternehmen skeptisch gegenüber. Was halten Sie dagegen?
Das stimmt, dies Skepsis gibt es. Aus meiner Sicht sollte das Argument aber sein, es dem Kunden einfach zu machen, ein Angebot zu erhalten, und bequem eine Leistung buchen zu können. Zudem vergleicht der Kunde so oder so. Vergleicht er über den Kalkulator, haben die Umzugsunternehmen jedoch keine Kosten. Fahren drei Umzugsunternehmen zu einer Besichtigung, treten alle erst einmal in Vorleistung durch Anfahrt, Besichtigung etc., aber letztendlich erhält nur einer den Zuschlag.

Könnte dadurch nicht ein Preiskampf entstehen? Die Preise der Konkurrenz liegen schließlich offen...
Die Preise der Konkurrenten können ja auch so geprüft werden, nur vielleicht etwas aufwendiger. Alle unsere Partner definieren sich zudem nicht über den Preis, sondern über die Qualität, die Sie anbieten.

Corona hat bei nicht wenigen Umzugsspediteuren zu einem Umdenken geführt, etwa in Sachen vor-Ort-Besichtigung – Stichwort "social distancing". Kann Ihr Kalkulator diese auf Dauer komplett ersetzen?
Das glaube ich nicht. Besichtigungstermine wird es immer geben, da ein Umzug immer auch eine Vertrauenssache ist, allem voran im Bereich von größeren Umzügen oder Firmenumzüge. Der Trend geht jedoch dahin, dass die Kunden immer weniger an Mobiliar haben, und da ist der Kalkulator natürlich praktisch. Daher sollte man seinen Kunden die Möglichkeit der Online-Buchung auf jeden Fall anbieten. Zudem gibt es immer mehr Berufstätige wie Berater oder Bänker, die unter der Woche unterwegs sind und für die es sehr schwer ist, einen Besichtigungstermin wahrzunehmen. Bei unseren Partnern, die unseren Kalkulator einsetzen, sehen wir, dass die Zielgruppe der Besserverdienenden in der Tat jedoch auch große Umzüge mit Volumina über 100 Kubikmeter direkt online bucht.

Wie praktisch, betreiben Sie doch auch die Plattform mymovingpartner.com. Wie kam es dazu?
Die Idee, Umzüge über eine Plattform online anzubieten, ist 2016 entstanden. Wir haben damals noch unter dem Namen Feder-Box GmbH firmiert und Umzugsboxen zum Mieten angeboten. Da ich die Kunden bestmöglich kennenlernen wollte, habe ich die Umzugsboxen oft selbst ausgetragen. Dabei wurde immer wieder auch nach professionellen Umzugsunternehmen gefragt.

Im Detail?
"Was kostet eigentlich ein Umzug mit einem professionellen Umzugsunternehmen?" und "Können Sie mir ein seriöses Umzugsunternehmen empfehlen?" Wir haben uns daraufhin intensiv mit dem Markt für professionelle Umzüge auseinandergesetzt und festgestellt, dass der Prozess für den Kunden, ein oder mehrere Angebote zu erhalten, teilweise sehr aufwändig und oftmals auch sehr intransparent waren. Es gab und gibt halt doch sehr viele „schwarze Schafe“ am Markt.

Die Geburtsstunde einer weiteren Umzugsplattform...
Ziel war und ist es, eine Plattform ins Leben zu rufen, auf der ausschließlich seriöse Umzugsfirmen gelistet werden und die per Klick online zum Festpreis gebucht werden können. Gemeinsam mit der AMÖ haben wir jetzt die Möglichkeit, das Feld der bei uns gelisteten qualitativ hochwertigen Umzugsunternehmen neu abzustecken und zu erweitern. Dafür haben wir unter anderem ein Anforderungsprofil zur Aufnahme solcher Unternehmen auf unsere Plattform entwickelt, die zum Beispiel nicht AMÖ-Mitglied sind oder keine anerkannte Zertifizierung eines unabhängigen Anbieters nach den gängigen Qualitätsnormen vorweisen können.

Zum Beispiel?
Wer weder AMÖ-Mitgliedschaft noch eine anerkannte Zertifizierung vorweisen kann muss zum Beispiel mindestens zwei Jahre als Umzugsspedition tätig sein, eine gültige GüKG-Erlaubnis bzw. EU-Lizenz vorweisen, den Status seiner Versicherungen belegen und ähnliches – im Grunde solche Nachweise, wie sie üblicherweise auch die AMÖ und ihre Landesverbände fordern. Damit wollen wir für die Zukunft eine nachweislich hohe Qualität der auf unserer Umzugsplattform geführten Umzugsunternehmen sicherstellen und Verbrauchern garantieren. Dass sich solche Unternehmen für die Mitgliedschaft in der AMÖ bzw. den regionalen Landesverbänden entscheiden, was wir aktiv bewerben wollen, ist ebenfalls erklärtes gemeinsames Ziel.

HÖCHSTE MOBILITÄT

LASTEN TRÄGER

Der Möbelaufzug Agilo Advantage

Mit einer maßgeschneiderten Kombination aus Möbelaufzug und Fahrzeug steht der Agilo für unübertroffene Mobilität. Am Einsatzort ist er schnell aufgebaut. Die hochwertigen Aluminiumschienen garantieren Stabilität und Langlebigkeit. In punkto Komfort überzeugt der Agilo durch eine niedrige Beladehöhe.

- Kompakter Aufzug mit Gesamtgewicht von nur 3,5 t
- Ausfahrlängen bis 27 m und Nutzlasten bis 400 kg
- Hydraulische Abstützung
- Elektrische Bedienung oben/unten mit Schleichgang
- Umfangreiches Sortiment an Möbelpritschen

Böcker
MEIN WEG NACH OBEN

www.boecker.de

2021:
Ein schwieriges Jahr!

Die Möbeltransportunternehmen müssen in diesem Jahr mit einer Teuerungswelle leben, die in dieser Höhe nicht zu erwarten war.

Von Jürgen Kirchner

Bildquelle: photoschmidt – stock.adobe.com

Das Jahr 2021 ist für die mittelständischen Möbellogistiker ein besonders schwieriges Jahr. Trotz überwiegend guter Auftragslage haben die Unternehmen mit ungewohnten Problemen zu kämpfen, denn gegenwärtig ist der stärkste Anstieg der Erzeugerpreise seit 46 Jahren zu beobachten.

Kostensteigerungen

Die Unternehmen müssen in diesem Jahr mit einer Teuerungswelle leben, die in dieser Höhe nicht zu erwarten war. Hierunter leiden vor allem Unternehmen, die Verträge mit längeren Laufzeiten geschlossen haben, wie z. B. die Neumöbellogistiker. Gilt es die Vertragskonditionen neu zu verhandeln, sollten die unterwartet eingetretenen Teuerungen und die vorhersehbaren zukünftigen Preiserhöhungen Eingang in die Verhandlungen finden. Die Möbelspediteure tun gut daran, ihre Kalkulationen für die Angebote der einzelnen Leistungen zu überprüfen.

Gemäß unserer Kostenfortschreibung haben sich im ersten Halbjahr 2021 für die Möbellogistiker insbesondere die Fahrzeugkosten erhöht. So stiegen die Kraftstoffkosten in den ersten sechs Monaten des Jahres um 18,3Prozent. Für die Neumöbelspeditionen resultierte aus den Erhöhungen der Fahrzeugkosten eine Steigerung der Gesamtkosten um 2,58 Prozent. Bei der Umzugsspedition erhöhten sich die Gesamtkosten infolge der Fahrzeugkostensteigerungen lediglich um 0,88 Prozent, da die Fahrzeuglaufleistungen in der Umzugsspedition wesentlich geringer sind als in der Neumöbellogistik.

Insbesondere das Umzugsgewerbe hatte weitere erhebliche Kostensteigerungen im 1. und 2. Quartal 2021 hinzunehmen. So sind z. B. für Kartonagen bis zu 25 Prozent Preiserhöhungen erfolgt. Für Luftpolsterfolien stiegen die Preise bis zu 40 Prozent und für Holzprodukte bis zu 50 Prozent.

Der Mindestlohn ist ab 1.7.2021 auf 9,60 Euro gestiegen. Ab dem 1.Januar 2022 wird er 9,82 Euro und ab 1. Juli 2022 10,45 Euro betragen.

Insgesamt erhöhten sich die Kosten im 2. Quartal für die Neumöbelverkehre um 3,81 Prozent und für Umzüge um 2,45 Prozent. Jedoch sind weitere Kostenerhöhungen im laufenden Jahr absehbar.

Aufgrund der derzeit laufenden Tarifverhandlungen werden Steigerungen der Bruttolöhne und -gehälter in Höhe von 3,8 Prozent erwartet, was sich erheblich auf die Lohn- und Gehaltskosten auswirken wird. Die Kostenblöcke der Lohn- und Gehaltskos-ten machen in der Umzugsspedition nach unseren Erhebungen durchschnittlich 64,4 Prozent der Gesamtkosten aus. In der Neumöbelspedition sind es 52 Prozent. Hierbei sind freiwillige übertarifliche Lohnzahlungen der Unternehmer, um Mitarbeiter zu halten oder neue Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen, nicht enthalten.

Nach wie vor lassen gestiegene Rohstoffpreise und Lieferprobleme die Kosten für Verpackungen und andere Materialien in die Höhe schießen. Auch zeigen sich bereits jetzt Probleme bei der Verfügbarkeit von Kartons und Paletten. Die Lieferzeiten für Wellpappe liegen beispielsweise derzeit bei mehr als sechs Wochen. Früher waren es 10 Tage. Mit einer Entspannung der Lage wird in den kommenden Monaten nicht gerechnet. Der Bereich Kunststoff sei auf hohem Preisniveau derzeit stabil. Klebstoffe seien jedoch nicht ausreichend verfügbar. Die Holzpreise sind im laufenden Jahr in einigen Segmenten zum Teil schon um den Faktor fünf gestiegen. Auch wenn sich die Lage wieder entspannt, wird jedoch nicht mit einem Absinken der Preise auf das Niveau vor der Pandemie gerechnet.

Soweit die Auftraggeber der Möbellogistiker keine Privatkunden sind, ist davon auszugehen, dass sich die auftraggebenden Firmen ebenfalls Kostensteigerungen für die Herstellung ihrer Produkte oder Erbringung ihrer Dienstleistungen gegenübergestellt sehen.

Angesichts der Kostenentwicklungen ist die Preiskalkulation der Möbelspedition zu überprüfen. Mit Blick auf die bereits gesetzlich beschlossenen CO_2-Reduktionsziele und des damit anstehenden unausweichlichen Austausches der Fuhrparke sollte auch die zukünftige Investitionsfähigkeit hohe Aufmerksamkeit erfahren.

Fachkräftemangel

Auch 2021 ist der Fachkräftemangel in unserer Branche immer noch ein erhebliches Problem. Nahezu jedes Möbellogistikunternehmen berichtet über nicht besetzte Stel-len und eingeschränkte Erfolge bei der Personalakquise. Dies führt in der Praxis dazu, dass Aufträge aufgrund von Personalmangel nicht mehr angenommen oder zeitlich nicht wie vorgesehen bearbeitet werden können.

In Marktbeobachtungen fällt auf, dass junge Führungskräfte Arbeitsplätze mit guten Verdienstmöglichkeiten in Großstädten wie Berlin, Hamburg, München, Stuttgart su-chen. Dies sind jedoch nicht immer die Standorte, an denen die höchsten Gehälter gezahlt werden. Die höchsten Bruttojahresgehälter wurden 2019 in Wolfsburg und Ingolstadt gezahlt. Die größten Gehaltssteigerungen der letzten zehn Jahre gab es in den Städten Heilbronn und Wolfsburg.

Hinzu kommt, dass sich der Arbeitsmarkt durch die Coronapandemie deutlich verändert hat. Homeoffice, Maskenpflicht, Abstands- und Impfregelungen bestimmen auch den Alltag von Logistikunternehmen und verändern die Sicht der Mitarbeiter auf ihren Arbeitsplatz.

Kostenfortschreibung

Vergleich Gesamtjahr 2020 zum 2. Quartal 2021 (ohne Mautkostenerhöhung)

	Umzugsverkehr				**Neumöbel**			
Kostenart	Kostenstruktur 2020	Veränderung	Auswirkungen auf Gesamtkosten 1.1. bis 30.6.21	Kostenstruktur 2. Quartal 2021 (per 30.6.21)	Kostenstruktur 2020	Veränderung	Auswirkungen auf Gesamtkosten 1.1. bis 30.6.21	Kostenstruktur 2. Quartal 2021 (per 30.6.21)
Lohnkosten	46,32%	1,71 %	+0,79%	45,99%	43,22%	1,64 %	+0,71%	42,31%
Fahrzeugkosten	10,59%	8,31 %	+0,88%	11,20%	28,96%	8,90 %	+2,58%	30,38%
Gehaltskosten	18,53%	1,73 %	+0,32%	18,41%	9,85%	1,82 %	+0,18%	9,66%
Verwaltungskosten	14,80%	+1,16%	+0,17%	14,61%	8,54%	+1,16%	+0,10%	8,32%
Sondereinzelkosten / auftragsgeb. Kosten	8,81%	+3,17%	+0,28%	8,87%	9,42%	+2,64%	+0,25%	9,32%
Gesamtkosten	**100%**	**Steigerung um**	**+2,45%**	**100%**	**100%**	**Steigerung um**	**+3,81%**	**100%**

Behördlich angeordnete Quarantäne ohne Corona-Erkrankung sind keine Krankheitstage

Ein Arbeitnehmer musste während seines Erholungsurlaubs aufgrund behördlicher Anordnung in Quarantäne, da er Kontakt zu einer COVID-19 erkrankten Person gehabt hat, allerdings ohne selbst infiziert gewesen zu sein. Die Arbeitgeberin hatte dann im betreffenden Fall, dem Arbeitnehmer für die Quarantänetage Urlaubsentgelt gezahlt und diese auf den Urlaubsanspruch des Arbeitnehmers angerechnet.

Der betreffende Arbeitnehmer hat in der Folge die Arbeitgeberin verklagt. Er war der Auffassung, dass die Quarantänetage als Krankheitstage behandelt und berechnet werden mussten und sein Urlaubsanspruch nach wie vor bestehe. Aufgrund der Quarantäne konnte er nicht frei über seine Urlaubstage verfügen, weshalb dies mit einem Krankheitsfall vergleichbar sei. Der klagende Arbeitnehmer vertrat die Rechtsansicht, dass § 9 Bundesurlaubsgesetz (BurlG), der die Erkrankung während des Urlaubs regelt und bestimmt, dass die durch ärztliches Zeugnis nachgewiesenen Tage der Arbeitsunfähigkeit nicht auf den Jahresurlaub angerechnet werden, analog angewendet werden müsste.

Dieser Ansicht ist das Arbeitsgericht Neumünster in seinem Urteil vom 25.08.2021 (Az. 3 Ca 362 b/21) nicht gefolgt. Das Gericht hat ausgeführt, dass § 9 BurlG nicht auf den Fall der Quarantäneanordnung analog anzuwenden sei. Dem Gesetzgeber sei die Unterscheidung zwischen einer Erkrankung und einer Quarantäneanordnung bereits bei Schaffung der in Rede stehenden Vorschrift bekannt gewesen. Es handele sich nicht um eine verallgemeinerungsfähige Ausnahmevorschrift und für eine klare Grenzziehung bei der Frage, wer das Risiko einer Urlaubsstörung trage, sei nur die Abstellung auf die Arbeitsunfähigkeit des Arbeitnehmers möglich und praktikabel.

In einem ähnlich gelagerten Fall hat das Arbeitsgericht Halle, mit Urteil vom 23.06.2021 (Az. 4 Ca 285/21), ebenfalls eine analoge Anwendung von § 9 BurlG auf Fälle einer behördlich angeordneten Absonderung abgelehnt. Im betreffenden Fall musste sich der klagende Arbeitnehmer auch während seines Erholungsurlaubs, aufgrund behördlich angeordneter Absonderung gemäß § 30 Abs. 1 Satz 2 Infektionsschutzgesetz (IfSG), in häusliche Quarantäne begeben. Auch hier lag keine Erkrankung des Klägers vor, sondern eine mit ihm in einem Haushalt lebende Person hatte sich mit dem SARS-CoV-2-Virus infiziert. Deshalb begehrte der Kläger von seinem Arbeitgeber eine Gutschrift des Urlaubsanspruchs, den er wegen der häuslichen Quarantäne nicht nehmen konnte.

Das Gericht wies die Klage ab und hat genauso wie das ArbG Neumünster erklärt, dass eine analoge Anwendung von § 9 BurlG nicht in Betracht käme.

Für die Praxis lässt sich daraus schließen, dass den Urlaub störende Ereignisse grundsätzlich in die Risikosphäre des Arbeitnehmers fallen. *sag*

Beide Entscheidungen waren bei Redaktionsschluss noch nicht rechtskräftig.

Keine Entgeltfortzahlung bei Online-Krankschreibung ohne Arztkontakt

Arbeitgeber dürfen bei Online-Krankschreibungen ohne persönlichen oder telefonischen Arztkontakt den Anspruch auf Entgeltfortzahlung verweigern. Im konkreten Fall legte der Arbeitnehmer dem Arbeitgeber zum Beweis seiner Arbeitsunfähigkeit zwei Bescheinigungen des Internetportals www.au-schein.de vor, bei der die Krankschreibung ohne persönlichen oder telefonischen Kontakt mit dem Arzt erfolgte. Der Arbeitgeber lehnte die Entgeltfortzahlung ab. Mit seiner Klage auf Entgeltfortzahlung konnte der Kläger nicht durchdringen, da nach Auffassung des Gerichts die Arbeitsunfähigkeit nicht nachgewiesen werden konnte. Nach der Rechtsprechung des BAG erfordere eine ordnungsgemäß ausgestellte Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung eine ärztliche Untersuchung. Vorliegend habe aber weder ein persönliches oder telefonisches Gespräch stattgefunden. Auch die pandemiebedingten Sonderregeln zur telefonischen Anamnese rechtfertigten keine Ausnahme. Vielmehr zeigten diese, dass selbst in einer Ausnahmesituation wie einer Pandemie mindestens ein telefonischer Kontakt zwischen Arzt und Patient erforderlich sei.

ArbG Berlin, Urteil vom 1. April 2021 – 42 Ca 16289/20

Mitarbeiterfoto veröffentlicht: Arbeitgeber muss Schmerzensgeld zahlen

Arbeitgeber, die ein Mitarbeiterfoto ohne schriftliche Einwilligung veröffentlichen, können sich den betroffenen Arbeitnehmern gegenüber schadensersatzpflichtig machen. Die beklagte Arbeitgeberin veröffentlichte ein Mitarbeiterfoto der Klägerin ohne deren Einwilligung, um im Rahmen einer Broschüre für die Internationalität zu werben. Die Klägerin wollte jedoch nicht aufgrund ihres Aussehens und ethnischer Herkunft für eine bunte Gesellschaft fotografiert werden und forderte eine Entschädigung von der Arbeitgeberin. Nach Auffassung des Gerichts stehe der Klägerin eine Entschädigung nach §15 AGG oder Schmerzensgeld nach Art. 82 Abs.1 DSGVO, §823 BGB i.V.m. §22 KUG in Höhe von 5.000 Euro zu. Der Arbeitgeber habe das Foto unter Verstoß gegen die DSGVO sowie das Kunsturhebergesetz (KUG) in diskriminierender Weise verwendet, da er das Foto in einem auf die Hautfarbe der Klägerin bezogenen Kontext ohne deren schriftliche Einwilligung veröffentlichte. Vor der Verwendung des Fotos hätte eine schriftliche Einwilligung nach §26 Abs.2 S.3 DSGVO eingeholt werden müssen. Darüber hinaus hätte die Klägerin in Textform über den Zweck der Verwendung sowie ihr Widerrufsrecht aufgeklärt werden müssen.

ArbG Münster, Urteil vom 25. März 2021 – 3 Ca 391/20

Fristlose Kündigung nach Drohung mit Krankschreibung

Was war geschehen? Im Juni 2020 drohte eine Bäckereifachverkäuferin mit einer Krankschreibung, sollte nicht der Dienstplan, wie von ihr gewünscht, geändert werden. Die Verkäuferin wollte in der Frühschicht arbeiten. Hintergrund waren Spannungen unter den Mitarbeitern der Filiale. Wegen der angedrohten Krankschreibung erklärte die Arbeitgeberin die fristlose Kündigung des Arbeitsverhältnisses. Kurz zuvor hatte bereits die Verkäuferin eine eigene Kündigung mit Wirkung zum Ende Juli 2020 ausgesprochen. Gegen die fristlose Kündigung erhob die Verkäuferin Klage. Das LAG Mecklenburg-Vorpommern entschied, dass das Verhalten der Klägerin an sich einen wichtigen Grund zur fristlosen Kündigung darstellt (5 Sa 319/20). Die Klägerin habe eine erhebliche Pflichtverletzung begangen, indem sie mit einer Krankschreibung drohte. Damit hat sie den Arbeitgeber in unzulässiger Weise unter Druck gesetzt. Die Pflichtwidrigkeit der Ankündigung einer Krankschreibung bei nicht bestehender Erkrankung im Zeitpunkt der Drohung liege darin, dass der Arbeitnehmer mit einer solchen Erklärung zum Ausdruck bringt, notfalls bereit zu sein, seine Rechte aus dem Entgeltfortzahlungsrecht zu missbrauchen, um sich einen unberechtigten Vorteil zu verschaffen.

Fazit

Die Drohung „Dann mache ich eben krank“, wenn der Arbeitnehmer mit einer ihn betreffenden Entscheidungen des Arbeitgebers nicht einverstanden ist, kann bis hin zur fristlosen Kündigung führen. Wichtig bei der Entscheidung ist der Hinweis, dass es aufgrund der Drohung auf eine spätere (zufällige) Erkrankung nicht ankommt. Vorliegend war durch die WhatsApp-Korrespondenz die Drohung dokumentiert. Problemtisch wird es für Arbeitgeber, wenn solche Ankündigungen nur mündlich erfolgen. *GVN*

Adieu, Spiegel!

Teaser Mit „OptiView“ bietet nun auch MAN ein kamerabasiertes Spiegelersatzsystem an. Die VerkehrsRundschau konnte die neuen digitalen Rückblicker bereits exklusiv testen.

↑ OptiView bietet MAN nicht nur für den TGX an, sondern auch für TGS, TGM und sogar den kleinen Verteiler TGL.

In Kürze

Beim OptiView-System handelt es sich nach MAN-Aussage um ein eigenentwickeltes System. Ob später auch die VW-Konzernschwester Scania das kamerabasierte Spiegelersatzsystem übernehmen darf, dazu äußert sich der Münchener Hersteller nicht.

Optisch ein wenig nackt wirkt ohne Frage auch der MAN TGX, so ganz „vorne ohne“ – oder nennen wir es gewöhnungsbedürftig. Dass auch die Münchener hinter den Kulissen intensiv an einem Spiegelersatzsystem arbeiten, bestätigten MAN-Mitarbeiter schon seit der Vorstellung ihrer neuen Baureihen vor über einem Jahr. Garniert mit dem Versprechen, dass die eigene Lösung gegenüber bereits am Markt bestehenden Systemen spürbare Vorteile bieten würde.

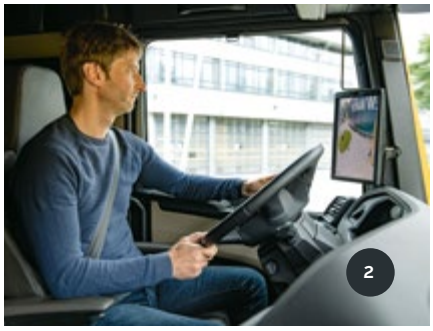
Nun lüftet der Hersteller das Geheimnis, dieses hört auf den Namen „OptiView“ und ist ab sofort für TGX, TGS, TGM und TGL als Option erhältlich. Erste Überraschung: MAN gibt für das System einen aerodynamischen Vorteil von lediglich 0,1 Prozent an, bezogen zum TGX mit konventionellen Spiegeln. Letzterer sei eben schon so auf Windschlüpfigkeit optimiert, dass die fehlenden Spiegelgehäuse kaum noch ins Gewicht fallen, erklärt der Hersteller dazu.

MAN setzt auf zwei Kameras pro Seite

Dass sich das System auch sonst deutlich von den „Mirrorcams“ aus dem Hause Daimler unterscheidet, fällt schon beim Blick auf die Halterarme auf. Diese sind nämlich lediglich in Fahrtrichtung klappbar ausgeführt und scheinen zusätzlich aus weniger wertigerem Kunststoff zu bestehen als die von Mercedes-Benz.

1. Doppelt hält besser: Die Person neben dem TGX ist auf der Frontkamera im Navi-Display und zusätzlich im Display rechts erkennbar.
2. Anders, als es hier wirkt, schränken die größeren Displays die Sicht um die A-Säule nicht ein.
3. Die Kameras behalten das Trailerheck stets fokussiert.
4. Direktsicht-Kamera oben, Froschauge darunter.

Bildnachquellen: alle Bilder MAN Truck & Bus



Weit wichtigerer Unterschied: An den Enden der Halter integriert MAN gleich zwei – selbstredend beheizte – Kameras. Während die obere für die Direktsicht nach hinten zuständig ist, ist die untere mehr zur Seite ausgerichtet und sorgt für einen Froschauge-Effekt nach hinten und zur Seite. Das Ergebnis lässt sich innerhalb der Kabine betrachten, genauer gesagt auf den Displays, die auf Fahrer- und Beifahrerseite an den A-Säulen montiert sind.

Verglichen mit dem Daimler bauen sie breiter, das linke misst zwölf Zoll, das rechte ist mit 15 Zoll sogar noch mal größer, was MAN mit der längeren Blickdistanz begründet.

An Fahrsituation angepasste Bilder

Auf den Displays wird ein jeweils auf die aktuelle Fahrsituation abgestimmter Mix aus beiden Kamerabildern dargestellt. Dieser lässt sich entweder selbst über den Bordcomputer konfigurieren, oder man begnügt sich mit den serienmäßigen Einstellungen des Systems, wofür wir uns im Rahmen der ersten exklusiven Testfahrt entschieden.

Dabei gilt: Je schneller man fährt, desto weniger Rundumblick wird benötigt. Folgerichtig verkleinert das System mit steigendem Tempo den Fischaugeneffekt auf den Bildschirmen. Im Rangiermodus, der bis Tempo 50 angewählt bleibt, wird die Direktkamera deshalb nur zu gut einem Viertel auf den beiden Displays dargestellt, den Rest füllt OptiView mit dem Bild der Fischaugenkamera aus. Eine beste Rundumsicht beim Rangieren ist die Folge – auch, weil die Elektronik den Kameraausschnitt natürlich stets so wählt, dass man selbst bei extremer Verschränkung das Aufliegerheck bequem im Blick behält.

Vorwärts sorgt die leicht verzerrte Optik des Fischauges im ersten Moment allerdings für Schreckmomente; nämlich dann, wenn überholende Pkw den MAN seitlich schräg auf dem Display zu touchieren scheinen, obwohl sie in Wirklichkeit brav ihre Spur halten. An diesen Umstand gewöhnt man sich

Einfach mal ausprobieren!

Dass MAN das OptiView-System vorerst als Option anbietet, dürfte in der bislang noch bei vielen vorherrschenden Skepsis gegenüber den Kameras begründet sein. Ich empfehle, OptiView einfach mal auszuprobieren, dann wird nämlich schnell klar, welchen Sicherheits- und Komfort-Gewinn es bringt und wie schnell man sich daran gewöhnt. Was aber unbedingt dazugehört, ist eine umfangreiche Schulung, damit der Fahrer/die Fahrerin alle Vorteile der digitalen Rückblicker auch zu nutzen weiß. Details.

aber erstaunlich schnell. Ähnlich wie daran, nicht mehr automatisch aus dem Seitenfenster zu schauen, wenn Sicht nach hinten gefragt ist, sondern seinen Blick stattdessen auf die A-Säulen zu lenken.

Erst recht, weil oberhalb von Tempo 50 in den nächsten Modus (halb Direktsicht, halb Fischauge) gewechselt wird und nach Überschreiten der 60-km/h-Marke sogar nochmals in den sogenannten Autobahnmodus. In diesem füllt die Elektronik die Displays zu drei Viertel mit dem Bild der Direktkamera aus und stellt das Fischauge entsprechend kleiner dar.

Zudem finden sich in diesem Modus einige vom Daimler-System bekannte Details. Wie die beiden Distanzlinien, die beim Überholen jeweils den Bereich von 15 und 50 Metern hinter dem Aufliegerheck markieren. Zusätzlich warnt OptiView mittels gelben Rahmen im rechten Display, wenn sich der Überholte noch im Gefahrenbereich befindet.

Sehr gut: seitliche Hilfslinien

Doch zurück zum Rangiermodus, in dem MAN ebenfalls hilfreiche Elemente hinterlegt: Bekannt vom Daimler ist die per Tastendreh in der Türbrüstung einstellbare Hilfslinie, die das Aufliegerheck markiert und das Andocken an Rampen spürbar erleichtert.

Zusätzlich bietet OptiView vertikale Linien die sich auf die Breite des Lkw justieren lassen. Während MAN das vorrangig für Schwertransporte mit Überbreite als hilfreiches Werkzeug sieht, erkennen wir einen weiteren Pluspunkt: Fällt das Aufsatteln

1. Die Hilfslinien lassen sich per Drehknopf in der Türbrüstung anpassen
2. OptiView ist über den Bordcomputer auch nach eigenem Geschmack konfigurierbar
3. Dank der seitlichen Hilfslinien ist zielgenaues Aufsatteln mit OptiView kein Problem

von Trailern mit den Daimler-Mirrorcams erfahrungsgemäß schwer, weil es viel Übung benötigt, mit den Kameras bündig den Königszapfen zu treffen, ist diese Übung mit OptiView kein Problem. Sofern korrekt eingestellt, muss man sich nämlich nur an den beiden Seitenlinien orientieren, um gerade und ohne Versatz unter dem Auflieger zu landen.

Hilfreich beim Aufsatteln und Rangieren sind nicht selten auch der Front- und Rampenspiegel. Hier unterscheidet sich OptiView weiter zum Mercedes-Benz, denn auch diese Sichtverbesserer hat MAN digitalisiert. Während der Rampenspiegel im rechten Display integriert ist, schickt die Frontkamera ihr Bild auf das Navidisplay in der Mittelkonsole, das unterhalb von zehn km/h automatisch auf die Kamera umschaltet.

Apropos umschalten: Ähnlich wie im Mercedes-Benz Actros taugt auch OptiView als Überwachungswerkzeug in der Standzeit. Per Knopfdruck in der Türbrüstung lassen sich die Kameras jederzeit aktivieren, weshalb man auch bei geschlossenen Gardinen jederzeit einen sicheren Blick nach draußen werfen kann. Nur gelingt das beim MAN auch vom Bett aus, weil sich die Kameras alternativ über das Bedienpaneel an der Kabinenrückwand einschalten lassen.

Keine gestochen scharfe Darstellung

Zum Schluss noch ein Wort zur Displayqualität: Auch für das MAN-System gilt, dass es längst noch nicht mit der gestochen scharfen Darstellung eines konventionellen Außenspiegels mithalten kann. Etwas besser als im Daimler ist die Auflösung bei OptiView unserer Meinung nach aber schon, vor allem aber konnten wir das nervige Flackern der Tagfahrleuchten hinterherfahrender Pkw hier nicht feststellen.

Das gepaart mit den erwähnten Mehrwerten des MAN-Spiegelersatzsystems zu den Daimler-Mirrorcams lässt uns die eingangs erwähnte Kampfansage der MAN-Mitarbeiter bestätigen. Allerdings sind wir uns ebenfalls sicher, dass es nur eine Frage der Zeit sein dürfte, bis man in Wörth am Rhein in Sachen Mirrorcams entsprechend nachlegen wird.

Abdruck mit freundlicher Genehmigung der Verkehrsrundschau.

3

Bildquelle: Jan Christiani

Spiegeleinstellplanen retten Leben

Es ist eine Frage der Einstellung: Mit optimal ausgerichteten Lkw-Spiegeln lassen sich schwere Lkw-Unfälle verhindern – insbesondere beim Abbiegen. Die BG Verkehr hat nun ihre als Hilfsmittel bewährten Spiegeleinstellplanen um ein größeres Sichtfeld ergänzt.

Für Lkw-Fahrer sowie andere Verkehrsteilnehmende ist es eine prekäre Situation: Beim Rechtsabbiegen tauchen scheinbar wie aus dem Nichts Radfahrer, E-Scooter-Piloten und Fußgänger neben der schwer einsehbaren rechten Fahrzeugseite auf. Meistens verhindert eine schnelle Bremsreaktion Schlimmes, aber leider nicht immer. Im Jahr 2019 wurden laut Bundesverkehrsministerium allein 2.692 Unfälle zwischen einem Güterkraftfahrzeug und einem Fahrrad registriert. 50 Menschen kamen hierbei ums Leben.

Die Ursachen sind vielfältig: eine problematische Verkehrsführung, Unaufmerksamkeit oder Fehleinschätzungen bei allen Beteiligten. Aber mitunter haben Lkw-Fahrer den anderen Verkehrsteilnehmenden schlichtweg nicht gesehen, weil die Fahrzeugspiegel nicht optimal eingestellt worden waren. Bei einer Kontrolle der österreichischen Unfallversicherung zum Beispiel waren rund ein Viertel der Spiegel nicht nach den Vorgaben eingestellt.

Spiegeleinstellplanen als Unterweisungshilfe
Um die Fahrer beim optimalen Einstellen der Spiegel zu unterstützen, entwickelte die BG Verkehr bereits 2016 so genannte Spiegeleinstellplanen. Diese werden neben und vor dem Fahrzeug ausgelegt. Das Prinzip ist einfach: Sehen Fahrer beim Blick in den Spiegel das dazugehörige Sichtfeld der Plane komplett, ist der Spiegel optimal eingestellt. Jetzt hat die BG Verkehr einen weiteren Schritt getan. Das Planenset wurde um das größere Sichtfeld im rechten, seitlichen Bereich des Führerhauses erweitert.

„Ein besseres Anschauungsmaterial für Unterweisungen gibt es nicht. Nach der Spiegeleinstellung mit den Planen sind Fahrer immer wieder überrascht, was alles über die Spiegel eingesehen werden kann und wie groß die Sichtfelder sind“, sagt Hans Heßner, Fachreferent der BG Verkehr für Straßenverkehr. Laut Heßner hätten mittlerweile zahlreiche Transportunternehmen auf ihrem Firmengelände feste Spiegeleinstellplätze eingerichtet, denn bei jedem Fahrerwechsel müssten die Spiegel vor der Abfahrt eingestellt werden.

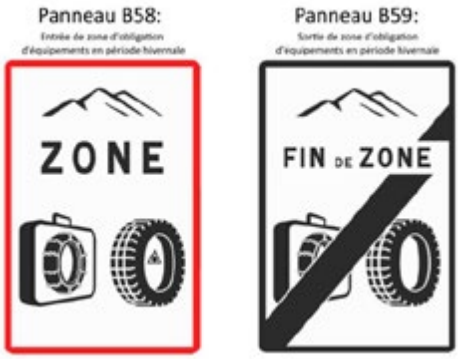
Bezugsquelle und Informationen
Die Spiegeleinstellplanen stehen den Mitgliedsunternehmen der BG Verkehr in allen Regionalabteilungen zum kostenlosen Ausleihen zur Verfügung. Wer einen eigenen Planensatz kaufen will, schreibt eine Email an gueterkraftverkehr@bg-verkehr.de. Die Gebrauchsanleitung für die Nutzung des Planensets, eine Anleitung zur Herstellung der Spiegeleinstellplanen und eine Anleitung zur Einrichtung eines festen Spiegeleinstellplatzes können im Internet der BG Verkehr kostenlos heruntergeladen werden. *dwa/BG Verkehr*

Winterausrüstung für Fahrzeuge: Neue Regelungen in Frankreich

Ab November 2021 sind in Frankreich alle Fahrzeuge verpflichtend vom 1. November bis 31. März in bestimmten bergigen Regionen mit Winterreifen, Schneeketten oder Schneesocken auszustatten. Betroffen sind Regionen in folgenden Gebirgen: Alpen, Korsika, Zentralmassiv, Jura, Pyrenäen und die Vogesen. Die Vorschriften betreffen alle Fahrzeuge mit vier Rädern und mehr: leichte Fahrzeuge, Nutzfahrzeuge, Busse und Lastkraftwagen. Fahrzeuge mit Spikereifen sind von der Ausstattungspflicht ausgenommen.

Neue Verkehrsschilder
Neue Verkehrsschilder weisen die Verkehrsteilnehmer darauf hin, dass sie in einen Bereich einfahren beziehungsweise einen Bereich verlassen, in dem Ausrüstungspflichten gelten.

Es kann zwischen Schneeketten aus Metall und „Textilketten“ (so genannte "Schneesocken") gewählt werden. Zur Bestückung der Antriebsräder werden mindestens zwei Schneeketten/-socken benötigt, die an Bord des Fahrzeugs verstaut und einsatzbereit sein müssen, sobald die Fahrt in oder durch eines der betroffenen Gebiete aufgenommen wird. Alternativ önnen Winterreifen mit der Bezeichnung „3PMSF“ genutzt werden, erkennbar am „Alpine Symbol“-Zeichen und eines der „M+S“, „MS“ oder „M&S“-Zeichen. Bis zum 1. November 2024 werden noch Winterreifen geduldet, die nur über die Kennzeichnung „M+S“ verfügen.



4-Jahreszeiten-Reifen werden nur dann als Winterreifen anerkannt, wenn sie über das Zeichen "3PMSF" oder mindestens "M+S" verfügen. Dies gilt jedoch nur bis zum 31. März 2024. Ab dem 1. November 2024 sind nur noch 3PMSF-Reifen als Kettenäquivalente zugelassen. Die Nutzung anderer Schneereifen bleibt erlaubt, jedoch müssen in diesem Fall auch Schneeketten/-socken mitgeführt werden. *etr*

AUT bittet Raser stärker zur Kasse

Österreich hat zum 1. September die Bußgelder für zu schnelles Fahren mehr als verdoppelt. Wie der ADAC Südbayern mitteilt, drohen bis zu 5.000 Euro Strafe. Bis vor Kurzem habe der Höchstsatz noch bei 2.180 Euro gelegen. In Österreich gibt es keinen einheitlichen Bußgeldkatalog, weshalb den Angaben nach die Höhe eines Bußgeldes im Ermessen der jeweiligen Behörde liege, so der ADAC. Auch die Mindeststrafen liegen mehr als Doppelte über den früheren Strafen. *dwa*

Reisepass für Großbritannien

Staatsangehörige der EU-Staaten benötigen zur Einreise ins Vereinigte Königreich von Großbritannien und Nordirland ab sofort einen Reisepass. Der Personalausweis ist nicht länger ausreichend. Ausnahmen bestehen zum Beispiel für Einreisende, deren Übersiedlungsverfahren beantragt oder bewilligt wurde, und Grenzgänger, die über eine entsprechende Erlaubnis verfügen. Es gibt jedoch keine Ausnahmen für Fahrer oder sonstige an einem Transport beteiligte Mitarbeiter. *dwa*

VERZÖGERUNG BEI IMPFTERMINEN

„Das war eine Ohrfeige für unsere Belegschaft!"

Bildquellen: privat

Für AMÖ-Präsident Frank Schäfer sind Impfungen ein entscheidender Baustein im Kampf gegen das Coronavirus. Um seinen Beschäftigten möglichst frühzeitig einen Impfschutz zu beschaffen, ergriff er selbst die Initiative. Mehr dazu erfahren Sie im Interview mit Björn Helmke, Pressesprecher der BG Verkehr.

Herr Schäfer, wie sind Sie bisher mit Ihrem Unternehmen durch die Pandemie gekommen?
Insgesamt relativ gut. Natürlich hat es ein paar Einschnitte gegeben, weil ein Teil unserer Kundschaft mit ihrem eigenen Geschäft von Corona betroffen war und deshalb auch keine Aufträge ausgelöst hat. Aber wir haben flexibel reagiert und neue Kundenschichten angesprochen. Beispielsweise Privatkunden, die wegen der Pandemiesituation ihren Umzug nicht privat organisieren konnten, sondern auf Dienstleister zurückgegriffen haben. Daran haben wir und auch andere Unternehmen der Branche in den letzten Monaten partizipiert.

Hatten Sie Probleme mit Erkrankungen bei Ihren Beschäftigten?
Nein, gar nicht. Wir haben bereits sehr früh Maßnahmen ergriffen: Abstand halten, kein Händeschütteln, und auch mit dem Maske tragen haben unsere Beschäftigten schon sehr früh begonnen. Wir hatten bisher keinen einzigen Coronafall im Betrieb und auch in der Kundschaft Glück, so dass keine Leistung wegen eines Quarantänefalls abgesagt werden musste. Das hat einiges an Anstrengung gekostet. Aber es hat sich gelohnt, und wir hoffen, dass es so bleibt.

Etwa seit Juli steht jetzt auch Impfstoff in ausreichenden Mengen zur Verfügung, sodass sich jeder, der möchte, einen Impftermin besorgen kann. War das ein Thema zwischen Ihnen und ihren Beschäftigten?
Wir haben bereits sehr frühzeitig über das Thema gesprochen. Und nicht nur gesprochen. Wir haben unseren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen alle Unterstützung gegeben, die denkbar war und uns um Impftermine für sie gekümmert. Für uns waren es anstrengende Wochen und Monate, weil die Verfügbarkeit von Impfterminen wie eine Lotterie war. Wir haben teilweise 50 Mal und mehr am Tag geschaut, und sofort zugegriffen, wenn ein Termin frei wurde. Aber letztlich haben wir für alle, die wollten und anderweitig keinen Termin hatten, einen Impftermin organisiert.

Ein hoher Aufwand...
Extrem hoch. Und extrem ernüchternd fand ich es als Unternehmer im Logistikbereich, dass meine Mitarbeitenden in der Prioritätsgruppe 3 in Niedersachsen nochmal ins letzte Drittel geschoben wurden. Das war eine Ohrfeige für unsere Belegschaft, die während der ganzen Pandemiezeit draußen war und Kundenkontakt hatte.

Wie hoch war die Impfbereitschaft in ihrem Unternehmen?
Extrem hoch. Nur ein Mitarbeiter wollte sich nicht impfen lassen. Für unser Unternehmen war die hohe Impfbereitschaft unter zweierlei Gesichtspunkten extrem wichtig: Zum einen für den Gesundheitsschutz unserer Beschäftigten und der Kunden, zum anderen für die Gesellschaft insgesamt. Ich finde es wichtig, dass das Impfangebot angenommen wird. Die Pandemie ist noch nicht vorbei. Ich bin zwar nur Laie, aber ich befürchte, dass wir auch 2022 noch mit dem Virus zu tun haben werden und erst dann zu einer neuen Normalität zurückkehren können. In der Zwischenzeit bietet die Impfung den bestmöglichen Schutz.

Wie steht die Branche zum Impfen?
Nachdem was ich wahrgenommen habe, sehr positiv. Ich kenne persönlich viele Fälle, wo die Unternehmen die Dinge für ihre Beschäftigten in die Hand genommen haben, weil es die Beschäftigten in der Möbelspedition ständig unterwegs sind und nicht dazu kommen, ständig nach Impfterminen zu suchen. Auch andere Vorsichtsmaßnahmen wurden getroffen, um Infektionsketten zu unterbrechen und Infektionen zu vermeiden. Bei Transporten mit Übernachtung werden die Mitarbeiter beispielsweise in Einzelzimmern untergebracht und nicht in Doppelzimmern. Die Schutzmaßnahmen werden von den Kollegen und uns insgesamt sehr ernst genommen.

UMZUGSPLATTFORMEN FÜR QUALITÄTSUMZÜGE

Mymovingpartner und die AMÖ kooperieren

Die Umzugsplattform Mymovingpartner aus München ist auf Beschluss des Präsidiums als Korporatives Mitglied zum 1. September 2021 in die AMÖ aufgenommen worden. Die Aufnahme der Umzugsplattform ins Netzwerk der AMÖ war zuvor umfassend im Gesamtvorstand der AMÖ erörtert, diskutiert und befürwortet worden.

„Wir freuen uns sehr, dass wir nach der bisherigen guten Zusammenarbeit nun auch offiziell Korporatives Mitglied der AMÖ sind. Gemeinsam möchten wir daran arbeiten, dass die beiden Plattformen für Qualitätsumzüge umzug.org und mymovingpartner.com in Deutschland zunehmend bekannter werden und sich im Markt weiter etablieren“ kommentiert Federico Drago die jetzt auch formal bestätigte und künftig enge Zusammenarbeit mit dem Bundesverband Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e.V..

„Zudem freuen wir uns, zusammen mit der AMÖ die Digitalisierung in der Umzugsbranche voranzutreiben und die Mitgliedsunternehmen der AMÖ beim Digitalisierungsprozess zu unterstützen“, so der Mymovingpartner-Geschäftsführer weiter.

Qualität im Fokus

Die Umzugsplattform Mymovingpartner legt hohe Hürden an die Aufnahme von Umzugsunternehmen, die dort von Verbrauchern angefragt und beauftragt werden können. Gemeinsam mit der AMÖ werden diese Aufnahmekriterien modifiziert und überwacht, um den Qualitätsanspruch nachhaltig zu sichern und zu gewährleisten. Gemeinsames Ziel ist es, neben der AMÖ-Umzugsplattform umzug.org, auf der alle mit dem AMÖ-Zertifikat ausgezeichneten AMÖ-Betriebe kostenfrei gelistet sind, eine weitere auf Qualität fokussierte Plattform zu etablieren. Die im Verband organisierten AMÖ-Unternehmen haben damit eine weitere Möglichkeit, Kunden ihre hochwertigen Leistungen zielgerichtet anzubieten. *dwa*

AKTION KINDER-UNFALLHILFE E.V.

Weihnachtskarten helfen Kindern

Auch in diesem Jahr können Sie wieder weihnachtliche Grüße für den guten Zweck versenden: Die Aktion Kinder-Unfallhilfe e.V. bietet dafür vier neue Motive an. Auf den Weihnachtskarten versteckt sich fast überall der Rote Ritter.

Die Kinder-Unfallhile ünterstützt Kinder und Jugendliche nach einem Verkehrsunfall und fördert Maßnahmen zur Unfallverhütung. Mit dem Kauf der Weihnachtskarten helfen Sie unmittelbar: Die Erlöse der Weihnachtskarten kommen zu 100 Prozent verunglückten Kindern und Sicherheitsprojekten zugute. Auf Anfrage erhalten Sie schöne Vorlagen auch für Ihre digitalen Weihnachtsgrüße.

Aktionspreis:
Klappkarte mit Weihnachtsmotiv, 10er Set (1 Motiv), 115 mm x 165 mm inkl. weißen Briefkuverts, 12 Euro inkl. MwSt.

Details zu den Motiven und zur Bestellung finden Sie online auf www.weihnachts-ritter.de.

MoviNeo
die Umzugssoftware

MoviNeo –
Ihre Umzugssoftware.

Eine Software für maximale Unterstützung Ihres Arbeitsalltags.

Für Desktop und mobile Endgeräte.
Echter Service und kostenlose Updates.
Von Insidern entwickelt.

movineo.de — Hotline 06104 68951-0

NeoMetrik GmbH
Philipp-Reis-Str. 4 – 8
63150 Heusenstamm
info@neometrik.com
www.neometrik.com

Hinweis auf Schlichtungsstelle Umzug ist verpflichtend!

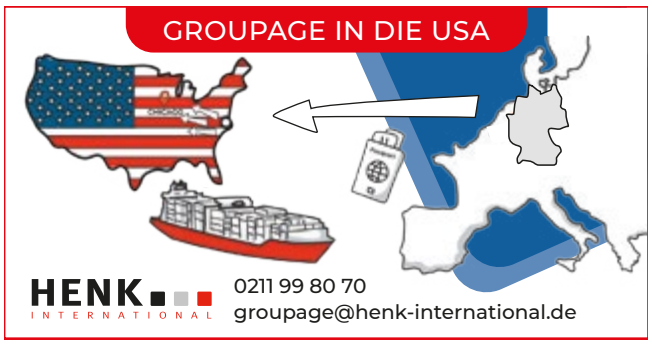
Verbraucherschutz ist der AMÖ und den Mitgliedsunternehmen ein wichtiges Thema. Die AMÖ weist deshalb darauf, dass für AMÖ-Mitgliedsunternehmen laut aktueller Satzung die Mitwirkung an der Schlichtungsstelle Umzug verpflichtend und verbindlich ist. Das umfasst auch die Information der Kunden auf der eigenen Homepage. Bei stichprobenartigen Überprüfungen ist der AMÖ leider aufgefallen, dass hier ein erheblicher Nachholbedarf besteht. Teilweise hatten Mitgliedsunternehmen die Teilnahme zur Streitbeilegung vor einer Verbraucherschlichtungsstelle sogar ausgeschlossen.

Die Information für Verbraucher auf der Website ist Teil der Überprüfung der Qualitätskriterien für die Erteilung des AMÖ-Zertifikats. Fällt einem Auditor auf, dass diese Information fehlt, stellt diesen einen umgehend zu behebenden Mangel dar. Bleibt die Mängelbeseitigung aus, kann das AMÖ-Zertifikat verweigert oder sogar entzogen werden.

Sofern Sie als AMÖ-Mitgliedsunternehmen eine eigene Webseite betreiben schlagen wir Ihnen folgende Formulierung vor:

Der beauftragte Möbelspediteur ist verpflichtet, an Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle teilzunehmen. Zuständig für ihn ist die „Schlichtungsstelle Umzug" beim

Bundesverband Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e.V.
Schulstraße 53, 65795 Hattersheim
www.schlichtungsstelle-umzug.de



STEUERLICHE ANERKENNUNG VON UMZUGSKOSTEN

Finanzministerium setzt neue Pauschalen fest

Das Bundesministerium der Finanzen hat die Pauschalen für berufliche Umzüge angepasst, die vom Arbeitgeber steuerfrei an betroffene Arbeiternehmer erstattet werden können. Bleibt eine solche Erstattung aus, können die Pauschalen für Umzüge aus beruflichen Gründen als Werbungskosten im Rahmen der Lohn- bzw. Einkommenssteuererklärung geltend gemacht werden.

Es gelten folgenden Pauschalen:

- Für den umzugsbedingten zusätzlichen Unterricht eines Kindes können seit April 2021 Kosten i.H.v. 1.160 Euro und ab April 2022 i.H.v. 1.181 Euro erstattet bzw. steuermindernd geltend gemacht werden.
- Der Pauschbetrag für sonstige Umzugsauslagen beträgt für den umziehenden Steuerpflichtigen seit April 2021 860 Euro und ab April 2022 886 Euro.
- Für jede weitere Person (Ehegatte, Lebenspartner, lediges Kind, Stief- oder Pflegekind), die auch nach dem Umzug mit in der häuslichen Gemeinschaft lebt, beträgt der Pauschbetrag seit April 2021 580 Euro und ab April 2022 590 Euro.
- Hatte der umziehende Steuerpflichtige vor dem Einladen des Umzugsgutes keine Wohnung, weil er z.B. noch bei den Eltern lebte, beträgt der Pauschbetrag ab April 2021 174 Euro und ab April 2022 177 Euro. Der gleiche Pauschbetrag findet Anwendung, wenn der umziehende Steuerpflichtige nach dem Umzug keine eigene Wohnung eingerichtet hat, z.B. da er in die Wohnung des Lebenspartners gezogen ist. *etr*

Informieren Sie Ihre Umzugskunden mit dem aktuellen Steuerflyer der AMÖ (Stand August 2021). Dieser ist bei unserem Partner, der Druckerei Langer, auf https://printlogin.de/amoe bestellbar und kann dort sogar mit Ihrem Unternehmenslogo individualisiert werden.

Ihr **AUFBAUPROFI** für den Möbeltransport

SCHUTZ
FAHRZEUGBAU

Heinz Schutz GmbH
Fahrzeugbau
Bendingbosteler Dorfstr. 15
D-27308 Kirchlinteln
Tel. 04237/ 93 11-0
www.schutz-fahrzeugbau.de

Bildquelle: IHK

Jetzt Meister werden!

Der zweite Kurs „Geprüfte/r Meister/in Möbel-, Küchen- und Umzugsservice (IHK)“, den der Landesverband Möbelspedition und Logistik im VVWL NRW e.V. gemeinsam mit der IHK Mittleres Ruhrgebiet Bochum und der Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein (WAK) entwickelt hat, startet am 1. November 2021 und endet am 8. Dezember 2023.

„Geprüfte/r Meister/innen Möbel-, Küchen- und Umzugsservice (IHK)“ sind für das Planen, Steuern und Überwachen der Betriebsabläufe zuständig. Die Funktions- und Einsatzfähigkeit von Geräten und Maschinen sowie von Fahrzeugen sind wichtige Bestandteile des Aufgabengebietes. Die ausgebildeten Meister sollen Störungen im Betriebsablauf erkennen und die geeigneten Lösungsmaßnahmen entwickeln, wofür wirtschaftliche Faktoren, Termine und Ressourcen zu beachten sind. Weitere Inhalte sind die Beratung und Betreuung von Kunden sowie das Fördern der Kundenzufriedenheit unter Anwendung eines angemessenen Reklamationsmanagements. Das Führen und Fördern von Mitarbeitern und die Wahrnehmung der Ausbildungsverantwortung runden das Profil der Weiterbildung ab. Die Vorbereitung auf die Ausbildereignungsprüfung (AEVO) ist inklusive.

Die Fortbildung setzt sich zusammen aus regelmäßigem Onlineunterricht und insgesamt fünf Präsenz-Blockwochen („blended learning“), die bei ausreichender Teilnehmerzahl in Bochum stattfinden sollen. Die Unterrichtsdauer beträgt 800 Unterrichtsstunden. Die Kurskosten betragen 5.990 Euro ohne Prüfungsgebühren. Mit dem Aufstiegs-BAföG können bis zu 75 Prozent der Lehrgangskosten gefördert werden. *dwa*

Abschluss:	IHK-Abschluss
Aufstiegs-BAföG:	ja
Bildungsurlaub:	möglich
Dauer:	800 Unterrichtsstunden
Preis:	5.990,00 € zzgl. Prüfungsgebühr (variiert je nach prüfender IHK)
Termin in Bochum:	01.11.2021 - 08.12.2023 (VA-NR. 59001) Blockwoche Montag-Freitag 8:30 – 15:30 Uhr Onlineunterricht Do. 18-19.30 Uhr/20-21.30 Uhr Sa. 8–12:15 Uhr (alle drei Wochen)
Kontakt:	Jörg Diekmann Tel: +49 (431) 3016 - 206 Fax: +49 (431) 3016 - 140 joerg.diekmann@wak-sh.de

Eine letzte Online-Informationsveranstaltung zum Thema findet am 14. Oktober 2021 ab 15 Uhr statt. Mehr Infos unter dem Kurzlink https://bit.ly/3zk9sTF.

Terminkalender 2021

30. November bis 1. Dezember	AMÖ-Präsidium und AMÖ-Gesamtvorstand	Hattersheim/ Hofheim

Terminkalender 2022

17. bis 18. Mai	AMÖ-Präsidium und AMÖ-Gesamtvorstand	Weimar
17. bis 19. Juni	J'AMÖ	Köln
6. bis 7. Oktober	AMÖ-Jahrestagung	Hamburg

Neues von den Mitgliedern

Neue Mitglieder

Zapf Umzüge Mannheim
ASH Kurpfalz Umzüge GmbH
Landzungenstr. 8
68159 Mannheim

Ihre Meinung ist uns wichtig!

Lob ist schön, aber nur, wer seine Fehler kennt, kann sich auch verbessern. Und: Nur sehr wenig ist für einen Redakteur frustrierender, als an seiner Zielgruppe vorbei zu schreiben. Ihre Meinung und Ideen liegen uns daher besonders am Herzen! Was hat Ihnen gefallen? Was überhaupt nicht? Welches Thema müsste unbedingt beleuchtet werden? Machen Sie uns darauf aufmerksam und schreiben Sie uns! Das gilt selbstverständlich auch für alle Themen rund um Ihr Unternehmen: Ob Jubiläum, Firmenfeiern oder Angestellte, die ein spannendes Hobby haben – viele tolle Geschichten liegen auf der Straße und warten nur darauf, erzählt zu werden. Dafür muss man aber erst einmal wissen, wo genau sie zu finden sind. Senden Sie uns Ihre Zuschriften ganz einfach an leserbriefe@amoe.de. Oder doch besser Facebook? Das geht unter www.facebook.com/AMOE.Bundesverband.Moebelspedition.

Die MöbelLogistik wird monatlich in einer Auflage von 1.000 Exemplaren gedruckt und kostenlos an alle Mitgliedsunternehmen sowie weitere Multiplikatoren aus Politik, Wirtschaft, Medien und anderen gesellschaftlichen Bereichen verschickt. *dwa*

Impressum
Die MöbelLogistik ist das offizielle Organ des Bundesverbandes Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e.V. und der Gruppe internationaler Möbelspediteure e.V. (GIM). Die MöbelLogistik erscheint in zehn Ausgaben pro Jahr. Der Bezugspreis ist durch den Mitgliedsbeitrag abgegolten.

Herausgeber:
Bundesverband Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e.V.
Schulstraße 53
D-65795 Hattersheim/Main
Telefon 06190/9898-13
www.amoe.de
info@amoe.de

Chefredaktion:
Daniel Waldschik (dwa)
Telefon 06190/9898-17
waldschik@amoe.de

Redaktion:
Dierk Hochgesang (dho),
Dr. Ellen Troska (etr)
Farsad Saghafi (sag)
Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte wird keine Haftung übernommen, daher besteht auch kein Anspruch auf Ausfallhonorare. Mit dem Autorenhonorar gehen die Verwertung-, Nutzungs- und Vervielfältigungsrechte an die AMÖ über, insbesondere auch für elektronische Medien (Internet, Datenbanken, CD-ROM). Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers wieder, nicht unbedingt die Meinung der Redaktion. Nachdruck oder elektronische Verwertung von Beiträgen nur mit schriftlicher Genehmigung der AMÖ.

Satz und Layout:
klarika
Branding und Webdesign Agentur
Falkstraße 73-77
47058 Duisburg
Telefon: 0203 600161-17
www.klarika.de
hallo@klarika.de

Druck
WIRmachenDRUCK GmbH,
Mühlbachstraße 7, 71522 Backnang
Versand: CP-Werbung, Dresden
ISSN 0014-6838

Anzeigenverwaltung:
Bundesverband Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e.V.
Dierk Hochgesang
Tel.: 06190 9898-10
Fax: 06190 9898-20
E-Mail: hochgesang@amoe.de
Es gilt die jeweils aktuelle Anzeigenpreisliste auf www.amoe.de.

Besuchen Sie uns auf

amoe.de

- Aktuelles
- Unternehmenssuche
- Infos zur AMÖ

+ exklusiver Bereich für alle AMÖ-Mitglieder

mit Informationen, Service und Downloads