MöbelLogistik

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

2/2022

E-Mobilität für die Möbelspedition

Die AMÖ stellt Anbieter und Lösungen vor, die in der Branche bislang weniger bekannt sind - noch!

Bildquelle: Adobe Stock - malp

Die Evolution der AMÖ schreitet weiter voran

Das Rückgrat der AMÖ: Die neuen Ausschüsse und Arbeitsgruppen

Im Porträt: Menschen in der Möbelspedition

Marcello Danieli, Geschäftsführer HARDER Logistics in Neu Ulm

AMÖ-Serie: 1x1 Umzugslogistik

Thema: Haftung und Schadensregulierung

AMÖ Bundesverband Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e.V.

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

Evolution, zweiter Akt!

Nun halten Sie sie endlich in den Händen: die zweite Ausgabe unserer neuen MöbelLogistik. Themenschwerpunkt dieser Ausgabe ist die Mobilität der Zukunft, ganz konkret: die Elektromobilität. Wir stellen Ihnen in dieser Ausgabe verschiedene Hersteller batteriebetriebener Lkw vor. Hersteller, die nicht die üblichen Verdächtigen sind, Hersteller, die neue, andere Wege gehen.

Einer dieser Hersteller, Tevva aus Großbritannien, entwickelt eine Variante eines batteriebetriebenen Lkw, der zusätzlich über eine Brennstoffzelle verfügt und so die Reichweite bereits jetzt höher ist. Der Volta Zero von Volta Trucks basiert auf einem ganz neuen Fahrzeugkonzept, das insbesondere für die Distributions- und Stadtlogistik sehr interessant sein dürfte. Der Bax baut auf erprobten Komponenten auf und vereint so jahrelange Erfahrungen; die Fahrzeuge von Designwerk (ehemals Futuricum) sind vor allem in der Schweiz bereits hundertfach im Einsatz und absolvieren dort tagein, tagaus anspruchsvollste Aufgaben. Beide Hersteller zeigen, dass Elektromobilität bereits heute für vielfältigste Aufgaben eine realistische Option ist. Peppermotion wiederum rüstet existierende Verbrenner um, verlängert so die Lebensdauer existierender Plattformen und trägt zur Reduzierung der Emissionen bei. Für uns ist diese Ausgabe der Beginn der vertieften Auseinandersetzung mit diesen Fahrzeugen und alternativen Antrieben insgesamt. Antrieben, die die Zukunft der Branche prägen werden und die signifikanten Einfluss auf Ihr Geschäftsmodell haben werden!

Vielleicht kennen Sie bereits einige der in dieser Ausgabe vorgestellten Anbieter, vielleicht auch nicht. Wir haben zu allen enge Beziehungen aufgebaut und Sie können sicher sein, dass Sie in den kommenden Monaten von uns gemeinsam hören werden. Bereits an dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass wir mit BPW einen AMÖ-Thementag Elektromobilität im bergischen Wiehl planen. Näheres dazu im Artikel über den Bax.

Erwähnen möchte ich an dieser Stelle auch die beiden Portraits über Marcello Danieli und über Harder Logistics aus Neu-Ulm in dieser Ausgabe. Marcello Danieli ist es gelungen, aus einem vormals eher klassisch orientierten Umzugsunternehmen ein hochinnovatives Unternehmen aufzubauen, das seinesgleichen sucht. Er hat gezeigt, dass es möglich ist, ein Unternehmen so umzubauen, dass es mit seinen Leistungen im Markt anerkannt und nachhaltig erfolgreich ist. Wir kennen viele Unternehmer:innen, denen genau das gelungen ist und werden sie und ihre Unternehmen nach und nach in der MöbelLogistik vorstellen. Genau das sollte allen Unternehmensnachfolger:innen Hoffnung geben. Diese Branche ist spannend, hat großes Potential und es ist durchaus möglich, sehr zu erfolgreich sein!

Schließlich der Verweis auf einen Beitrag, der Sie darüber informiert, wie wir die Ausschuss- und Arbeitsgruppenstruktur der AMÖ in den vergangenen Wochen verändert haben. In vielen Gesprächen habe ich immer wieder erfahren müssen, wie wenig über die Arbeit der Ausschüsse und Arbeitsgruppen der AMÖ bislang bekannt war. Das finde ich erschreckend. Für mich sind die Ausschüsse und Arbeitsgruppen das Rückgrat der AMÖ. Sie unterstützen uns Hauptamtliche wesentlich in unserer Arbeit, priorisieren mit uns gemeinsam die Themen und sind wichtiges Korrektiv. Sie zeigen uns, ob wir auf dem richtigen Weg sind. Sie wissen bereits, dass mir sehr viel am Austausch mit Ihnen liegt. Und genau das ist dort regelmäßig möglich. Mein Appell an Sie: Bringen Sie sich ein, arbeiten Sie aktiv in den Ausschüssen und Arbeitsgruppen der AMÖ mit und tragen Sie so zur Gestaltung der Zukunft der Branche – und Ihres Unternehmens – bei!

Das Thema unserer nächsten Ausgabe wird Digitalisierung sein. Haben Sie Themen oder Fragen, die Sie diesbezüglich umtreiben? Melden Sie sich gerne unter moebellogistik@amoe.de oder 06190-989813. Und auch Ihr Feedback zu dieser Ausgabe interessiert uns natürlich sehr!

Ihr

Inhalt

Unternehmen im Fokus

Bildquelle: BRITA

↑ Zu Besuch bei HARDER Logistics in Neu-Ulm.

Menschen in der Möbelspedition

Bild: HARDER Logistics/Ulli Schlieper

↑ Im Porträt: Marcello Danieli.

IxI Umzugslogistik

Bildquelle: AMÖ

↑ Thema: Haftung und Schadenregulierung.

Editorial

3 Evolution, zweiter Akt!

E-Mobilität für die Möbelspedition

6 The Mobility House: Warum der Umstieg auf E-Lkw schon heute sinnvoll sein kann
14 Tevva bietet emissionsfreie Lösungen für Lieferungen in der Stadt und auf der letzten Meile
16 pepper motion: Emissionsfreie Mobilität für die Speditions- und Logistikbranche
50 Der BAX als Lösung für emissionsarmen Lieferverkehr
54 DESIGNWERK: Umstieg auf E-Lkw made in Switzerland
58 Volta Trucks: Für sichere und nachhaltige Städte

Evolution der AMÖ

42 Das Rückgrat der AMÖ: Die neuen Ausschüsse und Arbeitsgruppen

Ihr Draht in die AMÖ

9 Termine / Kontakt zur Geschäftsstelle / Impressum
18 AMÖ-TEA-Time – Der Talk mit Ellen und Andreas
37 Die „MöbelLogistik“ digital empfangen

Menschen in der Möbelspedition

38 Marcello Danieli: Der über den Tellerrand schaut
62 Trauer um Jürgen Kirchner und Sabine Hartmann

Unternehmen im Fokus

20 „Wir wollen gute Arbeit abliefern!“
21 Schadenfreiheit vor Schnelligkeit
22 HARDER Logistics: Innovation? Machen! Aber...
28 Beobachtet: Keine Leistung von der Stange
48 E-Mobilität mit Strom aus der eigenen Solaranlage

Wirtschaft und Recht

10 Förderprogramme E-Mobilität
47 AMÖ entwickelt neue Self-Storage-Bedingungen
57 E-Bikes & Co.: Transport von Fahrzeugen als Gefahrgut

Partner und Förderer der Möbelspedition

360° HÖHENTAGE

04 - 09/2022
deutschlandweit

GO GREEN

Freie Platzwahl

Möbelaufzug mit Akku und 230 V-Ladetechnik

Leise, umweltschonend und autark Arbeiten wird dank innovativer Akkutechnik und E-Motor jetzt einfacher denn je. Freuen Sie sich auf den brandneuen Junior 24e Akku-Schrägaufzug! Er läd im laufenden Betrieb an jeder klassischen Haushaltssteckdose mit 230 V. Das neu entwickelte Fahrgestell garantiert den platzsparenden, schnellen Aufbau innerhalb weniger Minuten.

Überzeugen Sie sich selbst direkt vor Ort auf den Böcker 360° Höhentagen in unseren deutschlandweiten Niederlassungen. Termine und weitere Infos finden Sie unter **boecker.de/360-grad-hoehentage**

Böcker
MEIN WEG NACH OBEN

www.boecker.de

Bildquelle: freepik.com

THE MOBILITY HOUSE

Warum der Umstieg auf E-Lkw schon heute sinnvoll sein kann

Fast 10.000 reale Lkw-Touren im städtischen und regionalen Umfeld mit Tagestouren bis zu 500 Kilometer Strecke haben Forschende des Fraunhofer ISI ausgewertet und dabei festgestellt: Die aktuell verfügbaren Reichweiten vieler Elektro-Lkw-Modelle reichen aus, um alle analysierten städtischen Touren und fast die Hälfte der betrachteten regionalen Touren mit Batterieantrieb zu schaffen. Mit einer optimierten Routenplanung und zusätzlichem Zwischenladen sei das Potenzial sogar noch größer, heißt es laut dem Projekt „ZeroEmissionDeliveries – Berlin“, welches Transport & Environment (T&E) Deutschland mit der REWE Gruppe und weiteren Partnern gestartet hatte. Untersucht wurden gut 9.500 Touren von mehr als 200 schweren Lkw mit über 12 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht. Zwar handelt es sich bei REWE um ein Unternehmen der

Lebensmittelbranche – die gefahrenen Touren allerdings ähneln den üblichen Strecken in der Neumöbellogistik. In beiden Branchen sind Elektro-Lkw noch eher die Ausnahme.

Wirtschaftlichkeit sicherstellen

„Während Elektrofahrzeuge im Pkw-Bereich schon vergleichsweise weit verbreitet sind und immer mehr Akzeptanz finden, wird der Einsatz von Batterie-Lkw in der Logistikbranche noch deutlich kontroverser diskutiert“, sagt Sebastian Karrer, Leiter Key Account Management bei The Mobility House. Insbesondere gehe es den Unternehmen beim Umstieg darum, die Wirtschaftlichkeit der Fahrzeuge sicherzustellen. Einen Teil der Kosten können sich Umstiegswillige jedoch erstatten lassen. „Bei einem ersten Förderprogramm hat der Bund 80 Prozent der Mehrkosten für einen Elektro-Lkw übernommen. Hier sind die Fördertöpfe zwar mittlerweile erschöpft, allerdings wird es in Zukunft voraussichtlich noch weitere Programme dieser Art geben“, ergänzt Karrer. „So können sich mit Elektro-Lkw bei hohen Fahrleistungen durchaus auch wirtschaftliche Vorteile ergeben: Denn die Kosten für Strom sind deutlich geringer als jene für Diesel.“ Laut der Fraunhofer-Studie sind Elektro-Lkw mit mehr als 12 Tonnen Gewicht ab Jahresfahrleistungen von mehr als 30.000 Kilometern ökonomisch im Vorteil.

„Dass die als begrenzt empfundene elektrische Reichweite von E-Lkw kein Hindernis für die Umstellung sein muss, beweisen neben Forschungsprojekten wie jenem des Fraunhofer-Instituts auch einige Unternehmen, die bereits Elektro-Lkw im Einsatz haben und für die wir die passende Ladeinfrastruktur bereitstellen können“, sagt Karrer. Die üblichen städtischen und regionalen Touren von Lkw sowie kleineren Elektrotransportern im Sprinter-Format können meist problemlos mit Batterieantrieb zurückgelegt werden. Der E-Ducato von Fiat etwa kommt mit einer Akkuladung mehr als 350 Kilometer weit, aktuelle E-Varianten von Verteiler-Lkw mit 7,5 Tonnen und mehr schaffen mit voller Batterie zwischen 200 und 300 Kilometer, manche sogar noch mehr. „Und bei den langen Standzeiten über Nacht kann auf jeden Fall sichergestellt werden, dass die Fahrzeuge am Morgen mit vollem Akku zur Abfahrt bereitstehen“, so Karrer weiter. Dank der langen nächtlichen Standzeiten könne die Ladeinfrastruktur auch vergleichsweise kostengünstig realisiert werden – denn besonders leistungsfähige und somit auch teure High-Power-Charger sind in diesem Fall nicht notwendig.

„Wichtig zu erwähnen ist beim Punkt Ladeinfrastruktur, dass die Förderprogramme des Bundes auch einen Großteil der Kosten für die Lademöglichkeiten übernehmen“, sagt Karrer. „Beim letzten Förderaufruf waren es 80 Prozent der Ausgaben, welche – und das macht das Programm besonders interessant – nicht nur die Ladepunkte selbst, sondern auch den Rest der elektrischen Installation umfassen, wie etwa Transformer sowie den Aufbau und die Erweiterung des Netzanschlusses.“

Auch die Integration eines Lade- und Energiemanagementsystems wurde bezuschusst, ebenfalls mit 80 Prozent der Ausgaben. „Durch den Zuschuss für die Ladeinfrastruktur ergibt sich in doppelter Hinsicht ein ökonomischer Vorteil: Denn ein intelligent ausgelegtes

„Die Elektromobilität wird sich auch im Lkw-Bereich durchsetzen."

Lade- und Energiemanagementsystem wie etwa ChargePilot von The Mobility House spart weitere Kosten, indem es Ladevorgänge automatisch so effizient wie möglich steuert. Erfahrungsgemäß spart das System zwischen 30 und 70 Prozent der einmaligen Aufbaukosten sowie der laufenden Ausgaben im Betrieb", erklärt Karrer. Die Steuerung der Ladevorgänge über ein solches System sei besonders bei Elektro-Lkw mit ihren hohen Batteriekapazitäten zwingend notwendig.

„Einer unserer Kunden, der den Trend zu batterieelektrischen Lkw bereits mitgeht, ist das Logistikunternehmen DACHSER", fügt Karrer hinzu. Im Innovationsprojekt „Climate Protection" sammelt das Unternehmen Erfahrungen mit neuen, emissionsfreien Antriebstechnologien in der Praxis. Projektleiter Andre Kranke sieht den Umstieg auf emissionsfreie Antriebe als gesetzt: „Der vollständige Wandel hin zu Null-Emissions-Fahrzeugen wird kommen, hier lassen die rechtlichen Rahmenbedingungen den Lkw-Herstellern gar keine andere Wahl." In Innenstädten, wie beispielsweise in Stuttgart, Freiburg und Oslo, setzt DACHSER daher bereits auf emissionsfreie Belieferung über E-Lkw in Kombination mit E-Lastenrädern. „Wir machen das aus Überzeugung, um Erfahrungen zu sammeln und eine Vorreiterrolle einzunehmen", erklärt Kranke.

Viele weitere Gründe sprechen für einen Umstieg auf den Elektroantrieb. Vor allem bei den Touren im urbanen Umfeld freuen sich Anwohner und Kunden über eine leise und abgasfreie Zustellung von Waren. Fahrer wiederum wissen die guten Fahreigenschaften von Elektrofahrzeugen zu schätzen, schließlich steht das volle Drehmoment schon ab dem ersten Meter zur Verfügung, was das Anfahren deutlich komfortabler gestaltet. „Hinzu kommt, dass die Strecken städtischer Touren gut planbar sind, was den Umstieg auf ein E-Modell für Logistiker sicherlich attraktiver erscheinen lässt", so Karrer. Der Umstieg müsse auch nicht sofort die gesamte Flotte betreffen: „Logistikunternehmen können zunächst ihre verschiedenen Streckenprofile prüfen und in einem ersten Schritt diejenigen Fahrzeuge elektrifizieren, deren Touren definitiv und ohne Bedenken geeignet sind für Batterie-Lkw. So fängt man klein an, kann sich an das Thema Elektromobilität langsam herantasten und Erfahrungen gewinnen für größere Projekte." Und über ein herstellerneutrales und schnittstellenoffenes Lade- und Energiemanagement wie ChargePilot kann auch eine bereits installierte Ladeinfrastruktur nachträglich problemlos um weitere Ladepunkte ergänzt werden.

Auch das Fraunhofer ISI gibt als Fazit der Studie und Handlungsempfehlung an Logistiker aus, den Umstieg auf Batterie-Lkw im städtischen Lieferverkehr und im Regionalverkehr „zeitnah" zu prüfen. Als „zentral" für den Umstieg bezeichnen die Forschenden die Bereitstellung einer Depot- bzw. Betriebshof-Ladeinfrastruktur für das Laden über Nacht.

„Langfristig gesehen ist es nur eine Frage der Zeit, bis immer mehr rein elektrisch betriebene Lkw und Transporter eingesetzt werden", sagt Karrer abschließend, da mit den höheren Stückzahlen und stetig sinkenden Batteriepreisen die Fahrzeuge immer günstiger und somit wirtschaftlicher werden und die Gesetzgebung E-Fahrzeuge zunehmend bevorzugt behandelt. Wer sich also frühzeitig mit dem Thema auseinandersetzt, hätte gegenüber anderen Logistikunternehmen einen Wissensvorsprung, der in Zukunft einen wichtigen Wettbewerbsvorteil bedeuten kann.

Individuelle Beratung
Kontaktieren Sie The Mobility House über sales@mobilityhouse.com oder informieren Sie sich auf mobilityhouse.com.

Terminkalender 2022

23. August	Infotag Neumöbel- und Versandhauslogistik	tba.
13. September	Infotag E-Lkw	Wiehl
6. bis 7. Oktober	AMÖ-Jahrestagung	Hamburg

Terminkalender 2023

16.-18. Juni	J'AMÖ Fachtagung	tba.
27.-28.September	Messe MöLo	Essen

Ihr Kontakt zur AMÖ

Die Geschäftsstelle der AMÖ in der Schulstraße 53 in Hattersheim am Main besteht aktuell aus einem siebenköpfigen Team, das sich täglich für die Bedürfnisse der AMÖ-Mitgliedsunternehmen einsetzt.

Andreas Eichinger
Hauptgeschäftsführer
Tel.: 06190 9898-10
eichinger@amoe.de

Dr. Ellen Troska
stellv. Hauptgeschäftsführerin
Tel.: 06190 9898-11
troska@amoe.de

RA Farsad Saghafi
Syndikusrechtsanwalt
Tel.: 06190 9898-12
saghafi@amoe.de

Daniel Waldschik
Pressesprecher
Tel.: 06190 9898-17
waldschik@amoe.de

Regina Koch
Buchhaltung
Tel.: 06190 9898-16
koch@amoe.de

Manuela Higgen
Assistenz der Geschäftsführung
Tel.: 06190 9898-13
higgen@amoe.de

Christine Mann
Sekretariat
Tel.: 06190 9898-14
mann@amoe.de

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 sechs Ausgaben pro Jahr. Der Bezugspreis ist durch den Mitgliedsbeitrag abgegolten.

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

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

Redaktion:
Andreas Eichinger (aei),
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
Design- und Branding Agentur
Falkstraße 73-77
47058 Duisburg
Tel.: 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.
Daniel Waldschik
Tel.: 06190 9898-17
waldschik@amoe.de
Es gilt die jeweils aktuelle Anzeigenpreisliste auf www.amoe.de.

Förderprogramme E-Mobilität

Der Straßengüterverkehr verursacht gegenwärtig rund ein Drittel der CO_2-Emissionen des Verkehrssektors. Zur Erreichung der Bundes-Klimaschutzziele soll bis 2030 etwa ein Drittel der Fahrleistung im schweren Straßengüterverkehr elektrisch oder auf Basis strombasierter Kraftstoffe erbracht werden. Um dieses Ziel zu erreichen, hat der Bund verschiedene Fördermaßnahmen auf den Weg gebracht. Wir informieren, welche!

KsNI

Bezuschusst werden soll im Rahmen des Förderprogramms für „Klimaschonende Nutzfahrzeuge und Infrastruktur“ (KsNI) die Anschaffung von entsprechenden Nutzfahrzeugen sowie die Errichtung der Tank- und Ladeinfrastruktur. Förderfähig sind insbesondere schwere Nutzfahrzeuge wie der Elektro-Lkw. Auch E-Transporter können gefördert werden. Für die Bezuschussung der Nutzfahrzeuge stehen aktuell 1,6 Mrd. Euro und für Tank- und Ladeinfrastruktur fünf Milliarden Euro zur Verfügung.

Gefördert werden gemäß der Richtlinie KsNI:

- Anschaffung eines bereits von Diesel auf reinen Batterie- oder Brennstoffzellenantrieb (Elektrobetrieb) umgerüsteten Neu- oder Gebrauchtfahrzeugs der Fahrzeugklassen N2 und N3
- Umrüstung eines Bestandsfahrzeugs
- Anschaffung und Umrüstung eines Neu- oder Gebrauchtfahrzeugs der Fahrzeugklassen N2 und N3
- Errichtung von betriebsnotwendiger Tank- und Ladeinfrastruktur insbesondere an Betriebshöfen
- Beschaffung von Nutzfahrzeugen der Fahrzeugklassen N1, N2 und N3 mit Elektroantrieb sowie die Beschaffung der Tank- und Ladeinfrastruktur durch Miet- und Leasinggeber.

Die Höhe der Förderung beträgt 80 Prozent der Investitionsmehrausgaben im Vergleich zu einem konventionellen Dieselfahrzeug. Die erforderliche Tank- und Ladeinfrastruktur wird mit 80 Prozent der zuwendungsfähigen projektbezogenen Gesamtausgaben bezuschusst.

Die Bewilligungsbehörde für die KsNI-Förderungen ist das Bundesamt für Güterverkehr (BAG). Es veröffentlicht mit einer Vorlaufzeit von mindestens zwei Wochen die Förderaufrufe, die Hinweise zum Antragsverfahren und zu inhaltlichen Anforderungen geben sowie Förderschwerpunkte und Antragsfristen benennen. Zudem sind die Kriterien aufgeführt, nach denen die eingehenden Anträge priorisiert werden.

Der erste Förderaufruf lief vom 16. August bis 27. September 2021. Der zweite Aufruf startete jüngst am 29. Juni und läuft bis zum 10. August 2022.

Weitergehende Informationen zur Umrüstung von Dieselfahrzeugen, Miet- und Leasinggebern sowie zur Infrastruktur finden Sie über den QR-Code. Auf der Webseite ist außerdem eine Fahrzeugdatenbank der verfügbaren und förderfähigen Nutzfahrzeuge hinterlegt

Förderaufrufe und weitere Informationen gibt’s hier.

Bildquelle: freepik.com

Gewusst?

Zum 1. Januar 2022 sind laut Kraftfahrtbundesamtes 93 Prozent aller leichten und schweren Nutzfahrzeuge mit Diesel betrieben worden. Lediglich zwei Prozent der Nutzfahrzeuge fuhren mit alternativen Kraftstoffen. Von insgesamt 6,3 Mio. in Deutschland zugelassenen Nutzfahrzeugen und Zugmaschinen waren lediglich 44.469 batterieelektrisch angetrieben.

BAFA-Förderung Elektromobilität

Die „Richtlinie zur Förderung des Absatzes von elektrisch betriebenen Fahrzeugen (Umweltbonus)“ soll ebenfalls der schnelleren Verbreitung von Elektrofahrzeugen dienen. Diese Innovationsprämien sollen noch bis Ende des Jahres 2022 gezahlt werden.

Antragsberechtigt sind insbesondere Privatpersonen und Unternehmen, auf die ein Fahrzeug als Käufer oder Leasingnehmer zugelassen wird. Auch im Rahmen des Mitarbeiterleasings, bei dem ein Unternehmen ein Fahrzeug durch gewerbliches Leasing erwirbt und die Zulassung auf einen Mitarbeiter erfolgt, können Anträge gestellt werden.

Eine Förderung nach der BAFA ist ausgeschlossen, wenn eine Förderung mit anderen öffentlichen Mitteln erfolgt. Eine vorherige Antragstellung bei einer öffentlichen Stelle, die eine Verwaltungsvereinbarung mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) geschlossen hat, ist jedoch unschädlich.

Förderfähig ist der Erwerb (Kauf oder Leasing) eines Elektrofahrzeugs, das erstmalig in Deutschland auf den Antragsteller zugelassen wird. Auch der Erwerb eines jungen gebrauchten Elektrofahrzeugs ist förderfähig.

Ein förderfähiges Fahrzeug muss ein reines Batterieelektrofahrzeug, ein von außen aufladbares Hybridelektrofahrzeug oder ein Brennstoffzellenfahrzeug sein. Es muss den Fahrzeugklassen M1 oder N1 angehören. N2-Fahrzeuge sind nur förderfähig, wenn sie mit einer Fahrerlaubnis der Klasse B geführt werden dürfen. Der Netto-Listenpreis des Basismodells darf nicht höher sein als 65.000 Euro.

Von außen aufladbare Hybridelektrofahrzeuge können nur gefördert werden, wenn die maximale CO_2-Emission je gefahrenem Kilometer 50 Gramm nicht übersteigt. Die Mindestreichweite unter ausschließlicher Nutzung der elektrischen Antriebsmaschine muss mindestens 60 km bei Anschaffung und Beantragung zwischen dem 31. Dezember 2021 und dem 1. Januar 2025 betragen. Bei Anschaffung und Beantragung nach dem 1. Januar 2025 muss sie 80 km betragen.

Weitere Voraussetzungen für die Förderung von Neufahrzeugen:

- Das Fahrzeugmodell muss auf der Liste der förderfähigen Fahrzeuge geführt sein https://bit.ly/emobliste .
- Der Förderantrag ist spätestens ein Jahr nach der Erstzulassung zu stellen. Eine Antragstellung vor Zulassung auf den Antragsteller ist unzulässig.
- Das Fahrzeug muss im Inland mindestens sechs Monate auf den Antragsteller erstzugelassen sein. Im Fall des Leasings erhöht sich die Mindesthaltedauer in Abhängigkeit von der Leasingdauer.
- Neufahrzeuge, die zwischen dem 3. Juni 2020 und dem 31. Dezember 2022 erstmalig zugelassen und beantragt werden, können zusätzlich eine Innovationsprämie erhalten. Hierdurch wird der Bundesanteil am Umweltbonus verdoppelt. Der Antrag muss hierfür spätestens am 31. Dezember 2022 gestellt worden sein.

Der Kauf und das Leasing eines Neufahrzeuges mit Elektro- oder Brennstoffzellenantrieb wird mit einem Umweltbonus von bis zu 6.000 Euro gefördert. Der Umweltbonus für den Kauf und das Leasing eines Plug-In-Hybridfahrzeugs beträgt bis zu 4.500 EUR.

Voraussetzung für die Förderung junger Gebrauchtfahrzeuge:

- Das Fahrzeugmodell muss auf der Liste der förderfähigen Fahrzeuge geführt sein.
- Der Förderantrag ist spätestens ein Jahr nach der Zweitzulassung zu stellen. Eine Antragstellung vor Zulassung auf den Antragsteller ist nicht zulässig.
- Das Fahrzeug muss nach dem 4. November 2019 erstzugelassen worden sein. Die Erstzulassung kann auch in einem anderen EU-Staat erfolgt sein.
- Das Fahrzeug darf maximal 12 Monate erstzugelassen gewesen sein und darf zum Zeitpunkt der Zweitzulassung maximal eine Laufleistung von 15.000 Kilometern aufweisen.
- Das Fahrzeug darf den maximal förderfähigen Bruttogesamtfahrzeugpreis nicht überschreiten. Dabei wird ein Wertverlust auf dem Wiederverkaufsmarkt von 80 Prozent des Listenpreises des Neufahrzeugs angesetzt und der Bruttoherstelleranteil davon abgezogen. Der Kaufpreis des Gebrauchtfahrzeugs darf maximal diesen Schwellenwert betragen.
- Ein privater Kfz-Kaufvertrag ist nicht förderfähig.
- Das Fahrzeug muss im Inland mindestens sechs Monate auf den Antragsteller zugelassen sein. Im Fall des Leasings erhöht sich die Mindesthaltedauer in Abhängigkeit von der Leasingdauer.
- Das junge gebrauchte Fahrzeug kann mit der Innovationsprämie bezuschusst werden, wenn die Erstzulassung nach dem 4. November 2019 und die Zweitzulassung nach dem 3. Juni 2020 und bis zum 31. Dezember 2022 erfolgt. Der Antrag muss hierfür spätestens am 31. Dezember 2022 gestellt werden.
- Das Gebrauchtfahrzeug darf nicht bereits durch den BAFA-Umweltbonus gefördert worden sein.

Der Kauf und das Leasing eines jungen Gebrauchtfahrzeugs mit Elektro- oder Brennstoffzellenantrieb wird mit einem Umweltbonus von bis zu 5.000 Euro gefördert. Der Umweltbonus für den Kauf und das Leasing eines Plug-In-Hybridfahrzeugs beträgt bis zu 3.750 EUR.

Eine Antragstellung ist nur für Fahrzeuge möglich, deren Zulassung bereits erfolgt ist. Die Antragstellung erfolgt über die Webseite des BAFA auf www.bafa.de.

Bildquelle: Trueffelpix

Bildquelle: Mediaparts

Klimaschutzoffensive für den Mittelstand

Über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) werden mit der Klimaschutzoffensive für den Mittelstand Investitionen in Maßnahmen zur Verringerung, Vermeidung und zum Abbau von Treibhausgasemissionen gefördert. Dazu gehören auch Investitionen in Elektromobilität wie zum Beispiel die Anschaffung von Elektro-Autos, E-Lkw, Ladestationen und Wasserstofftankstellen. Gefördert werden Unternehmen, Einzelunternehmer und Freiberufler, deren Jahresumsatz 500 Millionen Euro nicht übersteigt.

Die Förderung umfasst Finanzierungsvergünstigungen und einen Klimazuschuss von aktuell drei Prozent der Kreditsumme. Der Klimazuschuss muss im Gegensatz zu dem eingeräumten Kredit nicht zurückgezahlt werden.

Der Kreditantrag ist nicht direkt bei der KfW zu stellen, sondern bei Ihrer Bank. Der Klimazuschuss ist zusammen mit dem Kreditantrag über die Hausbank zu beantragen. Mit dem Förderassistenten der KfW (https://bit.ly/foerderassistentkfw) kann das Bankgespräch vorbereitet werden.

Der Umweltbonus des BAFA und der Klimazuschuss der KfW sind miteinander kombinierbar. Die Kreditsumme und der Klimazuschuss errechnen sich nach Abzug des Umweltbonus und möglicher Händlerrabatte.

Regionale Förderungen

Einige Bundesländer, Kommunen und Städte fördern ebenfalls den Umstieg auf emissionsarme Mobilität. So hat das Land Berlin beispielsweise das Förderprogramm „Wirtschaftsnahe Elektromobilität (WELMO)" aufgelegt, das auch mit dem Umweltbonus des BAFA kombiniert werden kann. In Baden-Württemberg gibt es Unterstützung für den Erwerb von E-Taxis und E-Lkw. In München gibt es Förderungen für Fahrzeuge, Ladeinfrastruktur und Beratungsleistungen im Zusammenhang mit dem Umstieg auf emissionsarme Mobilität.

Emissionsfreie Lösungen für Lieferungen in der Stadt und auf der letzten Meile

Der Elektro-/Wasserstoff-Lkw-Pionier Tevva ist der erste neue britische Lkw-OEM seit einer Generation.

Während die Branche ihren Fokus mehr und mehr auf Treibhausgasemissionen verlagert, zielt Tevva schon heute auf Strom und Wasserstoff als Antriebe von Lastwagen, die unweigerlich ihre Diesel-Pendants ersetzen werden, ab. Der Name Tevva, im Jahr 2013 von Asher und Moria Bennett gegründet, stammt aus dem Hebräischen und bedeutet „Natur". Das britische Unternehmen verfolgt sein Ziel unerschütterlich: die Frachtindustrie zu nachhaltigeren Lösungen zu bewegen. Das Leitbild: Wir machen Technologie, weil sie wichtig ist und einen Unterschied für die Menschheit macht!

„Tevva Trucks sind für den mittelschweren und schweren Lkw-Markt oder solche mit einem zulässigen Gesamtgewicht von

Bildquelle: Tevva

bis zu 19 Tonnen konzipiert", sagt Asher Bennet. „Sie sind für Kundinnen und Kunden bestimmt, die eine emissionsfreie Lösung für Lieferungen in der Stadt und auf der letzten Meile wünschen." Der Lkw wird mit mehreren Karosserieoptionen geliefert und erlaubt eine breite Palette von Anwendungsfällen.

Gesamtbetriebskosten auf Diesel-Niveau

Mit Lkw, wie sie bereits in ganz Großbritannien für eine globale Logistikmarke im Einsatz sind, haben Tevva-Lkw mittlerweile mehr als 350.000 Kilometer sowohl im Einsatz als auch in Tests zurückgelegt.

Das 7,5-Tonnen-Battery Electric Vehicle (BEV) des Unternehmens ist dabei das erste Modell einer ganzen Serie neuer Elektro-Lkw made in England. Die Gesamtkosten bezifferte Tevva bei der Vorstellung im Jahr 2021 dabei vergleichbar mit denen eines Diesels: Ab einem Verbauch von monatlich 500 Litern Diesel bzw. 3.000 Kilometern monatlicher Fahrstrecke seien die Kosten identisch.

Keine Angst vor fehlender Reichweite

Das BEV wird in Kürze in der britischen Produktionsstätte des Unternehmens in Tilbury (Essex) in Serie gehen, wobei die ersten fertigen Lkw noch in diesem Jahr vom Band laufen werden und für Kunden bereitstehen. Der Lkw begegnet der Reichweitenangst direkt, da er mit einer vollen Ladung 250 Kilometer zurücklegen kann - bei einer Batteriekapazität von 110 kWh und einem Radstand von 4.815 mm. Der BEV bietet eine Kapazität für mindestens 15 Europaletten und eine zulässige Nutzlast von ca. 3.400 Kilogramm. Er ist mit Links- und Rechtslenkeroptionen erhältlich.

Die Fahrzeugreichweite erhöht sich mit dem patentierten Range-Extender-Modell (REX) durch die Kombination von Batterie- und Wasserstoff-Brennstoffzellen-Technologien auf bis zu 500 Kilometer. Die ersten 7,5-Tonner dieser Art sollen Anfang 2023 ausgeliefert werden. Weitere Varianten sollen folgen. „Wir werden künftig sowohl BEV- als auch Brennstoffzellen-REX-Modelle mit einem zulässigen Gesamtgewicht von 7,5 Tonnen, 12 Tonnen und 19 Tonnen für Großbritannien, Europa, Nordamerika und den Rest der Welt produzieren und anbieten", wirft Asher einen Blick in die nahe Zukunft.

Produktionsstandort Tevva London

Die brandneue Produktionsstätte grenzt an das London Thames Freeport-Gebiet und bietet eine unmittelbare Nähe zum Zentrum von London und Europa. Die 11.000 m² große Produktionsstätte soll in den nächsten 24 Monaten weitere 1.000 qualifizierte Arbeitsplätze in den Bereichen Mechanik, Software, Ingenieurwesen und Fertigung schaffen. Das Werk soll bis 2023 mit der Herstellung von 3.000 Lkw pro Jahr beginnen. Tevvas agiles Produktionssystem lässt sich von führenden Best Practices der britischen Automobilindustrie inspirieren – ein Ansatz, der eine Volumenserienproduktion ermöglicht und gleichzeitig eine lokalisierte Belegschaft und Lieferkette gewährleistet. Die Low-Capex-Methodik hat mehrere Vorteile, darunter eine schnelle Realisierbarkeit und Skalierbarkeit, die Tevva dabei unterstützen wird, auf die lokale Nachfrage nach emissionsfreien Lkw auf den globalen Märkten zu reagieren – und so die Elektrifizierung von Nutzfahrzeugen zu beschleunigen.

Kontakt

Phil Henrick
Sales and Aftersales Director
sales@tevva.com
www.tevva.com

PEPPER MOTION RÜSTET UM

Emissionsfreie Mobilität für die Speditions- und Logistikbranche

Mit dem European Green Deal hat die EU-Kommission einen Fahrplan für eine nachhaltige EU-Wirtschaft entwickelt. Bis 2030 sollen die CO_2-Emissionen um 55 Prozent reduziert werden, bis 2050 keine Netto-Treibhausgasemissionen mehr freigesetzt werden. Ein starker Hebel hierfür ist die Elektrifizierung im Nutzfahrzeugbereich.

Umrüstung als Erfolgsschlüssel

Zur Erreichung der politischen Zielmarken brauchen Fuhrparkbetreibende wie Speditions- oder Logistikunternehmen nachhaltige, praktikable Lösungen, die sich auch wirtschaftlich realisieren lassen. Mit der Elektrifizierung von bestehenden Nutzfahrzeugen für den Verteiler- und Fernverkehr wird ein schneller Einstieg in die Elektromobilität ermöglicht.

Diese Chance hat auch die Politik erkannt und Umrüstlösungen in Punkto staatlicher Förderung mit der Beschaffung von Neufahrzeugen gleichgestellt. Umgerüstete Nutzfahrzeuge sind damit voll förderfähig und stellen eine besonders kosteneffiziente Möglichkeit dar, Fuhrparks emissionsfrei zu gestalten.

Innovative Mobilitätskonzepte

Die pepper motion GmbH gilt als Pionier und Trendsetter für die Elektrifizierung von Nutzfahrzeugen. Als erster digitaler OEM weltweit in der Automobilindustrie für Retrofitting und Neufahrzeuge gibt das Unternehmen mit seinen etrofit Kits gebrauchten Lkw ein umweltfreundliches zweites Leben als Elektrofahrzeug.

Erfolgreich im Speditionseinsatz

Ein begeisterter Referenzkunde ist die Herbert Temmel GmbH Spedition und Logistik. Dort wird bereits seit einem Jahr erfolgreich ein mit pepper Technologie elektrifizierter Mercedes-Benz Actros MP3 eingesetzt. Von der innovativen Retrofitting Lösung überzeugt setzt das Unternehmen auch in Zukunft auf pepper, der Einsatz von weiteren Fahrzeugen ist bereits in Planung.

Martin Treffer, Geschäftsführer Herbert Temmel GmbH: „Unser Ziel war es, die Anforderungen und Wünsche unserer Kunden mit einem möglichst emissionsfreien Transport- und Logistikkonzept, zu verwirklichen. So entstand die Idee für unser Projekt ‚Retrofitting', das die Elektrifizierung eines bestehenden gebrauchten Diesel-Lkw umfasst. In vielen unserer Einsatzgebiete ist eine maximale Nutzlast von 24 Tonnen erforderlich, jedoch würden die kurzen Strecken beim Einsatz von herkömmlichen Fahrzeugen hohe Emissionen verursachen, die durch den Einsatz der E-Lkw eingespart werden können. Mit pepper konnten wir unser Projekt erfolgreich in die Realität umsetzen und somit einen Beitrag zur Bekämpfung des Klimawandels leisten!"

Technologie state of the art

Die hohe Entwicklungsgeschwindigkeit und die modularen Fahrzeugkonzepte ermöglichen es pepper motion, elektrische Antriebssysteme für alle marktrelevanten Fahrzeugmodelle zu designen – immer mit den neuesten digitalen Diensten und der aktuell verfügbaren Batterietechnologie – nach höchsten

Bildquelle: pepper motion

Sicherheitsstandards der Automobilindustrie. Kernstück ist dabei immer die pepper-eigene Vehicle Control Unit (VCU), eine Systemsoftware-Architektur zur zuverlässigen Steuerung des gesamten Fahrzeugs. Mit seinem ganzheitlichen Ansatz bis hin zu Telematik, Ladeinfrastruktur und Flottenmanagement konzipiert das Unternehmen schnell umsetzbare und kosteneffiziente Lösungspakete für den nachhaltigen Mobilitätswandel.

Ein weiterer Vorteil für Flottenbetreibende ist die schnelle Lieferfähigkeit. pepper motion ist in der Lage, hohe Stückzahlen in Erstausrüsterqualität zu liefern. 2024 sollen erste serienreife Lkw auf Basis der Brennstoffzellentechnologie auf die Straße kommen.

Kontakt

Robert Reisenauer
Chief Sales Officer
robert.reisenauer@peppermotion.com

Johanna Brunner
Vertrieb Lkw
johanna.brunner@peppermotion.com

www.peppermotion.com

AMÖ-TEA TIME

„Der Austausch mit Mitgliedern und Partnern ist uns sehr wichtig!“

Die AMÖ bietet seit Neuestem eine neue Austauschplattform an: die „AMÖ-TEA Time“, den Talk mit Ellen und Andreas. Dabei haben Sie unter anderem die einfache und schnelle Gelegenheit, sich verstärkt abseits unserer sonstigen AMÖ-Termine virtuell mit anderen Mitgliedern auszutauschen. Andreas und Ellen erklären, wie so ein Talk abläuft, und was genau Sie davon haben…

Andreas, was hat es mit dem neuen Format auf sich?

Andreas Eichinger: Die AMÖ-TEA Time ist ein alle zwei Wochen stattfindender virtueller Termin über Zoom. Wir beide, Dr. Ellen Troska und ich, stehen unseren Mitgliedsunternehmen zum Austausch zur Verfügung. Dabei interessieren uns besonders die Themen, Sorgen und Nöte, die unsere Mitgliedsunternehmen aktuell bewegen. Als Verband genügt es nicht, sich nur auf Gremiensitzungen und Veranstaltungen auszutauschen. Es ist aus unserer Sicht unabdingbar, dass wir häufig miteinander sprechen. Auch, weil wir diese Informationen brauchen, um im Sinne unserer Mitglieder tätig werden zu können. Wir wollen also zum einen eine Austauschplattform bieten, zum anderen auch schauen, welche Themen wir gebündelt adressieren und lösen können. Es ist oftmals sinnvoll, dass der Verband für alle Mitglieder tätig wird und nicht alle unsere Mitgliedsunternehmen eigene Lösungen finden müssen. Da der Termin virtuell stattfindet ist eine Teilnahme von Mitgliedern aus ganz Deutschland möglich und das wiederum erlaubt noch einmal einen ganz anderen Austausch als auf regionaler Ebene.

Wie läuft der Talk ab?

Dr. Ellen Troska: Talk ist ein gutes Stichwort. Das „TEA“ in AMÖ-TEA Time steht ja auch für Talk mit Ellen und Andreas. Und wir beide trinken eben sehr gerne Tee. Da passte der Name einfach. Grundsätzlich gehen wir zu Beginn immer reihum und sammeln Themen. Dann schauen wir, wie der Appetit der Teilnehmenden auf die einzelnen Themen ist und gehen dann nach und nach Themen an. Oftmals ist es so, dass wir gleich einhaken und berichten können, was wir in dieser oder jener Sache bereits unternommen haben. Wir glauben, dass das auch wichtig ist, denn nicht immer ist unter den Unternehmerinnen und Unternehmern

bekannt, in welchen Bereich wir bereits aktiv sind und welche Lösungen wir bieten. In jedem Fall kommt es so auch zu einem verstärkten Austausch unter den Mitgliedern, denn oft hat einer schon Erfahrungen mit einem Thema und kann von seiner Lösung berichten.

Welches waren die bislang brennendsten Themen?

Ellen: Es gibt einige Themen, die alle Mitglieder betreffen. Die sind sicherlich als brennend zu bezeichnen. Das betrifft Themen wie die Kostensteigerungen für Kraftstoff, Verpackungsmaterialien oder Frachtraten im Überseebereich. Auch der Fachkräftewettbewerb oder das Thema Digitalisierung der Branche zählen dazu. Spannend ist es aber natürlich auch, von Unternehmern zu hören, die zum Beispiel unter extremen Wetterereignissen zu leiden hatten. Da steht natürlich eher die Nachsorge im Fokus, weil sich die wenigsten auf Ereignisse dieser Art vorbereiten können. Was Ergebnisse anbelangt, möchten wir insbesondere auf das Thema Fachkräftewettbewerb eingehen. Hier haben die seinerzeit anwesenden Unternehmerinnen und Unternehmer sehr selbstkritisch hinterfragt, ob die ihrerseits getroffenen Maßnahmen wirklich zielführend waren. Wir haben dann gemeinsam weitere Ideen entwickelt und von der AMÖ-Arbeitsgruppe Fachkräfte berichtet, die diese Ideen nun aufgreifen wird.

Stehen weitere solcher Formate an?

Andreas: Uns allen in Hattersheim ist der Austausch mit Mitgliedern und Partnern sehr wichtig. Und natürlich wollen und werden wir auch breiter darüber berichten, was wir als AMÖ tun. Da haben wir viele Ideen für neue Formate, z.B. auch kurze Videos, die wir auf verschiedenen Kanälen posten wollen. Einerseits um kurze Einblicke in unsere Arbeit zu geben, andererseits, um Sachverhalte und Positionen zu erklären. Es ist ja häufig nicht immer sofort ersichtlich, warum wir bei einem Thema auf eine bestimmte Art und Weise agieren. Ein Kanal, den wir aktuell schon verstärkt nutzen, ist LinkedIn. Hier wächst die AMÖ-Community und wir bekommen viel Feedback auf das, was wir dort anstellen. Transparenz und Klarheit in der Kommunikation sind uns beiden sehr wichtig und wir haben uns vorgenommen, in diesem Jahr viel auszuprobieren. Ihr dürft also gespannt sein.

Jetzt eintragen und Teilnahme sichern!

Die „AMÖ-TEA Time“ bieten wir immer dienstags wöchentlich wechselnd um 13 Uhr bzw. 16.30 Uhr an. Dabei wollen wir mit Ihnen die Themen sammeln und besprechen, die Sie beschäftigen. Der Talk mit Ellen und Andreas erfolgt virtuell via Zoom. Lust teilzunehmen? Dann nutzen Sie den QR-Code.

Sollten Sie als Vertreter:in eines AMÖ-Mitgliedsunternehmens die Aufnahme in die entsprechende Terminserie wünschen, schreiben Sie uns eine E-Mail an info@amoe.de.

halteverbot-beantragen.de

Moerser Landstraße 555 - 557
D-47802 Krefeld

Fon: +49 (2151) 789 23 82
Fax: +49 (2151) 789 23 81

email: info@halteverbot-beantragen.de

„Wir wollen gute Arbeit abliefern!“

Die One Umzug Spedition aus Groß-Zimmern bei Darmstadt ist jüngstes Mitglied im Fachverband Möbelspedition, Umzugslogistik und Relocation Hessen e.V. – und damit auch in der AMÖ. Im Gespräch mit uns stellt Ugur Kosar sein Unternehmen vor.

Wir stehen für Qualitätsarbeit“, betont Geschäftsführer Ugur Kosar. „Die Zugehörigkeit zum Verband soll das widerspiegeln.“ Was ihm wichtig ist: „Netzwerken und Kooperationen schmieden“, sagt der 26-Jährige. Erste Berührungspunkte mit Mitgliedsunternehmen habe es bereits gegeben. „Die Kontakte möchte ich gerne ausbauen und weiterentwickeln.“

Mit 16 Jahren schnuppert Kosar in die Umzugsspedition des Onkels. Dort absolviert er auch sein Jahrespraktikum im Rahmen des Fachabiturs. Mitarbeiten im Büro, später dann auch Montagearbeiten. Er sattelt auf, macht den Lkw-Führerschein, schließt seine Ausbildung zum Industriemechaniker bei Evonik Industries in Darmstadt ab. Ein Jahr lang bleibt er noch dort, dann zieht es ihn in die Selbstständigkeit. Mit 20 Jahren gründet er sein erstes Umzugsunternehmen. Die One Umzug Spedition besteht seit dem Jahr 2020, gegründet kurz vor Beginn der Corona-Pandemie. Ein Problem? „Nein“, sagt Kosar. Die Auftragslage sei sehr gut gewesen, berichtet er. Ihm erging es in dieser Zeit wie vielen anderen aus dem Metier ebenso: „Aufgrund der Kontaktbeschränkungen konnten die Menschen nicht mehr mit Familie und Verwandten als Helfer umziehen“, erinnert Kosar. „Die Leute waren praktisch auf uns angewiesen.“ Die Hygienemaßnahmen hielt man akribisch ein. Vor jedem Auftrag musste sich die gesamte Mannschaft testen. Alle ließen sich impfen, und das „ ohne zu murren“. Schließlich stand ein noch junger Betrieb auf dem Spiel.

Jung ist bei Kosar ein gutes Stichwort: Er selbst gehört mit 26 Jahren noch lange nicht zum alten Eisen, erfahren ist er trotzdem. Sein Team: alle zwischen 20 und 35 Jahre alt. Ihr Handwerk verstehen sie alle. Und das ist Kosar auch wichtig. Mittlerweile besteht die One Umzug Spedition aus einem zehnköpfigen Team – neben Kosar drei kaufmännische und sechs gewerbliche Mitarbeiter, darunter Lkw-Fahrer, Elektriker, Maler. Etwa zwei Drittel aller Umzüge seien Privatumzüge. Auf dem Betriebshof in der Maximilian-Kolbe-Straße in Groß-Zimmern stehen dafür ein 12-Tonner, zwei 7,5-Tonner, drei 3,5-Tonnen-Kofferfahrzeuge und ein Sprinter zur Verfügung.

Goldstandard vs. Plastikpreise

Die Maxime des Jungunternehmers: „Am Ende des Tages müssen die Kunden zufrieden sein!“ Und das klappt? „Ja“, sagt Kosar. Wie? „Durch offen Kommunikation!“ Und weil man sich seine Kunden aussuchen könne. „Wir müssen nicht jeden Auftrag annehmen“, sagt Kosar selbstbewusst. Jeder kenne sie, diese Kunden, bei denen man schon während des Gesprächs ein ungutes Gefühl habe. Kunden, mit denen man „im Nachhinein mehr Arbeit hat als während eines gesamten Umzugs“. Geld allein sei nicht alles. Er mache am liebsten gute Umzüge mit Leuten, mit denen er sich verstehe. „Unser Anspruch ist es, gute Arbeit abzuliefern. Das funktioniert immer dann am besten, wenn die Chemie zwischen uns und einem Kunden passt.“ Und wenn trotzdem mal nicht so läuft? „Dann reden wir drüber und finden eine Lösung“, so Kosar. Das Thema Schäden werde in der Regel immer im Vorfeld eines Auftrags angesprochen. „Kein Mitarbeiter macht gerne oder absichtlich etwas kaputt“, sagt er. „Entscheidend ist, wie man damit umgeht.“ Kosar geht dabei auch unkomplizierte und schnellere Wege. Es müsse nicht immer sofort die Versicherung eingeschaltet werden. „Der bürokratische Aufwand ist meist aufwendiger als die finanzielle Entschädigung.“

Welche Kunden er gar nicht mag? „Solche, die unsere Arbeitsleistung nicht zu schätzen wissen und damit auch unsere Preise zu hoch finden“, sagt Kosar. Leute, die den Goldstandard bestellen, aber nur Plastikpreise bezahlen wollen. „Qualität hat nun mal ihren Preis!“

Schadenfreiheit vor Schnelligkeit

Als zweite Umzugsfirma des Ulm Clans gegründet und als einzige Firma übriggeblieben blickt die Gustav Ulm KG aus Dortmund auf einen langjährigen Erfahrungsschatz von mehr als 85 Jahren im Umzugsgewerbe zurück.

Damals, am 1. November 1937, gründete „unser Urgroßvater“ Gustav Ulm das gleichnamige Umzugsunternehmen, das sich seit jeher in Familienbesitz befindet.

1.000 Reichsmark musste er dafür berappen. Zum Vergleich: Eine Reichsmark aus dem Jahr 1937 entspräche laut Angabe der Deutschen Bundesbank einem Kaufkraftäquivalent von 4,50 Euro (Durchschnitt des Jahres 2021). Das Startkapital hatte sich Gustav über Jahre zusammengespart und konnte so ohne Schulden loslegen. „Der erste übrig gebliebene 1000 Reichsmark-Geldschein hängt noch heute in einem Bilderrahmen in unseren Geschäftsräumen“ berichtet Heiko Stobbe stolz.

Ein Drittel aller Umzüge, sagt Stobbe, machen Seniorenumzüge aus. Auch im Bereich Firmenumzüge sind er und sein Team tätig, das aus sieben gewerblichen Mitarbeitenden und einer kaufmännischen Kraft besteht.

Ein Atego-7,5-Tonner, einen 7,5 Tonnen-Eurocargo, ein 3,5 Tonnen-Sprinter, ein Mercedes-Kombi, vier Anhänger und zwei Wechselbrücken – das ist der Fuhrpark im Hause Gustav Ulm. Zumindest der, der mit vier Reifen in Dortmund und um Dortmund herum unterwegs ist. Hinzukommen Zweiräder: „Mit dem Motorrad und dem E-Bike machen wir unsere Besichtigungen im Stadtkern“, so Stobbe. Das Motto laute „Schadenfreiheit vor Schnelligkeit“. Stobbe: „Wenn wir jemanden umziehen, dann sind wir zu 100 Prozent auf diesen Auftrag konzentriert. Ohne Zeitdruck!“ Besonders mache das Unternehmen die eigene Arbeitsmoral: „Wir arbeiten selbst- und eigenständig“, sagt Stobbe. „Es gibt keine Subunternehmen, keine Schnelldienste oder ähnliches.“

Daran habe auch Corona nichts geändert. Und auch ganz allgemein scheint Stobbe wegen der Pandemie nicht allzu traurig zu sein. „Viel überflüssiges“ sei abgeschafft worden. „Gesundgeschrumpft“ habe man sich. Ansprüche an die Mitgliedschaft oder Forderungen an den Bundesverband stellt er erst einmal keine. Mit der Mitgliedschaft werben – ja, das möchte er. Im Falle eines Falles die Annehmlichkeiten der Schlichtungsstelle Umzug der AMÖ nutzen? Ja, das auch. Die Auszeichnung mit dem AMÖ-Zertifikat? Eventuell. Echte Liebe, wie sie in Dortmund ganz besonders beim BVB gehegt und gepflegt wird, war es zwischen Verband und Stobbe in der Vergangenheit nicht immer. Bis zum Jahr 2001 war das Unternehmen Mitglied. Nun wolle man der Verbindung eine neue Chance geben. „Was nicht heißt, dass es ruckzuck wieder vorbei sein kann.“

Anzeige

Umzugsunternehmen im Rhein-Main-Gebiet sucht Nachfolger

Altersbedingt möchten wir unser Unternehmen zeitnah verkaufen.

- Das Unternehmen besteht seit über 130 Jahren erfolgreich am Markt und hat einen großen und nachhaltigen Kundenstamm, incl. Rahmenvertragspartner.
- Wir führen deutschlandweite Umzüge im privaten und gewerblichen Bereich durch.
- EU Lizenzen und CEMT Genehmigung sind vorhanden.
- Der Jahresnettoumsatz beträgt ca. 800.000 €.
- Büro und Lagerfläche (900m²) können übernommen werden.

Kontaktaufnahme: **umzug.rheinmain@email.de**

Bildquelle: HARDER Logistics / AIRBUS

UNTERNEHMEN IM FOKUS: HARDER LOGISTICS

Innovation? Machen! Aber klug durchdacht

Es trägt heute noch den Namen des früheren Eigentümers. Wenngleich das AMÖ-Mitgliedsunternehmen HARDER Logistics, mit Zentrale in Neu-Ulm, unverwechselbar Danieli-geprägt ist. Seit Marcello Danieli 2003 HARDER erworben hat, ist aus einem vorrangig klassischen Möbelspediteur ein hochinnovatives Unternehmen erwachsen. Im professionell gestalteten Firmenauftritt sind alle relevanten Informationen sehr gut nachlesbar. In diesem Beitrag soll es um das Erleben der Veränderung und um die Ideen gehen, die den Unternehmer Danieli zu seinen Innovationen motiviert haben.

Bevor wir tief hineingehen in die vielfältigen Aspekte eines modernen Speditionsunternehmens zuerst ein kurzer Streifzug durch die Vergangenheit von HARDER Logistics.

War Marcello Danielis vorrangiger Wunsch, Anfang des Jahrtausends, noch der eines selbst hochgezogenen Unternehmens (s. Porträt Marcello Danieli), so überwog dann die Vernunft des damals Machbaren. Aus der 1974 gegründeten Transportgesellschaft HARDER, zum Zeitpunkt des Erwerbs in drei Unternehmenszweige aufgeteilt, formte Danieli das Unternehmen HARDER Logistics. Ja, erinnert sich Danieli lebhaft an die zehrenden Anfangsjahre, der Name war gut. An der Substanz indes galt es intensiv zu arbeiten. So waren Lkw aus dem übernommenen Bestand tagelang beim Mechaniker, „ich war schon sauer, warum das so lange dauert"; anfangs mussten gebrauchte Stapler dazugekauft werden. Zugleich vollzog sich die Verlagerung des Unternehmens auf den Kunden Industrie „von 0 auf 100". „Die ersten 10 Jahre haben wir nur investiert". Heute stemmt HARDER Logistics Umzüge von Nordamerika bis Südkorea.

Eherne Grundsätze für ein florierendes Unternehmen

Von Beginn seines Unternehmertums an verankerte Danieli drei eherne Grundsätze fürs Unternehmen:

- Mache Dich nie abhängig machen von einem einzigen Kunden
- Mache Dich nie abhängig von einem einzigen Geschäftsbereich – und:
- "Deine Mitarbeiter sind Dein wichtigstes Kapital!"

Bei Punkt 3 hat Danieli sofort ein Beispiel zur Hand, wie es nicht sein sollte: „Hire & Fire passt nicht zu uns!" Was HARDER Logistics für seine Mitarbeiter tut, wie das Unternehmen „tickt", dazu später. Bleiben wir zunächst beim Portfolio.

Gleich bei Übernahme von HARDER attestierte Neu-Unternehmer Danieli seiner Möbelspedition ein zu enges Portfolio. Und richtete sein Geschäft sehr rasch vorrangig auf die Industrie aus, vertieft durch Rahmenverträge mit Großkunden vom ersten Tage an. „Mal hier einen Schreibtisch, mal da einen Rollcontainer transportieren, sowas ist für uns heute nicht mehr interessant".

Was hat Marcello Danieli zur Expansion angetrieben? Das sieht der erfolgreiche Unternehmer sehr pragmatisch: „Es braucht gesunden Menschenverstand, und: man muss die Augen offenhalten". Sein Lebens- und Geschäftsmotto: „Über den Tellerrand schauen". Nie nur das im Blick haben, was gesetzt ist, was schon zur Selbstverständlichkeit zählt, stattdessen fremdes Terrain erkunden, sich inspirieren lassen. Danieli hat sich bei Nivea umgeschaut, bei Airbus, beim Roboterhersteller Kuka. Sein Fazit zu diesen Einblicken in andere Branchen und Firmenabläufe: „Hochspannend!"

Schlüsselbegriffe Diversifizierung und Vielfalt

Aus solchen Eindrücken schöpft Danieli seine Ideen. Laborumzüge etwa, „ein separates Geschäft", mit hochsensiblen Gütern wie Gefahrstoff- und Tiefkühl-Transporten. Oder Aktenmanagement, aufgefächert in u. a. Digitalisierung von Akten, Bereinigung und endgültige Vernichtung von Uraltbeständen.

Oder das Containergeschäft als Umsatzbringer: „zwar nicht wesentlich, aber wichtig", resümiert der Betriebswirt. Derzeit weist HARDER Logistics einen Bestand von rund 180 Containern auf, mit etwa 95 Prozent Auslastung – und mit dem Fokus auf Vielfalt: Vom reinen Gewerbecontainer, über Akteneinlagerung, bis zum erweiterten Privatkeller, für Gartenmöbel etwa oder den Oldtimer.

Jetzt erzählt Danieli von einer Geschäftsidee, die, zumindest bisher, noch nicht so recht gezündet hat: „Wellness für Gartenmöbel und Gartenzubehör" lautet das Angebot an die Region. Verschmutzte Gartenmöbel im Herbst abgeben, im Frühjahr frisch gereinigt wieder abholen, empfindliche Draußenpflanzen überwintern. Seit nunmehr drei Jahren will dieser Geschäftszweig einfach keinen Profit abwerfen, warum erschließt sich weder Vater und Sohn Danieli, noch der Autorin dieses Beitrags.

Bildquelle: HARDER Logistics/Ulli Schlieper

Wertvoll für den Kunden: „Alles aus einer Hand“

Ein Auftrag, auf den Marcello Danieli noch heute mit Stolz blickt, steht für ein weiteres Charakteristikum des Geschäftsmodells Danieli: „Alles aus einer Hand“. So hat HARDER Logistics für ein Kundenunternehmen die komplette EDV-Abteilung mit 59 Mitarbeitern und Anlagen umgezogen, an drei Wochenenden. Da wurden nicht nur Rechneranlagen von A nach B transportiert, da wurden von Subunternehmern neue Kabel verlegt, IP-Adressen angemeldet, Funktionsüberprüfungen gemacht und etliche weitere Zusatzaufgaben erledigt. „Das“, sagt Danieli, „können die wenigsten“.

Und es steckt eine zwingende Logik für den Kunden drin: Nicht erst selbst nach geeigneten Spezialdienstleistern suchen, dann verschiedene Unternehmen beauftragen zu müssen: das kostet wertvolle Zeit. Und der Kunde hat noch keine Sicherheit, ob der jeweilige Experte die gewünschte Qualität erbringt. HARDER Logistics bringt Erfahrung und Kompetenz für diese spezielle Koordination mit, und verfügt über einen zuverlässigen Partnerpool an Experten: „Wir wissen, dass es mit denen gut funktioniert und die Preise sind hinterlegt“. Die Poolpartner erscheinen im HARDER Outfit, der Kunde hat also jederzeit die Zuordnung.

Die „Alles aus einer Hand“-Philosophie erstreckt sich von der Vorbereitung auf den Umzug, etwa virtuellen Rundgängen durch die neu zu beziehende Immobilie, bis zur Nachbereitung, dem Clean-Up für den Nachmieter oder Erwerber der Immobilie. Dazu zählen u. a. Markierungen zu entfernen, Entsorgung alter Maschinen, Rückbau von Leitungen, Zwischenwandentfernung bis hin zu Malerarbeiten. Es geht immer um die Gesamtlösung, um partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Kunden und den Experten („die werden gehegt und gepflegt“) – sowie um das Prinzip des „sauber Arbeitens“.

DIN ISO-QM: Vorbeugen besser als Nachsorgen

Womit wir beim Stichwort „Qualität“ sind. Ein Qualitätsmanagementsystem gemäß DIN EN ISO 9001:2015 umfasst Produkte, Dienstleistungen, bis zur personellen Ausstattung eines Unternehmens und dessen Prozessen. Qualitätsmanagement wird, weit über die Sicherung der Produktqualität hinaus, zum Bestandteil der Unternehmensstrategie.

Dazu zählt bei HARDER Logistics ein ausgefeiltes Beschwerdemanagement im Rahmen der Kundenbindung: weit über unscharfe Nachfragen hinaus (oder gar erst Abwarten auf Rückmeldung des Kunden), ob alles gut gelaufen sei, sind Qualitätskriterien definiert. Mitarbeiter holen über den Umzugsprozess hinweg punktgenaue und rasche Rückmeldungen ein: „Was ich dem Kunden verspreche, muss ich einhalten“ erläutert

Danieli. Denn: Im Internet „sind schlechte Bewertungen rasch geschrieben“, und die bleiben haften, also: „Planung ist das A & O“, Vorbeugen besser als Nachsorgen. Das Augenmerk auf Schadensfreiheit kommt das Unternehmen günstiger als Schadensbereinigung im Nachhinein, zeitlich und finanziell: „Wir haben bisher jedes Jahr unsere Schadensquote reduziert“.

Mitarbeiterbindung: Soziale Investitionen zahlen sich aus

Um den hohen Qualitätsanspruch zu halten, müssen alle mitziehen, Qualität kann nicht von oben verordnet, sie muss von jedem im Unternehmen gelebt werden. Das hat Unternehmer Danieli im Blick und sorgt vor: Das Equipment, um exzellente Leistung erbringen zu können, das Wertschätzen der Mitarbeiter. Darum ist bei HARDER Logistics auch das Thema Mindestlohn eigentlich keines. In einer Branche, „in der Arbeit so hart ist“, da legt Unternehmer Danieli Wert auf faire Entlohnung. Ein paar Cent über und unter Mindestlohn „da kratzen wir nicht dran“. Zudem erwartet jeden Mitarbeiter am Jahresende eine Prämie für gute Arbeit („eines der wichtigsten Ziele unserer Firmenpolitik!“). Und das hat 19 Jahre lang, bis auf das Jahr des Firmenumzugs 2010, auch immer geklappt. „Warum“ pointiert Danieli, „an diesen Menschen sparen? Die machen gute Arbeit!“.

Ja, schaltet sich Johannes Danieli ein: „In soziale Geschichten zu investieren, hat einen nachhaltigen Effekt“. Mitarbeiter, die sich geschätzt sehen, „arbeiten ambitionierter, bringen bessere Leistung, identifizieren sich mit dem Unternehmen“. Und: „Das sieht dann auch der Kunde: ‚Das ist ein vernünftiges Unternehmen, da gebe ich meinen Auftrag hin‘“. Unternehmer Danieli hat es umgekehrt selbst als Auftraggeber erlebt. Ein jetzt ehemaliges Partnerunternehmen entpuppte sich, entgegen der Erwartung, als unorganisiert, ein Auftrag nach dem anderen ging schief, offenkundig lief nichts rund in der Innenorganisation, „den Terz bis in die Geschäftsführung hinein hat man von außen mitbekommen“. Natürlich, gesteht Danieli ein, „läuft auch bei uns mal was schief, aber das kommunizieren wir dann offen“.

Ökologische Nachhaltigkeit: Hin zur Klimapositivität

Ob „Alles aus einer Hand“, Schadensvorbeugung, Mitarbeiterbindung – alles Mehraufwand, aber „das muss man im Kopf umdrehen“, so Danieli. Der Nutzen ist immens: „Wir ziehen immer was Positives raus, was uns die Arbeit erleichtert und uns vor Problemen bewahrt“. Im Bereich ökologischer Nachhaltigkeit etwa setzt HARDER Logistics zunehmend auf wiederverwendbare Umzugsbehälter aus recyclebarem Kunststoff, sowie auf einen stark reduzierten Folienverbrauch. Und die etwas über 30 Flurförderfahrzeuge laufen, bis auf zwei Stück, alle auf E-Mobilität.

Am 24. Juni 2022 haben Marcello und Johannes Danieli im Beisein unseres Hauptgeschäftsführers, Andreas Eichinger, ihr neues vollautomatisches Containerlager in Nersingen unweit Neu-Ulms eröffnet. Unseres Wissens nach ist es das weltweit erste Containerlager, das es Kund:innen erlaubt, über eine App-Lösung ihren eigenen Container zu einem durch sie bestimmten Zeitfenster in einer der beiden Schleusen bereitstellen zu lassen. Und das ganz ohne menschliches Zutun. Auch hier gehen die Danielis einen Schritt weiter als andere. Eindrucksvoll! Mehr dazu lesen Sie in der nächsten Ausgabe.

Die Entwicklung zur Klimaneutralität ist bereits geglückt. Mit dem, jetzt in Umsetzung befindlichen, Neubau zur Firmenerweiterung setzt der Unternehmer auf Klimapositivität, „weg von fossilen Brennstoffen“: Mit dem Einsatz von Erdwärme, als eigener Stromproduzent, dem Auffangen von Regenwasser für Toilettenspülungen.

Das ökologische Engagement bleibt nicht unbemerkt; so konnte sich HARDER schon über etliche Auszeichnungen in diesem Bereich freuen. „Besonders stolz sind wir auf die WIN-Charta“ (www.harder-logistics.com/nachhaltigkeit), gerade weil es eine regionale Initiative ist, um die sich im Unternehmen Doris Ostenried kümmert, Assistentin der Geschäftsführung. Im Fokus: Was produzieren Geschäftsreisen an CO_2-Ausstoß? Muss die Flugreise sein, oder gibt es auch eine Alternative?

Das Glück der familieninternen Unternehmernachfolge

Dass die Danielis viel Wert darauflegen, „das zu machen, was noch nicht gemacht worden ist“, zumindest aber zu den Ersten einer sinnvollen Entwicklung zu gehören – das zeigt sich deutlich am ERP-System, bei HARDER Logistics aktuell in der Einführung unter Ägide von Johannes Danieli. Der 28-jährige (*26.12.1993) hat sich von klein auf im Unternehmen herumgetrieben, als Schüler beim Möbelschleppen geholfen. Später hat er ein duales Studium (Betriebswirtschaftslehre) beim Konzern Schenker absolviert, Spezialgang Logistik, kurz auch Automotive. Nach Studienabschluss ist er ins Familienunternehmen zurückgekehrt, aktuell als Junior Projektleiter. In etwa fünf Jahren wird er in des Vaters Fußstapfen

treten. Den Stolz merkt man Vater Danieli an, „Was für ein Glück, das wir einen Sohn haben, der sich das antun will“. Damit sind zwischenzeitliche Optionen wie ein, wenn auch lukrativer, Verkauf des Unternehmens vom Tisch. Jetzt setzen Vater und Sohn auf Expansion. Mit drei Schwerpunkten der Digitalisierung

- im Büro
- im gewerblichen Bereich – und
- im Kundenservice.

ERP: Transparent vernetzte Prozesse im Unternehmen

Enterprise Resource Planning (ERP) setzt auf Prozesstransparenz und Ganzheitlichkeit. Sämtliche Geschäftsvorgänge im Unternehmen werden über ein Softwaresystem mit zentraler Datenbank abgewickelt; vom Vertrieb bis zur Buchhaltung. Seit rund einem halben Jahr läuft die Einführung, der Schulungsaufwand ist erheblich. Und Johannes Danieli erkennt durchaus, dass das nicht immer einfach ist für die Belegschaft, „ein bisschen verloren der eine oder andere“. Gerade weil Kernbereiche des Unternehmens bislang mit auf den Fachbereich zugeschnittenen Softwaresystemen gearbeitet haben. Dennoch, konstatiert der Junior: Die Lernkurve ist insgesamt positiv. Der Vertrieb kommt gut damit zurecht, auch die Abrechnung. Etwas schwerer tut sich derzeit noch die Disposition, da relativ viele Daten im System neu eingestellt und angepasst werden müssen. Sollten Daten verlorengehen, hat das negative Konsequenzen für die Kostenkalkulation.

Etwa 12 Mitarbeiter sind in die prozessuale Umstellung eingebunden, und in Johannes Danielis Empfinden hat jeder das „Warum“, den Sinn der Innovation verstanden. Früher arbeitete jeder Bereich mit seinen Exklusivunterlagen, sodass fehlende oder unvollständige Informationen sich auf die Folgezuständigkeiten auswirkten, etwa im Ablauf Disposition und Teamleiter vor Ort. Solche Sollbruchstellen sind mit ERP Vergangenheit. Ein bis zwei Jahre wird es nach Schätzung des Juniors noch dauern, bis die ERP-Abläufe vollständig integriert sind.

Arbeitspapiere und Kundenabsprachen via iPad

Zwischenzeitlich ist aber bereits die nächste Innovation in der Mache. Der Außendienst digitalisiert die Arbeitspapiere, alles wird übers iPad eingegeben und abgerufen, auch Vereinbarungen mit dem Kunden. Ein paar Hürden zeigen sich rein sprachlicher Natur, etliche Mitarbeiter sind keine Deutsch-Muttersprachler, tun sich schwer mit der Kombination aus Sprache und digitalem Handling der Arbeitsprozesse, „die sitzen ja nicht wie die Kollegen im Büro acht Stunden am Tag vor dem Rechner.“ Aber, merkt Johannis Danieli mit scharfem Blick an: Die meisten dieser Mitarbeiter leben privat schon lange vorrangig digital, mit Smartphone und iPad. Wie gut die betriebliche Digitalisierung gelingt, hänge sehr auch vom Unternehmen ab. Vom Fort- und Weiterbildungsangebot und welcher Stellenwert der Bildung zugemessen wird. Im Unternehmen und gesellschaftlich, da sind sich Vater und Sohn einig: „Bildung darf kein Randthema sein!“

Containernutzung: Autonomer Kunde 24/7

Die dritte Digitalinnovation zielt auf den Kundenservice. Stand früher ein Container in zweiter Reihe, und der Kunde wollte an seine Einlagerung ran, brauchte es zwei Fachkräfte, die mit Kran oder großem Stapler den Container hochhieven mussten. Das Unfallrisiko war nicht zu unterschätzen, desgleichen der personelle Aufwand. Auf freier Fläche waren die Container der Witterung ausgesetzt, sowie vergleichsweise leichte Beute für Diebe. Heute stehen alle Container in einer komplett alarmgesicherten Halle mit Videoüberwachung. Will der Kunde auf „seinen" Container zugreifen, stellt er in der dazugehörigen App gewünschten Tag- und Uhrzeit ein, via Software wird der Container in den Schleusenbereich gestellt, der Kunde schaltet die Alarmanlage für die Zeit der Nutzung aus. Prinzip: autonomer Kunde 24/7. Das, vermerkt Marcello Danieli mit Stolz, sei bisher wohl „relativ einmalig".

Bildquelle: HARDER Logistics

Produktionsstätten auslagern? Ein Akt der „Leichenfledderei"

Der aufmerksame Blick bleibt bei den Danielis nicht aufs eigene Unternehmen, auf dessen Marktpositionierung begrenzt. Welche Auswirkungen das Handeln von Unternehmen gesellschaftspolitisch hat und haben kann, das treibt Marcello Danieli um. Dass Unternehmen Geschäftsbereiche in den EU-Ostblock oder in sogenannte Drittweltländer verlagern, das hat Danieli in einem Interview mit einer regionalen Zeitung ungeschminkt schon mal als „Leichenfledderei" gebrandmarkt. Solches Handeln verkenne die Auswirkungen auf Arbeitskräfte hierzulande, „die müssen ihre Miete zahlen, ihre Familien durchbringen", aber wie soll das ohne Job gelingen, der ausgelagert wurde, weil woanders billiger produziert werden kann? Hinzu komme, dass in etlichen Auslagerungsländern Umwelt und Klimaschutz Fremdwörter sind, „auch Menschenrechte spielen da keine Rolle". „Das alles entsetzt mich", sagt Marcello Danieli mit hörbarem Zorn. Solche Verlockungen der Globalisierung stehen für ihn nicht zu Diskussion: „Hauptsache ich verdiene Kohle? Nein! Das ist nicht nachhaltig!".

Was die AMÖ tun kann: Das Image aufpolieren!

In der Gemengelage aus unternehmerischen und politischen Interessen – wo sehen die Danielis den Mehrwert der Mitgliedschaft im Bundesverband Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e.V.? Bislang war es das AMÖ-Zertifikat als üblicher Qualitätsnachweis in der Branche.

Vater und Sohn Danieli aber erhoffen sich mehr von ihrem Bundesverband: An oberster Stelle steht die Imageaufbesserung. Der Spediteur werde darauf verengt, so Johannes Danieli, „Güter hin- und her zuschubsen". „Es muss einen Weg geben", fordern Vater und Sohn Danieli, „aufzuzeigen, wie besonders unsere Branche ist, was wir alles an speziellen Anforderungen abdecken können". Das erste Kennenlernen mit dem neuen Hauptgeschäftsführer Andreas Eichinger und dessen Elan habe die Hoffnung geweckt, „dass der Ruf des Spediteurs sich durch die AMÖ generell verbessert".

Bildquelle: Michael Heinze

Autorin:
Katharina Daniels ist Kommunikationsberaterin, Publizistin und freie Journalistin aus Berlin.
daniels-kommunikation.de

Bildquelle: Harder

BEOBACHTET

Keine Leistung von der Stange

Morgens, mittags, abends – regelmäßig sehe ich Umzugstransporter durch meinen Wohnort fahren. Das ist einfach erklärt, schließlich wohne ich nur einen Steinwurf entfernt von unserem AMÖ-Mitgliedsunternehmen Büchel Transporte in Taunusstein (Grüße!). Da fallen fremde Umzugsunternehmen ganz automatisch auf – und ich meine nun nicht diejenigen, die den Weg aus Wiesbaden oder Mainz zu uns über den Berg schaffen. Die Rede ist in diesem Fall tatsächlich von der HARDER-Flotte aus Neu-Ulm. Über mehrere Monate, immer wieder mal während meines Nachhausewegs von Hattersheim über die A3 an Taunusstein-Neuhof vorbei nach Bleidenstadt, fuhren die Lkw mit dem orangenen Schriftzug auf grauem Untergrund an mir vorbei. „Was machen die denn hier?", dachte ich. „Neu-Ulm ist ja nicht gerade um die Ecke und gute Umzugsunternehmen gibt's doch auch bei uns."

Das stimmt! Aber nicht alle können eben, was HARDER kann. Wie etwa die Betriebsverlagerung der BRITA GmbH, eines der weltweit führenden Unternehmen in der Trinkwasseroptimierung, aus meiner Warte mehr oder weniger Aushängeschild meiner Heimatregion und nicht zuletzt Namensgeber des Stadions unseres Fußball-Drittligisten SV Wehen-Wiesbaden. Das Familienunternehmen ist durch 30 nationale und internationale Tochtergesellschaften bzw. Betriebsstätten sowie Beteiligungen, Vertriebs- und Industriepartner in 70 Ländern auf allen fünf Kontinenten vertreten.

15 Fertigungs- und Produktionslinien wurden in Taunusstein-Neuhof demontiert, ins nahegelegene Bad Camberg transportiert und dort in der neuen Produktionsstätte im Gewerbegebiet „Im Gründchen II" wieder aufgebaut. Etappenweise wurde der Umzug der hochmodernen Fertigung inklusive der dazugehörigen Labore und Arbeitsplätze geplant und umgesetzt wurde. Das in Bad Camberg präsente Team von HARDER Logistics bestand durchgängig aus mindestens fünf Mitarbeitern und dem unternehmenseigenen Fuhrpark mit Sattelzügen, Transportern, Gabelstaplern und Spezialequipment. Welche logistische und planerische Meisterleistung dahinterstecken, muss ich Ihnen nicht beschreiben.

Aber warum erzähl ich Ihnen das eigentlich? Weil ich es beeindruckend finde, welche Meisterleistungen HARDER und viele andere unserer AMÖ-Mitgliedsunternehmen tagtäglich erbringen. Weil es mich zuerst überraschend hat, aber dann schlicht und ergreifend nur logisch war, dass ein Weltunternehmen wie BRITA auf ausgewiesene und hochspezialisierte Experten ihres Fachs, in dem Fall HARDER, setzt. Was Brita braucht(e) gibt es eben nicht von der Stange! Und Umzüge – gerade, wenn es superspeziell wird – kann eben nicht jeder (gleichermaßen). Und wenn mich das als AMÖ-Mitarbeiter schon so schwer beeindruckt, wie muss es den Leuten da draußen gehen?

Ihr Daniel Waldschik

1x1 Umzugslogistik

Heraustrennen und abheften!

Prozesse in der Umzugslogistik: Mehr als nur Kisten schleppen!

In unserer Serie „1x1 Umzugslogistik“ werden wir Ausgabe für Ausgabe Facetten eines Umzuges detaillierter betrachten. Dabei geht es um Grundfertigkeiten, die für die erfolgreiche Durchführung eines Umzuges erforderlich sind, bis hin zur Kür wie der Befragung ihrer Kunden um Nachgang eines Projektes.

SCHÄDEN BEIM UMZUG

Das sollten Sie als Möbelspediteur:in wissen

Ziel und Zweck dieses Beitrages ist es, allen Möbelspediteur*innen und/oder ihrem Personal in der Schadensabwicklung einen ersten groben Einblick über die Rechtslage bei Schäden beim Umzug zu geben. Erläutert und dargestellt werden die Ansprüche der Umziehenden, und wie sie diese Forderungen geltend machen können. Auf diese Weise erfahren Sie als Möbelspediteur:in, worauf Sie in solchen Fällen achten müssen, und haben mit dieser Übersicht auch direkt die passenden Argumente parat.

Beschädigungen am Umzugsgut passieren nicht selten. Ob zerkratzte Tische, zerbrochenes Porzellan oder beschädigte Möbel – bei einem Umzug ist es nahezu unmöglich, Schäden gänzlich zu verhindern. Dass Umziehende dann verärgert sind, ist verständlich, schließlich hängen nicht selten auch Emotionen an den Umzugsgütern („subjektiver Wert"). Probleme und Streitigkeiten ergeben sich dann im Zuge der Schadensregulierung.

Wann hafte ich (nicht) als Möbelspediteur:in für Schäden?

Der Umzugsvertrag ist ein (Sonder-)Frachtvertrag, der die Beförderung von Umzugsgut zum Gegenstand hat, wie sich aus § 451 HGB ergibt. Grundsätzlich haftet der Möbelspediteur beim Umzugsvertrag für Schäden am Transportgut im sogenannten „Obhutszeitraum", also die Zeit von der Übernahme zur Beförderung bis zur Ablieferung. Im Normalfall muss der Geschädigte (Umziehende) nur den Beweis führen, dass die Güter unversehrt in die Obhut des Beförderers (Möbelspediteur) gelangt sind; dies genügt für eine Inanspruchnahme. Der geschädigte Umziehende hat nachzuweisen, dass Möbelspediteur:innen das Umzugsgut ohne Beschädigungen übernommen haben und die Schäden daher während des Obhutszeitraums entstanden sind. Dann wäre grundsätzlich gemäß § 425 Abs. 1 HGB die Haftung des Möbelspediteurs zu bejahen.

Ausnahme: Sofern der Umziehende das Umzugsgut selbst verpackt, und zwar „ungenügend", ist der Möbelspediteur gemäß § 451d Abs. 1 Nr. 2 HGB von seiner Haftung befreit, soweit der Schaden darauf zurückzuführen ist. Doch wann spricht man von einer „ungenügenden Verpackung"? Entweder fehlt die Verpackung gänzlich, obwohl sie nach §411 S, 1 HGB hätte verpackt werden müssen, oder die Verpackung ist mangelhaft, weil die Verpackung nicht den in § 411 S. 1 HGB vorgesehenen Schutz gegen Verluste oder Beschädigungen bietet. Zu beachten ist aber, dass der Haftungsausschluss nur dann gilt, wenn der Umziehende auch tatsächlich verpackt hat, da bei Verträgen mit Verbrauchern der Möbelspediteur verpackungspflichtig ist.

In den Obhutszeitraum fällt auch eine transportbedingte Zwischenlagerung oder die Zeit, in der sich das Gut in dem Gewahrsam des Zolls befand. Immer ist Voraussetzung, dass bei der Übernahme des Gutes bereits ein Frachtvertrag (Umzugsvertrag) zustande gekommen ist; denn §425 HGB normiert eine Vertragshaftung.

Achten Sie auf die form- und fristgerechte Schadenanzeige

Umziehende müssen Schäden frist- und formgerecht im Sinne des § 451f HGB anzeigen, da sonst ihre Wertersatzansprüche erlöschen. Andernfalls wird nämlich vermutet, dass das Gut unversehrt abgeliefert worden ist. Dabei gilt hinsichtlich der Frist, dass die Umziehenden gemäß § 451f HGB äußerlich erkennbare Beschädigungen und Verluste spätestens am Tag nach der Ablieferung anzuzeigen haben, und äußerlich nicht erkennbare innerhalb von 14 Tagen nach Ablieferung. Die Schadensanzeige des Umziehenden hat gemäß §438 Abs. 4 HGB grundsätzlich (zumindest) in Textform (§ 126b BGB) zu erfolgen. Eine Ausnahme gilt dort, wo der Schaden unmittelbar „bei Ablieferung" angezeigt wird; hier kann auch mündlich gerügt werden. Der Inhalt der Anzeige muss laut § 438 Abs. 1 S. 2 HGB den Verlust oder die Beschädigung hinreichend deutlich kennzeichnen.

WICHTIG: § 451f HGB gilt ausschließlich bei Güterschäden im Sinne des § 425 Abs. 1 Alt. 1, 2 HGB, nicht aber z.B. bei Personenschäden oder Schäden an nicht zum Transport übernommenen Sachen (Treppengeländer, Kratzer am Fußboden, vom Umziehenden selbst „transportierte" Güter etc.) sowie bei vom Umziehenden selbst verursachten Schäden.

Doch in welchem Umfang hat der Umziehende einen Anspruch, wenn feststeht, dass der Frachtführer haftet?

Diese Frage wird vor allem dann relevant, wenn hochwertige Güter beschädigt worden sind oder finanziell wertlose Gegenstände, die allerdings für den Umziehenden einen hohen emotionalen Wert haben, weil es z.B. ein Erbstück ist. In solchen Fällen begehrt der Umziehende oftmals, dass der Kaufpreis des beschädigten Gutes, also der Neuwert, ersetzt wird, und ist außerdem

Heraustrennen und abheften!

vielfach auch der Meinung, dass er ein Recht darauf hat. Doch so einfach ist es nicht!

§ 429 Abs. 1 HGB normiert, dass im Rahmen des Schadensersatzanspruchs des Umziehenden wegen Verlust des Gutes, der Möbelspediteur nur den Wert am Ort und zur Zeit der Übernahme zur Beförderung zu ersetzen hat. Bei Beschädigung des Gutes ist gemäß § 429 Abs. 2 S. 1 HGB die Differenz zwischen dem Wert des unbeschädigten und beschädigten Gutes, also die prozentuale Wertminderung, zu ersetzen.

Beispiel:
Beim Umzug von V ist ein Kleiderständer beschädigt worden. Für den Kleiderständer hatte V im Jahr 2017 500 Euro bezahlt. Ohne die Beschädigung wäre der Kleiderständer nach fünf Jahren noch 200 Euro wert gewesen, aufgrund der Beschädigung nur 50 Euro. V würde daher einen Wertersatz in Höhe von 150 Euro bekommen.

Wenn der Kleiderständer allerdings verloren gehen würde, hätte V einen Wertersatzanspruch in Höhe von 200 Euro, da der fünf Jahre alte Kleiderständer zur Zeit der Beförderung 200 Euro wert war.

Nehmen wir mal an, der Kleiderständer wäre bereits zehn Jahre alt und hätte aufgrund seines Alters selbst im unversehrten Zustand einen Wert von 0 Euro. Dann würde V grundsätzlich sowohl beim Verlust als auch bei einer Beschädigung des Kleiderständers „leer ausgehen“.

Welche Obergrenze gilt für die Haftung?

Die Grundhaftung wegen Verlust oder Beschädigung des Gutes ist gemäß § 451e HGB der Höhe nach auf 620 Euro pro Kubikmeter Laderaum beschränkt. Damit sich der Möbelspediteur auf die Haftungsbefreiungen und Haftungsbegrenzungen berufen kann, hat er gemäß § 451g HGB den umziehenden Verbraucher bei Vertragsschluss über die Haftungsbestimmungen zu unterrichten und ihn auf die Möglichkeit hinzuweisen, eine weitergehende Haftung zu vereinbaren oder das Gut zu versichern.

Beispiel:
Bei einem Umzug mit 10 m³ beträgt die Grundhaftung 6.200 Euro (620 Euro x 10 m³). Das bedeutet, dass etwaige Wertersatzansprüche des Umziehenden nur bis maximal 6.200 Euro geltend gemacht werden können, auch wenn der Schaden an sich höher als 6.200 Euro hoch ist.

Wichtig: Die Unterrichtung muss in drucktechnisch deutlicher Gestaltung besonders hervorgehoben sein! Dem hat die AMÖ bei der Überarbeitung der AGB Umzug 2022 Rechnung getragen und die Unterrichtung über die Haftungsbestimmungen des Möbelspediteurs gemäß § 451g HGB dementsprechend angepasst.

Klären Sie präventiv auf: Wann wird Umziehenden der Neuwert ersetzt?

Nur dann, wenn er eine zusätzliche Neuwertversicherung abschließt, die ihm der Möbelspediteur separat in Rechnung stellt. In Fällen, in denen der Umziehende Umzugsgüter hat, die z.B. aufgrund ihres Alters keinen Wert mehr haben (= 0 Euro), sollten Sie über diesen Punkt ausführlich aufklären. Dadurch ersparen Sie sich Diskussionen und mögliche Rechtsstreitigkeiten, wenn tatsächlich ein Erbstück kaputt geht und kaum bis gar nicht erstattet werden kann. Der Umziehende sollte zusätzlich darauf hingewiesen werden, dass der Ersatzberechtigte nicht nur die Tatbestandsmerkmale des Wertersatzanspruchs gemäß § 425 HGB darzulegen und zu beweisen hat. Sofern eine Beschädigung behauptet wird, ist auch die Werteinbuße im Sinne des § 429 HGB infolge der Zustandsveränderung zu beweisen.

Können Umziehende auch Reparaturkosten oder Schadensfeststellungskosten geltend machen?

Es kommt darauf an. Aus § 429 Abs. 2 S. 2 HGB ergibt sich die Vermutung, wonach die zur Schadensminderung und Schadenbehebung aufzuwendenden Kosten dem nach § 429 Abs. 2 S. 1 zu ermittelndem Unterschiedsbetrag entsprechen, also nicht gesondert geltend gemacht werden können. Dies ist denklogisch, da sie bereits die Wertdifferenz vermindern. Aufwendungen für die Behebung des Schadens, etwa die Reparatur einer Maschine, begründen in jedem Fall eine Vermutung dafür, dass sie der Wertdifferenz entsprechen.

Anders verhält es sich bei Schadensfeststellungskosten im Falle von Verlust oder Beschädigung des Gutes, die der Frachtführer gemäß § 430 HGB zusätzlich zum Wertersatzanspruch nach § 429 zu tragen hat. Der Begriff deckt dabei alle Kosten, die zur Feststellung der zu ersetzenden Werteinbußen aufgewendet hat, also namentlich Kosten von Sachverständigen, Telefonkosten, Reisekosten oder auch Kostenvoranschläge oder Transportkosten.

Behalten Sie es sich im Hinterkopf:
Die Beweislast für die Kosten der Schadensfeststellung trägt die/der Geschädigte!

Auf einen Blick

- Möbelspediteur:innen haften für Schäden, die während des Obhutszeitraums entstanden sind.
- Etwaige Schäden müssen Umziehende form- und fristgerecht anzeigen, da andernfalls Ersatzansprüche erlöschen.
- Grundsätzlich wird bei Verlust des Gutes der Wert am Ort und zur Zeit der Übernahme ersetzt.
- Bei Beschädigungen wird grundsätzlich die Differenz zwischen dem Wert des unbeschädigten Gutes und dem beschädigten am Ort und zur Zeit der Übernahme ersetzt.
- Für einen Wertersatzanspruch in Höhe des Neuwerts muss zusätzlich eine Neuwertversicherung abgeschlossen werden!
- Die Haftung von Möbelspediteur:innen ist grundsätzlich beschränkt.
- Die Unterrichtung über die Haftungsbestimmungen des Möbelspediteurs gemäß § 451g HGB unterzeichnen lassen und gut aufbewahren!
- Umziehende sollten über den Unterschied zwischen Zeitwert- und Neuwertversicherung und Höherwertdeklaration aufgeklärt werden.
- Möbelspediteur:innen können in Ausnahmefällen auch Schadensfeststellungskosten tragen, wie z.B. Kostenvoranschläge oder Sachverständigenkosten.

STANDPUNKT

Bloß nicht nachmachen!

Sie vertraut darauf, dass ihr Hab und Gut unversehrt in ihrem neuen Zuhause ankommt. Dafür bucht sie das Komplettpaket bei einem Umzugsunternehmen, das sie für vertrauenswürdig und kompetent hält. Das lässt sie sich einiges kosten: mehr als 5.000 Euro. Doch dann kommt es für Frau Krause ganz anders…

Der schicke Couchtisch: geschrammt! Das Herzstück, ein repräsentativer Esstisch aus Mahagoni: im Eimer! 2.400 D-Mark hat der einst gekostet. Lang ist's her, aber bis zum Umzugstag top in Schuss. Zeitwert nach Jahrzehnten im Besitz? Da muss man nicht lange rechnen.

Die Mängelliste geht weiter: Der Kühlschrank? Hat jetzt Macken. Insgesamt sieben. Waschmaschine: diverse fiese Kratzer. Die hintere Luke? Abgebrochen! Jetzt klafft dort ein Loch. Sieht man zwar nicht, weil Rückwand. Trotzdem ärgerlich! Den Schlafzimmerschrank, den hat Frau Krause sogar komplett neu kaufen müssen, weil das Unternehmen Teile des alten Schranks „versehentlich entsorgt" hatte. Ein hochwertiges Modell aus Vollholz. 35 Jahre lang hat er Frau Krause bekleidet. Jetzt ist er futsch! Dass rund 50 Kartons laut Auftrag hätten ausgepackt werden sollen, was aber nicht passiert, fällt bei all dem Ärger noch am wenigsten ins Gewicht – fast, denn bezahlt hatte sie die Leistung schließlich.

Länger als ein Jahr liegt der Fall zurück. Mit knapp 100 Euro wurde die Seniorin von der Spedition und deren Versicherung abgespeist. Es würden schließlich nur die Zeitwerte der beschädigten Möbel ersetzt werden. „Almosen", so meint der Rechtsanwalt im TV- Beitrag. „Kulanz" nennt es die Versicherung.

Warum schilder' ich Ihnen den Fall? Den müsste doch eigentlich unser Jurist bewerten. Nicht dann, wenn eine Umzugskundin, die meine Oma sein könnte, Tränenströme im Fernsehen vergießt, und eine Reporterin der Sache mit der Kamera nachgeht. Mitte März 2022 wurde der Fall in der NDR-Sendung „Markt" publik. Mit gewaltig Potenzial, eine ganze Branche in Verruf zu bringen und der medialen Kraft schlechter Publicity, alle anderen sauber agierenden Umzugsunternehmen in Sippenhaft zu nehmen. Das kann doch niemand wollen!

Fehlendes Feingefühl

Machtlos fühle sich Frau Krause gegen Spedition und Versicherung, weshalb sie sich die Hilfe der Redaktion ins Haus holte. Hilfe, die bei, mit Verlaub, einer etwas kundenfreundlicheren und verbraucherorientierten Schadenabwicklung seitens der Umzugsfirma nicht nötig gewesen wäre. Verstehen Sie mich nicht falsch! Das Unternehmen hat rechtlich gesehen keinen Fehler gemacht. Unser Jurist würde diesen Satz so unterstreichen. Und selbstverständlich ist es nicht verboten, stur auf seinem Recht zu beharren. Viele Möbel und/oder andere Gegenstände sind nun eben mal nach ein paar Jahren nichts mehr wert. Ich denke aber, hier geht es ums Prinzip. Nein, natürlich verlange ich nun nicht,

Solch negative Berichterstattung über einen Einzelnen macht in wenigen Minuten kaputt, was sich die AMÖ-Verbandsfamilie über Jahre mühsam aufgebaut und erarbeitet hat.

Daniel Waldschik

dass Umzugsunternehmen im Streitfall ihre Kundinnen und Kunden besser entschädigen, als diesen rechtlich gesehen zustünde. Da würde Tür und Tor geöffnet für alle streitbaren Menschen dieser Welt. Gott bewahre! Bloß nicht! Aber: Gerade Haftung und Versicherung sind nicht zuletzt aus Sicht der AMÖ immer wieder Themen, die wir öffentlichkeitswirksam positiv hervorheben. Sie sind wie auch die Schlichtungsstelle Umzug oder das AMÖ-Zertifikat ein Teil dessen, was wir als gelebten Verbraucherschutz nach außen kommunizieren. Da darf man aus meiner Sicht schon erwarten, dass im Falle eines Streitfalles seitens eines selbst ernannten Umzugsprofis wenigstens annähernd erkennbar versucht wird, die Kuh vom Eis zu holen.

Branche im schlechten Licht

Was aber wenn sich Umziehende, wie der Beitrag deutlich macht, bei der Wahl eines doch eigentlich ordentlich agierenden Umzugsunternehmens nicht (mehr) auf der sicheren Seite wähnen können? Das „sich machtlos fühlen" oder eben Spielball zwischen Unternehmen und Versicherung sein? Dann, ja dann musst du dich als Unternehmer:in nicht wundern, wenn du eines Tages dein Firmenlogo in einer Verbrauchersendung im öffentlich-rechtlichen Rundfunk wiederfindest. Ein Supergau!

Deshalb mein Appell: Nehmen Sie sich dieses Negativbeispiel bitte zu Herzen. Nicht nur, weil eine solch negative Berichterstattung über einen Einzelnen in sechs Minuten und neunzehn Sekunden (Dauer des NDR-Beitrags) kaputt machen kann, was sich die AMÖ-Verbandsfamilie über Jahre aufgebaut und erarbeitet hat. Da steht dann schnell auch das Unternehmens-Image auf dem Spiel! Unstreitig ist doch: Der Umgang mit Schäden und deren Abwicklung ist nicht in Stein gemeißelt. Und wie professionell ein Unternehmen wirklich ist, zeigt sich eben nicht nur anhand der vielen störungs- und schadenfrei durchgeführten Aufträge, sondern nicht zuletzt daran, wie es mit eigenen Macken umgeht. Da sind Zeitwerte oder ideelle Werte häufig völlig irrelevant! Aber das ist nur meine Meinung…

Am Ende konnte schließlich auch Frau Krause wieder ein bisschen lächeln: zusätzlich 150 Euro für den neuen Kleiderschrank zahlte ihr die Spedition plus 350 Euro Rückerstattung für das nicht erfolgte Auspacken der Kartons – macht mit den bereits geleisteten 100 Euro summa summarum 600 Euro Entschädigung. Der Preis für das Unternehmen, weil sich das Fernsehen eingeschaltet hat, dürfte vermutlich höher liegen. Lassen Sie es bei sich selbst bitte nicht zu einer Vergleichsrechnung kommen!

Ihr Daniel Waldschik

„Nehmen Sie die Schäden Ihrer Kunden ernst und kümmern Sie sich!“

Bildquelle: confern

Im Kurzinterview erzählt uns **Andreas Kölling**, Geschäftsführer der confern Möbeltransportbetriebe GmbH, weshalb ein geschulter und professioneller Umgang mit Schäden so ungemein wichtig ist.

Herr Kölling, wie ist die Schadenabwicklung für die confern-Partner geregelt?
Andreas Kölling: Zunächst einmal müssen alle Partnerunternehmen an unserer einheitlichen Versicherungslösung teilnehmen. Statt individuelle Bestimmungen unterschiedlicher Versicherer kennen und danach verfahren zu müssen, wickeln unsere Mitarbeiter*innen sämtliche Schäden also nur auf Basis einer einheitlichen Police ab.

Die Mitwirkung an dieser Versicherungslösung verpflichtet allerdings nicht dazu, uns auch jeden Schaden zu melden und von uns bearbeiten zu lassen. Es steht jedem frei, einen Schaden unbürokratisch auf anderen Wegen zu lösen.

Welchen Stellenwert hat Ihrer Meinung nach der Umgang mit Schäden und wie sollten Unternehmen dabei auftreten?
Einen extrem hohen! Leider ist das aber nicht im Bewusstsein aller Möbelspediteure fest verankert. Schäden passieren. Da können die Mitarbeiter noch so gut geschult oder das Umzugsgut noch so sicher verpackt sein. Entscheidend ist dann, den Schaden kunden- und lösungsorientiert zufriedenstellend zu regulieren.

Man darf nicht vergessen, dass im Vorfeld eines Umzugs über Wochen und in vielen Kundengesprächen Vertrauen aufgebaut wurde. Lasse ich nun die Schadenabwicklung schleifen oder schalte direkt auf stur, mache ich damit möglicherweise mehr kaputt als die Regulierung des Schadens am Ende kostet. Kunden sind nicht nur Kunden, sondern auch Multiplikatoren.

Wie sollten sich Möbelspediteur*innen verhalten? Was würden Sie tun?
Immens wichtig ist aus meiner Sicht die Schnelligkeit. Dem Kunden sollte am besten nicht viel Zeit und Raum gegeben werden, sich in einen Schaden oder einen aus seiner Sicht schlechten Abwicklungsprozess hinzusteigern, und, möglicherweise, dadurch mit weiteren Schäden aufzuwarten. Seien Sie stets professionell! Geben Sie sich Mühe im Gespräch mit den Kunden, zeigen Sie sich empathisch, und, ganz besonders, halten Sie Ihre Zusagen ein. Das bedeutet selbstverständlich nicht, sämtlichen Forderungen der Kunden nachzukommen oder gar nachzugeben. Dass manche Kunden utopische Forderungen stellen, ist in unserem Metier ja leider auch keine Seltenheit.

Dafür müssen Möbelspediteure aber auch wissen, wovon sie sprechen…
Das stimmt! Ich kann deshalb nur vorschlagen: „Nehmen Sie die Schäden Ihrer Kunden ernst und kümmern Sie sich!“ Aber auch: „Holen Sie sich bei Bedarf entsprechende Unterstützung beziehungsweise professionelle Hilfe, um entweder einen Schaden kostengünstig zu beheben oder wenigstens den Wert eines Schadens richtig einzuschätzen.

Was kann ich tun, also präventiv, damit es erst gar nicht so weit kommt?
Das Patentrezept für einen schadenfreien Umzug gibt es nicht. Eine aktive Beratung und eine offene Kommunikation mit dem Kunden, ob nun schon im Vorfeld eines Umzugs oder während des Umzugsprozesses, sowie die Aufklärung über diverse Risiken halte ich für sehr wichtig. Auch das Thema Transportversicherung sollte dabei offensiv angesprochen werden.

Damit das kaufmännische Personal weiß, was es in einer Beratung zu kommunizieren hat, muss es entsprechend geschult sein. Damit das Schadenrisiko während eines Umzugs minimiert wird, muss das gewerbliche Personal im richtigen Umgang mit dem Umzugsgut geschult sein.

Und, nicht zu vergessen: Fertigen Sie ein detailliertes Vorschadenprotokoll an, damit Ihnen nach einem Umzug nicht Schäden angelastet werden, die Sie oder Ihr Umzugsteam gar nicht verursacht haben.

IN EIGENER SACHE

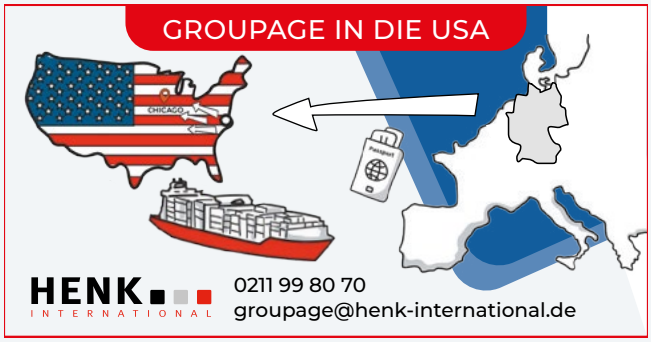
Unsere MöbelLogistik kostenlos digital empfangen

Ihnen ist sicherlich aufgefallen: Die MöbelLogistik, das offizielle Verbandsorgan der AMÖ, hat sich verändert. Mehr Umfang, inhaltlich tiefer, persönlicher – dafür in einer reduzierten Erscheinungsweise. Das hat einen Grund: Die Produktion von weniger Ausgaben erlaubt es uns, die Themen und Inhalte noch ausführlicher zu recherchieren und für Sie informativer und interessanter aufzubereiten – schließlich soll die MöbelLogistik kein Nebenbei-Produkt sein. Ist uns das bislang gelungen? Wir meinen: Ja! Falls Sie das anders sehen, schreiben Sie uns an moebellogistik@amoe.de. Ihre Kritik nehmen wir ernst!

Jetzt in den Verteiler eintragen

Damit Sie künftig keine Ausgabe der MöbelLogistik verpassen und im Gewerbe bei den entscheidenden Themen mitreden können, bieten wir die MöbelLogistik wie gewohnt digital zum Abruf an. Bis Sie das gedruckte Heft, das wir den Mitgliedsunternehmen kostenfrei zusenden, vorliegen haben, kann allerdings der eine oder andere Tag vergehen. Schneller werden Sie beliefert, wenn Sie sich in unseren kostenfreien Möbel-Logistik-Verteiler eintragen. So stellen Sie sicher, dass Sie alle Hefte unmittelbar nach Erscheinen als pdf in Ihr persönliches E-Mail-Postfach gelegt bekommen.

Erhalten Sie kostenlos die MöbelLogistik digital.



IM PORTRÄT: MARCELLO DANIELI

Der über den Tellerrand schaut

Von Katharina Daniels

Dieses Jahr rundet sich seine Lebenszahl. Marcello Danieli, geschäftsführender Inhaber der HARDER Logistics GmbH & Co. KG, hat am 2. Juni 2022 seinen 60. gefeiert. Der gebürtige Ulmer, mit familiären Wurzeln in Italien, blickt auf ein „rundes" Leben voller Engagement, Enthusiasmus sowie stets wacher Kritik- und Optimierungsbereitschaft. Für sein Unternehmen hat er wegweisende Innovationen angestoßen; in puncto Digitalisierung gemeinsam mit seinem Sohn Johannes Danieli.

Ja, Marcello Danieli ist stolz auf das, was er geschafft hat, und ja, er hatte immer auch den Willen dahinzukommen, wo er jetzt steht. Trotz einiger Wendungen, die ihm das Leben, in Gestalt unerwarteter Rückschläge, zugemutet hat. Danielis Wille, seine Bereitschaft, an entscheidenden Wendepunkten etwas ganz anderes zu tun als das, was die bisherige Laufbahn vorzuzeichnen schien – das kennzeichnet wohl seinen Charakter des Unbeugsamen. Eines Menschen, der Widerständen trotzt und sie in Erfolge umwandelt. Zugleich charakterisiert er sich selbst als einen „sehr Ungeduldigen, der sehr viel von anderen erwartet, aber auch sehr viel von sich selbst".

Im Betrieb, das erzählt er mit einer Mischung aus Selbstironie und Überzeugung, ist er sich nie zu schade, „bei einer Lagebegehung einen Fetzen Papier, ein Plastikteil oder fünf Holzstückchen aufzuheben und in den Mülleimer zu schmeißen". Vielleicht, räumt er ein, sei seine „Erwartungshaltung oft ein Stück zu viel" – aber: Disziplin im Inneren hat viel mit dem Funktionieren eines Unternehmens und auch dem Image nach außen zu tun. Genau darum achtet er so penibel auf die Ordnung in seinem Unternehmen, dass die Fahrzeuge gut aussehen, Klamotten sauber gewaschen sind, Handwerkzeug tipptopp und dergleichen mehr. Heute, er lacht, laufen Mitarbeiter, wenn sie die Lagebegehung erwarten, schon voran und schauen, dass nichts auf dem Boden liegt, was da nicht hingehört.

Streben nach Perfektion

Den „Perfektionisten" und des Vaters Selbsteinschätzung („Die 20 Prozent Richtung Perfektion, die Sie nie erreichen, kosten mich 50 Prozent meiner Kraft", resümiert Danieli selbstkritisch) kann Johannes Danieli (*26.12.1993) nur bestätigen, „alles muss

Bildquelle: HARDER Logistics/Ulli Schlieper

bis ins letzte Haar passen“. Zudem, attestiert der Sohn, neige sein Vater auch zum Polarisieren. Dinge seien entweder ganz wunderbar, oder eben das genaue Gegenteil. Da gelte es bisweilen, „ein bisschen abzuwägen, wo der Kompromiss liegt“.

Die Fähigkeit zum Kompromiss bringt der Sohn ein, auch in betrieblichen Entscheidungsfindungen. „Ja, Johannes ist der ausgleichende Faktor“, gesteht Vater Danieli unumwunden zu. Und ergänzt (auch das ein Blitzlicht seiner Art, Eigenschaften und Erfolge anderer anzuerkennen): Sein Mit-Geschäftsführer Hermann Allgaier sei in hohem Maß mit verantwortlich für den Erfolg des Unternehmens HARDER Logistics: „Ohne ihn wären wir heute nicht da, wo wir jetzt sind“. Das gelte auch für die vielen anderen Menschen, die das Unternehmen mit großgemacht haben und den Erfolgskurs weiter mittragen und vorantreiben.

Woher kommt Marcello Danieli? Was hat ihn geprägt, was zeichnet ihn charakterlich aus, über die stets angestrebte Perfektion hinaus? Sein Lebensmotto: „Über den Tellerrand schauen“. Ein Motto, das er immer wieder unter Beweis gestellt hat und stellt. Für ihn ist der „Tellerrand“ eben nicht die Grenze ist, hinter der es nicht mehr weitergeht. Im Gegenteil motiviert es ihn, alles noch nicht Gesehene, noch nicht Gelebte, noch nicht Getane jetzt zu sehen, zu leben, zu tun.

Es zeigt sich bereits in der beruflichen Laufbahn. Auf der (auch dies ein Ausweis des Perfekten) sehr professionell gestalteten Firmenwebsite von HARDER Logistics finden sich

„Ich hatte im Moment der Entscheidung, etwas zu tun, keine Vorstellung, was ich da anleiere. Aber das beschreibt mich ziemlich gut: Mich auf eine Situation neu einzulassen, von der ich keine Ahnung habe."

die wichtigsten Stationen seiner beruflichen Biographie. Im Gespräch gehen wir tiefer in die sehr persönlichen Sichtweisen, die kleinen Fundstücke erlebten Lebens am Wegesrand. Beginnen wir bei den familiären Wurzeln, die möglicherweise ein Stück des großen Denkens, auch des Widerständigen schon in sich tragen.

Vom Wert, fürs Leben zu lernen

Großvater Danieli, Bauingenieur, hatte in der zweitgrößten Stadt der italienischen Region Umbrien ein Stadion aufgebaut, dort, an diesem Wirkungsort seine Frau kennengelernt. Ihrer beider Sohn, Danielis Vater, lernte Spezialschweißer, engagierte sich als Fußballspieler. Als er zum italienischen Militär einberufen werden sollte, fällte er die Entscheidung nach Deutschland zu gehen, nach Düsseldorf, mit dem Fokus auf Fußball. Beim Freundschaftsspiel Düsseldorf gegen Ulm funkte es zwischen ihm und Marcello Danielis Mutter. Ulm war dann auch Geburtsort des jetzigen Inhabers von HARDER Logistics.

Entgegen der spontanen Annahme, dass der Mann, der heute so im Zenit seines Erfolgs steht, einen sehr gradlinigen Aufstieg erlebt habe, ging Marcello Danieli, familiär bedingt, durch die „harte Schule". Also nicht der gerade Weg vom Abitur gleich ins Studium. Sondern nach einem Hauptschulabschluss das Berufskolleg I und II, die Höhere Handelsschule, wo er die Hochschulreife erwarb. Dann ein Studium der Betriebswirtschaftslehre. Während des Studiums ging er mehrere Monate nach England und nach Italien, um sein Englisch, als auch sein Italienisch, auf professionellen Stand zu bringen, auch eine „Lehre fürs Leben". Wer mehrere Sprachen beherrscht, dem eröffnet sich ein weitergehender Blick.

Beruflich dann fasst er für etliche Jahre Fuß in der Computerbranche, im Vertrieb, verkauft in Deutschland die ersten Computer wie Minolta PCs, Commodore Sx, Namen mit heute fast historischem Wert. Kurz nach Fall der Mauer offeriert ihm sein damaliger Arbeitgeber, in Jena eine Niederlassung aufzubauen. Danieli arbeitet sich ein, einen Tag vor Übernahme entschließt sich sein Chef, dass doch besser ein dort Gebürtiger die Niederlassung übernehmen solle. Jemand, der das dortige Idiom spricht, der in Thüringen verwurzelt ist. „Im ersten Moment", erinnert sich Danieli lebhaft, „war ich entsetzt". Später dann habe er verstanden, und die Entscheidung seines damaligen Arbeitgebers als sinnvoll respektiert. „Als halber Italiener, halber Schwabe" wäre Danieli dort vermutlich nur schwerlich akzeptiert worden, verbunden mit der Frage, welchen Einfluss das auf den Geschäftserfolg der Niederlassung gehabt hätte.

Was folgt, ist ein erneuter Spurenwechsel

In Danielis Leben ist wieder einmal die Zeit reif für einen Spurenwechsel. Schon fünfmal war er von einem Geschäftsmann aus der Transportbranche angesprochen worden, ansässig in Ulm. Jetzt entschließt er sich, ein bisschen aus Frust über Jena, vor allem aber aus seiner Lust und Neugier auf etwas Neues: „Ich mache mal was ganz Anderes". Das ganz andere hat dann 12 Jahre lang sein Berufsleben geformt. Beim Transportunternehmen hat er „einen sehr guten Mentor", die Arbeit bereitet ihm Freude. Er wird Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung. Als dann eine neuerliche Lebenswegentscheidung naht – selbst Geschäftsführer zu werden – lässt sich sein Karrierewunsch nicht verwirklichen. Für ihn genauso überraschend wie das Erlebnis mit Jena. Und wieder verbunden mit einem Neuanfang, diesmal sehr grundsätzlicher Natur, vom bislang führenden Angestellten zum Unternehmer in eigener Person.

„Gleich Danieli Logistics auf die grüne Wiese zu stellen", dazu fehlte ihm damals dann doch der Mut. So sammelt er Anfang des Jahrtausends Verkaufsangebote;

manches dreimal so hoch wie die Summe, die er sich leisten konnte. Nach aufwändiger Suche stößt er auf HARDER, „ein guter Name und bezahlbar“. Und beginnt, die Firma vom Kopf auf die Füße zu stellen, ihr eine gänzlich neue Firmenphilosophie zu verpassen. Marcello Danieli formt das Unternehmen grundlegend um, zu HARDER Logistics mit Fokus auf Portfoliodiversifikation und Spezialkompetenzen.

Das „über den Tellerrand schauen“ hat Marcello Danieli mit dem Umbau seines Unternehmens erneut unter Beweis gestellt. Sein Antrieb, etwas noch nicht Getanes jetzt zu tun, zeigt sich aber auch im gesellschaftlichen Zusammenhang.

Kurz nach Kriegsbeginn in der Ukraine am Donnerstag, 24. Februar, da hat schon etwas in ihm gezündet. Drei Tage später, am Sonntag, 27. Februar, nach ein paar unruhigen Nächten, ist ihm klar: Du musst etwas tun, aber was? Der Gedankenblitz: Wir helfen mit dem, was wir aus unserem Geschäftsfeld beisteuern können: Hilfsgüter transportieren. Gedacht, getan, drei Mitbewerber telefonisch kontaktiert, „alle haben sofort Ja gesagt, das hat mich zutiefst beeindruckt“ – die entschlossenen Helfer packen am Freitag, 4. März vier Lkw voll mit Medikamenten, Windeln Schlafsäcken, Sanitärsachen, Kleidung vor allem für Kinder, sprechen sich ab mit Akteuren an den Sammelstellen, bringen schlussendlich rund 150 Palletten bis zur Ukraine, am 7. März.

„Ich hatte im Moment der Entscheidung, etwas zu tun, keine Vorstellung, was ich da anleiere “, zieht Danieli Zwischenbilanz der engagierten Aktion, „aber das beschreibt mich ziemlich gut, sich auf eine Situation neu einzulassen, von der ich keine Ahnung habe“.

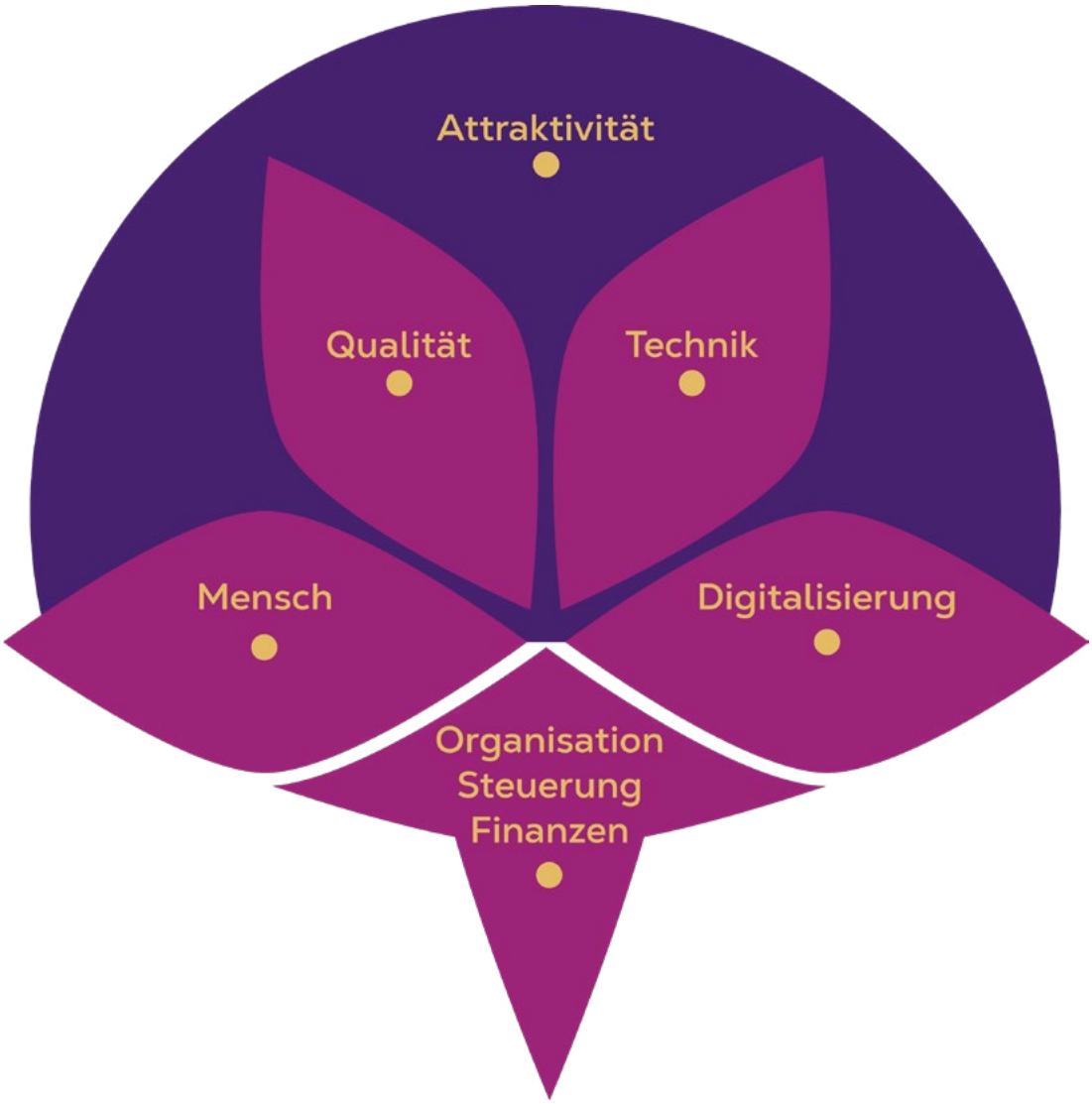
Die Spontanität, mehr noch die Entschlossenheit, erfasst auch seine Mitarbeiter, getragen von Danielis Unterstützung. Einer brachte nochmals zwei Hilfsgüter-Lkw in die Ukraine, diesmal sogar gemeinsam mit einem direkten Konkurrenten. Eine Großbäckerei aus der Region gab den Fahrern Doggybags für eine Woche mit. Parallel transportierten Mitarbeiter von HARDER Logistics Betten zu Privathaushalten, die Flüchtlinge aus der Ukraine bei sich aufnehmen wollten.

„Gesellschaftliches Renommée interessiert mich nicht!“

„Ich versuche, immer zu helfen, versuche, Lösungen zu finden, wenn’s Sinn für mich ergibt“ pointiert Danieli. Und holt noch weiter aus: Dass er Vorstandssprecher des Industrieclubs ist, Mitglied im Lions-Club: doch, die Netzwerke seien schon wertvoll, und auch die Chance, von den Erfahrungen anderer Unternehmer aus anderen Branchen zu profitieren. Das mit solchen Positionen verbundene gesellschaftliche Renommée aber: „Das interessiert mich gar nicht“. Wichtig ist ihm seine gesellschaftliche Verantwortung.

Und da will ihm so manches eben nicht über den Tellerrand schauen, gesellschaftlich, politisch, so gar nicht in den Kopf. Sei es das so zögerliche Vorankommen der Digitalisierung im Bildungsbereich, etwa „dass es von St. Blasius bis Schaffhausen keine vernünftigen Internetverbindungen gibt“. Seien es überfällige Neuerungen im Pflegesektor, die sicherheitspolitische Aufstellung unseres Verteidigungssystems. Sei es das individuelle Verhalten, auf Annehmlichkeiten nicht verzichten zu wollen, auch wenn es die Situation erfordert.

Ja, es treibt ihn viel um. Und sein Interesse, immer noch mehr zu erleben, zu erfahren macht ihn außerdem zum begeisterten Reisenden, wann immer möglich. Woraus er erneut Erkenntnisse zieht. Im Vergleich zur Menschenrechtssituation in anderen Ländern etwa weiß er um „das Privileg, in einer freiheitlichen Grundordnung zu leben“. Und wieder hat er über den Tellerrand geschaut. „Ich bin kein einfacher Mensch“ räumt Danieli unumwunden ein. Aber: „Ich versuche immer, mit gesundem Menschenverstand das Beste aus etwas zu machen“.



Ausschüsse und Arbeitsgruppen: Das Rückgrat der Arbeit der AMÖ

Wie andere Verbände hat auch die AMÖ verschiedene **Ausschüsse und Arbeitsgruppen** – die Satzung der AMÖ spricht hier noch von Projektgruppen –, in die Sie sich als Mitglied einbringen können. Diese Ausschüsse und Arbeitsgruppen bilden das Rückgrat der Arbeit des Verbandes und sind für uns Hauptamtliche wesentliche Gremien, um Fragen und Sachverhalte zu klären, aufzubereiten und Lösungen zu erarbeiten. Wir brauchen Sie als Unternehmerin und Unternehmer, um sicherzustellen, dass wir in die richtige Richtung arbeiten und dass wir die richtigen Ziele verfolgen. Wenn Sie sich in Ausschüssen und Arbeitsgruppen beteiligen, haben Sie direkten Einfluss auf die Arbeit des Verbandes und können mitgestalten! Sie stellen darüber hinaus sicher, dass die wirklich pressierenden Themen durch uns angegangen werden und sind gleichzeitig über alle relevanten Sachverhalte des jeweiligen Themenbereiches auf dem Laufenden.

Neue Struktur	Bisherige Struktur
Ausschuss Umzugslogistik Der Ausschuss forciert den Austausch zu und die Bearbeitung von Themen der Umzugslogistik. Er koordiniert die Arbeit dreier Arbeitsgruppen und spricht Empfehlungen an die AMÖ-Mitglieder aus. Vorsitz: Ralf Schumacher	Ausschuss für Umzugsspedition
Ausschuss Neumöbel- und Distributionslogistik Der Ausschuss forciert den Austausch zu und die Bearbeitung von Themen der Neumöbel- und Distributionslogistik. Er koordiniert die Arbeit der AMÖ-Vertreter in der Initiative ZIMLog und spricht Empfehlungen für die AMÖ-Mitglieder aus. Vorsitz: Dr. Martin Ahnefeld	Ausschuss für Neumöbel- und Versandhauslogistik
Ausschuss Digitalisierung Der Ausschuss klärt die Bedeutung der Digitalisierung für die Branche, leitet Handlungsfelder ab und bearbeitet diese (ggf. in Kooperation mit anderen Organisationen). Vorsitz: N.N.	./.
Ausschuss Fachkräfte Der Ausschuss baut auf der Arbeit der nun bestehenden Arbeitsgruppe Fachkräfte auf. Er sammelt und verbreitet Maßnahmen zur Rekrutierung und Bindung von Mitarbeiter:innen, wirbt für FMKU und MMKU, arbeitet Trainingscurricula aus und entwickelt diese weiter. Er befasst sich auch mit der Weiterentwicklung des Qualifizierungs- und Weiterbildungsangebotes der AMÖ. Vorsitz: N.N.	./.
Ausschuss Image Der Ausschuss entwickelt und betreut Maßnahmen zur Steigerung der Attraktivität der Branche sowie zur Verbesserung des Images und der Wertschätzung der Branche. Vorsitz: N.N.	./.
Ausschuss Recht Der Ausschuss erarbeitet rechtssichere Geschäftsbedingungen für die AMÖ-Mitgliedsunternehmen und entwickelt diese weiter, ggf. in Zusammenarbeit mit anderen Arbeitsgruppen. Er befasst sich mit relevanten Rechtsfragen, die AMÖ-Mitgliedsunternehmen betreffen, und löst diese. Der Ausschuss spricht Empfehlungen an die AMÖ-Mitglieder aus. Vorsitz: Dr. Martin Ahnefeld	Ausschuss für Rechtsfragen, Wettbewerb und Versicherung
Ausschuss Technik Der Ausschuss sichtet den Markt für Fahrzeugtechnik, Lifte und Transporthilfen, Ladungssicherung, Verpackungen, etc. pp. Er stößt Weiterentwicklungen und Kooperationen an und informiert AMÖ-Mitgliedsunternehmen zu Trends und Neuigkeiten. Vorsitz: N.N.	Aufteilung des Ausschusses für Technik, Umwelt und Rationalisierung
Ausschuss Umwelt Ziel des Ausschusses ist die optimale Verzahnung von ökonomischen, ökologischen und gesellschaftlichen Aspekten mit dem Ziel langfristig ressourcenschonender zu wirtschaften. Der Ausschuss beobachtet Trends, sammelt Best Practices und spricht Empfehlungen an die AMÖ-Mitglieder aus. Vorsitz: N.N.	
Ausschuss Personal und Finanzen Vorsitz: Frank Schäfer	Personal- und Finanzausschuss

Was sind Schwerpunkte der Arbeit der AMÖ?

Die zentralen Themen, an denen die AMÖ arbeitet, lassen sich in sechs verschiedene Themenfelder gruppieren. Das erste Themenfeld beinhaltet alle Themen, die die Bereiche **Organisation, (Unternehmens-)Steuerung und Finanzen** betreffen. Uns geht es darum, Sie maßgeblich bei der Professionalisierung dieser Bereiche zu unterstützen. In diesen Bereich fällt auch unsere Serie „1x1 Umzugslogistik" in der MöbelLogistik und wir werden Ihnen in den kommenden Monaten diesbezüglich weitere Angebote machen. Werden diese Bereiche nicht professionell angegangen, dann ist alles nichts. Im schlimmsten Fall steht ein Unternehmen, das in diesen Bereichen nicht professionell aufgestellt ist, kurz vor der Insolvenz. In jedem Fall wird es nur dann überhaupt funktionieren, wenn die Inhaberin/der Inhaber einen erheblichen Aufwand betreibt, um alles „zusammenzuhalten". Auf die Dauer kann das niemand leisten.

Die vier weiteren Themenfelder Mensch, Qualität, Technik und Digitalisierung beschäftigen die Branche und auch hier ist eine professionelle Herangehensweise erforderlich, um nicht abgehängt zu werden. Diese Themenfelder bieten Chancen und Potentiale, die es auszuloten und Risiken, die es abzusichern gilt. In das Themenfeld **Mensch** gehören alle Themen, die mit der Rekrutierung, Bindung, aber auch der Trennung von Mitarbeiter:innen zusammenhängen. Hinzu kommen Themen wie beispielsweise Exoskelette, die das Arbeitsumfeld der Menschen in der Logistik massiv verändern können, oder Arbeitssicherheit und arbeitsrechtliche Themen.

Das Themenfeld **Qualität** beinhaltet Themen wie Standardisierung, das AMÖ-Zertifikat und weitere Maßnahmen, die zur Aufrechterhaltung oder Erhöhung der Qualität der Leistungen unserer Mitgliedsunternehmen beitragen.

Das Themenfeld **Technik** beinhaltet alle Themen, die die technische Unterstützung der Tätigkeiten und Geschäftsmodelle unserer Mitgliedsunternehmen betreffen. Es geht also um Themen wie zukünftige Antriebstechnologien der Fahrzeuge, die Sie einsetzen, – das zentrale Thema dieser Ausgabe –, Verpackungsmaterialien, Betriebs-, Hilfs- und Arbeitsmittel und vieles andere mehr. Dieses Themenfeld betrifft auch die Frage, wie sich Geschäftsmodelle unserer Mitgliedsunternehmen im Verlauf der fortschreitenden technischen Entwicklung möglicherweise verändern müssen.

Das Themenfeld **Digitalisierung** umfasst alle Themen, die der digitalen Transformation und Durchdringung unterliegen. Auch hier muss es letztlich darum gehen zu ermitteln, welche Chancen und Potentiale sich durch die Digitalisierung für unsere Branche ergeben und welche Implikationen die Digitalisierung auf die Geschäftsmodelle unserer Mitgliedsunternehmen haben wird.

Das sechste Themenfeld **Attraktivität** verbindet alle anderen Themenfelder miteinander. Gelingt es uns nicht, die anderen fünf Themenfelder adäquat anzugehen und ihre Chancen und Potentiale zu nutzen, dann wird unsere Branche in der breiten Öffentlichkeit auch nicht als attraktiv wahrgenommen werden. Natürlich geht es hier auch darum, über das Leistungsportfolio der Branche aufzuklären und eine Wertschätzung für das, was Sie tagein, tagaus leisten, in der Gesellschaft zu erreichen.

Die oben stehende Grafik verdeutlicht, wie alle sechs Themenfelder zusammenhängen.

Was unterscheidet Ausschüsse und Arbeitsgruppen? Was ist ein Lenkungsgremium?

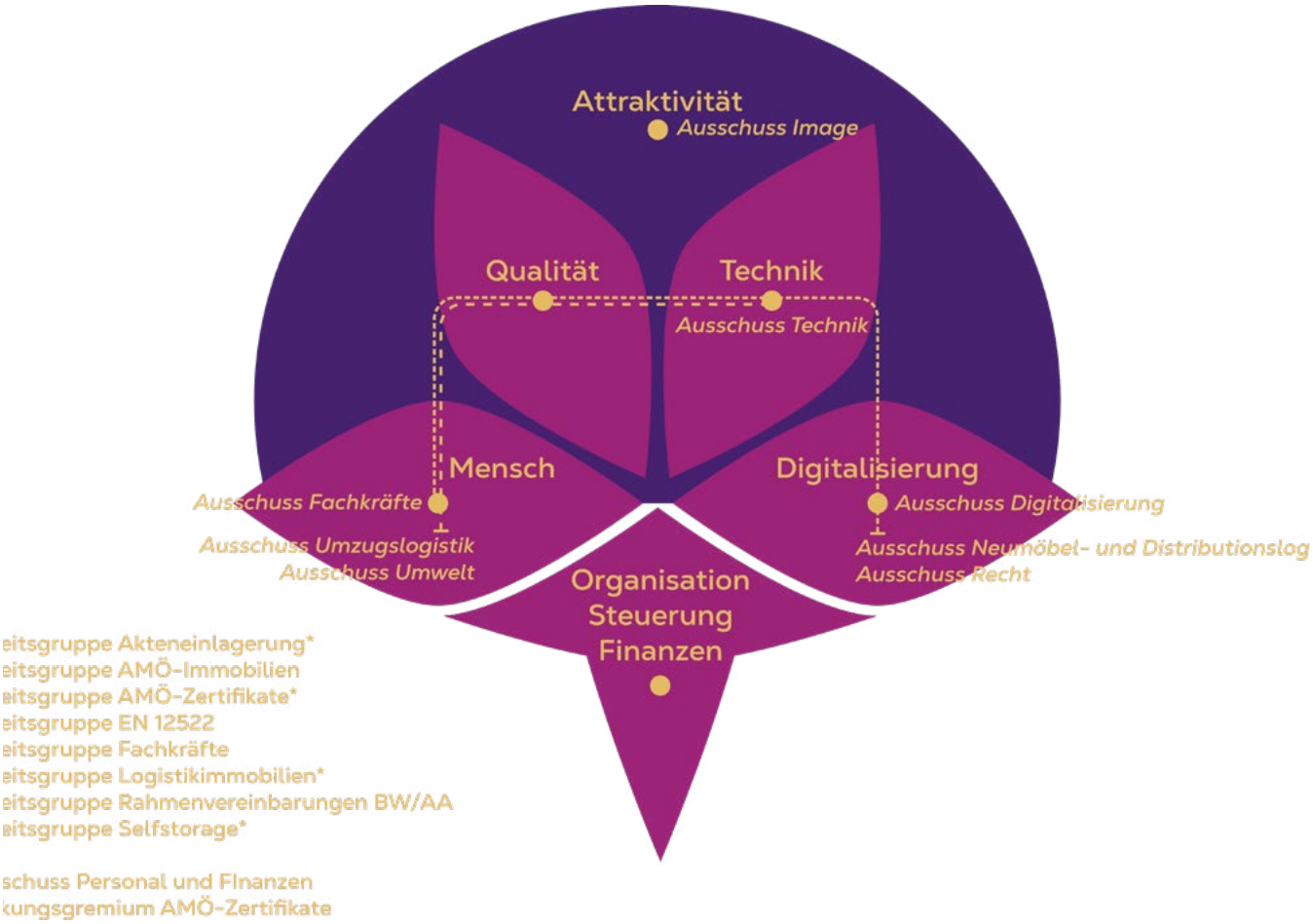
Ausschüsse sind ständige Gruppen, die an dauerhaft relevanten Themenbereichen arbeiten und ggf. Arbeitsgruppen koordinieren.

Eine **Arbeitsgruppe** ist eine temporär etablierte Gruppe, die an konkreten Themen arbeitet und, wenn die Ziele der Arbeitsgruppe erreicht sind, wieder „schläft“ bzw. aufgelöst wird. Um arbeitsfähig zu sein und schnelle Ergebnisse erzielen zu können, bestehen diese Gruppen aus nicht mehr als vier Unternehmer:innen oder deren leitender Angestellten. Komplettiert werden die Arbeitsgruppen durch Kolleg:innen aus der Geschäftsstelle der AMÖ. Wichtig ist, dass Arbeitsgruppen Ausschüssen je nach Arbeitsschwerpunkt flexibel zugeordnet werden können, d.h. die Zuordnung einer Arbeitsgruppe kann sich im Lauf der Zeit verändern.

Darüber hinaus gibt es derzeit ein Lenkungsgremium. Dieses **Lenkungsgremium** koordiniert konkrete Themen mit externen Partnern und steuert die gemeinsame Arbeit aus.

Welche Ausschüsse und Arbeitsgruppen gibt es? Wo kann ich mich einbringen?

Die bislang bestehende Struktur von Ausschüssen und Arbeitsgruppen der AMÖ wurde im vergangenen



Arbeitsgruppe/Lenkungsgremium
Arbeitsgruppe EN 12522 Die Arbeitsgruppe entwickelt die EN 12522 weiter, ggf. mit europäischen Partnerverbänden. Vorsitz: Frank Schäfer
Arbeitsgruppe AMÖ-Zertifikate Die Arbeitsgruppe entwickelt AMÖ-Zertifikate ggf. in Zusammenarbeit mit anderen Verbänden weiter und sorgt für ein weitergehendes Trainingscurriculum und eine weitergehende Zertifizierung. Vorsitz: Jan Ridder
Arbeitsgruppe Rahmenvereinbarungen BW/AA Die Arbeitsgruppe betreut die Rahmenvereinbarungen BW/AA und entwickelt diese weiter. Vorsitz: Ralf Schumacher
Arbeitsgruppe Akteneinlagerung Die Arbeitsgruppe tauscht sich zum Thema Akteneinlagerungen aus und entwickelt zusammen mit dem Ausschuss Recht AGB, Vertragsmuster und andere relevante Dokumente. Vorsitz: N.N.
Arbeitsgruppe Selfstorage Die Arbeitsgruppe tauscht sich zum Thema Selfstorage aus und entwickelt zusammen mit dem Ausschuss Recht AGB, Vertragsmuster und andere relevante Dokumente. Vorsitz: N.N.
Arbeitsgruppe Logistikimmobilien Die Arbeitsgruppe befasst sich mit Trends und Neuerungen beim Bau von Logistikimmobilien, entwickelt Konzepte, die sicherstellen sollen, dass Logistikimmobilien auch zukünftig noch gebaut werden können, und spricht Empfehlungen an die AMÖ-Mitglieder aus. Vorsitz: N.N.
Arbeitsgruppe AMÖ-Immobilien Die Arbeitsgruppe befasst sich mit der Entwicklung des Grundstückes Dürerstr. 6, 65795 Hattersheim und ggf. der bestehenden AMÖ-Immobilie. Vorsitz: Stefan Klein
Lenkungsgremium AMÖ-Zertifikate Das Lenkungsgremium betreut die alljährlichen Zertifizierungskampagnen für die AMÖ-Mitgliedsunternehmen. Es koordiniert die Zusammenarbeit mit der zertifizierenden Instanz und entscheidet ggf. in Streitfällen. Vorsitz: Ralf Schumacher

Monat angepasst. So verfügt die AMÖ nun über neun verschiedene **Ausschüsse**, die in der obigen Tabelle aufgeführt sind:

Im **Ausschuss Personal und Finanzen** ist die Mitarbeit den Mitgliedern des Präsidiums vorbehalten; alle anderen Ausschüsse sind für Ihre Mitarbeit grundsätzlich offen. Die bislang bestehenden Ausschüsse für berufliche Bildung und Sozialpolitik sowie für Öffentlichkeitsarbeit wurden aufgelöst.

Die in der linken Tabelle aufgeführten **Arbeitsgruppen** bestehen fortan und können flexibel jeweils relevanten Ausschüssen zugeordnet werden. Derzeit gibt es ein **Lenkungsgremium**.

Wie passt alles zusammen?

Wenn die Ausschüsse der AMÖ den Themenfeldern zugeordnet werden, dann fällt auf, dass manche Ausschüsse, wie zum Beispiel der Ausschuss Digitalisierung, ganz klar einem Themenfeld zugeordnet werden können. Andere, wie zum Beispiel der Ausschuss Recht, erfüllen eher Querschnittsfunktionen und sind somit gleich mehreren Themenfeldern zugeordnet.

Wichtig ist für uns, dass alle zentralen Themenfelder mit der neuen Ausschuss- und Arbeitsgruppenstruktur abgedeckt sind. An der Bearbeitung des Themenfeldes Organisation, (Unternehmens-) Steuerung und Finanzen werden alle Ausschüsse und Arbeitsgruppen mitwirken.

Wie oben erläutert können die Arbeitsgruppen flexibel Ausschüssen zugeordnet werden. Sollen zum Beispiel im Bereich Selfstorage neue AGB erarbeitet werden, dann wird diese Arbeitsgruppe dem Ausschuss Recht zugeordnet. Geht es hingegen um technische Themen, dann entsprechend dem Ausschuss Technik.

Wie kann ich mich einbringen?

Haben Sie Interesse an der Mitarbeit in einem Ausschuss oder einer Arbeitsgruppe? Dann melden Sie sich bei uns. Wir wünschen uns, dass Sie sich mit Ihrem Wissen und Ihren Themen einbringen! Final und formal entscheidet gemäß Satzung das Präsidium der AMÖ über die Besetzung der Ausschüsse.

VOM GESAMTVORSTAND DER AMÖ EMPFOHLEN

AMÖ entwickelt neue Self-Storage-Bedingungen

Nachdem der Rechtsauschuss der AMÖ die Allgemeinen Bedingungen für Selbsteinlagerung der deutschen Möbelspedition (ABSdM; kurz: Self-Storage-Bedingungen) überarbeitet und finalisiert hat, wurden diese nun vom Gesamtvorstand der AMÖ den Mitgliedsunternehmen unverbindlich zur Anwendung empfohlen.

Zum einen wurden die Geschäftsbedingungen im Hinblick auf die aktuelle Rechtsprechung überprüft und überarbeitet, da sie dem Stand 2017 entsprechen. Zum anderen sahen wir es als erforderlich an, einen Gleichklang der Geschäftsbedingungen herzustellen. Außerdem befindet sich in der bisherigen Fassung der Self-Storage-Bedingungen noch der Verweis auf die AMÖ-Einigungsstelle, die ja durch die Schlichtungsstelle Umzug ersetzt wurde“, erklärt AMÖ-Jurist Farsad Saghafi. Wie auch bei den bisherigen AGB-Überarbeitungen habe die AMÖ in einigen Klauseln die Formulierungen so angepasst, dass inhaltlich dasselbe geregelt ist, allerdings sprachlich klarer und verständlicher. Saghafi: „Eine der Gründe, weshalb Gerichte AGB-Klauseln oftmals für unwirksam erachten, ist der, dass sie die Klauseln nach § 307 Abs. 1 BGB für unbestimmt halten.“ Deshalb habe man bereits in der Präambel für noch mehr Klarheit gesorgt und die Selbsteinlagerung von Lagerverträge im Sinne des § 467 HGB getrennt. Sowohl für Unternehmen als auch für Verbraucher sei damit klar erkennbar, um welche Art von Verträgen es sich handelt und welche Normen Anwendung finden.

„Die vielleicht wichtigsten Änderungen waren die Bestimmungen hinsichtlich der Haftung des Vermieters“, ergänzt Saghafi. „Wir haben die Haftungsbegrenzungen ersatzlos gestrichen. Grundsätzlich ist die Haftung des Vermieters auf Schäden an der Mietsache selbst beschränkt. Für die vom Mieter eingebrachten Gegenstände haftet in der Regel der Mieter. Nur ausnahmsweise kommt eine Haftung des Vermieters in Betracht, z.B. wenn Mängel an der Mietsache zu Schäden führen und der Vermieter somit die Schäden verschuldet. Ansonsten ist der Mieter für die in dem Mietobjekt befindlichen Sachen verantwortlich. Vertragliche Haftungsausschlüsse und -beschränkungen sind nach § 536d BGB sogar unzulässig, sofern der Vermieter einen Mangel arglistig verschwiegen hat.“

Die Konsequenz aus den Überarbeitungen ist, dass die Klauseln nun wesentlich rechtssicherer sind und die Mitglieder vor Rechtsstreitigkeiten wegen unwirksamen AGB-Klauseln besser geschützt sind als bisher. In der Praxis können Mitgliedsunternehmen der AMÖ also wie gewohnt agieren.

Zu den neuen Self-Storage-Bedingungen sowie zu sämtlichen Vertragswerken der AMÖ gelangen Sie über den QR-Code.

INNOVATIVE HESSEN

E-Mobilität mit Strom aus der eigenen Solaranlage

Die Friedrich Kurz GmbH (Wetzlar) und die Friedrich Friedrich Darmstädter Speditions- und Möbeltransportgesellschaft mbH (Griesheim) investieren in ihre nachhaltige Ökobilanz. Nur zwei Beispiele, wie Mitgliedsunternehmen zur CO_2-Reduktion beitragen.

Bildquelle: Kurz GmbH

Seit rund zehn Jahren flitzen E-Flurförderfahrzeuge durch das Logistikzentrum der Friedrich Kurz GmbH. Inzwischen ist fast die gesamte Flotte dieser Fahrzeugkategorie elektrisch motorisiert. Im vergangenen Jahr kam ein E-Smart für die Stadt- und Kurierfahrten am mittelhessischen Firmensitz in Wetzlar hinzu. Ein bereits bestelltes Hybridauto für die Geschäftsleitung sollte demnächst eintreffen und die Anschaffung zwei weiterer Elektro- oder Hybridautos ist für 2022 geplant. Auch vier Wallboxen zum Laden der wachsenden elektrischen Flotte sollen demnächst installiert werden.

Großflächige Photovoltaikanlage auf dem Dach des Logistikzentrums

Auf den Straßen stoßen die E-Fahrzeuge zwar keine Emissionen aus – die Ökobilanz hängt jedoch auch von der Art des Stroms an den Ladesäulen ab. Die Friedrich Kurz GmbH hat daher in eine nachhaltige, firmeneigene Energieproduktion investiert: Das Dach des Logistikzentrums im Wetzlarer Westend trägt nun eine großflächige Photovoltaikanlage mit einer Gesamtleistung von 300 kWp, wobei die erzeugte Strommenge bei rund 292.000 kWh/Jahr liegen werde. Die Geschäftsleitung rechnet mit einem Eigenverbrauch von ca. 140.000 kWh/Jahr – die überschüssige Menge wird seit März 2022 ins öffentliche Netz eingespeist.

Beitrag zur Nachhaltigkeit durch Reduktion der CO_2-Emissionen

„Mit unserem selbst erzeugten Solarstrom reduzieren wir die Emissionen deutlich und leisten damit einen wichtigen Beitrag zur Nachhaltigkeit: Rund 137 Tonnen Kohlenstoffdioxid pro Jahr werden durch unsere neue Photovoltaikanlage eingespart“, berichtet Gabriele Courtin, Tochter des Firmengründers Friedrich Kurz und Mitglied der Geschäftsleitung. Im Frühjahr 2021 initiierte sie das Projekt in Kooperation mit der KSE Energietechnik GmbH aus Eichenzell. Die verbauten Komponenten sind hochwertig: 800 Module und vier Wechselrichter wurden installiert. Auch die spätere Entsorgung der eingesetzten Module wird nachhaltig sein.

Absicherung gegen steigende Stromkosten

„Die Module haben eine Leistungsgarantie von 25 Jahren. Nach Ablauf dieser Zeit soll der Wirkleistungsgrad noch bei 85 Prozent liegen. Angesichts dieser Lebensdauer versprechen wir uns durch die neue Solaranlage auch eine Absicherung gegen die steigenden Strompreise“, erklärt Gabriele Courtin. Ein hoher Stromverbrauch entsteht beispielsweise auch bei den wöchentlichen Testläufen der firmeneigenen Löscheinrichtung.

Bildquelle: Friedrich Friedrich

Für das Familienunternehmen ist es zentral, dass alle Pumpen der Sprinkleranlage für den Fall der Fälle funktionstüchtig sind: Als Experte für das professionelle Management von Akten gehört diese Absicherung zu den hohen Sicherheitsstandards des Mittelständlers.

Stromtankstellen für Kunden und Mitarbeiter in Griesheim

Rund 100 Kilometer weiter südlich entlang der A5 setzen sie ebenfalls verstärkt auf E-Power: Dort, in Griesheim, verfolgt die Friedrich Friedrich Darmstädter Speditions- und Möbeltransportgesellschaft mbH weiter konsequent den Ausbau nachhaltiger Energie. In diesem Zuge entstehen auf dem Gelände in der Wiesenstraße vier weitere Ladestationen inklusive Speichermedien für den E-Fuhrpark.

An den insgesamt fünf Stromtankstellen mit je zwei Ladeplätzen à 11 kW können sich künftig Mitarbeiter und Kunden kostenfrei bedienen. Die Montage der Ladesäule ist an einem Tag erledigt. Zeitintensiver sind die Vorarbeiten. Die Verlegung der Kabel etwa dauert einige Tage. Kosten je Doppel-Wallbox: rund 7.000 Euro ohne Vorarbeiten wie Fundament gießen oder Kabel verlegen.

Geplant ist außerdem eine zweite Photovoltaikanlage auf dem Hallengebäude als Ergänzung der Anlage auf dem Dach der Wiesenstraße 5, die das Unternehmen schon seit vielen Jahren mit Strom versorgt. Kosten für die Photovoltaikanlagen: ca. 320.000 Euro.

„Sobald die zusätzliche Stromproduktion und der Ausbau von Speichermedien einsatzbereit sind, wird tagsüber Energie erzeugt und bevorratet“ erklärt Geschäftsführer Oliver Gerheim. „Kehren abends dann die elektrobetriebenen Umzugsfahrzeuge von ihren Einsätzen zurück, füllt, quasi über Nacht, saubere E-Power die leeren Akkus wieder auf.“

Bildquellen: Jockel Streitz

Der BAX als Lösung für emissionsarmen Lieferverkehr

Im Herbst wurde er erstmals vorgestellt, während der Wintermonate wurde er von Fuhrparkbetreibern und Aufbautenherstellern ausgiebig getestet, im Frühjahr werden die ersten Fahrzeuge ausgeliefert und im Spätsommer soll er bereits seine EU-Typgenehmigung erhalten: der BAX 7.5 entfaltet auch bei seiner Markteinführung ein hohes Drehmoment. Das ist kein Zufall, denn hinter der neuen elektrischen Lkw-Marke aus Deutschland steckt kein Start-up, sondern zwei renommierte Spezialisten der Nutzfahrzeugindustrie mit mehr als 100 Jahren Erfahrung: BPW Bergische Achsen und Paul Nutzfahrzeuge entwickeln und produzieren den neuen E-Lkw nach den höchsten Qualitätsstandards der Automobilindustrie. Spediteure, Fahrer und Fuhrparkleiter wurden schon bei der Konzeption des Fahrzeugs einbezogen. Das erklärt die kompromisslose Ausrichtung des BAX 7.5 am Transportalltag. So ist der BAX 7.5 kein Verzichtsmobil, sondern ein robuster Alleskönner mit einer imposanten Nutzlast von drei Tonnen. Mit einem Leergewicht von nur 3,6 Tonnen und zulässigem Gesamtgewicht von 7,5 Tonnen ist das ein herausragender Wert, nicht nur für einem Elektro-Lkw. Der Bax 7.5 erreicht selbst mit Leichtbau-Kofferaufbau inklusive Ladebrücke (Gewicht etwa 900 Kilogramm) eine Zuladung von 3 Tonnen. Das ist ein Wert, bei dem mancher Diesel-Lkw derselben Gewichtsklasse nicht mithalten kann.

Die Achse ist der neue Motorraum

Die hohe Zuladung des BAX erklärt sich vor allem aus der besonderen Antriebstechnik: Sie sitzt nicht vor oder unter dem Fahrer, sondern in der Hinterachse: Die Antriebsachse „eTransport“ von BPW wuchtet mit zwei E-Motoren ein Drehmoment von jeweils 3.290 Newtonmetern auf die Räder – das sorgt für kraftvolle Fahrleistungen. Die maximale Achslast liegt bei 5,6 Tonnen. Das Antriebskonzept, das sich bereits seit 2018 bei der elektrischen Umrüstung von Lkw bewährt und mit zahlreichen Innovationspreisen ausgezeichnet wurde, benötigt weder Differenzialachse noch Kardanwelle – das kommt der Zuladung zugute, aber auch der Wartungsfreundlichkeit: was nicht da ist, kann nicht kaputt gehen. Die Einsparung dieser Komponenten spart zudem Gewicht und Bauraum. Die extrem kompakte Bauweise ermöglicht Fahrzeugbauern und -umrüstern noch größere Freiheiten als bei Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor. So kann der BAX 7.5 nicht nur mit dem bereits erwähnten Leichtbau-Kofferaufbau ausgerüstet werden, sondern beispielsweise auch mit einem Außenlift für die Möbellogistik oder als Ambulanz-, Feuerwehr-, Abschlepp-, Kehr- oder Müllfahrzeug genutzt werden. Kurz: BAX packt‘s.

Geschaffen für den Transportalltag

Mit „kleinem“ Batteriepaket erreicht der BAX bis zu 130 Kilometer Reichweite. Das „große“ Batteriepaket bringt den BAX 7.5 bis zu 200 Kilometer weit – ein absoluter Spitzenwert in diesem Segment. Die Hochvoltkomponenten sind so positioniert, dass sie doppelt crashgeschützt sind: Sie werden durch den Leiterrahmen und gleichzeitig durch einen zusätzlichen Stahlrahmen wirkungsvoll vor einem Seitenaufprall geschützt, ohne den verfügbaren Bauraum für individuelle Aufbauten zu begrenzen.

Ein Trumpf ist die Kabinen-Architektur des BAX 7.5: Der Fahrer sitzt in etwa auf Augenhöhe mit Fußgängern, Rad- und Motorradfahrern. So fällt auch das Ein- und Aussteigen wesentlich leichter als bei einem klassisch-hohen Truck, was gerade bei den häufigen Stopps im Stadtverkehr ein wahrer Segen ist. Eine Rückfahrkamera, ein Notbremsassistent, ein Spurhalteassistent und auf Wunsch auch ein Abbiegeassistent machen BAX 7.5 zu einer sicheren Sache. Für Komfort sorgen serienmäßig Klimaanlage, Sitzheizung, verstellbares Lenkrad, Zentralverriegelung, Tempomat, Freisprecheinrichtung und sogar Apple Carplay und Android Auto.

„Der BAX 7.5 ist für besondere Aufgaben geschaffen, nicht nur dank seiner enormen Nutzlast und der robusten Leiterrahmenkonstruktion. Fahrzeuge der Möbellogistiker sind wie auch Spezialfahrzeuge auf eine lange Lebensdauer ausgelegt. Beim BAX entfallen die wartungsintensiven Komponenten des Diesels wie Motor, Getriebe, Differenzial und Abgasreinigung – und was nicht da ist, kann auch nicht kaputt gehen“, berichtet Paul Joshua Gran, der im Produktmanagement & Strategischen Vertrieb Elektromobilität bei BPW tätig ist.

Der BAX: Bereits jetzt ausgezeichnet

Der BAX wurde kurz nach seiner offiziellen Premiere mit einem wichtigen Branchenpreis ausgezeichnet: Der 7,5-Tonner erhielt den Europäischen Transportpreis für Nachhaltigkeit (ETPN). Ausschlaggebend war nicht allein der E–Antrieb, sondern das nachhaltige Gesamtkonzept des Fahrzeugs. Die Jury bewertete die Neuentwicklung nach einem umfassenden Kriterienkatalog: Dazu zählten unter anderem die konkrete Schadstoffeinsparung in Herstellung und Betrieb und die messbaren wirtschaftlichen Effekte. Darüber hinaus wurde aber auch das Engagement der beteiligten Unternehmen für den Umwelt- und Klimaschutz, Mitarbeiter und Gesellschaft in die Bewertung einbezogen. Resultat: Der BAX 7.5 überzeugt in allen Disziplinen.

Alexander Wolter, Leiter Vertrieb und Produktmanagement Elektromobilität bei BPW: „Durch seinen Elektroantrieb ist der BAX nicht nur ressourcenschonend, sondern auch extrem leise. Damit ist der BAX wie geschaffen für die Nachtbelieferung in unseren Innenstädten.“ In den Niederlanden genehmigt der Staat leisen Transportfahrzeugen unter 72 dB/A eine Lieferung rund um die Uhr, sofern sie entsprechend zertifiziert sind und einen entsprechenden Aufkleber tragen. Auf diese Weise kann der städtische Verkehr wirkungsvoll entlastet werden. Der BAX würde die Vorgaben des sogenannten “PIEK”-Zertifikats erfüllen. Der niederländische Standard wurde von Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Belgien übernommen, allerdings steht hierzulande eine gesetzliche Genehmigung für den geräuscharmen Nachttransport noch aus.

Infotag E-Lkw

Die AMÖ veranstaltet gemeinsam mit dem Partnerverband BWVL am 13. September 2022 den "Infotag E-Lkw“ bei BPW Bergische Achsen in Wiehl. Sie erwartet ein abwechslungsreiches Programm mit der Vorstellung des BAX 7.5 (inkl. Probefahrt), Förder- und Leasingmöglichkeiten sowie Diskussionsrunden.

Die Einladung samt Anmeldelink senden wir den Mitgliedsunternehmen per E-Mail zu. Sollten Sie keine Einladung erhalten haben, kontaktieren Sie uns bitte unter info@amoe.de oder 06190-989813.

BAX meldet Standort, Reichweite und sogar Zuladung online

Wo steckt der Fahrer gerade? Welche Touren hat er schon abgearbeitet? Könnte er noch zusätzliche Ladung aufnehmen? Solche Fragen beantwortet BAX in Echtzeit – und ohne, dass der Fahrer unterwegs angerufen werden muss: Der neue E-Lkw aus Deutschland, der im Herbst erstmals offiziell vorgestellt wurde, hat serienmäßig ein Telematiksystem an Bord, das Fahrer, Fahrzeug, Fracht und Heimatbasis online vernetzt. Disponenten bzw. Einsatzleiter können auf diese Weise den Standort und alle wichtigen Fahrzeugzustände jederzeit über das cargofleet 3 Telematik-Portal einsehen. Das System zeigt neben Standort, Batterieladung und Restreichweite auch die Zuladung des Fahrzeugs an – das ermöglicht eine optimierte Routenplanung und Auslastung des Fahrzeugs. Eine Fahrstilanalyse mit Verbrauchsdaten und Stand-/Fahrzeitanalyse motiviert den Fahrer, besonders wirtschaftlich zu fahren.

Als Elektrofahrzeug ist der BAX weniger wartungsintensiv als ein Diesel – er kennt weder Zahnriemen noch Steuerkette oder Injektoren und andere Nebenaggregate. Die Telematik überwacht dennoch den Zustand von allen relevanten mechanischen, elektrischen und digitalen Komponenten und informiert online auch den Fuhrparkmanager: Was der Fahrer auf dem Armaturenbrett sieht, sieht gleichzeitig auch die Zentrale – sie wird sicherheitshalber gewarnt, falls ein Fahrer einmal ein Warnsignal übersieht. Der BAX Remote Service Support sorgt dafür, dass die Werkstatt einen Fehler bereits identifiziert, bevor das Fahrzeug zur Wartung oder Reparatur vorfährt – das spart wertvolle Zeit.

Das Telematiksystem im BAX stammt von idem telematics. Als systemoffene Plattform lässt es sich mit allen marktgängigen Transportmanagementsystemen verbinden. Die Telematikbox von idem telematics ist so robust konzipiert wie das ganze Fahrzeug; die Hard- und Software hat sich in härtesten Einsatzszenarien bewährt.

Während Transport-Telematiksysteme zunehmend im Schwerlastverkehr Verbreitung finden, sind sie bei Verteilerfahrzeugen, Vans und Transportern noch eher die Ausnahme. „Durch die serienmäßige Telematik im BAX werden Informationen über Reichweite und Zuladung in den Transportprozess eingebunden. So erschließen wir auch rein auf die letzte Meile fokussierten Speditionen wirtschaftliche Vorteile. Fahrer und Einsatzleiter lernen auf diese Weise sehr schnell, die Fähigkeiten des Fahrzeugs besser einzuschätzen und optimal auszuschöpfen – nicht zuletzt durch die herausragende Zuladekapazität und Reichweite. So ist sichergestellt, dass der BAX nicht unter seinen Möglichkeiten bleibt, sondern auch richtig gefordert wird“, ergänzt Wolter.

BPW entwickelte nicht nur den elektrischen Antrieb, der in der Hinterachse des Fahrzeugs verbaut ist, sondern kümmerte sich auch um die Systemintegration des Gesamtfahrzeugs: So haben die Softwareingenieure bei BPW die Komponenten wie das Antriebs-

system, die Batteriesteuerung und Telematik sowie weitere Fahrzeugkomponenten bis zur Klimaanlage und Infotainment ins Fahrzeug integriert.

Zwei führende Unternehmen der Nutzfahrzeugindustrie stecken hinter BAX

Vieles an BAX ist typisch deutsch: Der Leistungs- und Qualitätsanspruch, der Fokus auf Nutzwert – aber auch die Abstammung. Hinter der neuen Marke für Elektro-Lkw stecken zwei Branchenführer und Global Player der Nutzfahrzeugindustrie. Beide Familienunternehmen verbinden auch jenseits der Begeisterung für Innovation viele Gemeinsamkeiten.

Josef Paul ist Vollblutunternehmer aus echtem Schrot und Korn – mit einer ansteckenden Begeisterung für sein Metier: Spezialfahrzeuge. Seit 2018 baut Paul dieselgetriebene Lkw zu Elektrofahrzeugen um und setzt dabei auf einen elektrischen Achsantrieb von BPW. So ließ sich unter anderem die Berliner Stadtreinigung BSR von Paul 28 Mercedes Vario zu Stromern umbauen – dabei werden bei Paul nicht nur die schweren Komponenten wie Diesel, Getriebe, Antriebsstrang und Abgasreinigung entfernt und Antriebsachse und Batterien eingesetzt, sondern das ganze Chassis und Führerhaus grundlegend neu konzipiert. Das Ergebnis ist ein robustes emissionsfreies Kommunalfahrzeug, das auch im harten Wintereinsatz mit Schneeräumschild nicht zimperlich ist. Weil die wartungsintensiven „öligen" Komponenten entfallen, bescheren Paul und BPW den Lkw-Veteranen ein neues, langes und nicht zuletzt kosteneffizientes Leben.

Zahlreiche Transportunternehmen, Versender und Kommunen wurden auf die Elektro-Umbauten aufmerksam, weil die Fahrzeuge ungleich robuster, alltagstauglicher und vielseitiger waren als alles, was bisher auf dem Markt war. Dabei wurde immer öfter der Ruf nach einem Neufahrzeug laut. Im Herbst letzten Jahres stellen Paul und BPW die Nutzfahrzeugmarke BAX und das Modell BAX 7.5 vor. Dass das Projekt BAX so schnell auf die Räder gestellt werden konnte, lässt sich auf die Ähnlichkeit der Unternehmenskulturen bei Paul und BPW zurückführen: Beides sind familiengeführte Unternehmen und internationale Branchenführer in ihren Bereichen, beide gehören zu den Innovations- und Transformationstreibern der Transport- und Nutzfahrzeugindustrie. Manche Übereinstimmung verblüfft: Sowohl Paul als auch BPW wurden bereits vor rund 120 Jahren gegründet und gingen jeweils aus einem Schmiedebetrieb hervor.

Der Ursprung von BPW liegt in der Erfindung der sogenannten „Patentachse", die erstmals arbeits- und zeitintensive Schmieren von Fuhrwerksachsen überflüssig machte – dies erhöhte die Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit des Fahrzeugs und senkte damit die Betriebskosten. Fuhrwerkshersteller konnten diese Achsen besser verkaufen. An diesem Erfolgskonzept hat sich kaum etwas geändert: BPW sieht sich auch heute unverändert als Mobilitätspartner der Fahrzeugbetreiber und Systempartner der Fahrzeughersteller und beschäftigt weltweit etwa 7.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ihr Kontakt

Paul Joshua Gran
Product Management and Strategic Sales
Tel.: +49 (0)2262 78-2132
Gran@bax.de

Alexander Wolter
Leiter Vertrieb und Produktmanagement
Tel.: +49 (0)2262 78-1064
WolterA@bpw.de

www.bpw.de I www.bax.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

PROJEKT AUS DER SCHWEIZ

Der Umstieg auf E-Lkw ist heute schon machbar

Zu wenig Reichweite, zu teuer, lohnt sich nicht: So äußern Unternehmerinnen und Unternehmer ihre Verunsicherung und Vorurteile gegenüber der Elektrifizierung in der Möbellogistik. Warum das nicht ganz berechtigt ist, beweist das 2008 gegründete Unternehmen DESIGNWERK aus Winterthur in der Schweiz, das bereits seit mehr als fünf Jahren erfolgreich E-Lkw produziert.

Bildquelle: Designwerk

Im Jahr 2016 startete das Unternehmen die Entwicklung vier vollelektrischer 26-Tonnen Abfallsammelfahrzeuge. Ein Projekt, das mit Erfolg gekrönt sein sollte, wurde es 2020 doch mit dem Energiepreis Watt d'Or ausgezeichnet. Und auch einen Eintrag ins Guinness-Buch der Rekorde gab es schon: Erst im September 2021 stellte Designwerk mit einem E-Lkw von DPD Schweiz unter Beweis, dass man ohne Zwischenladung 1.100 Kilometer weit fahren kann.

Nur knapp vier Wochen später rollte dann mit einem Paukenschlag das aktuelle Flaggschiff aus dem Werkstor der Innovationsschmiede aus Winterthur: „Unser neues Flaggschiff ist ein Schwerlast-Lkw, der mit 900 kWh-Akkukapazität in der Schweizer Topografie voll ausgeladen Reichweiten von über 500 Kilometern packt", sagt Designwerk-CEO Adrian Melliger. Die nutzbare Kapazität liege bei 765 kWh. Der Verbrauch pendele sich bei rund 160 kWh pro 100 Kilometer ein. „Eine wahre Revolution im Nutzfahrzeugsektor."

Aktuell bewähren sich mehr als 100 E-Lkw aller Klassen des eidgenössischen Herstellers im tagtäglichen Einsatz. Allein im Jahr 2021 fuhren die bisher zugelassenen

Jetzt kostenlos beraten lassen!

Wer sich für E-Lkw interessiert, den treiben früher oder später zahlreiche Fragen um: Wie lade ich so einen Lkw? Wie versichere ich so ein Fahrzeug? Und gerade beim Thema Fahrzeugbeschaffung: Was ist mit Fördermöglichkeiten?

Für den deutschen Markt arbeitet die Designwerk Group mit dem Wirtschaftsdienst Güter und Logistik (WGL) zusammen, dessen Angebote auch Mitgliedsunternehmen der AMÖ zugänglich sind. „Uns ist allen bewusst, dass die gesamte Logistikbranche in zunehmendem Maße vor großen Herausforderungen steht. Wir begreifen diese Herausforderungen als Chance und haben verstanden, dass man nur gemeinsam mit ernstzunehmenden Interessenvertretern der Branche, den Unternehmen selbst und starken Partnern die Zukunft gestalten kann", erklärt Gunnar Persson, der Geschäftsführer der WGL GmbH.

Der WGL fungiert als Dienstleister und als Bindeglied zwischen den OEM-Partnern und den Unternehmen der Logistikbranche. Inzwischen unterstützt der Wirtschaftsdienst über 2.000 Logistiker kostenfrei bei den Themen Fahrzeugbeschaffung, Fahrzeugfinanzierung, Versicherung und biologische Abwasserreinigung für Lkw/KST-Waschanlagen. Eine unabhängige Fördermittel- und Versicherungsberatung sowie Einbindung der Ladeinfrastruktur in bestehende Betriebsabläufe runden dieses Angebot ab. „Für uns ist es wichtig, dass es am Ende einer Beratung für den Unternehmer keine offenen Fragen zum Thema Elektromobilität mehr gibt", so Persson.

Ihr Kontakt:

Gunnar Persson
Telefon: +49 (0)2652 937 8720
g.persson@wgl-gmbh.de

Bildquelle: Designwerk

80 Prozent aller Fahrprofile lassen sich schon heute rein elektrisch abdecken.

Adrian Melliger
Designwerk-CEO

Designwerk-E-Lkw mehr als eine Million Kilometer. Aufgrund der hohen Nachfrage soll die Produktionskapazität in Winterthur kontinuierlich ausgebaut werden. Seit 2021 ist die Volvo Group an der Designwerk Group beteiligt, um ihr bestehendes Angebot im Bereich der Nischenprodukte und -lösungen zu ergänzen.

„Gerade in der Logistikbranche ist der Wechsel zur Elektromobilität ein großer Schritt für die Unternehmen“, sagt Mellinger. Zwar müssten sie sich Herausforderungen wie Reichweite, Sicherheit und Ladeinfrastruktur stellen. „Nicht zuletzt sind E-Lkw wartungsärmer als Verbrenner, profitieren von vielen steuerlichen Vorteilen und vermitteln ein bisher noch nie dagewesenes Fahrgefühl.“ Laut Mellinger insgesamt eine spannende Veränderung, „die mittelfristig unserer Umwelt zugutekommen wird“.

Elektromobilität rechnet sich: E-Lkw für die Möbellogistik

Mit der aktuell staatlichen Förderung von 80 Prozent der Mehrkosten für Fahrzeuge und Infrastruktur sowie aufgrund der steigenden CO_2-Bepreisung von Dieselkraftstoff beziehungsweise einer entsprechenden CO_2-abhängigen Maut könnten Lkw-Betreiber nicht nur Kosten sparen, sondern auch Erfahrungen bei der anstehenden Umstellung auf emissionsfreie Lkw-Antriebe sammeln. Mit Blick auf die bevorstehenden Diesel-Fahrverbote in einigen europäischen Städten bieten Elektro-Lkw außerdem die Möglichkeit, weiterhin in Umweltzonen einzufahren. Besonders im Transportgewerbe könnte das Verbot zu wirtschaftlichen Einbußen führen. Gerade für die Unternehmen in der Möbel- und Umzugslogistik bietet sich die Elektrifizierung der Lkw-Flotte an. Dass die tonnenschweren Lkw tatsächlich nicht nur emissionsfrei, sondern auch geräuscharm über die Straßen fahren können, ist gerade in Ballungsräumen ein enormer Vorteil. Bereits ab einer Laufleistung von 5.000 Kilometern im Monat ergibt sich ein variabler Gesamtvorteil von ca. 3.000 Euro, im Vergleich zu einem konventionellen Euro-6 Diesel-Lkw. Mit 35.000Nm Drehmoment und einer Leistung von 680PS beeindruckten die Schweizer Lkw selbst hartgesottene Dieselverfechter nachhaltig.

Fahren, laden und speichern

Zum Portfolio der Schweizer zählen ebenfalls mobile Schnellladegeräte und modulare Hochvolt-Batterien. Die eigens entwickelten Schnelllader kommen unter anderem bei Europas Premium-Fahrzeugherstellern zum Einsatz. Sei es in Entwicklungsabteilungen, Werkstätten oder während Veranstaltungen. Die hohe Flexibilität und ein Wechselkabelsystem machen Schnellladungen praktisch, einfach und überall verfügbar.

E-Lkw mieten statt kaufen

Über die WGL Mobility Services bietet der Dienstleister Transporter, Lkw und Pkw für die Langzeitmiete an. Seit neuestem gehören auch die E-Lkw von Designwerk zum Portfolio des Logistikdienstleisters. Zusammen mit Designwerk und der Greiwing Truck and Trailer GmbH & Co. KG bietet WGL einen E-Lkw bereits ab 5.350 Euro in der Full-Service-Miete inklusive Wartung und Verschleiß an. Vorteile sind u.a. Steuer- und Mautbefreiung, höchste Ladegeschwindigkeit mit bis zu 350 kW linear, volle Kostentransparenz und eine faire Rücknahme nach 48 Monaten Mietdauer.

Ihr Kontakt

Jens Bahrmann
Key Account Manager Europe North
jens.bahrmann@designwerk.com

E-Bikes und Co.: Transport von Fahrzeugen als Gefahrgut

Wird ein Fahrzeug befördert, kann es Gefahrgut darstellen. Dann sind besondere Vorschriften einzuhalten, etwa das Europäische Übereinkommen über den grenzüberschreitenden Transport von Gefahrgut (ADR). Wer Gefahrgut befördert, muss entsprechend geschult sein.

Fahrzeuge mit Verbrennungsmotoren (UN 3166) und batteriebetriebene Fahrzeuge (UN 3171) stellen gemäß dem ADR Gefahrgüter der Klasse 9 dar. Für Beförderungen von Fahrzeugen auf der Straße gelten insbesondere die Sonderverschriften (SV) 388, 666 und 667. Gemäß der SV 388 gilt die Eintragung der UN-Nummer 3166 für Fahrzeuge, die mit Verbrennungsmotoren, Brennstoffzellen oder entzündlichem Gas angetrieben werden. Dies schließt auch elektrische Hybridfahrzeuge ein, die mit eingebauten Batterien transportiert werden. Für Fahrzeuge, die ausschließlich mit Batterien angetrieben werden, gilt die UN-Nummer 3171, sofern sie mit den eingebauten Batterien befördert werden. Werden Fahrzeug und Batterie getrennt voneinander befördert, gelten andere Vorschriften.

Anpassung der ADR wahrscheinlich

Fahrzeuge im Sinne der SV 388 sind selbstfahrende Geräte zur Beförderung einer oder mehrerer Personen oder von Gütern. Dies sind zum Beispiel Personen- und Lastkraftwagen, Motorräder, Motorroller, Fahrräder mit Motor (E-Bikes und Pedelecs), Rollstühle, Aufsitzrasenmäher, Boote und Flugzeuge. Dies schließt auch Fahrzeuge ein, die in einer Verpackung befördert werden. Die SV 388 gilt außer für Fahrzeuge auch für Geräte wie Rasenmäher, Modellboote oder Modellflugzeuge, die durch Blei-Säure- und Natrium-Batterien angetrieben werden (UN 3171). Geräte, die durch Lithium-Batterien angetrieben werden, fallen je nach konkreter Ausprägung unter die Eintragungen UN 3091, UN 3481 oder UN 3536.

Die SV 666 enthält keine gesonderten Vorschriften für den Transport von reinen Elektrofahrzeugen (UN 3171) oder für die in Hybridfahrzeugen eingebauten Batterien, sodass ihr Transport bisher nicht dem ADR unterliegt. Es ist jedoch nicht auszuschließen, dass sich dies in naher Zukunft ändern wird. Ist eine in einem Fahrzeug oder Gerät eingebaute Lithium-Batterie beschädigt oder defekt, greifen die oben genannten Freistellungen jedoch nicht. Es kommt die SV 667 zur Anwendung.

www.unterweisungs-manager.de

UV Universum Verlag

Bildquelle: Volta Trucks

Für sicherere und nachhaltigere Städte

Aktuelle Statistiken von Transport for London zeigen, dass 26 Prozent der tödlichen Fußgängerunfälle und 78 Prozent der tödlichen Radfahrerunfälle unter Beteiligung von Lkw geschehen – und das obwohl Lkw nur vier Prozent der zurückgelegten Straßenkilometer ausmachen.

Sicherheit steht im Zentrum von Volta Trucks, mit dem ehrgeizigen Ziel, die sichersten Nutzfahrzeuge für innerstädtische Zustellungen zu produzieren.

Indem wir den Volta Zero ohne Verbrennungsmotor entwickelten, war ein völliges Überdenken der etablierten Konstruktionsprinzipien für Lkw möglich, was zu erheblichen Verbesserungen sowohl für Fahrer als auch für Fußgänger führte. Durch den Wegfall des Verbrennungsmotors sitzt der Fahrer eines Volta Zero in einer mittigen Fahrposition mit einer viel niedrigeren Sitzhöhe als bei einem herkömmlichen Lkw. Diese Kombination, zusammen mit dem umglasten Kabinendesign, bietet dem Fahrer eine weites Sichtfeld von 220 Grad, wodurch nicht nur tote Winkel vermieden werden, sondern die Augenhöhe mit Fußgängern und anderen Verkehrsteilnehmern in der Nähe eine einfache visuelle Kommunikation ermöglicht.

Der Schutz von gefährdeten Verkehrsteilnehmern wird ferner durch den Einsatz von Rücksichtkameras verbessert,

welche die traditionellen Spiegel ersetzen, eine 360-Grad Kamera mit Vogelperspektive, die dem Fahrer die komplette Umgebung zeigt, und Toter-Winkel-Warnsysteme, die Objekte seitlich des Fahrzeugs registrieren.

Hochwertiger Arbeitsbereich

Das einzigartige Design des Volta Zero vermittelt dem Fahrer ein erstklassiges Arbeitsumfeld, was die Rekrutierung und Bindung von Arbeitskräften für Flottenbetreiber einfacher macht. Die mittige Sitzposition erleichtert den Ein- und Ausstieg des Fahrers. Die niedrige Einstiegshöhe ermöglicht einen sicheren und einfachen Zugang durch schnell öffnende Schiebetüren, direkt auf den Bürgersteig und niemals auf die verkehrsreiche Fahrbahn. Darüber hinaus wurde der Fahrkomfort durch Minimierung der kognitiven Überlastung optimiert. Die Kabine ist modern, geräumig und mit intuitiven Benutzeroberflächen ausgestattet.

Etablierte Technologiepartner

Anstatt die gesamte Technik von Null an aufzubauen, verlässt sich Volta Trucks bei den Komponenten auf die neuesten und bewährtesten Technologien. Der elektrische Antrieb stammt von Meritor und befindet sich im Heck des Fahrzeugs und die Batterien von Proterra, einem amerikanischen Batteriehersteller, der seit vielen Jahren im elektrischen Bereich tätig ist. Es sind zwei verschiedene Batterie-Pakete erhältlich: Die kleinere Version hat 16 kWH und die größere Version 225 kWh, die für Kühlfahrzeuge geeignet ist und eine Reichweite von etwa 200 km ermöglicht.

Volta bleibt der Strategie auf bewährte und bestehende Strukturen zurückzugreifen auch bei der Wahl des Produktionsstandortes treu. Der Volta Zero wird in Steyr, Österreich, produziert werden, wo ein Teil des Fahrzeugherstellers, MAN Truck & Bus, ansässig ist.

Da sowohl die notwendigen Maschinen als auch die Produktionshallen bereits vorhanden sind, ebenso wie die Leute mit dem Know-how, wie man Lkw und elektrische Fahrzeuge baut, ist es Volta Trucks durch die Wahl von Steyr als Produktionsstätte möglich, seine Produktion rasch hochzufahren. Während MAN seine Produktion runterfährt, bereitet Volta Trucks den Standort für den Beginn der Serienproduktion noch in

Bildquelle: Volta Trucks

Der nachhaltigste Fahrzeughersteller der Welt zu sein, lautet seit 2019 die Vision des schwedischen Multiunternehmers Carl-Magnus Norden. Obwohl damals noch ein Neuling in der Nutzfahrzeug-Branche, war Norden klar, dass Elon Musk mit der Einführung des Model 3 die Elektrofahrzeugbranche umwälzen würde – in nur wenigen Wochen waren hunderttausende Bestellungen eingegangen. Carl-Magnus erkannte rasch, dass es bei Lkw nichts Vergleichbares gab, besonders nicht im Bereich innerstädtische Logistik. Er tat sich mit Kjell Walloen zusammen, der über Erfahrung bei Ford, Volvo Cars und Polestar verfügte; Sie beschlossen, gemeinsam vollelektrische Nutzfahrzeuge zu entwerfen, um den Weg der Branche in Richtung Schadstofffreiheit zu unterstützen und zu beschleunigen.

Ein Jahr später wurde Volta Zero ins Leben gerufen, das weltweit erste spezialgefertigte, vollelektrische, große Nutzfahrzeug, das für innerstädtische Zustellungen entwickelt wurde.

Carl-Magnus Norden,
Gründer von Volta Trucks

Der Volta Zero

Antrieb/Chassis

Motor:	Meritor Elektro-Hinterachse
Batterie:	2-3 Proterra-Pakete mit je 75 kWh netto
Ladeleistung:	22-150 kW
Reichweite:	150-225 Kilometer
Fahrwerk:	Einzelradaufhängung vorn, Luftfederung ringsum

Abmessungen und Gewichte

Länge/Breite/Höhe:	9.200/2.550/3.470 mm
Radstand:	4.800 mm
Zul. Gesamtgewicht Zuladung:	16.000 kg
Zuladung:	8.200 kg
Länge/Breite/Höhe Laderaum:	6.930/2.484/2.230 mm
Volumen Laderaum:	37,7 m3
Paletten-Stellplätze:	16

diesem Jahr vor. Dazu gehören der Umbau von Gebäuden, die Installation von Maschinen und vor allem die Mitarbeiterschulung.

"Das Tolle daran ist, dass bereits alles da ist. Wir wollen mit Leuten zusammenarbeiten, die sich bestens mit der Montage von Lastwagen auskennen. Ein Grund für die Entscheidung von Volta Trucks, die Fabrik nach Österreich zu verlegen, war auch die Überlegung, das Risiko und die Investitionen zu reduzieren - und in der Lage zu sein, rasch auf den Markt zu kommen“, sagt Carl-Magnus Norden.

Die Produktion der Fahrzeuge in Österreich ermöglicht eine weitere CO2-Reduktion durch die Nähe zum Markt sowie zum Sitz des größten Kunden, DB Schenker.

Die Produktion beginnt im Jahr 2023 mit einem geplanten Produktionsvolumen von 5.000 Fahrzeugen in den ersten 12 Monaten und soll bis zu 27.000 Fahrzeuge im Jahr 2025 erreichen. Bis dahin wird Volta Trucks auf allen wesentlichen Märkten Europas ebenso wie in den USA präsent sein. Der 16-Tonnen-Lkw kommt als erster auf den Markt, gefolgt von drei weiteren Modellen im Portfolio, u.a. 7,5-, 12- und 18-Tonnen-Ausführungen.

Im November 2021 gab Volta Trucks mit der Bestellung von 1.470 Fahrzeugen durch DB Schenker den größten Kauf von vollelektrischen Nutzfahrzeugen in Europa bekannt. Als Teil der Partnerschaft wird DB Schenker den ersten Prototyp von Volta Zero Trucks unter echten Betriebsbedingungen im Frühjahr und Sommer 2022 einsetzen. Die Ergebnisse dieser Tests werden in die Serienproduktion integriert werden. Der Auftragsbestand von Volta Trucks umfasst nun insgesamt rund 6.000 Fahrzeuge, mit einem Auftragswert von circa 1,3 Milliarden Euro.

Eine grundlegende Einsicht, die Carl-Magnus dazu brachte, 2019 mit Volta Trucks loszulegen, war die Umstellung von Verbrennungsmotoren auf batteriebetriebene Elektrofahrzeuge, die für Flottenbetreiber eine große und unterschätzte Herausforderung darstellt.

Da Flottenbetreiber seit Jahrzehnten ihre Geschäfte rund um Verbrennungsmotor-Fahrzeuge optimieren, was für ihr Geschäft von essentieller Bedeutung ist, hat der Verzicht auf diese Technologie weitreichende Auswirkungen und ist daher eine Entscheidung, die sie nicht leichtfertig treffen. Der Übergang vom Verbrennungsmotor

zum Elektroantrieb verlangt auch, dass Arbeitsprozesse umgestaltet und Mitarbeiter umgeschult werden, von Fahrern und Technikern bis zu den Flottenbetreibern.

Truck-as-a-Service (TaaS) ist die umfassende Komplettlösung von Volta Trucks, die alle kritischen Punkte bei Flotten, die auf Elektroantrieb umgestellt werden sollen, berücksichtigt. Gegen eine kalkulierbare Monatsgebühr erhalten Kunden einen Volta Zero-Lkw sowie alle Serviceleistungen, die notwendig sind, um eine elektrische Flotte zu betreiben und maximale Verfügbarkeit zu erzielen.

Dazu gehören die Beurteilung, Beschaffung und Einrichtung einer voll finanzierten Ladeinfrastruktur, ein umfassendes Service- und Wartungspaket, eine Fahrzeugfinanzierung unter Berücksichtigung der Gesamtbetriebskosten sowie Versicherungsoptionen und Zugang zu allen Software-Updates. Darüber hinaus inkludiert TaaS ein umfassendes Schulungspaket für Fahrer, Flottenbetreiber und Techniker.

Dank seiner Finanzierungslösungen und fortlaufenden technischen Neuerungen kann Volta Trucks sich auch um die Vermögenswerte und das technologische Risiko der Kunden kümmern, während sie die Möglichkeit haben, die Kostenvorteile vom ersten Tag an zu nutzen. Die Lösung ist hinsichtlich der spezifischen Anforderungen der Anwendungsfälle und Geschäftsmodelle der Kunden maßgeschneidert.

Kontakt

Sie sind daran interessiert, auf eine vollelektrische Lieferfahrzeugflotte umzustellen und damit die Innenstädte für alle sicherer und nachhaltiger zu machen? Dann schreiben Sie uns!

Pauline Norden
Marketing & Communications Manager
pauline.norden@voltatrucks.com

Celina Mittelsten Scheid
Business Development Manager
celina.mittelstenscheid@voltatrucks.com

Bildquelle: Volta Trucks

Kosten und Subventionen

Dank seines innovativen elektrischen Antriebsstrangs enthält der Volta Zero 90 % weniger mechanische Teile als ein vergleichbares Fahrzeug mit Verbrennungsmotor. Dadurch strebt Volta Zero dieselben oder niedrigere Gesamtbetriebskosten im Vergleich zu gleichwertigen dieselbetriebenen Fahrzeugen an. Die Gesamtbetriebskosten sind schätzungsweise 5-10 % niedriger als jene von klassischen Verbrennungsmotoren – ein wesentlicher Anreiz für eine Umstellung auf Elektrofahrzeuge.

Eine Rolle spielt dabei auch die Subventionspolitik des jeweiligen Landes.
Bis 2025 hat Volta Trucks aber vor, auch ohne staatliche Unterstützungen einen Gesamtbetriebskosten Vorteil gegenüber Verbrennungsmotoren anzubieten.

Da der Volta Zero von Grund auf für eine rein elektrische Reichweite von 150 bis 200 km konzipiert ist, wird er bis 2025 die Emission von geschätzten 1,2 Millionen Tonnen an CO2 verhindern. Volta Trucks nimmt jetzt Vorbestellungen für die Lieferung des Volta Zero im Jahr 2023 entgegen.

DIE AMÖ NIMMT ABSCHIED VON JÜRGEN KIRCHNER

„Erfahrung ist durch nichts zu ersetzen!“

Das war der Spruch, der hinter dem Schreibtisch von Jürgen Kirchner hing und der in jedem virtuellen Termin mit ihm genau über seinem Kopf sichtbar war. Doch lassen wir diesen Spruch nicht einfach so stehen:

„Erfahrung ist durch nichts zu ersetzen“, wenn man etwas Sinnvolles mit ihr anstellt. Wenn sie einen selbst nicht blockiert, sondern voranbringt. Wenn sie nicht als Ausrede genutzt wird, Dinge immer wieder genau gleich zu machen. Wenn sie nicht als Ausrede genutzt wird, um Neues abzubügeln. Wenn sie bereitwillig geteilt und als Anknüpfungspunkt bereitgestellt wird. Wenn sie als Ausgangspunkt für Neues und wieder neue Erfahrungen genutzt wird. All das tat Jürgen Kirchner.

Jürgen war ein geduldiger Zuhörer und willkommener Ratgeber. Durch seine offene und den Menschen zugewandte Art hat er schnell den Zugang zu anderen Menschen gefunden. Viele Unternehmen der Branche hat er über Jahrzehnte begleitet und zu ihrem Erfolg entscheidend beigetragen.

Jürgen hat die Branche geprägt. Nicht nur wenn es um die Neuausrichtung des eigenen Unternehmens ging, war sein Rat wertvoll. Auch bei der immer schwieriger werdenden Suche nach Nachfolgerinnen und Nachfolgern war er häufiger Begleiter. Und trat tatkräftig als Vermittler zwischen Alt und Jung auf. Dabei stellte er seine umfassende Erfahrung bereitwillig zur Verfügung und gestaltete nicht nur ernst, sondern auch humorvoll mit. Jürgen Kirchner wusste, dass Humor wichtig ist, um Erfahrungen für die Unerfahreneren verdaubarer zu machen.

Ebenso wichtig war ihm der Austausch mit den Unternehmern der Branche. Das jährlich stattfindende Chefseminar am Spitzingsee lag ihm besonders am Herzen. Seine Freude, dass das Seminar nach dem Corona-bedingten Ausfall in den vergangenen beiden Jahren zu Beginn dieses Jahres endlich wieder stattfinden konnte, war groß. Sichtlich genoss er diesen Austausch und dass so viele Unternehmer, die von seinen Erfahrungen profitieren konnten, immer gerne mit ihm am Spitzingsee waren.

Humorvoll wurde es immer dann, wenn Jürgen Kirchner die ein oder andere Anekdote aus der Vergangenheit zum Besten brachte. Er war das lebende Lexikon der Möbelspedition, der aus den Zeiten zu berichteten wusste, als es noch einen gesetzlich fixierten Tarif für die Spediteure gab, dessen Einhaltung von der Frachtenprüfung streng kontrolliert wurde. Auch von den Exkursionen und Bildungsfahrten zum Beispiel nach Frankreich und in die USA wusste er zu erzählen. Auch diese Erfahrungen hat Jürgen Kirchner immer wieder zur Verfügung gestellt.

Bildquelle: privat

Bis zu seinem Tod hat Jürgen Kirchner den hessischen Fachverband als Geschäftsführer betreut und seine Unternehmensberatung, die Kirchner UG, fortgeführt. Man müsse den Geist auch weiter fit und jung halten. Hierdurch bleibe man gesund. Und die Arbeit im Fachverband und als Unternehmensberater halte eben seinen Geist wach, so sein Credo.

Jürgen Kirchner hat die Branche geprägt. Er hat seine Erfahrungen geteilt und sie anderen zur Verfügung gestellt. Er, seine Erfahrungen, seine Erzählungen und sein Rat werden uns fehlen.

Tun wir es ihm gleich, teilen wir alle unsere Erfahrungen, ohne dabei die Gestaltung der Zukunft aus den Augen zu verlieren. Ich denke, dass es Jürgen Kirchner gefallen würde, wenn unsere Branche aktiv ihre eigene Zukunft gestaltet und dabei seine Erfahrungen mit einbezieht und auf ihnen aufbaut.

Du wirst uns fehlen, lieber Jürgen.

Trauer um Sabine Hartmann

Die AMÖ nimmt Abschied von Sabine Hartmann. Die Geschäftsführerin der Hartmann International Umzug & Projektlogistik GmbH & Co. KG verstarb am 5. Juni 2022 nach kurzer, schwerer Krankheit.

Sabine Hartmann entstammt einer engagierten Unternehmer-Familie und übernahm gemeinsam mit Bruder Andreas im Jahr 2001 das Familienunternehmen mit über 160 Jahren Erfahrung in fünfter Generation.

Ihre Tatkraft und Energie hat sie neben ihrer Haupttätigkeit in vielen Projekten der Verbände eingebracht und die Interessen der Mitglieder dabei stets im Auge behalten.

Vor fast genau 30 Jahren, am 18. Juni 1992 wird Sabine Hartmann in Leipzig erstmalig in den Vorstand der Gruppe Internationaler Möbelspediteure (GIM) gewählt. 2001 ernennt sie der GIM-Vorstand zur Vorsitzenden. Ihr Engagement im Vorstand der GIM legt Sabine im Jahr 2016 nach 25 Jahren nieder. Dabei blickt sie auf 15 Jahre als GIM-Vorsitzende zurück.

Eifriges Organisationstalent

Sabine Hartmann liebte es aber auch, Veranstaltungen zu organisieren und als Gastgeberin für das Wohl ihrer Gäste zu sorgen. Dabei legte sie viel Wert auf die Auswahl der Locations, des Essens und der Getränke. Besonders ihr Engagement zur Organisation der FIDI-Tagung 2002 wird uns positiv in Erinnerung bleiben: 2002 musste die FIDI ihre Tagung in Kairo absagen und erklärt Berlin kurzfristig als neuen Veranstaltungsort. Das Orga-Team schafft es dabei innerhalb von wenigen Monaten, auch den GIM-Abend für 672 Gäste auf die Beine zu stellen – eine Party mit reichhaltigem Buffet und DJ im alten Berliner Wasserwerk.

Parallel zur Tätigkeit in der GIM engagiert sich Hartmann von 2009 bis November 2018 im Vorstand der FEDEMAC. Von Oktober 2012 bis September 2015 hat sie dabei als Schatzmeisterin die Finanzen der FEDEMAC fest im Griff. Von September 2015 bis November 2018 führt Sabine Hartmann die Geschicke der FEDEMAC als erste Präsidentin.

2008 wird Hartmann ins Präsidium der AMÖ aufgenommen. Dort war sie bis zu ihrem Ausscheiden im Jahr 2019 insbesondere für die internationalen Themen zuständig und das Bindeglied des AMÖ-Präsidiums zur FEDEMAC.

Von 2005 bis 2022 betätigte sich Sabine Hartmann außerdem als Delegierte des Landesverbandes Möbelspedition und Logistik im VVWL.

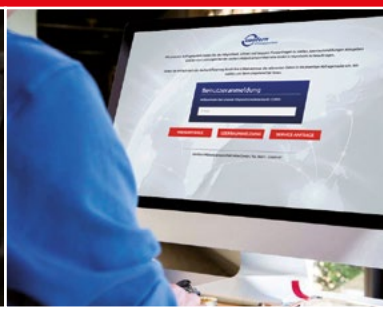
Freude auf neuen Lebensabschnitt

Seit September 2021 lebte sie mit Ehemann Frank in ihrem neuen Zuhause in der Innenstadt von Paderborn, in unmittelbarer Nähe zu Sabines Eltern, denen sie öfter hilfreich zur Seite stand. Weil der Garten des alten Domizils dann doch zu viel Arbeit machte, hatten Sabine und Frank ein Penthouse in zentraler Lage gewählt. Mit viel Liebe hatte Sabine das neue Nest ausgestattet und freute sich auf den neuen Lebensabschnitt.

Die AMÖ- und GIM-Verbandsfamilien trauern um eine angesehene Persönlichkeit, die viel zu früh von uns gegangen ist. Ihr Andenken werden wir stets in würdiger Erinnerung halten.

Bildquelle: privat

Bremsen Sie die Spritpreise aus!



Jeder gefahrene Kilometer schmälert Ihren Gewinn – heute mehr denn je. Vermeiden Sie teure Leerfahrten. Optimieren Sie Ihre Transportdienstleistungen mit COMIS, der Lösung für effizientes Disponieren. Ihre Vorteile:

- ✔ Weniger Kraftstoffverbrauch durch optimierte Strecken- und Transportplanung
- ✔ Geringere Sprit- und Mautkosten
- ✔ Bessere Auslastung Ihres Fuhrparks
- ✔ Höhere Rentabilität und Planungssicherheit

Profitieren Sie von unserem Know-how.
Nutzen auch Sie unsere COMIS-Lösung für Ihren Vorteil online unter:
https://dispo.confern.de oder direkt unter 0621-3303-147.

confern Umzugspartner

confern Möbeltransportbetriebe GmbH, 68199 Mannheim, www.confern.de