MöbelLogistik

2023/03

GEMEINSCHAFT WIRKT

Bildquelle: AMÖ/Kreativmedia

VORFREUDE AUF DIE JAMOE

Vom 16. bis 18 Juni trifft sich die Zukunft der Logistik im Hotel Schloss Montabaur

Bildquelle: Transratio

Bildquelle: UTS

KOOPERATIONS-GRUPPEN IM FOKUS

Transratio aus Willich und die UTS mit Sitz in Frankfurt am Main

Bildquelle: Mobiltrans GmbH

WILLKOMMEN IN DER AMÖ

Die MobilTrans GmbH ist spezialisiert auf Umzüge auf die Kanaren

Bildquelle: iStock

amoe

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

Ein Unternehmen der
R+V Versicherungsgruppe

Ihr Auftrag Kunst-Transport

KRAVAG

SVG

Persönliche Beratung
bei Ihrer SVG!

Unser Beitrag
Transportversicherung für Kunstgegenstände

Persönlich. Nah. Aus einer Hand.
Lassen Sie sich ganzheitlich und
bedarfsgerecht beraten!

IN DIESEM HEFT:

EDITORIAL

von Andreas Eichinger

Seite 5

VORFREUDE AUF DIE JAMOE

von Daniel Waldschik

Wenn Sie die Online- oder die Printausgabe der MöbelLogistik 2023/03 in den Händen halten, sind es nur noch wenige Tage bis zur diesjährigen jamoe-Tagung 2023. Was wir geplant haben, um die Zukunft der Logistik noch enger mit der AMÖ und der Branche zu verweben, lesen Sie in unserer Programmkurzvorstellung.

Seite 6-9

... UND DIE MOELO

von Daniel Waldschik

Die moelo ist das Kooperations- und Netzwerkevent der Branche für alle, die Möbel und mehr bewegen. Erfahren Sie, was Sie auf der Fachmesse vom 27. bis 28. September 2023 in Halle 1A auf dem Messegelände Essen erwartet.

Seite 10-11

KOOPERATIONS-GRUPPEN IM FOKUS

von Daniel Waldschik

Die 1881 gegründete „Arbeitsgemeinschaft Möbeltransport", oder einfach nur AMÖ, ist wohl die erste und älteste Kooperationsgemeinschaft der Branche. Der Wandel der Anforderungen und Umstände hat über die Jahrzehnte weitere Gruppen hervorgebracht. In einer losen Serie stellen wir die in der Branche geläufigen Kooperationen vor. Den Anfang in dieser Ausgabe machen die Transratio aus Wittlich und die UTS mit Sitz in Frankfurt am Main.

Seite 14-21

MENDIG: DAS MEKKA DER INNOVATIONEN

von Andreas Eichinger

Die Electric Vehicle Innovation Days (EVID) Anfang Mai 2023 standen ganz im Zeichen des elektrischen Antriebes.
Auch die Sitzung des Technik-Ausschusses der AMÖ fand in diesem Rahmen statt.

Seite 12-13

NEU IN DER AMÖ

von Daniel Waldschik

Seit dem 1. Januar 2023 gehört die Mobiltrans GmbH aus Hamburg zur AMÖ-Verbandsfamilie. Das Unternehmen hat sich auf Umzüge auf die Kanarischen Inseln spezialisiert. Wie kam es dazu? Wie hat sich der Familienbetrieb seit der Gründung entwickelt?

Seite 22-25

ZOLL UND UMSATZSTEUER BEI UMZÜGEN IN SONDERGEBIETEN

von Dr. Ellen Troska

Umzüge und Transporte in einige Teile Europas und der Welt haben ihre rechtlichen Eigenheiten.

Seite 26-27

VERTRAGSGESTALTUNG IN DER MÖBELSPEDITION

In diesem Beitrag geben wir Antworten auf Fragen, die uns regelmäßig in der AMÖ-Geschäftsstelle erreichen.

Seite 28-30

WEITERE INHALTE

Geschützt in der Sonne **31**
Gemeinschaft wirkt **32**
Veranstaltungen **35**
Kontakt und Impressum **35**

“ES IST NUTZLOS, ÜBER DAS INTERESSE DER GEMEINSCHAFT ZU SPRECHEN, OHNE ZU VERSTEHEN, WAS DAS INTERESSE DES EINZELNEN IST.

Jeremy Bentham

EDITORIAL

Von Andreas Eichinger

Menschen sind soziale Wesen. Wir alle brauchen die Nähe zu anderen Menschen, den Austausch, die Gemeinschaft. Mal mehr, mal weniger.

Unsere Branche ist ein schönes Beispiel dafür. Sie ist Beispiel für eine Branche, die nicht nur vom Wettbewerb der Unternehmen untereinander geprägt ist, sondern in der auch Kooperation notwendig ist. Alles andere ist nicht wirtschaftlich. Um in unserer Branche Erfolg zu haben, brauchen Unternehmerinnen und Unternehmer die Nähe zu anderen Unternehmerinnen und Unternehmern. Nicht nur um sich auszutauschen, sondern um miteinander zu kooperieren. Kaum ein Umzug außerhalb der eigenen Region wird sich ohne Kooperation mit einem anderen Unternehmen rechnen.

Wohlwissend gründeten Unternehmerinnen und Unternehmer Kooperationen, die es ihnen erlauben, sich unter Wahrung der eigenen Selbständigkeit miteinander zu vernetzen und zu kooperieren. Zunächst ging es um Themen wie die Vermeidung von Leerfahrten und den Austausch von Ressourcen, insbesondere Personal. Heute bieten Kooperationen weit mehr. Den Anfang unserer Reihe zum Thema „Kooperieren und Netzwerken“ machen eine der ältesten Kooperationen in Deutschland – die Transratio – und eine der jüngeren Kooperationen – UTS. Daniel Waldschik sprach mit Martin Bast (ab Seite 14) und Axel Schurbaum (ab Seite 18).

Als Menschen brauchen wir oft auch ein stabiles soziales Umfeld. In einem stabilen Umfeld sind wir geborgen, können wir uns ausprobieren, werden unterstützt und erhalten ehrliches Feedback. Kurz: In einem stabilen sozialen Umfeld können wir uns als Menschen entwickeln. Genau das ist eine der Rollen der AMÖ-Verbandsfamilie. Sie bietet Ihnen ein Umfeld, das Sie und Ihr Unternehmen unterstützt. Ein Umfeld, in dem Sie und Ihr Unternehmen sich entwickeln können. Das Ihnen Netzwerken und Kooperation auf umfassender Ebene ermöglicht. Ein Umfeld, das Ihnen Vorteile verschaffen will.

Problematisch wird es, wenn dieses Umfeld nicht mit den Veränderungen in Gesellschaft und Wirtschaft Schritt hält. Dann kann es nicht mehr anknüpfungsfähig sein und in eine Art Paralleluniversum abgleiten. Ein Umfeld dieser Art kann und wird Ihnen nicht helfen können. Es wird Ihnen nicht erlauben, sich in Gesellschaft und Wirtschaft weiterzuentwickeln.

Um genau das zu vermeiden und weiterhin für Sie ein stabiles soziales, aber auch attraktives Umfeld bieten zu können, arbeiten Landesverbände, Präsidium und Geschäftsführung an einer Weiterentwicklung der Organisation und Struktur der AMÖ. Die diesjährigen Veranstaltungen der AMÖ zeigen, dass wir uns als AMÖ-Verbandsfamilie für Sie bereits weiterentwickeln. Der Beitrag „Gemeinschaft wirkt“ ab Seite 32 zeigt, aufbauend auf unserem Beitrag zu den Ideen von Präsidium und Geschäftsführung zur Weiterentwicklung der Organisation und Struktur der AMÖ in Ausgabe 01/2023, was in diesem Jahr bisher geschah.

Bei den anstehenden Veränderungen ist mir persönlich besonders wichtig, die Interessen der einzelnen Unternehmerinnen und Unternehmer zu kennen. Denn das Wissen um diese einzelnen Interessen ist aus meiner Sicht wichtig, um das Interesse der Gemeinschaft ableiten und vertreten zu können. Unterstützen Sie die anstehenden Veränderungen und bringen Sie sich ein. Mir ist es wichtig, die neue AMÖ auf möglichst vielen Schultern aufzubauen. Nur dann können wir Ihnen ein stabiles soziales Umfeld bieten, die Interessen der Gemeinschaft optimal vertreten und zeigen, dass Gemeinschaft wirkt.

Andreas Eichinger
Hauptgeschäftsführer

VORFREUDE AUF DIE JAMOE

Von Daniel Waldschik

Nur noch wenige Tage, dann startet die jamoe-Tagung 2023. Vom 16. bis 18 Juni trifft sich die Zukunft der Logistik im Hotel Schloss Montabaur zu ihrer diesjährigen Fachtagung. Gemeinsam mit unserem Veranstaltungspartner, der mymovingpartner GmbH aus München, freuen wir uns auf die Teilnehmer:innen aus den AMÖ-Mitgliedsunternehmen sowie unserer Partner und Sponsoren.
Das haben wir mit Euch vor:

PROGRAMMABLAUF FREITAG, 16. JUNI 2023

Wir sind ab ca. 16 Uhr vor Ort im Hotel Schloss Montabaur. Dort überreichen wir die Namensschilder und nutzen die Zeit, um mit den früh angereisten Teilnehmer:innen ins Gespräch zu kommen. Um 18 Uhr fahren wir gemeinsam mit dem Bus ins „Glücksgefühl" – der Location für unser Get together. Dort haben alle ausreichend Gelegenheit, sich zu unterhalten, Ideen auszutauschen und/oder zu konkretisieren, die neuen jamoe-Teilnehmer:innen kennenzulernen und vieles mehr. Die Rückfahrt mit dem Bus ins Hotel ist um 23 Uhr.

PROGRAMMABLAUF SAMSTAG, 17. JUNI 2023

Frühstück gibt es ab 7 Uhr. Gut gestärkt eröffnen wir unsere Fachtagung dann um 9 Uhr. Nach einer kurzen Begrüßung stellen wir Euch die sechs Kandidat:innen vor, die sich um das Amt im jamoe-Führungskreis bewerben. Die Abstimmung ist bis 17:00 Uhr über ein Onlinetool möglich. Näheres erklären wir vor Ort.

Ehe wir gegen 10.30 Uhr mit dem Barcamp starten, macht uns Wettkampf- und Auftrittscoach **Boris Beimann** heiß für den Tag. Ein solches Warm-up ist ein absolutes Novum in der Geschichte der jamoe. Ihr dürft also gespannt sein! Im Anschluss: Barcamp (bis 15 Uhr) und Paneldiskussion (bis 16 Uhr). Nachdem wir um 17 Uhr das Wahlergebnis verkündet haben und sich der neu gewählte jamoe-Führungskreis zusammenfindet, entlässt uns AMÖ-Hauptgeschäftsführer Andreas Eichinger mit einem abschließenden Impuls in den Abend. Danach: Möglichkeit zum Austausch und Zeit, sich für das gemeinsame Grillen und Netzwerken (ab 19.30 Uhr) fertig zu machen.

WAHL ZUM JAMOE-FÜHRUNGSKREIS

Eine Neuerung ist in diesem Jahr die erstmalige Wahl des jamoe-Führungskreises. Sechs Kandidatinnen und Kandidaten stellen sich der Abstimmung (siehe Möbel-Logistik 2023/02). Maximal fünf von ihnen bilden schließlich den Vorstand. Die Wahl selbst findet über ein Onlinetool statt. Wahlberechtigt sind alle Personen, die gemäß Statuten zum Zeitpunkt der Wahl als jamoe-Mitglieder registriert sind.

BARCAMP

Auf der vergangenen jamoe-Tagung in Köln haben wir erstmal ein Barcamp mit verschiedenen Vorträgen und Workshops veranstaltet. Dabei konnten die Teilnehmer:innen frei wählen, welche Themen sie interessieren. Ein ständiger Wechsel zwischen den Vortragsräumen war möglich. Dieses Format bieten wir erneut an. Die Themenstränge gliedern sich in die Bereiche Unternehmensnachfolge, Leadership und Operative. Im Einzelnen können die Teilnehmerinnen und Teilnehmer zwischen unterschiedlichen Vorträgen und Workshops wählen (Stand: 26. Mai 2023). Einzelheiten hierzu sind auf den folgenden Seiten zu lesen.

Über Boris Beimann

Ob Schauspieler:innen vor dem Casting, Comedians oder Musiker:innen auf der Bühne oder Geschäftsführer:innen vor ihren Mitarbeitenden: Sie alle treten auf. Ständig. Und diese Auftritte, so unterschiedlich sie sind, haben eins gemeinsam – sie haben es ganz schön in sich.

Boris hilft diesen Menschen dabei, sich in ihren Auftritts- und Drucksituationen wohler und sicher zu fühlen. Und genau darum geht es in seinem Podcast „Kein Applaus" (siehe QR-Code). Gemeinsam mit bekannten und besonderen Persönlichkeiten, alle Profis auf ihrem Parkett, beleuchtet er deren verschiedenen Auftritte – die Guten wie die Schlechten. Hört mal rein! Per QR-Code oder auf www.borisbeimann.de.

Romina Weis, Haberland Möbelspedition GmbH
Daniel Waldschik, AMÖ

HURRA, WIR KAUFEN EINE MÖBELSPEDITION

Auf der jamoe-Tagung 2022 hatten die Teilnehmer:innen die Chance, mit Romina Weis (29) über das Thema Unternehmensnachfolge ins Gespräch zu kommen. Romina ist ausgebildete Kauffrau für Versicherung und Finanzen sowie ehemalige Mediaberaterin. Bis zu ihrer Entscheidung im Jahr 2020, die Haberland Möbelspedition GmbH in Göttingen zu übernehmen, hatte sie mit dem Thema rund um die Möbel- und Speziallogistik nur wenig am Hut.

In Köln sprachen wir über Ängste, Probleme und Visionen. Jetzt, ein Jahr später, legen wir erneut das Ohr aufs Gleis: Wie haben sich das Unternehmen und die Unternehmensnachfolge entwickelt? Das und mehr erfahrt Ihr in unserem Gespräch.

Anke Schiffer-Chollet,
Organisationsentwicklung & Coaching

FIT FÜR DIE NEUEN AUFGABEN

Die Unternehmensnachfolge ist ein entscheidendes Thema gerade für Familienbetriebe. Übergabe und Übernahme bergen allerdings so manchen Stolperstein. Was es mindestens braucht: eine klare Strategie, eine zeitliche Struktur, einen geordneten Rückzug des/der Übergebenden sowie die schrittweise Übernahme der Verantwortung des/der Übernehmenden. Trotzdem: Eine echte Blaupause gibt es nicht.

In unserem Workshop stellen wir die Frage: Was brauche ich an Wissen und Kompetenzen, um ein Unternehmen gut zu übernehmen? Im Austausch sammeln wir dann konkrete Wissensfelder und Kompetenzbereiche, die euch fit für diese neuen Aufgaben machen. Aus den Ideen wollen wir im Nachgang ein konkretes Weiterbildungsangebot entwickeln.

Mark Schneider, Motio GmbH

GESUNDHEITLICHE ASPEKTE VON KOMMUNIKATION

Bei Kommunikation kommt es bekanntlich nicht nur auf das Ob, sondern auch auf das Wie an: Die Art und Weise, wie man sich in verschiedensten Gesprächssituationen verhält, kann unter Umständen sehr viel bewirken.

Die Session kreist um vier grundlegende Aspekte zwischenmenschlicher Kommunikation. In Bezug auf den Arbeitsalltag geht es etwa um die Frage, welche Gesprächssituationen Stressgefühle hervorrufen, darum, was geschieht, wenn Äußerungen nicht mit Mimik, Gestik und Köperhaltung übereinstimmen, und auch darum, wann solche Diskrepanzen zu Konflikten werden.

Ziele sind u.a., dich für die Folgen von (negativer bzw. positiver) Kommunikation auf die Gesundheit deiner Mitarbeitenden bzw. deiner Kolleginnen und Kollegen zu sensibilisieren – auch anhand Selbsterfahrung durch kurze praktische Übungen.

Jasmin Bücker, Motio GmbH

WENIG GESCHAFFT UND TROTZDEM FERTIG

Achtsam den Führungsalltag gestallten

Wann hast du das letzte Mal bewusst einen Kaffee oder Tee getrunken, ohne dabei andere Dinge zu tun oder an etwas anderes zu denken? Häufig betreiben wir eher Multitasking und machen mehrere Dinge gleichzeitig. Doch im Sinne unseres Wohlbefindens, unserer Gesundheit und unserer Konzentrationsfähigkeit ist genau das nicht ideal.

Ziel der Session ist es, über Achtsamkeit zu mehr Klarheit, Konzentration und Gelassenheit im Arbeitsalltag zu kommen. Wie kannst du deine Aufmerksamkeit im gegenwärtigen Moment erhöhen und so mehr Konzentration und mehr Gelassenheit im beruflichen Alltag erreichen? Hierfür lernst du Wirkmechanismen und Vorteile der Achtsamkeitspraxis kennen. Außerdem vermitteln wir dir Strategien, wie du Achtsamkeitsübungen leicht in deinen Alltag integrieren und du so einen achtsameren Lebensstil herbeiführen kannst.

Andreas Eichinger, AMÖ

MENTORENPROGRAMM

Mit Michael Diebrock, Peter Oertel, André Oppitz

Musstest du schon einmal mit unbequemen beruflichen Situationen umgehen? Und das ohne die Unterstützung anderer? Gab es Situationen in denen du beruflich nicht mehr weiterkamst?

Häufig machen wir die Erfahrung, dass wir, wenn wir mit jemandem über genau diese unbequeme Situation sprechen, vieles leichter wird. Mitunter haben andere Menschen einmal ähnliche Erfahrungen gemacht oder wir erhalten im Gespräch wertvolle Anregungen und Impulse, die uns den Umgang mit der Situation erleichtern.

Genau hier wird das jamoe-Mentorenprogramm ansetzen. Es bietet dir die Möglichkeit, sich in ungezwungener und vertrauensvoller Atmosphäre in einer kleinen Gruppe tief auszutauschen. Erfahrene Kollegen stehen mit ihrem Wissen als Mentoren bereit. Für dich.

VORTRÄGE UND WORKSHOPS 2023

Sponsoren der jamoe-Tagung 2023

mymovingpartner

DAK Gesundheit – Ein Leben lang

KRAVAG

NeoMetrik – moving people

TransPak – Verpackungsmittel bundesweit

halteverbot-beantragen.de

Frank Lierz, Beratung und Training

BUSINESS MODEL CANVAS

Möbel- und Speziallogistiker mussten ihre Unternehmen und ihre Geschäftsmodelle immer wieder den wandelnden Gegebenheiten anpassen. Manche Unternehmerinnen und Unternehmer, die ihre Zukunft nicht mehr (nur) im Umzugsbereich gesehen hatten, sondern eine Chance in einem anderen Bereich witterten, stellten sich sogar vollständig um.

Solche Um- bzw. Neustrukturierungen erfordern eine feine Planung. Eine einfach umzusetzende und unterstützende Methode, seine Geschäftsmodelle oder Geschäftsideen strukturiert und visuell dargestellt auf den Prüfstand zu stellen, ist das Business Model Canvas. Dieses Konzept bietet sich an, um die Idee weiterzuentwickeln, neue Erkenntnisse zu gewinnen und Optimierungen vorzunehmen – etwa durch Gespräche mit Freunden, Geschäftspartnern, Fachleuten oder potenziellen Kunden.

Wir stellen Euch das Business Model Canvas vor und erläutern unter anderem, welche unterschiedlichen Segmente eine wesentliche Rolle spielen (Zielgruppe, Mehrwerte, Kanäle etc.). Außerdem erhältst du wertvolle Tipps, worauf du bei der Erstellung des Business Model Canvas achten solltest. Selbstverständlich kannst du auch deine eigene (Geschäfts)Idee mitbringen, die du vorstellen und gemeinsam mit anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern auf ihren Nutzen prüfen lassen möchtest.

SERVICE BLUEPRINTING

Du hast ein gut funktionierendes Unternehmen, willst aber die bestehenden Abläufe perfektionieren? Oder du arbeitest im Team mit anderen, und du möchtest neue Impulse, wie ihr eure Prozesse optimieren könnt? Dann hilft das sog. Service Blueprinting. Mit dieser Methode kannst du leicht neue oder bestehende Dienstleistungen visuell entwickeln, analysieren und verbessern. Die Darstellung zeigt alle in einem Service enthaltenen kunden- und mitarbeiterseitigen Abläufe in chronologischer Reihenfolge sowie die wechselseitigen Interaktionen.

Dieses Thema bietet dir, deinem Team sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bzw. Kolleginnen und Kollegen einen direkten Mehrwert. Ob in der Akquise, der Dispo, der Schadensabwicklung oder anderen Unternehmensbereichen.

amoe GEMEINSCHAFT WIRKT.
Böcker
ROLDO RENT
VOLTA TRUCKS

MOELO 2023

INNOVATIONEN FÜR DIE BRANCHE

Für Entscheider, Fach- und Führungskräfte aus der Möbel- und Speziallogistik, der Möbelindustrie und dem Möbelhandel ist die Fachmesse moelo ein gesetzter Termin, um sich über neue Produkte, Angebote und Leistungen zu informieren.

Die Vorbereitungen für die Messe moelo 2023 sind in vollem Gange. Unter dem Motto „Innovationen für die Branche" trifft sich die Branche am 27. und 28. September in Halle 1A auf ihrer diesjährigen Fachmesse für Möbelspedition und Speziallogistik in Essen.

Zahlreiche Aussteller aus dem In- und Ausland haben bereits zugesagt. Damit repräsentiert die moelo auch in diesem Jahr die Vielfältigkeit der Branche: Fahrzeugtechnik, Verpackungsmittel, Zubehör und Hilfsmittel für Transport und Logistik, Lagereinrichtungen und -technik, zudem Dienstleistungen rund um Assekuranz und Finanzwesen, IT, Marketing, Betriebsführung, Personal und Sicherheit. Zulieferer, Spediteure und Logistikverantwortliche im Möbelhandel, in der Möbelindustrie und in der gesamten Speziallogistik haben mit der moelo 2023 eine Plattform, die ausdrücklich den Interessen und dem Informationsbedarf der Branche gewidmet ist.

NETZWERKEN AM AMÖ-STAND

Die Veranstaltung findet in enger Partnerschaft mit dem Bundesverband Möbelspedition und Logistik e.V. (AMÖ) statt. Die AMÖ selbst wird mit einem komplett neu gestalteten Messestand vertreten sein. Hier können Besucherinnen und Besucher der moelo 2023 das AMÖ-Team sowie Vertreterinnen und Vertreter der Landesverbände kennenlernen, sich über die Vorteile einer Mitgliedschaft in der AMÖ-Verbandsfamilie informieren, Fragen stellen und sich austauschen. Der ideale Treffpunkt nicht nur für AMÖ-Mitglieder und solche, die es werden wollen. Nach dem ersten Messetag lädt die AMÖ gemeinsam mit Sponsoren zum Get together in entspannter Atmosphäre ein.

Am Nachmittag des zweiten Messetages findet die AMÖ-Delegiertenversammlung statt.

Die Fachmesse vermittelt Fachwissen aus erster Hand: mit einem ausgewogenen Angebot an Produktneuheiten, Produktdemonstrationen, praxisrelevanten Vorträgen und vielem mehr. Was die Branche bewegt, wird von erfahrenen Referenten anschaulich präsentiert. Die Besucherinnen und Besucher nutzen die Gelegenheit, sich mit den führenden Köpfen der Branche auszutauschen und von deren Erfahrungen und Know how zu profitieren – und auch für Aussteller ist die moelo 2023 eine wertvolle Chance, sich und ihre Leistungen zu profilieren.

PREISE UND UNTERKÜNFTE

Das Tagesticket für die moelo kostet 27 Euro. Für AMÖ-Mitgliedsunternehmen ist der Eintritt frei. Azubis sowie Schülerinnen und Schüler haben ebenfalls freien Eintritt.

Die AMÖ hat in mehreren Hotels Zimmerkontingente reserviert.

Als Haupthotel
Hotel Bredeney
Theodor-Althoff-Str. 5
45133 Essen
Tel.: 0201 7691154
reservations.essen@hotelbredeney.de

EZ und DZ 99,00 € pro Zimmer/Nacht zzgl. 11,00 € Frühstück. Die Zimmer stehen als Abrufkontingent unter dem Stichwort „moelo" bis zum 4. Juli 2023 zur Verfügung.

Select Hotel Handelshof
Am Hauptbahnhof 2
45127 Essen
Tel.: 0201 24685710
handelshof@select-hotels.com

EZ 84,00 €, DZ 94,00 € pro Zimmer/Nacht inkl. Frühstück. Die Zimmer stehen als Abrufkontingent unter dem Stichwort „moelo" bis zum 1. August 2023 zur Verfügung.

Holiday Inn
Frohnhauserstr. 6
45127 Essen
Tel.: 0201 24070
info@hi-essen.de

EZ 91,00 €, DZ 106,00 € pro Zimmer/Nacht zzgl. 15,00 € Frühstück. Die Zimmer stehen als Abrufkontingent unter dem Stichwort „moelo" bis zum 29. August 2023 zur Verfügung.

moelo 27./28.09.2023

FACHMESSE FÜR MÖBELSPEDITION UND SPEZIALLOGISTIK

Das Messe Event für alle, die Möbel und mehr bewegen

27. + 28. September 2023 in Essen

DIE GESAMTE UMZUGSSPEDITION, NEUMÖBEL- UND SPEZIALLOGISTIK UNTER EINEM DACH

UMFASSEND
Alle Produkt-bereiche unter einem Dach

100 % B2B
Business Plattform für intensiven Wissens-transfer, Diskussion, Strategien + Networking

INNOVATIV
Begeisternde Technik und Branchentrends der Zukunft

PRAXISNAH
Event Programm mit Seminaren, Open Forum und Get together

Bildquelle: iStock/Sushiman

2 TAGE VOLLES PROGRAMM

Die Fachmesse vermittelt mit einem stetig wachsenden Angebot an Seminaren, praxisrelevanten Vorträgen, Workshops und Produktdemonstrationen Fachwissen aus erster Hand. Was die Branche bewegt, wird von erfahrenen Referenten anschaulich präsentiert und von den Fachbesuchern interessiert aufgenommen. Für Aussteller bietet dies eine zusätzliche Chance, sich zu profilieren – mit Know how und Expertentipps für das Tagesgeschäft ihrer Kunden.

Die moelo widmet dem Themenschwerpunkt „Innovationen für die Branche“ eine eigene Auszeichnung. Auch bei der kommenden Veranstaltung 2023 wählen die Fachbesucher die drei besten Produktinnovationen, die mit dem **moelo Award** prämiert werden.

Der Bundesverband Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e.V. lädt nach dem ersten Messetag gemeinsam mit Sponsoren zum entspannten **Get together ein – Austausch und Networking in entspannter Atmosphäre**.

Am Nachmittag des zweiten Messetages findet zudem die **Delegiertenversammlung des Bundesverbandes Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e.V.** statt.

www.moelo.de powered by planetfair International Trade Fairs and Exhibitions amoe

Peter Kühne, Geschäftsführer der Kühne GmbH und neuer Vorsitzender des Ausschusses Technik der AMÖ, gemeinsam mit Andreas Eichinger während der Electric Vehicle Innovation Days (EVID) 2023 in Mendig.

Bildquelle: AMÖ

MENDIG: DAS MEKKA DER INNOVATIONEN

Von Andreas Eichinger

Nach der ersten Auflage im vergangenen Jahr fanden am 3. und 4. Mai die Electric Vehicle Innovation Days (EVID) 2023 in Mendig statt. Ausgerichtet wurden die zwei Tage, die ganz im Zeichen des elektrischen Antriebes standen, von der Wirtschaftsdienst Güter und Logistik (WGL) GmbH und der Schweizer E-Lkw-Innovationsschmiede Designwerk. Auch die AMÖ und weitere Partner waren mit von der Partie. Gespickt waren die zwei Tage mit Fachvorträgen, Paneldiskussionen, intensiven Gesprächen und natürlich Testfahrten. Darum ging es auch primär: Elektrisch angetriebene Fahrzeuge erfahren zu können. Und genau das ist notwendig: Wer sich mit dem Thema E-Lkw bisher noch nicht auseinandergesetzt hat, sollte Veranstaltungen wie diese nutzen. Nicht nur, um eigene Erfahrungen zu machen, sondern auch um mögliche Vorurteile zu überprüfen. Und wer bereits konkretere Pläne hatte, konnte in Mendig Ansprech- und Sparringspartner treffen, um Pläne zu konkretisieren.

Darüber hinaus fand am 4. Mai die erste Sitzung des Ausschusses Technik der AMÖ nach dem Tod von Helmut Schneider statt. Auf Schneider, der die Arbeit des Ausschusses maßgeblich prägte, folgt nun Peter Kühne als neuer Vorsitzender des Ausschusses. Peter Kühne wurde einstimmig durch die Mitglieder des Ausschusses gewählt. Mit ihm folgt auf Schneider ein weiterer Unternehmer, der in seinem eigenen Unternehmen viele Innovationen umgesetzt hat. So stand die Sitzung des Ausschusses ganz im Zeichen innovativer Ideen, die die Branche verändern können. Wir werden in der kommenden Ausgabe 04/2023 detaillierter berichten.

Auch das Thema Containerlager war ein zentrales Thema, das in der Sitzung des Ausschusses Technik in Mendig besprochen wurde. Es geht um nicht weniger als einen Austausch unter den Betreibern von Containerlagern zu initiieren. Ebenso sollen diejenigen, die Interesse am Bau eines Containerlagers haben, an die Thematik herangeführt werden. Auch dazu in Kürze mehr.

Haben Sie Interesse am Thema Containerlager? Dann melden Sie sich gerne bereits heute bei Andreas Eichinger unter eichinger@amoe.de.

„WIR WOLLEN UNSER NETZ VERDICHTEN“

Von Daniel Waldschik

In der MöbelLogistik stellen wir Ihnen nach und nach die in der AMÖ aktiven Kooperationsgruppen vor.
Warum sind die Unternehmen der jeweiligen Kooperationsgruppe zugeneigt? Was können sie erwarten? Welche Aufnahmekriterien gibt es? Welche Erwartungen stellen die jeweiligen Geschäftsführer an die AMÖ? Das und mehr steht in meinem Fragenkatalog, den ich den Kooperationsgruppen als Interviewgrundlage zugeschickt hatte.

Bildquelle: Transratio

Martin Bast

KURZINFO

Die transratio Laderaumausgleich deutscher Möbelspediteure eG mit Sitz in Willich wurde am 1. Januar 1962 als Verein in Bochum gegründet. Fünf Jahre später wird der Verein aufgelöst, um die transratio ein Jahr später, 1968, als Genossenschaft neu zu gründen – ebenfalls in Bochum.

- Mitarbeiter: 1
- Mitglieder: 17
- Geschäftsführer: Martin Bast (58), Groß- und Außenhandelskaufmann seit 1. Januar 2008
- Vorstand: Johannes Lüning (B. Lüning e.K. Möbelspedition, Dorsten), Markus Lücke (Josef Lücke & Sohn, Gelsenkirchen)
- Aufsichtsrat: Randolf Hass (Alfred Borkowski GmbH, Berlin), Jürgen Steiner (Umzüge Steiner, Neuss), Christoph Vennebernd (Heinrich Rummeling GmbH, Ochtrup)

Daniel: Ist es heutzutage noch sinnvoll, als „Einzelkämpfer-Betrieb" unterwegs zu sein?

Martin: Ich denke nicht. Ein Sprichwort sagt: „Gemeinsam sind wir stark". Egal ob es um Informations- oder Erfahrungsaustausch geht oder um Netzwerke.

Daniel: Du bist seit 15 Jahren Geschäftsführer der transratio. Was macht den Job für dich so besonders?

Martin: Interessant ist die Vielzahl der Aufgaben, die wir in der transratio für unsere Mitglieder erbringen, etwa die Transportvermittlung, die Organisation der Personalgestellung oder von Schulungen, die Koordination des zentralen Einkaufs und vieles mehr. Ganz besonders aber ist die individuelle Betreuung unserer Mitglieder und der Kontakt zu den unterschiedlichen Unternehmerinnen und Unternehmern.

Daniel: ... und was macht ihn schwierig?

Martin: (lacht) Die neuen Kommunikationswege. Heute können sich die Unternehmerinnen und Unternehmer schnell und unkompliziert austauschen und gegenseitig unterstützen. Der Informationsfluss ist viel einfacher geworden. Das ist an sich eine gute Sache. Schließlich lassen sich so auch leichter Netzwerke aufbauen. Allerdings führt das auch dazu, dass man das Know how, das in der Geschäftsstelle gebündelt vorhanden ist, mit entsprechendem zusätzlichem Aufwand zum Teil anderswo bekommen kann. Und das führt dazu, das sich die Kommunikation im Vergleich zur Vergangenheit gewandelt hat. Hier ist der intensive, persönliche Kontakt wichtiger denn je.

Daniel: Gehören alle transratio-Mitglieder auch zur AMÖ? Falls nicht: Wie machst du diesen Unternehmen den Bundesverband schmackhaft?

Martin: Die Mitgliedschaft in der AMÖ ist bei uns kein Aufnahmekriterium. Was wir getan haben, ist, dass wir in der Vergangenheit mit einem Stand auf der Messe MöLo vertreten waren. Dadurch, sowie mit der terminlichen Verknüpfung unserer Generalversammlung, haben unsere Mitglieder regelmäßig die Messe besucht und konnten sich vor Ort selbst über die AMÖ informieren. Eine direkte Werbung für die Mitgliedschaft in der AMÖ erfolgte bislang aber nicht.

Daniel: Welches sind denn die Aufnahmekriterien?

Martin: Um Mitglied in der transratio zu werden, muss das Unternehmen Nachweise erbringen wie den Handelsregisterauszug, eine gültige EU-Lizenz, Transportversicherung etc. Für interessierte Unternehmen gibt es immer wieder Schnupperangebote.

Daniel: Woran orientiert sich der Mitgliedsbeitrag?

Martin: Eine Staffelung nach Unternehmensgröße, Umsatz oder Gehaltssumme gibt es in der transratio nicht. Der Mitgliedsbeitrag ist für jedes Unternehmen gleich. Aufgrund der schmalen Verwaltung sind wir eine sehr kostengünstige Kooperation.

Daniel: Was leistet die transratio für ihre Mitglieder?

Martin: In der Geschäftsstelle sehen wir uns als Servicecenter für alle Belange unserer Mitglieder. Wir unterstützen sie durch Informations- und Wissensaustausch. Zu unseren Serviceportfolio gehört u.a. die Transportvermittlung, die Personalgestellung untereinander, zentraler Materialeinkauf sowie Schulungen. Alle Mitglieder werden persönlich betreut. Auch international sind wir aktiv. So vermitteln wir zum Beispiel europaweit Transporte und pflegen Kontakte zu Möbelspediteuren und Möbeltransportkooperationen in ganz Europa.

Daniel: Versorgst du die transratio-Mitglieder auch mit AMÖ-Informationen?

Martin: In der Corona Zeit haben wir – nach Rücksprache mit dem VVWL – die täglich zugeschickten Informationen an unsere Mitgliedsunternehmen versandt. Unternehmen, die vom VVWL betreut werden, haben diese Info doppelt erhalten. Die transratio-Mitglieder, die von anderen Landesverbänden betreut werden, waren froh über die zusätzlichen Informationen.

Daniel: Welche Veranstaltungen bietet Ihr zum Netzwerken an?

Martin: Netzwerken ist ein gutes Stichwort. Die transratio möchte ihr Netz weiter verdichten, ist offen für neue Unternehmen und freut sich immer auf Kooperationsanfragen aus dem Kreis der Möbelspeditionen. Außer unseren zweimal jährlich stattfindenden Tagungen haben wir in der Vergangenheit Schulungen und Infoveranstaltungen durchgeführt. Leider hat Corona hier viel durcheinandergebracht. Die Teilnehmerzahlen sind unterschiedlich. Wir haben den Eindruck, dass dieses an den gewählten Themen und Tagungsorten liegt. So waren unsere Tagungen in Köln, Potsdam und Speyer sehr gut besucht. In diesem Jahr wollen wir nach Lübeck, und hoffen auf eine starke Anziehungskraft der Hansestadt.

Daniel: Wie würdest du Euer Leitbild beschreiben?

Martin: „Eigenständig bleiben – gemeinsam leistungsfähiger werden". Dieses Leitbild spiegelt sich in der persönlichen Betreuung und der Freiwilligkeit auf vielen Gebieten wider. Im Vordergrund steht die Philosophie des Unternehmens. Wir gehen innerhalb der Kooperationsgruppe sehr offen miteinander um. Bei uns können die Betriebe ihre Corporate Identity behalten, sprich, bei uns gibt es keine Vorschriften zum Beispiel über die Fahrzeuglackierung oder die Arbeitskleidung.

Daniel: Welche Werte vertritt die transratio?

Martin: Lass mich dir drei Punkte nennen. Erstens: „handle with care". Es gibt verschiedenste Situationen, bei denen mit Sachverstand und persönlichem Engagement sorgfältig gehandelt werden muss. Die transratio kann das durch die schmale Verwaltung und jahrelange Erfahrung kostengünstig bieten. Zweitens: Authentizität! Tagtäglich bringt sich die transratio als Ansprechpartner seiner Mitglieder ein und will für sie ein Arbeitsumfeld schaffen, in dem sie sich sicher und motiviert fühlen, sie selbst zu sein. Drittens: Mitgestaltung! Verbesserungen sind fast immer das Ergebnis von vielen zusammengefundenen Gedanken und Handlungen, und selten das Ergebnis von nur einem Einzelnen.

Daniel: Warum fühlen sich die Unternehmen ausgerechnet bei Euch heimisch?

EIGENSTÄNDIG BLEIBEN – GEMEINSAM LEISTUNGSFÄHIGER WERDEN.

Martin Bast

Martin: Weil wir eine familiäre Gruppe sind, deren Akteure sich teilweise schon seit sehr vielen Jahren kennen und sich vertrauen. Alle sind in ihrer Region mit ihren Namen und ihren Erscheinungsbildern bekannt. Bei uns finden sie ein partnerschaftliches Netzwerk, ohne dabei ihre eigene Identität aufgeben zu müssen.

Daniel: Auf welche(n) Meilenstein(e) seid Ihr besonders stolz?

Martin: Im Laufe der Zeit haben wir unterschiedliche Themen aufgegriffen und umgesetzt, etwa die Umstellung der Transportvermittlung im Jahr 2008, die Entwicklung des transratio-Umzugsshops, die Bereitstellung von TV-Safes an die Mitglieder sowie die Umsetzung des neuen Logos. Als Meilensteine würde ich das allerdings nicht bezeichnen.

Daniel: Vor welchen Herausforderungen steht die transratio bzw. ihre Mitglieder?

Martin: Allem voran die aktuelle Personalsituation und die Unternehmensnachfolge. Ich kenne Betriebe, die aufgrund dieser schwierigen Situation ihre Mannschaft verkleinert, Fahrzeuge stillgelegt oder sogar den Betrieb geschlossen haben.

Daniel: Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit anderen Kooperationsgruppen?

Martin: Durch die Initiative umzugsqualität.de, die im Jahr 2017 startete, haben wir uns besser kennen gelernt, und arbeiten seitdem auf den unterschiedlichsten Feldern zusammen. Hier spielen die Stärken der unterschiedlichen Kooperationen und natürlich die handelnden Personen eine entscheidende Rolle.

Daniel: Wie bewertest du die aktuellen Entwicklungen im Bundesverband?

Martin: Mit Andreas Eichinger ist frischer Wind in die AMÖ gekommen. Es wirkt auf mich, dass alle AMÖ-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter die Segel entsprechend gesetzt haben, um das Schiff auf Kurs zu bringen.

Daniel: Welche Erwartungen hast du an den Bundesverband?

Martin: Dass die AMÖ das Möbeltransportgewerbe in der Politik und in der Öffentlichkeit vertritt. Das sind meines Erachtens die Aufgaben eines Bundesverbandes. Wenn durch die AMÖ das Ansehen der Branche in der Öffentlichkeit und der Politik gestärkt wird, ist allen Möbelspediteuren sehr geholfen. Ich denke deshalb, der Bundesverband sollte die Öffentlichkeitsarbeit forcieren und mehr für ein positives Image der Möbelspediteure tun. Wichtig ist, dass die Berufe rund um die Möbelspedition attraktiv für junge Leute sind und wir Nachwuchs generieren – sonst fehlt uns in Zukunft die Manpower.

Daniel: Letzte Frage: Wie stehst du zu der Aussage „Die Anzahl der Kooperationsgruppen in der Branche ist zu hoch und eine Konsolidierung ist zwingend nötig!“

Martin: Wenn wir uns umschauen, sehen wir in vielen Bereichen, dass Unternehmen enger zusammenarbeiten oder fusionieren. Selbst unser örtlicher Turnverein ist eine Kooperation mit dem Sportverein des Nachbarortes eingegangen, um Ressourcen besser zu nutzen und den Mitgliedern einen Mehrwert zu bieten.

ZUSAMMENHALT UND VERTRAUEN

Von Daniel Waldschik

Die UTS, gegründet 1985, gibt es seit bald 40 Jahren. 2008 hat Axel Schurbaum die Geschäftsführung übernommen. Sitz ist ein Bürogebäude in der Wilhelm-Leuschner-Str. 41 nahe der Friedensbrücke in Mainhatten, wie die Metropole Frankfurt am Main auch genannt wird. Von dort aus plant, koordiniert und steuert das acht-köpfige Team inklusive Geschäftsführer Schurbaum alle relevanten Prozesse.

Bildquelle: Pexels

Warum die Unternehmen in der UTS Umzugs- und Transportsysteme GmbH & Co. KG organisiert sind? Für Axel Schurbaum, seit 2008 Geschäftsführer der Kooperationsgruppe mit Sitz in Frankfurt am Main, liegt das auf der Hand: Viele von ihnen seien mit der Organisation seit vielen Jahren und Jahrzehnten verbunden. Sie schätzten, dass es sich um eine vergleichsweise kleinere Kooperationsgruppe handele, mit wenigen Unternehmen aus einer Region. Sie schätzten den Input, den sie erhielten. Sie schätzten die Freiheiten, die sie innerhalb der Organisation genießen. Das liege laut Schurbaum daran, dass die angeschlossenen Unternehmen im Branchenvergleich groß und in verschiedenen Bereichen unterwegs seien. „Wir setzen auf Verständnis, wir setzen auf Freiwilligkeit, und wir setzen auf Commitment." Man drücke nichts durch. „Wer bei etwas nicht mitmachen will, muss das nicht, aber uns gelingt es immer, dass alle mitmachen."

Schurbaums Wurzen liegen in der Logistik. „Immer Nischenlogistik", sagt der studierte Speditionskaufmann. 2008 stand in der UTS ein Generationenwechsel an. Für Schurbaum ein reizvolles Arbeitsfeld. „Mich hat immer schon die Entwicklung von Nischenleistungen in der Logistik interessiert. Das ist schon mein gesamtes Berufsleben so", sagt er. „Ich bin kein Standardtyp." Das habe er bei der UTS vorgefunden. Die Erfahrung auf internationalem Terrain habe ihm dieser Zeit noch etwas gefehlt. „Das war ein Anreiz." Spannend sei außerdem gewesen, in das Kooperationsmanagement aus der Führungsperspektive hineinzukommen. „Was immer eine Herausforderung ist, weil man es mit gestandenen und stolzen Unternehmerinnen und Unternehmern zu tun hat." Diese Herausforderung nahm er an.

Also kam der gebürtige Mindener und Vater von drei Söhnen für seine neue Aufgabe in die Bankenmetropole Frankfurt. Kaum später brach die Finanzkrise aus. Dinge, die er vorhatte, um die UTS weiterzuentwickeln, musste er vorerst zurückstellen. Vorerst, denn die Krise bot auch Chancen. So habe es die UTS geschafft, ihr Kundengeschäft deutlich auszubauen. „Wir waren zu der Zeit vertrieblich sehr gut unterwegs. Innerhalb von zwei bis drei Jahren haben wir den Umsatz nahezu verdreifacht", erinnert sich Schurbaum. Das internationale Geschäft lief gut. Ebenso die Mitgliederentwicklung.

Axel Schurbaum

KURZINFO

Die UTS Umzugs- und Transportsysteme GmbH & Co. KG gehört zu einem weltweiten Netzwerk, das aus Unternehmen in mehr als 180 Ländern an über 1.000 Standorten besteht.

- Mitarbeiter: 8
- Mitglieder: 8
- Geschäftsführer: Axel Schurbaum (56) seit 2008
- Beirat: Uwe Blume (Sellentin GmbH, Hamburg) und Martin Kreß (Haberling GmbH & Co. Internationale Spedition KG, Berlin)

FÜR UNTERNEHMEN VON BEDEUTUNG

Mit dem Generationswechsel in der Geschäftsführung ging ein Generationswechsel im UTS-Beirat einher. Themen wurden neu gedacht. Dinge wurden anders angegangen. Nicht alles ließ sich auf Anhieb um- bzw. durchsetzen. Selbstverständlich habe es Widerstände gegeben. So, wie es eben ist. Das bringe die Kultur der Unternehmen als mittelständische Betriebe mit sich. „Wir haben es ja nicht mit Investoren zu tun. Wenn die Unternehmerinnen und Unternehmer allerdings überzeugt sind, dass man die Zukunft mit ihnen gemeinsam gestalten will, ist die Zustimmung erfahrungsgemäß immer höher. Ideen über Köpfe hinweg durchzuboxen, das funktioniert nicht."

2019 hatte die UTS in Deutschland 13 Partner. Das weltweite Netzwerk bestand aus mehr als 1.000 Standorten in mehr als 180 Ländern über den gesamten Globus verteilt. International gehören dem Netzwerk über die UniGroup Worldwide Moving mehr als 600 Unternehmen an. In Deutschland hat sich die Zahl der UTS-Mitgliedsbetriebe inzwischen auf acht reduziert. An der Entwicklung der Branche im Allgemeinen möchte Schurbaum den Rückgang „seiner" Mitglieder nicht festmachen. „Eine Kooperationsgruppe lebt von den Menschen, die in ihr agieren und zusammenarbeiten", sagt Schurbaum. Ziel der UTS sei es deshalb nie gewesen, eine Vielzahl an Mitgliedern haben zu wollen – „also kein Sammelbecken für 30, 40 oder 50 Betriebe". Auf ordentliche Betriebe, sagt er, darauf komme es an. „Auf ordentliche Unternehmen, die in dem, was sie tun, eine Bedeutung haben."

DEM WANDEL GESCHULDET

Aus der UTS heraus wurde im Jahr 2018 die Gocelo GmbH & Co. KG entwickelt, die ihren Partnern Logistiklösungen für die letzte Meile bietet und in der rund 20 Unternehmen aus sieben Ländern vertreten sind. „In diesem Zuge ist es zu einem Schnitt und einer Verkleinerung der UTS gekommen, weil manche Unternehmerinnen und Unternehmer einfach neue Wege gehen wollten", erklärt Schurbaum. Es gehöre zur Historie der Branche, dass viele Unternehmen heute nicht mehr dort tätig sind, wo sie einst herkamen. Manche orientierten sich verwandten Bereichen wie dem Selfstorage zu. Wiederum andere suchten sich ihre Nische, in der sie heute zu den führenden Unternehmen, wenn nicht sogar die einzigen ihrer Art, zählen. Einem solchen Wandel könnten sich auch die Kooperationsgruppen nicht entziehen.

In der UTS, sagt Schurbaum, seien ausschließlich AMÖ-Betriebe organisiert. Das sei in den Statuten so geregelt. Besondere Aufnahmekriterien gibt es nicht. „Die Unternehmen und die Unternehmertypen müssen zu uns passen", betont Schurbaum. Um das Netzwerk auszubauen, seien unterschiedlichen Spezifikationen und Expertisen vorteilhaft. Auch hierauf werde geschaut. Die Mitgliedsbeiträge seien für alle Mitglieder gleich hoch. Mit ihnen würde sämtliches Wissen um praxisnahe Themen geteilt – sei es im Bereich Vertrieb, Marketing, Digitalisierung oder Technologie. Dafür gebe es einzelne Arbeitskreise oder Meetings. Die Informationen und Rundschreiben, die die AMÖ an die Mitgliedsunternehmen verschickt, würden nicht zusätzlich versendet werden. „Ich gehe davon aus, dass die Unternehmen sich entsprechend selbst informieren."

Die Palette der Dienstleistungen ist vielfältig: Private und geschäftliche Umzüge in all ihren Facetten, Relocation Service, Visa- und Immigration-Services und mehr. Die UTS setzt dabei auf eigene Software: Zum Beispiel lassen sich über das Online-Tool Book-a-Move Umzüge innerhalb von Deutschland und Europa online kalkulieren und reservieren. Mit Mobex können Kundinnen und Kunden ihre Mitarbeiterentsendung planen, koordinieren und kontrollieren. Und mit UTS-Warehouse+ gibt eine App für die Lagerung und Inventarisierung.

Die strategische Ausrichtung der Kooperationsgruppe sei immer schon international gewesen. Die national tätige Konkurrenz habe sich dieser Zeit klassisch dem Laderaumausgleich und Zentraleinkauf verschrieben. Davon wollte man

> **EINE KOOPERATIONSGRUPPE LEBT VON DEN MENSCHEN, DIE IN IHR AGIEREN UND ZUSAMMENARBEITEN.**
>
> Axel Schurbaum

sich abheben. „Die stark internationale Ausrichtung hat es immer schon gegeben. Und das erwarten unsere Mitglieder auch von uns", betont Schurbaum, der zugleich auch Geschäftsführer der Gocelo ist. Die Internationalität sei so etwas wie die Philosophie der UTS. Kostenbewusstsein, Nachhaltigkeit, Teamgeist, Flexibilität, Compliance, Qualität – und die Kunden stets im Mittelpunkt. Zusammenhalt, gegenseitiges Vertrauen und Commitment. Dafür seht die UTS. Das sind ihre Werte. Schurbaum sieht das Thema Unternehmenswerte nüchtern. Sie seien wichtig, aber man müsse sie auch nicht mit vielfältigen Attributen aufladen und überziehen.

Auf welche Highlights ist UTS-Geschäftsführer besonders stolz? Zwei Dinge hebt er hervor. „Dass wir in den ersten fünf Jahren nach meiner Übernahme ein rasantes Umsatzwachstum hinlegen konnten. Das war richtig gut. Das hat Spaß gemacht." Und dass man 2015/2016 bereits strategischen Weitblick bewiesen habe mit der Entwicklung völlig neuer Mehrwerte, wie etwa die Gocelo.

KOOPERATION MIT DER DMS

Seit einem halben Jahr besteht eine Kooperationsvereinbarung zwischen der UTS und der DMS. Wie es dazu kam? Vieles hänge an den handelnden Akteuren. Schurbaum und DMS-Geschäftsführer Frank Landerbarthold verstünden sich sehr gut. Die Zusammenarbeit sei äußerst entspannt. Auch einige UTSler und DMSler kooperierten seit langer Zeit miteinander. Kurz: Das kollegiale Miteinander passte. Und auch so sei die DMS insgesamt ein spannender Partner. Eben weil, ähnlich wie in der UTS, dort „größere und speziellere" Player organisiert sind. Hinzukomme, dass die Wettbewerbsrisiken zwischen der UTS- und der DMS-Zentrale äußerst gering seien.

Die Schnittmengen für vertiefende Gespräche waren also offensichtlich. Die engere Zusammenarbeit sicherten sich beide im Rahmen ihrer ersten gemeinsamen Tagung am 18. November 2022 in Würzburg vertraglich zu. Doch schon früher gab es gemeinsame Projekte, wie die Programmierung gemeinsamer Online-Tools. „Dadurch haben wir uns besser kennengelernt und miteinander arbeiten gelernt", sagt Schurbaum. „Die Chemie stimmt!" Das zeige sich mindestens im Austausch auf den gemeinsamen Veranstaltungen oder in den Arbeitsgruppen.

VERTRAUEN IN DIE AMÖ

Wie sich der Bundesverband entwickelt, dazu könne er sich weniger äußern. Natürlich verfolge er den aktuellen Transformationsprozess. Aber mehr? „Ich vertraue einfach darauf, dass die AMÖ im Sinne ihrer Mitglieder agiert", sagt Schurbaum. Im Vergleich zu seinen Kollegen der übrigen Kooperationsgruppen bringe er sich weniger ein. „Womit auch", sei die Frage. „Zielgruppe sind schließlich nicht die Geschäftsführer der Kooperationen." Das Gespräch dauert zu diesem Zeitpunkt knapp 45 Minuten. Zu Schurbaum und zur UTS hatte ich zuvor keinen Kontakt. Meine Antwort folgt prompt: Es sind die Denkweisen und die Offenheit, Themen anzugehen. Der Liberalismusgedanke: Jeder kann, keiner muss. Nicht auf alle Mitglieder warten, bis eine Entscheidung für eine Sache gefällt wird, sondern mit denen loslegen, die dafür brennen. Der Gedanke, Themen zu entwickeln und/oder voranzutreiben, herrscht auch in der Geschäftsstelle der AMÖ vor. Schurbaum scheint mir jemand zu sein, der die Weiterentwicklung der AMÖ mit dieser Einstellung befeuern könnte. Was ihn abhält? Schurbaum lacht in die Webcam – „Die Politik drumherum."

Bildquelle: MobilTrans GmbH

MobilTrans GmbH

ENERGIE DURCH AUSTAUSCH

Von Daniel Waldschik

Kurz vor der Jahrtausendwende, 1998, wird es Ingo Endter zu bunt. Er packt Kind und Kegel in den VW Bus, verstaut das Hab und Gut sicher im Anhänger, und fährt los. Für ihn und seine Familie geht's von Erfurt aus auf die Kanaren. Sein eigener Umzug dorthin wird Geschäftsmodell und Grundlage der Unternehmensgründung.

25 Jahre ist die Auswanderung von Familie Endter nach Teneriffa schon her. Rund 20 Jahre gibt es die MobilTrans GmbH mit Sitz ebenda und mittlerweile auch in Hamburg nun schon. Wie es dazu kam? Endter selbst musste am eigenen Leib erfahren, wie schwierig und kompliziert ein Umzug ins Ausland ist. Und wie allein gelassen man in der Fremde sein kann. Diese negative Erfahrung wollte er anderen Menschen ersparen, und das Auswandern für sie komfortabler machen.

> **„WIR SIND EIN FAMILIENUNTERNEHMEN. UND UNSERE MITARBEITER SIND TEIL DIESER FAMILIE.**
>
> Anna Endter

„Als Familienunternehmen haben wir uns auf Umzüge und Logistiktransporte von Deutschland, Österreich und der Schweiz auf die Kanarischen Inseln und zurück spezialisiert“, sagt Endter. Dafür würden eigene Container eingesetzt. Und auch die fachkundigen Mitarbeiter pendeln zwischen Teneriffa und Deutschland.

Zu den Dienstleistungen des Unternehmens gehört es, Kundinnen und Kunden bei der Zollabwicklung zu unterstützen. „Die Kanarischen Inseln, Lanzarote, Fuerteventura, Gran Canaria, Teneriffa, La Gomera, El Hierro und La Palma, sind zwar Zollgebiet der EU, aber kein EU-Steuergebiet“, erklärt Endter. „Dadurch ergeben sich einige Besonderheiten für den Import und Export von Umzugsgut oder Warensendungen.“ Und die kennen der 57-Jährige und sein Team genau. Ein besonderer Vorteil gegenüber den wenigen Umzugsunternehmen auf den Kanaren: „Durch unsere Sprachkenntnisse und unser gemischtes Team aus deutschen und einheimischen Fachkräften erarbeiten wir uns schnell das Vertrauen unserer Kundschaft“, berichtet Tochter Anna (28), die im vergangenen Jahr in die Geschäftsführung eingestiegen ist.

Geschäft in Deutschland oder in anderen Ländern macht das Unternehmen keins. „Und das ist auch so gewollt“, betont Endter. Man wolle den Kolleginnen und Kollegen „nicht ins Handwerk pfuschen oder Aufträge abziehen“. Was er will: Den Kooperationsgedanken leben! Seine Expertise rund um Umzüge auf die Kanaren teilen und mit den Kolleginnen und Kollegen bei solchen Aufträgen zusammenarbeiten. „Dort drüben sind wir bekannt. Wir sind auf allen Inseln vertreten. Dort haben wir alles im Griff.“ Die Nachfrage sei sehr gut. Neben Beamten und Lehrern – für die beiden deutschsprachigen Schulen vor Ort – ziehe man hauptsächlich Auswanderer aus Europa auf die Kanaren um. Das Volumen gen Süden sei bei Weitem höher. „Rund 130 Seecontainer haben wir im vergangenen Jahr verschifft“, sagt Endter. Die kuriosesten Umzugsgüter: Schlitten, und hin und wieder mal eine Sauna.

DIE MOBILTRANS GMBH

Am Hauptsitz auf den Kanaren verfügt die MobilTrans GmbH über 800 m² überdachtes Lager und 3000 m² Grundstücksfläche. Der Fuhrpark besteht aus insgesamt 8 Fahrzeugen, darunter 3,5-, 4,5- und 7,5-Tonner sowie Transporter für die Verteilung der kleineren Umzugsladungen, die per Schiff ankommen. Von Hamburg aus durch Deutschland fahren ein 3,5-Tonner und ein 40-Tonnen-Sattelzug, mit dem die Container transportiert werden. Die angemietete Lagerfläche vor Ort beträgt ca. 500 m².

Von den insgesamt 20 Mitarbeitenden sitzen drei Festangestellte und zwei Teilzeitkräfte im Büro in Hamburg. Die übrigen Mitarbeiter arbeiten am Hauptsitz in Teneriffa: deutsche ebenso wie deutschsprechende spanische Mitarbeiter. Das Know how der einheimischen Mitarbeiter, sei es das Wissen um die örtlichen Gegebenheiten oder behördliche Themen, sei Gold wert. Auch das der eine oder andere Auswanderer bei ihm beschäftigt sei, habe Vorteile: „Weil sie sich auskennen, können sie unsere Kunden sehr gut beraten oder ihnen wichtige Fragen beantworten. Das erleichtert das Ankommen ungemein."

Feste Teams, sagt Endter, kümmern sich um die Umzüge. „Wer das Umzugsgut in Deutschland abholt, liefert es in Spanien auch an die Kunden aus." Der Vorteil: Die Kunden wissen, mit wem sie es den kompletten Umzug über zu tun haben. „Wenn man nicht immer neue Ansprechpartner hat, ist das auch gut fürs Vertrauen." Laut Endter ein „hervorragendes Verkaufsargument". Der Wettbewerb auf den Kanaren sei vorhanden, aber überschaubar. Der eine oder andere Marktbegleiter bediene wie er DACH-Kunden. „Aber wir punkten mit unserer Erfahrung und unserem Geschäftsmodell."

So richtig viel schiefgegangen in seiner Zeit als Logistiker sei laut Endter nicht. „Ich habe mal einen 40-Tonner mit zwei Containern auf die Seite gelegt", berichtet er. Nicht zu schnell, kein falscher Wendekreis – die Straße habe das Gewicht des Fahrzeugs einfach nicht ausgehalten. „Wie in Zeitlupe kippte der Lkw zur Seite weg", erinnert sich Endter. Die Bergung habe rund acht Stunden gedauert. Mit einem blauen Auge sei er an diesem Tag davongekommen. Der Lkw habe weit weniger Schrammen gehabt. „Der Spiegel war abgebrochen. Sonst nichts. Auch die Containerladung blieb komplett heil."

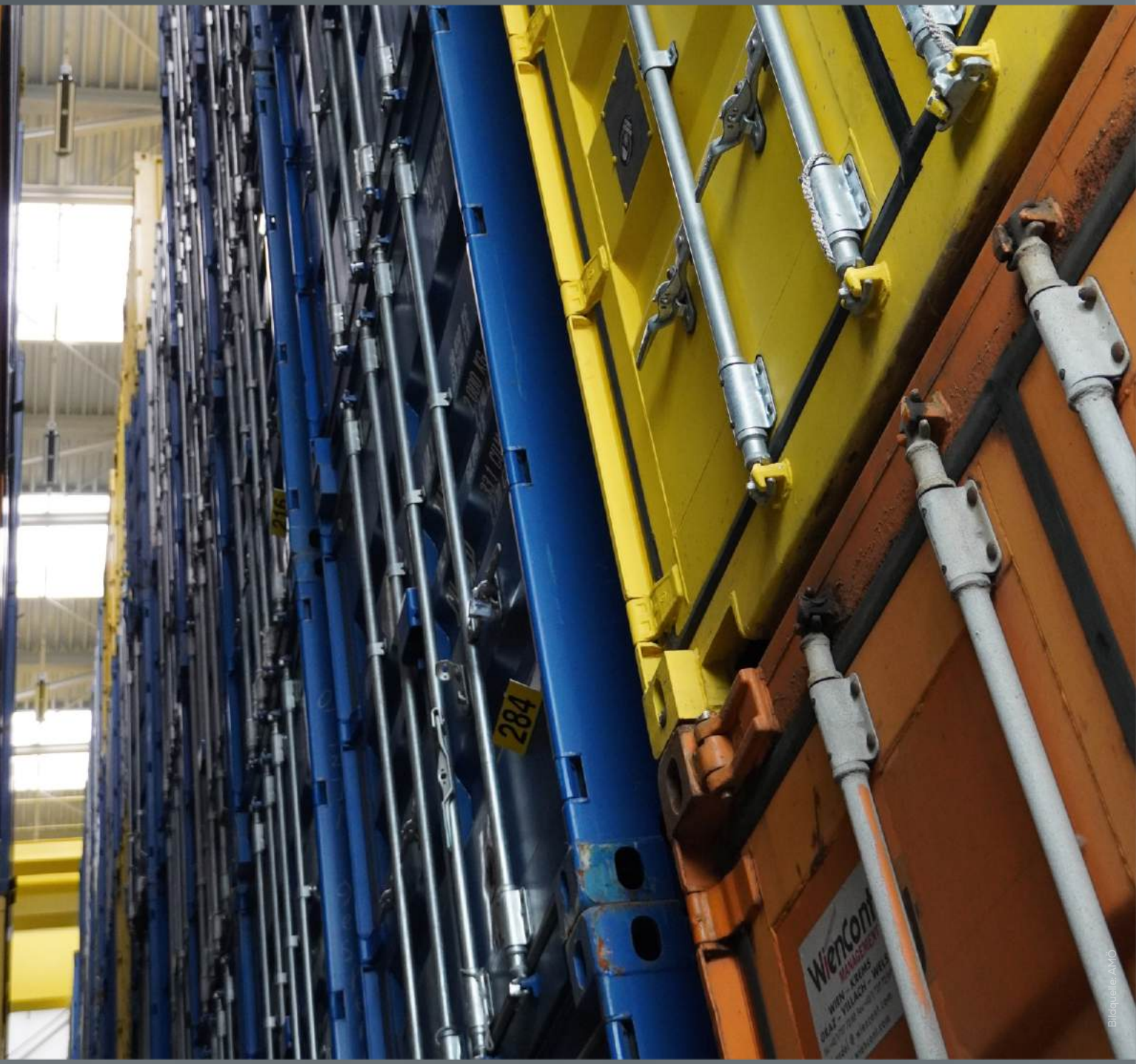
Wenig bis keinen Schaden habe das Unternehmen während Corona genommen. Im Gegenteil. Man habe mehr Kundschaft umgezogen und sogar Mitarbeiter hinzugewonnen. Gerade auf Teneriffa kämen regelmäßig Bewerbungen rein. Man müsse viel in die Ausbildung dieser Leute investieren, sagt Endter, oder in die entsprechenden Fahrerlaubnisse und Qualifikationen, aber das nehme man gerne in Kauf.

Auf „ihr Team" sind beide besonders stolz. „Wir sind ein Familienunternehmen. Und unsere Mitarbeiter sind Teil dieser Familie", sagt Anna. „Wir nehmen aber auch ihre privaten Probleme ernst und unterstützen, wo es nötig ist", ergänzt Endter. Diese Wertschätzung erhalte das Unternehmen durch Engagement und Fleiß zurück. Niemand arbeite von 8 bis 17 Uhr und ließe pünktlich Kartons oder Möbel fallen.

Erwartungen an die AMÖ? „Wir sind in die Verbandsfamilie eingetreten, weil wir offen für Kooperationen sind", sagt Anna. „Ich lerne so viel und ziehe sehr viel Energie einfach nur aus dem Austausch mit Leuten, die das gleiche machen." Es sei spannend zu verfolgen, wie sich die Branche entwickle. Da wolle man beim Informationsfluss aus erster Hand ganz vorne mit dabei sein. Auch der Generationenwechsel in anderen Unternehmen sei für sie interessant zu beobachten. Noch hat Papa Ingo das Ruder fest in der Hand. Bis die Tochter übernimmt, „so in drei bis fünf Jahren", ist also nur eine Frage der Zeit. Aktuell hat sie Wichtigeres im Kopf. Oder besser gesagt: im Bauch. Anna steht kurz vor der Entbindung ihres ersten Kindes. Wir wünschen alles Gute!

Bildquelle: MobilTrans GmbH

Umzüge und Transporte in manche Teile Europas und der Welt haben ihre (steuer-)rechtlichen Besonderheiten und Tücken.



Bildquelle: AMÖ

Kanarische Inseln und Co.

ZOLL UND UMSATZSTEUER BEI UMZÜGEN IN SONDERGEBIETE

Von Dr. Ellen Troska

In der EU gibt es zoll- und steuerrechtliche Sondergebiete. Hierzu gehören auch die Kanaren. Welche Besonderheiten ergeben sich für einen Umzug? Die Sondergebiete lassen sich aus Sicht der EU in drei Kategorien einteilen, für die es jeweils unterschiedliche Zollvorschriften und Umsatzsteuerpflichten gibt.

KATEGORIE 1: DIE „GLEICHGESTELLTEN“

Überseegebiete von EU-Mitgliedsstaaten, die vollständig in das Staatsgefüge des betreffenden Staates eingebunden sind, haben den gleichen Status wie Gebiete auf dem europäischen Festland. Auch aus umsatzsteuer- und zollrechtlicher Sicht sind sie wie Unionsgebiete zu behandeln. Hierunter fallen zum Beispiel die Azoren und Balearen. Es sind also bei Transporten aus diesen und in diese Gebiete keine Zollformalitäten zu beachten. Auch ist die Eröffnung eines Versandverfahrens nicht erforderlich. Die Umsatzsteuer ist bei einem Privatumzug – wie in der EU üblich – im Abgangsland nach dem dort geltenden Steuersatz zu entrichten. Für Umzüge, die Unternehmen mit Sitz in einem anderen Mitgliedsstaat beauftragen, gilt das Reverse-Charge-Verfahren.

KATEGORIE 2: ÄHNLICH WIE „DRITTSTAATEN“

Es gibt jedoch auch Überseegebiete von EU-Mitgliedsstaaten, die als Überseeische Länder und Hoheitsgebiete gelten. Sie sind mit der EU assoziiert, gehören ihr jedoch nicht an. In den Gebieten gelten lediglich einzelne Regelung des Europarechts. Hierzu zählt zum Beispiel Helgoland und Französisch-Polynesien. Darüber hinaus gibt es Gebiete wie die Färöer, die nur außenpolitisch von der EU vertreten werden. Die in diesem Absatz genannten Gebiete gehören weder der EU-Zollunion an noch gelten sie umsatzsteuerrechtlich als EU-Gebiete. Es sind also die zollrechtlichen Aus- und Einfuhrmeldungen, einschließlich der Zollanmeldungen, vorzunehmen und entsprechende Versandverfahren zu eröffnen und zu schließen. Sind die entsprechenden Voraussetzungen erfüllt, sind der Transport und die damit zusammenhängenden unselbständigen Umzugsdienstleistungen aus Sicht des deutschen Fiskus von der Mehrwertsteuer befreit.

KATEGORIE 3: DIE „INDIVIDUALISTEN“

Schließlich gibt es noch Gebiete, die zwar zum Zollgebiet der EU gehören oder so behandelt werden, als würde sie dem Zollgebiet angehören, jedoch nicht zum Mehrwertsteuergebiet der EU zählen. Hierunter fallen zum Bespiel die Kanarischen Inseln oder Französisch-Guayana. Auch Nordirland gehört gegenwärtig zu dieser Kategorie von Sondergebieten. Bei der Ausfuhr in diese Gebiete ist eine Ausfuhranmeldung mit dem Code CO erforderlich. Güter und Waren werden umsatzfrei mit entsprechendem ATLAS-Ausgangsvermerk oder Alternativ-Nachweis geliefert. Der Nachweis des Unionscharakters der Waren erfolgt über ein entsprechendes Versandpapier (T2L oder T2LF). Für die Transport- oder Umzugsdienstleistungen gelten die Gebiete jedoch prinzipiell als Drittstaaten. Allerdings ist eine Befreiung der Transport- bzw. Umzugsdienstleistung von der Umsatzsteuer gemäß § 4 Nr. 3 Buchst. a UStG nicht anwendbar, da eine Ausfuhr aus dem Zollgebiet der EU bzw. eine Einfuhr in das Zollgebiet der EU nicht belegmäßig nachgewiesen werden kann, da die Waren Unionscharakter haben. Daher unterliegt aus Sicht des deutschen Fiskus der deutsche Streckenanteil der erbrachten Transportdienstleistung der deutschen Umsatzsteuer.

Bildquelle: Pixabay

Das übliche Prozedere einer Umzugsbeauftragung läuft doch wie folgt ab: Umziehende stellen eine Umzugsanfrage und übermitteln dem Unternehmen ihrer Wahl dabei unterschiedliche Umzugsdaten. Das Umzugsunternehmen prüft daraufhin, ob der Termin passt, ob die notwendigen Kapazitäten verfügbar sind, und erstellt bzw. versendet das Angebot. Ist dadurch bereits ein Umzugsvertrag zustande gekommen oder muss das Angebot erstmal angenommen werden? Werden hierfür Unterschriften benötigt? Und wann gelten die AGB als vereinbart? Die AMÖ beantwortet die wichtigsten Fragen …

WIE KOMMT EIN UMZUGSVERTRAG ZUSTANDE?

Grundsätzlich entstehen Verträge durch „zwei übereinstimmende Willenserklärungen" (§ 145 BGB), nämlich einem Angebot und einer Annahme dessen. Es gibt allerdings einen notwendigen Mindestinhalt, den ein Vertrag braucht, um überhaupt zustande zukommen.

BEI EINEM UMZUGSVERTRAG MÜSSEN

- die Parteien,
- der Umzugstermin,
- der Ort des Umzugs (Be- und Entladestelle),
- der Umfang (Umzugsvolumen),
- die Leistungen (Beförderung von Umzugsgut sowie etwaige weitere Leistungen) sowie
- der Umzugspreis (Frachtvergütung)

FESTSTEHEN.

Nur wenn beim Angebot und der Annahme zwischen den Parteien diese Vertragsbestandteile klar sind und der Wille zum Ausdruck kommt, den Umzug gemäß dieser Angaben durchzuführen, ist ein Umzugsvertrag geschlossen worden.

Der Umzugsvertrag muss nicht zwingend ausgedruckt und unterschrieben werden!

Willenserklärungen können sowohl mündlich als auch schriftlich abgegeben werden – damit also auch Verträge. Daher reicht es, wenn die wesentlichen Vertragsbestandteile zwischen den Parteien klar sind und z.B. per E-Mail mitgeteilt wird, mit den genannten Konditionen einverstanden zu sein, und der Umzug gemäß der Vereinbarung bzw. des Angebots gebucht wird.

Ein Umzugsvertrag kann theoretisch auch telefonisch geschlossen werden, wenn die wesentlichen Vertragsbestandteile klar sind und der Umzug vereinbart wird. Aus Beweiszwecken ist es allerdings ratsam, entweder auf mündliche Vereinbarungen zu verzichten oder diese zumindest im Nachgang schriftlich oder in Textform zu bestätigen.

MÜSSEN DIE AGB UND DIE HAFTUNGSBESTIMMUNGEN UNTERZEICHNET WERDEN?

Nein, da eine Unterschrift nicht notwendig ist, damit AGB wirksam einbezogen werden. Nach § 305 Abs. 2 BGB werden die AGB nur dann Vertragsbestandteil, wenn der Verwender, also z.B. ein Möbelspediteur, bei (!) Vertragsschluss

1. die andere Vertragspartei ausdrücklich darauf hinweist oder, wenn ein ausdrücklicher Hinweis wegen der Art des Vertragsschlusses nur unter unverhältnismäßigen Schwierigkeiten möglich ist, durch deutlich sichtbaren Aushang am Ort des Vertragsschlusses darauf aufmerksam macht

   und

2. der anderen Vertragspartei die Möglichkeit verschafft, in zumutbarer Weise, die auch eine für den Verwender erkennbare körperliche Behinderung der anderen Vertragspartei angemessen berücksichtigt, von ihrem Inhalt Kenntnis zu nehmen,

und wenn die andere Vertragspartei mit ihrer Geltung einverstanden ist.

Das bedeutet, es ist ausreichend, wenn z.B. die AGB als Anlage in Papierform oder als PDF-Datei zum Angebot beigefügt werden. Alternativ wäre es auch ausreichend, wenn mit einem Link auf die AGB verwiesen wird und man leicht und verständlich erkennen kann, welche AGB für den jeweiligen Vertrag gelten sollen.

Achtung: Die auf der Rückseite eines Vertragsformulars abgedruckten AGB-Klauseln werden nur dann Vertragsinhalt, wenn auf der Vorderseite ein entsprechender, deutlich erkennbarer Hinweis gemacht wird.

PRAXISBEISPIEL

In einem Online-Angebotsschreiben eines AMÖ-Mitgliedsunternehmens steht, dass die „AGB Umzug 2022“ gelten und unter „folgendem Link“ einsehbar sind. Klickt man auf den Link, öffnet sich eine Website, wo die AGB Umzug eingesehen werden können, z.B. in Form einer hochgeladenen Datei. Wenn unter dem Link mehrere AGB einsehbar sind, weil das Unternehmen z.B. auch Lager- und Self-Storage-Leistungen anbietet, so muss klar erkennbar sein, welche Datei die betreffenden AGB beinhalten. Es braucht also eine eineindeutige Bezeichnung.

GELTEN AGB AUCH BEI MÜNDLICHEN VERTRÄGEN?

Bei einem mündlichen oder fernmündlichen Vertragsschluss ist es dem Verwender zwar ohne weiteres möglich, auf seine AGB ausdrücklich hinzuweisen, problematisch wird allerdings sein, dem Vertragspartner die Möglichkeit zu bieten, sich Kenntnis über den Inhalt der AGB zu verschaffen. Außerdem ergeben sich Beweisprobleme, wenn der Kunde die Erteilung des Hinweises später bestreitet. In solchen Fällen bietet es sich an, die Vertragsleistung so lange zurückzuhalten, bis der Vertrag nach schriftlicher Erteilung eines ausdrücklichen Hinweises zustande gekommen ist.

Der Vertragspartner muss mit der Geltung der AGB einverstanden sein!

Allerdings muss das Einverständnis des Kunden weder schriftlich noch ausdrücklich erklärt werden. Vielmehr genügt es, wenn das Verhalten des Kunden den Umständen nach als Einverständnis mit der Geltung der AGB angesehen werden kann.

ACHTUNG BEI DEN HAFTUNGS-BESTIMMUNGEN NACH § 451G HGB!

Die Information der Haftungsbestimmungen muss zusammenhängend, übersichtlich, in auffälligem Druck an einer vom Leser nicht zu übersehenden Stelle und verständlich erfolgen. Es genügt nicht, dass die Hinweise lediglich im Katalog der AGB hervorgehoben werden oder dass lediglich auf den Gesetzestext hingewiesen wird. Sie braucht nicht im Text der Vertragsurkunde enthalten sein, sondern kann auch mittels eines Beiblatts übermittelt werden, sofern das Beiblatt hinreichend auffällig ist.

Bei den AGB Umzug 2022 sind die Haftungsbedingungen separat abgedruckt und erfüllen die vorgenannten Voraussetzungen.

WIE VERHÄLT ES SICH MIT EINER AUFTRAGSBESTÄTIGUNG?

Der Umziehende gibt seine Umzugsdaten an und erhält vom Möbelspediteur im Anschluss ein Angebot, ohne Hinweis auf seine AGB. Das Angebot nimmt die Umziehende an und erhält sodann eine Auftragsbestätigung unter (erstmalig) ausdrücklichem Hinweis auf seine/ihre AGB.

1. Liegt hier bereits ein Umzugsvertrag vor?
2. Gelten die AGB?

Nein, denn die Vertragsbedingungen wurden noch nicht vereinbart. Denn durch die erstmalig mit der Auftragsbestätigung vorgelegten AGB hat der Umziehende noch keine Kenntnis von den Geschäftsbedingungen des Möbelspediteurs erlangt, sodass diese noch nicht wirksam einbezogen wurden.

Deshalb wären in diesem Falle auch die AGB nicht wirksam einbezogen, da die Auftragsbestätigung mit Hinweis auf die AGB als Ablehnung der Offerte des Kunden verbunden mit einem neuen Angebot gilt, welches der Umziehende annehmen und sich mit den AGB einverstanden erklären müsste, damit eine Vereinbarung geschlossen werde.

Schweigen des Umziehenden reicht nicht aus!

Aber: Leisten Umziehende die Anzahlung, nachdem sie eine Auftragsbestätigung unter erstmaligem Hinweis auf die AGB erhalten haben, kann darin ein Einverständnis mit den in der Auftragsbestätigung genannten AGB gesehen werden und somit auch ein Vertragsschluss.

Wenn allerdings bereits in dem Angebot auf die AGB hingewiesen wird und Umziehende das Angebot annehmen, ist ein Vertrag zustande gekommen, ohne dass es einer zusätzlichen und nachgelagerten Auftragsbestätigung bedarf.

FAZIT

- Ein Umzugsvertrag entsteht bei Angebot und Annahme.
- Die Willenserklärungen können auch mündlich erfolgen.
- Verträge, AGB und Haftungsbedingungen müssen nicht unterzeichnet werden, damit sie wirksam sind.
- Durch eine Auftragsbestätigung wird nicht immer automatisch ein Vertrag angenommen.

GUT GESCHÜTZT DURCH DEN SOMMER

Von Daniel Waldschik

Hautkrebs ist eine anerkannte Berufskrankheit. Auslöser sind die UV-Strahlen der Sonne. Gerade für Personen, die sich wie Ihre Teams viel draußen aufhalten, kann schon der kleinste Sonnenbrand ein Risikofaktor sein.

Es ist Mitte Mai. Der Blick aus dem Fenster der AMÖ-Zentrale in Hattersheim zeigt einen bewölkten Himmel. Sonnenschein? Pustekuchen! Die Temperatur liegt bei knapp über zehn Grad Celsius. Doch selbst ohne heiße Temperaturen sind sie da, die UV-Strahlen. Und: Das Risiko, an Hautkrebs zu erkranken, steigt hierzulande stetig weiter an. Personen, die viel im Freien arbeiten, sind besonders gefährdet. Umso wichtiger ist es, dass sie sich gut schützen. Mit fünf einfachsten Mitteln ...

1. STARKE SONNE MEIDEN

Mittags steht die Sonne am höchsten. Dann ist auch ihre Wirkung um ein Vielfaches höher als vormittags oder nachmittags. Achten Sie deshalb auf den sogenannten UV-Index. Je höher dieser ist, desto schneller kann bei ungeschützter Haut ein Sonnenbrand auftreten. Ein UV-Index 1 zeigt eine niedrige Belastung. Bereits ab einem UV-Index 3 („mittel") ist ein entsprechender Sonnenschutz erforderlich – etwa durch eine Sonnenbrille oder Sonnencreme. Ab einem UV-Index 8 ist ein Schutz absolut notwendig. Ein luftiges Schattenplätzchen ist in jedem Fall ratsam.

2. AUF DIE KLEIDUNG ACHTEN

Der beste und einfachste Schutz sind Kleidung und eine Kopfbedeckung, die auch die Ohren und den Nacken bedeckt. Ein normales T-Shirt oder Hose kann bereits einen gewissen Anteil UV-Strahlen abwehren. Allerdings: Ein Baumwoll-T-Shirt wird bei heißen Temperaturen schnell vollgeschwitzt sein. Feuchte Kleidung schützt weniger gut als trockene. Lange Kleidung schützt besser als jede Sonnencreme. Im Handel gibt es deshalb spezielle UV-Schutzkleidung, erkennbar am UV-Protection-Label (z.B. „UPF 50+") oder am Prüfsiegel „UV-Standard 801". UV-Kleidung eignet sich besonders für alle, die mehrere Stunden in der Sonne arbeiten müssen. Sie ist in der Regel leicht atmungsaktiv und trocknet schnell.

3. AUGEN SCHÜTZEN

Eine Sonnenbrille beugt Augenschäden wie Linsentrübung (Kataraktbildung) oder Schädigung der Netzhaut vor. Dafür genügen schon preisgünstigere Modelle. Achten Sie dabei auf den Hinweis „UV 400". Bestenfalls bieten die Sonnenbrillen ausreichend Seitenschutz für Sonnenstrahlen, die seitlich aufs Auge einfallen, etwa durch die Größe der Gläser oder durch die Formgebung der Brille.

4. EINCREMEN

Cremen Sie ca. eine halbe Stunde vor dem Aufenthalt im Freien alle unbedeckten Körperstellen großzügig mit einer Sonnencreme ein. Verwenden sie dazu einen Sonnenschutz mit mindestens Lichtschutzfaktor 20. Hellere Hauttypen und Personen mit empfindlicher Haut sollten zu einem Produkt mit einem höheren LSF greifen. Das gilt auch für den Hochsommer. Achtung: Cremen Sie mehrmals täglich nach. Und: Nachcremen verlängert die Schutzwirkung nicht. Es erhält sie nur.

5. VIEL TRINKEN

Körperliche Arbeit an heißen Tagen bedeutet einen hohen Flüssigkeitsverlust. Ihre Mitarbeiter sollten deshalb ausreichend trinken. Dabei sollten gekühlte Getränke vermieden werden, denn: Kalte Getränke müssen im Körper erst wieder erwärmt werden, was wiederum den Körper „auf Touren" bringt. Geeignete Durstlöscher sind vor allem Mineralwasser oder Apfelsaftschorle mit einem hohen Wasseranteil.

Bildquelle: Pixabay

GEMEINSCHAFT WIRKT

Von Andreas Eichinger

Rückblickend zeigen die letzten Veranstaltungen des Bundesverbandes genau das. Ich könnte auch schreiben, dass Gemeinschaft positiv wirkt. Denn: Wir reiben uns. Wir diskutieren hart in der Sache und sagen auch klar, wenn uns etwas nicht passt. Dabei geht es zuallererst um die Sache. Und: Dort wo Reibung ist, ist Energie. Und die braucht es dringend. Ebenso klar ist: Über allem steht die Gemeinschaft. Dies bedeutet, dass wir als Landesverbände und als Bundesverband für die Mitgliedsunternehmen der AMÖ-Verbandsfamilie das beste erreichen wollten.

Nach der Gesamtvorstandssitzung in Rietberg war die Delegiertenversammlung am 19. April in Sulzbach die zweite Veranstaltung der AMÖ in diesem Jahr, die dafür sorgte, dass eine größere Gruppe Unternehmerinnen und Unternehmer an einem Ort zusammenkam. Genau wie in Rietberg ging es auch in Sulzbach um die am 8. Dezember 2022 vorgestellten Ideen von Präsidium und Geschäftsführung. Ideen für eine umfassende Reform von Organisation und Struktur des Bundesverbandes. Nachdem ein Raum für Diskussion mit Präsidiumsmitgliedern und Geschäftsführung in verschiedenen Landesverbänden gegeben war, folgte die Veröffentlichung der seit März 2023 vorliegenden Satzungsneufassung. Sie zeigte, was die Ideen von Präsidium und Geschäftsführung konkret bedeuten. Durch die gemeinsamen Gespräche konnten dabei die Ergebnisse der Gespräche in den Landesverbänden in die Neufassung unserer Satzung einfliesen.

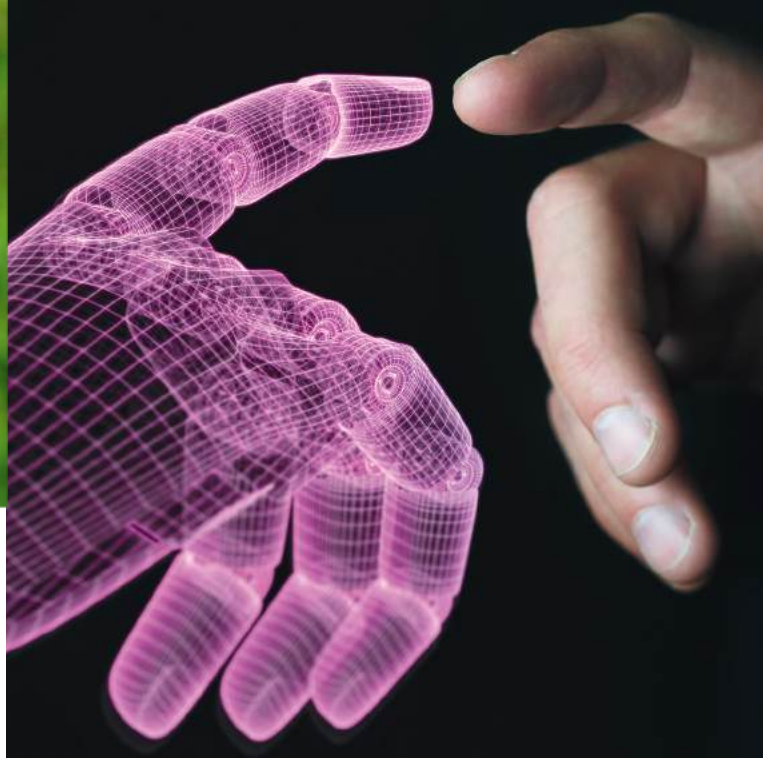
Die Delegiertenversammlung in Sulzbach begann mit wegweisenden Entscheidungen: Mit überwältigender Mehrheit stimmten die Delegierten für eine strukturelle Veränderung der AMÖ. Mehr noch: Die Delegierten votierten klar für die durch Präsidium und Geschäftsführung vorgeschlagene neue Struktur der AMÖ. Zukünftig sollen drei Organe das Rückgrat der AMÖ bilden: Wie bisher bleibt die Delegiertenversammlung das richtungsgebende Organ, das grundlegende Entscheidungen treffen soll. Ihr soll ein hauptamtlicher Vorstand zur Seite gestellt werden, der innerhalb der durch die Delegiertenversammlung aufgestellten Leitplanken selbständig operative Entscheidungen treffen soll. Ein aus Unternehmerinnen und Unternehmern bestehender Aufsichtsrat soll den hauptamtlichen Vorstand proaktiv beraten und kontrollieren. Sowohl hauptamtlicher Vorstand als auch Aufsichtsrat sollen durch die Delegiertenversammlung gewählt werden. Da alle Beteiligten wollen, dass die AMÖ weiterhin ein Unternehmerverband bleibt, soll die AMÖ nach Außen gemeinsam durch den Aufsichtsratsvorsitzenden und den hauptamtlichen Vorstand vertreten werden. Die vorgeschlagene Organisation und Struktur erinnert nicht zufällig an das Modell der Gewaltenteilung mit Legislative, Exekutive und kontrollierender Instanz. Genau diese klare Trennung der Zuständigkeiten wollen wir auch für die AMÖ. Nur so kann es klare, transparente Entscheidungen und eine effektive Kontrolle geben.

Bildquelle: AMÖ

Im weiteren Verlauf der Delegiertenversammlung in Sulzbach diskutierten Delegierte, Präsidium und Geschäftsführung Paragraph für Paragraph der Satzungsneufassung. Dabei geht es allen darum, die AMÖ schlagkräftiger zu machen und schnellere Entscheidungen zu ermöglichen. Selbstverständlich unter Wahrung des Charakters der AMÖ als Unternehmerverband. Die Ergebnisse dieser Diskussionen sind mittlerweile in eine überarbeitete Satzungsneufassung eingeflossen, die auf der Delegiertenversammlung am 5. Juli in Eltville am Rhein beschlossen werden soll.

Mitte Mai fand dann die Konferenz der Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer der AMÖ-Landesverbände beim Verband Spedition und Logistik Baden-Württemberg (VSL) e.V. in Stuttgart statt. Auch hier ging es um Weichenstellungen für die Zukunft und darum wie wir uns als AMÖ-Verbandsfamilie gemeinsam aufstellen. Die erste Veranstaltung, die von diesen Weichenstellungen profitieren soll, wird die moelo 2023 sein. In Essen werden wir als AMÖ-Verbandsfamilie gemeinsam zeigen, dass Gemeinschaft wirkt.

Das Allround-Talent mit dem Allround-Service



MoviNeo unterstützt kleine bis große Umzugsfirmen und Speditionen in ihrem Alltagsgeschäft.

- **Modulbasiert –** für alle Bereiche einer Möbelspedition inklusive Lager
- **Multimandantenfähigkeit –** Verknüpfungen zwischen den Mandanten unter einem Dach
- **Große Zeitersparnis** durch hohen Automatisierungsgrad
- **Schnittstellen** zu den MoviApps und vielen weiteren Anbietern

NeoMetrik GmbH | Sprendlinger Landstraße 178 | 63069 Offenbach am Main | Mail: info@neometrik.com | Tel.: +49 (0) 69 2475 264 -50

MoviNeo
die Umzugssoftware

DER WÖCHENTLICHE AMÖ-TALK MIT ELLEN UND ANDREAS

IT'S TEA TIME

Dienstag, 13.00 Uhr
Der virtuelle AMÖ-Talk mit Ellen und Andreas in den ungeraden Kalenderwochen

IT'S TEA TIME

Dienstag, 16.30 Uhr
Der virtuelle AMÖ-Talk mit Ellen und Andreas in den geraden Kalenderwochen

Jede Woche, immer dienstags, findet unsere AMÖ-TEA Time statt – der Talk mit Ellen und Andreas. In geraden Wochen startet unserer virtueller Austausch um 16:30 Uhr und in ungeraden Wochen um 13:00 Uhr.

Was für manche nach gemütlichem Teekränzchen klingt, hat einen ernsten Grundgedanken: In unserem Onlineformat haben alle Mitglieder die Chance, sich und ihre Themen in einem geschützten Raum einzubringen. Probleme, Herausforderungen, Ängste, Dampf ablassen: Die Agenda bestimmen nur sie selbst. Denk- und Sprechverbote gibt es nicht. Kein Thema wird totgeschwiegen.

Gemeinsam mit der Geschäftsführung des Bundesverbandes, Andreas Eichinger und Dr. Ellen Troska, diskutiert die Community dann Lösungswege oder erhält Informationen aus erster Hand, was wir als AMÖ zu diesen Themen bereits tun. „In der TEA Time bestimmen die Teilnehmenden den Ablauf. Es werden Dinge besprochen, die die Mitgliedsunternehmen aktuell bewegen, und es können auch direkt Fragen an uns gestellt werden", erklärt Ellen den virtuellen Austausch mit den Mitgliedern. Und auch die Netzwerkpflege kommt nicht zu kurz.

www.unterweisungs-manager.de

UV Universum Verlag

VERANSTALTUNGEN

16.–18. Juni '23	**JAMOE-TAGUNG**	Montabaur
5. Juli '23	**DELEGIERTENVERSAMMLUNG**	Eltville
27.–28. Sept. '23	**MESSE MOELO**	Essen
28. Sept. '23	**DELEGIERTENVERSAMMLUNG**	Essen
14.–15. März '24	**JAHRESTAGUNG**	Münster

IHR KONTAKT ZUR AMÖ

Die Geschäftsstelle der AMÖ, besteht aktuell aus einem siebenköpfigen Team, das sich täglich für die Bedürfnisse der AMÖ-Mitgliedsunternehmen einsetzt.

Andreas Eichinger
Hauptgeschäftsführer
+49 6190 98 98 10
eichinger@amoe.de

Manuela Higgen
Assistentin der Geschäftsführung
+49 6190 98 98 13
higgen@amoe.de

Regina Koch
Buchhaltung
+49 6190 98 98 16
koch@amoe.de

Christine Mann
Marktanalystin
+49 6190 98 98 14
mann@amoe.de

Tanya Phillips
Teamassistenz
+49 6190 98 98 15
phillips@amoe.de

Dr. Ellen Troska
stellv. Hauptgeschäftsführerin
+49 6190 98 98 11
troska@amoe.de

Daniel Waldschik
Pressesprecher
+49 6190 98 98 17
waldschik@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.
Schulstr. 53
65795 Hattersheim/Main
+49 6190 98 98 0
E-Mail: info@amoe.de
www.amoe.de

Chefredaktion:
Daniel Waldschik (dwa)
+49 6190 98 98 17
moebellogistik@amoe.de

Redaktion:
Andreas Eichinger (aei)
Dr. Ellen Troska (etr)

Anzeigenverwaltung:
Bundesverband Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e.V.
Daniel Waldschik
+49 6190 98 98 17
waldschik@amoe.de
Es gilt die jeweils aktuelle Anzeigenpreisliste auf www.amoe.de

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

Art-Direktion:
Michael Wolf
Bureau für Kommunikation + Design
Tuchergartenstr. 2b
90571 Schwaig b. Nürnberg
mail@grundgang.de
www.grundgang.de

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. 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.

amoe

WIR BEWEGEN WAS.

Gemeinschaft wirkt.

#amoe #alleskönner #problemlöser #zukunftsgestalter

Bildquelle: AMOE