

MöbelLogistik

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

5/2021

Versicherer für
das Logistikgewerbe

KRAVAG

Nr. 1
bei den Kfz- und Transport-
versicherungen im
Güterkraftverkehr



Bildquelle: cirquedesprit - stock.adobe.com

Die Nächsten, bitte!

Ein Leitfaden zur Unternehmensnachfolge. S. 8

Aktuelle AMÖ-Umfrage: Optimistisch in die Zukunft!?

Die Ergebnisse unserer dritten
Erhebung während Corona. S. 6

Arbeitsschutz und Gesundheit im Betrieb

Führungskräfte sind für gesunde
Arbeitsbedingungen wichtig. S. 12

Schweinsteiger reduziert ökologischen Fußabdruck

Unternehmen unterstützt diverse
Klimaschutz-Projekte. S. 30



Das Portal für eine **erfolgreiche Zusammenarbeit** und die **Gewinnung neuer Kunden.**

SPEZIELL FÜR:

- Umzugsunternehmen
- Transportfirmen
- Spediteure
- Montagefirmen

und alle in diesen Bereichen tätigen Firmen.



Bildquelle: Movers Point

Movers Point will Möbelspediteure auf einer Plattform vereinen

Das Gewerbe ist um eine Online-Plattform reicher. Genauer gesagt: Um ein digitales Angebot, auf der Möbelspediteure jedwede Art der Kollegenhilfe anbieten oder nachfragen können sowie unter anderem gebrauchtes Equipment anbieten und verkaufen können. Das Angebot wurde in diversen Gremien der AMÖ vorgestellt und diskutiert. Heute stellen wir es allen anderen Mitgliedsunternehmen vor.

An einem Freitag wurden noch zwei Entladehilfen im Ruhrgebiet gebraucht, eine Umzugskundin aus Leipzig hatte angerufen und wollte ihr Packmaterial abgeholt haben, in Frankfurt wurde kurzfristig ein Außenaufzug benötigt, und für die Tour nach Berlin in der Folgewoche hatte man noch immer keine Rückladung – solche Szenarien sind wohl bekannt!

Es sei irgendwann Ende 2019 gewesen, sagt Umzugsspediteur Dominik Selisch (32) aus Forchheim bei Nürnberg, als er sich überlegt habe, dass es so eigentlich im digitalen Zeitalter nicht mehr weitergehen könne – der tägliche Aufwand im Büro und in der Disposition, zahllose Telefonate auf der Suche nach Hilfe und um einfachste Aufgaben erledigt zu bekommen, und all die anderen Dinge, die ihn und auch die Kollegen*innen tagtäglich beschäftigten.

„Der Gedanke, die Alltagsarbeit in der Möbelspedition zu vereinfachen, aber vor allem die deutschen Möbelspediteure auf einer Plattform zu vereinigen und damit zu einer wirklichen kollegialen Zusammenarbeit zu kommen, ließ mich nicht mehr los“, so Selisch. „Das war die Geburtsstunde von Movers Point.“ In zahllosen Stunden am Abend und an den Wochenenden skizzierte Selisch Aufgaben und Tätigkeiten, die ihn und seine Mitarbeiter*innen tagtäglich beschäftigten. So wuchs nach und nach die Idee einer digitalen Plattform, auf der sich solche mit wenigen Mausklicks erledigen ließen.

Es sollte eine Plattform her zum An- und Verkauf von Technik, Material und Inventar wie Außenaufzüge, Lkw, Container, Wechselkoffer, Lagerkisten oder Packdecken. Es sollte ein Medium geschaffen werden, auf

dem man seine Leerfahrten und freien Kapazitäten melden und den Kollegen*innen bundesweit online anbieten kann, über das man seine Beiladungen sowie Überhang und Umzüge weitergeben kann, für die man selbst keine Kapazitäten mehr hat. Zudem sollte ein Ort geschaffen werden, um Möbel und Inventar aus Räumungen oder Projektumzügen anbieten zu können.

Ein IT-Fachmann, der die technische Umsetzung und Programmierung übernahm, sowie ein Werbe- und Marketingfachmann, der für einen frischen und modernen Internetauftritt und vor allem für eine leichte Bedienbarkeit und Verständlichkeit sorgen konnte, unterstützten Selisch bei dem Vorhaben.

„Ende 2020 war Movers Point weitgehend fertig gestellt“, be-

richtet Selisch. „Nur noch ein paar kosmetische und redaktionelle Änderungen waren nötig.“ Ab Februar diesen Jahres ging dann Jürgen Röder mit an Bord, der auf rund 30 Jahre Berufserfahrung in leitender Position bei DB Schenker zurückgreifen kann, und Movers Point seitdem konzeptionell und vertrieblich unterstützt und berät.

In einem Video werden die Vorteile und Vorzüge und vor allem die Idee und Funktionsweise von Movers Point erklärt, darunter folgende Bereiche:

Zusammenarbeit optimieren

Movers Point wirbt damit, über die Plattform zuverlässige Partner zu finden, die bei der Abwicklung der Aufträge unterstützen, z.B. Be- und Entladehelfer, bei einer vor-Ort-Besichtigung, für Montage- und/oder Renovierungsarbeiten sowie dem Aufstellen einer Halteverbotszone.

Schnell und einfach Kunden finden

Die Plattform ermöglicht Anfragen von gewerblichen und privaten Kunden für Umzüge und Transporte aller Größenordnungen: Ein sog. „Auftragsradar“ informiert über neu eingestellte Anfragen innerhalb eines von den Unternehmen, die die Plattform nutzen, festgelegten Umkreises. Ob ein Angebot angenommen wird oder nicht, ist freiwillig.

Materialbörse

Ein weiteres Angebot ist die Veräußerung nicht mehr benötigter Materialien, Fahrzeuge und Zubehör. Nach einem Auftrag ist z.B. noch eine entsprechende Anzahl Decken übrig? Man möchte einen nicht mehr benötigten Transporter oder Hubkran veräußern? Weil alle in dergleichen Branche arbeiten, so Movers Point, finde man als Verkäufer „schnell ein passendes Unternehmen, das Ihre neue, neuwertige oder gebrauchte Ausstattung sucht“.

Gebrauchtwarenhof

Jeder kennt Auktionen. Jeder kennt Kleinanzeigen. Aber jeder kennt auch die Probleme und hohen Kosten bei der Einstellung bzw. dem Verkauf der Artikel: Hier möchte Movers Point ansetzen und einen unkomplizierten Verkauf von Gegenständen, die bei einem Umzug übrigbleiben oder aus Haushaltsauflösungen stammen, ermöglichen. Seit dem 1. März ist die Plattform offiziell am Start. Mit einem Werbebrief habe man hunderte Kolleg*innen innerhalb und außerhalb der AMÖ kontaktiert und zum Mitmachen bewegen wollen. Noch im Jahr 2021 soll Movers Point auch in Österreich und der Schweiz ausgerollt werden.

Fragen und Hinweise zum Angebot sowie weitere Infos telefonisch unter 09191-353 999 3.

Oder Sie senden eine E-Mail an service@movers-point.de.

Unterweisungs-Manager

Unterweisungen effizienter gestalten mit der Onlineplattform für webbasiertes E-Learning

Unterweisungs-Manager + Arbeitsschutz-Center

Bei Kombination des Unterweisungs-Managers mit dem Arbeitsschutz-Center profitieren Sie zusätzlich von mehr als 1.000 editierbaren Arbeitsschutz-Vorlagen, etwa für Betriebsanweisungen und Unterweisungen. Die Vorlagen des Arbeitsschutz-Centers können Sie in den Unterweisungs-Manager integrieren und so Ihr Unterweisungsportfolio erweitern.

Bildquelle: Brinke



"Zeit und Ressourcen sparen!"

Dominik Selisch (Umzüge Selisch, Forchheim) ist Gründer von Movers Point. Im Kurzinterview erklärt er unter anderem, warum es aus seiner Sicht im Gewerbe einer solchen Plattform bedarf.

Im Gewerbe haben sich kostenlose Plattformen wie Facebook- oder Whats-App-Gruppen als Orte schneller und effektiver Kolleg*innen-Hilfe etabliert. Braucht es wirklich diese Plattform?

Mit Movers Point erreicht man eine viel größere Zielgruppe, hat eine bundesweite Reichweite und erreicht auch digital Kolleginnen und Kollegen in Österreich und der Schweiz – und das auf einer einzigen Plattform, und nicht in vielen Chat-Gruppen, von denen außerhalb der jeweiligen Gruppe womöglich niemand weiß. Vor allem ist die Handhabung einfach: Mit wenigen Klicks zum Ziel, so wie man es im digitalen Zeitalter kennt und erwartet, und das auch vom Smartphone oder Tablet aus, also mobil, wo immer man gerade auch ist.

Wie waren die Reaktionen auf Ihre Werbeaktionen?

In vielen Telefonaten zeigten sich die Kolleg*innen aus der Branche bundesweit sehr angetan von der Idee und überzeugt von den Vorteilen, die Movers Point den deutschen Umzugsspediteuren bieten kann, vor allem aber von der Idee der digitalen Zusammenarbeit unter Kolleg*innen und den vielfältigen Möglichkeiten, die wir unseren Nutzern bieten: Von der Zeitersparnis und Vereinfachung im täglichen Büroalltag bis hin zu Auftrags- und Umsatzsteigerungen durch die Zusammenarbeit mit Kollegen*innen im Bundesgebiet, mit denen man auf Movers Point nun erstmals zusammenkommt und zusammenarbeitet.

Welche Leistungen und Features gibt es und welches sind deren Nutzen?

Im Grunde wird das allermeiste abgedeckt, was uns tagtäglich in der Möbelspedition beschäftigt. Vom operativen Alltag wie z.B. der Besorgung von Be- und/oder Entladehilfen, Packmaterialabholung bzw. -zustellung, Halteverbotszonen, Handwerker-gestellung, Besichtigung, Gestellung von Außen-aufzügen bis zur Disposition, der Meldung eigener freier Kapazitäten, der Suche von Rückladungen oder die Vergabe von Umzügen und Beiladungen an die auf Mover's Point angemeldeten Kollegen*innen.

Das Ganze wirkt nicht nur nach außen, sondern auch nach innen, indem durch das PLZ-Routing und den

gewählten Umkreis, alle diese Anfragen aus dem Kollegenkreis automatisiert im eigenen Betrieb landen. Man erleichtert sich also nicht nur wie beschrieben den Arbeitsalltag und spart Zeit und Ressourcen, optimiert seine Auslastung durch die Zusammenarbeit auf der Plattform, man generiert auch zusätzliches neues Geschäft durch die Anfragen von Kollegen*innen, mit denen man über Movers Point erstmals zusammenkommt, und die einen möglicherweise gar nicht auf dem Schirm gehabt hätten. Schließlich gibt es noch die GebrauchBar über die man Möbel und Gegenstände aus Nachlässen, Räumungen oder Projektumzügen anbieten kann. Und noch in diesem Jahr soll der Movers Deal kommen, über den private und gewerbliche Kunden ihre Umzugsanfragen an die Mover's Point-Community richten können.

Wie ist sind die Preismodelle und was hat es mit den „Points“ auf sich?

Man kann im Grunde frei entscheiden, ob man Movers Point einen Monat nutzen möchte, sechs Monate oder das ganze Jahr – entsprechend gestaffelt sind die Preise. Man meldet sich einfach mit Kennwort und Passwort auf der Website an. Es gibt keine mehrseitigen Verträge oder Kündigungen per Einschreiben/Rückschein. Wenn man nicht mehr teilnehmen möchte, schickt man wenige Tage vor Ablauf eine kurze E-Mail an den Support und der Fall ist erledigt. Will man Movers Point weiter nutzen, muss man hingegen nichts weiter tun – die Nutzung verlängert sich automatisch um den ursprünglich gewählten Zeitraum.

Zu den Points: Für jede eingestellte Anfrage wird einem automatisch auf dem Account ein Point abgezogen. Unabhängig vom gewählten Zeitmodell erhält man monatlich stets 20 Points. Für kleinere Umzugsspeditionen sollte das ausreichen. Für größere Unternehmen die Movers Point stark und täglich nutzen, oder wenn die Points aufgebraucht sind, kann man Points zubuchen. Je nach Menge variiert der Preis, und diese gekauften Points verfallen auch nicht am Monatsende, sondern bleiben stehen. Der jeweilige Stand ist im Dashboard stets angezeigt. Wir finden dies ist eine faire Lösung, so dass kleinere Unternehmen nicht benachteiligt sind.