Bundesamt
für Güterverkehr

>>> ..... aktiv für
den Güterverkehr

Marktbeobachtung Güterverkehr

Umzugsverkehre in Ballungsgebieten

Inhalt

0	Zusammenfassung	2
1	Einleitung	4
2	Allgemeine Darstellung des Umzugsmarktes in Deutschland	5
2.1	Marktsegmente	5
2.2	Entwicklung der Umzugsbeförderungen	7
2.3	Marktlageentwicklung	8
3	Darstellung des privaten Umzugsmarktes in Berlin, Hamburg und Köln	11
3.1	Marktgröße	11
3.2	Anbieter von Privatumzügen	12
3.3	Wettbewerbssituation in den betrachteten Ballungsräumen	17
4	Bedeutung von Internet-Plattformen und Kleinanzeigen in Zeitungen als Informations- und Vermittlungsmedien	19
5	Schwarzarbeit und illegale Beschäftigung	23

0 Zusammenfassung

Untersuchungsgegenstand

Das Bundesamt für Güterverkehr hat im Auftrag des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) die aktuelle Situation im Bereich der Umzugsverkehre untersucht. Den Schwerpunkt bildete das Segment der privaten Umzüge in den Ballungsgebieten Berlin, Hamburg und Köln. Die wesentlichen Untersuchungsergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Wirtschaftslage im gew. Umzugsverkehr

- Der gewerbliche Umzugsverkehr verzeichnete in den zurückliegenden Jahren hohe Mengen- und Leistungsrückgänge und entwickelte sich zuletzt schlechter als der Gesamtmarkt. Infolge der Nachfragerückgänge und eines wachsenden Wettbewerbsdrucks ist das Preisniveau am Markt gesunken. Entsprechendes gilt für die Umsatzrenditen. Die wirtschaftliche Situation vieler alteingesessener gewerblicher Umzugsunternehmen hat sich damit in den zurückliegenden Jahren insgesamt verschlechtert. Die Zahl der Insolvenzen fiel zuletzt gleichwohl relativ gering aus.

Markt für private Umzüge

- Der Markt für private Umzugsdienstleistungen weist in den untersuchten Ballungsräumen eine sehr heterogene Struktur auf und ist überwiegend klein- und mittelständisch geprägt. Klassische Umzugsspeditionen, die ein mehr oder weniger differenziertes Leistungsspektrum anbieten, zahlreiche Klein- und Kleinstunternehmen mit sehr einfachen Geschäftsmodellen sowie teilweise karitative Einrichtungen teilen sich den Markt, der nach Abzug des großen Anteils der Selbstumzieher verbleibt. „Billiganbieter“, die ihre Leistungen teilweise zu Grenzkosten oder sogar darunter anbieten, finden sich in nahezu allen Gruppen und zwar unabhängig von der Unternehmensgröße. Während die Vorhaltung personeller und sachmittelbezogener Kapazitäten bei den meisten gewerblichen Umzugsspeditionen hohe Fixkosten verursacht, weisen die Klein- und Kleinstunternehmen in der Regel vergleichsweise schlankere Kostenstrukturen auf, was auf dem Markt für Privatumzüge, der in vielen Bereichen stark preisgetrieben ist, entsprechende Wettbewerbsvorteile bietet. Der heterogenen Angebotsseite steht eine stark diversifizierte Nachfrage gegenüber.

„Billiganbieter“

- Der Markteintritt von „Billiganbietern“, die teilweise versuchen, mittels einer sehr aggressiven Preisgestaltung Marktanteile zu gewinnen, hat in Verbindung mit der gestiegenen Markttransparenz infolge der wachsenden Bedeutung von Internet-Plattformen zu einem erhöhten Wettbewerbs- und Preisdruck auf den untersuchten Märkten für Privatumzüge geführt. Dabei scheint die Wettbewerbsintensität in Berlin vergleichsweise stärker ausgeprägt zu sein als in Hamburg und Köln. Der zunehmende Wettbewerb macht insbesondere jenen gewerblichen Güterkraftverkehrsunternehmen zu schaffen, die aufgrund ihrer Kostenstrukturen eher im mittleren und höheren Preisbereich anzusiedeln sind. Sie sind auf dem in Rede stehenden Markt aufgrund kostenbedingter Nachteile häufig nicht mehr wettbewerbsfähig, wenn der

Preis das Hauptkriterium für die Auftragsvergabe ist. Ein Teil dieser Unternehmen hat sich daher aus diesem Segment zurückgezogen und konzentriert seine Aktivitäten – vielfach mit Erfolg – auf Geschäftsfelder, die aufgrund höherer Komplexität sowie Qualitätsanforderungen eine bessere Rendite erwarten lassen.

- Klein- und Kleinstunternehmen

  Eine Quantifizierung der Marktanteile von Marktteilnehmern, die außerhalb des Geltungsbereichs des GüKG mit Fahrzeugen bis zu 3,5 to zGG auf dem Umzugsmarkt tätig werden, und eine Aussage zu deren Bedeutung für den Wettbewerb sind seitens des Bundesamtes nicht möglich. Nahezu alle in die Untersuchung einbezogenen Gewerbevertreter besaßen keine oder lediglich sehr eingeschränkte diesbezügliche Informationen. Unbekannt ist daher auch, inwieweit diese Marktteilnehmer im Bedarfsfall größere Fahrzeuge einsetzen. Aussagen, wonach gewerbliche Transportunternehmen bei privaten Umzügen aufgrund des Konkurrenzverhältnisses zu den genannten Unternehmen kaum noch wettbewerbsfähig seien und entsprechend Marktanteile verlören, lassen sich anhand der Befragungsergebnisse damit weder bestätigen noch verwerfen. Unter Berücksichtigung der generell hohen Wettbewerbsintensität auf dem Markt für Privatumzüge lässt sich auf Grundlage der vorliegenden Erkenntnisse nicht abschließend beurteilen, ob eine Erhöhung der Markteintrittsbarrieren, wie von Teilen des Gewerbes gefordert, zu einem spürbaren Absinken des Wettbewerbsdrucks auf dem privaten Umzugsmarkt führen würde.

- Internet-Plattformen

  Die Bedeutung von Internet-Plattformen über die Umzugsleistungen und verbundene Dienstleistungen vermittelt werden, haben deutlich zugenommen. Die Kundenakquisition über Printmedien verliert hingegen an Bedeutung. Die Internetportale erleichtern der Kundschaft Preisvergleiche sowie die qualitative Beurteilung der am Markt aktiven Unternehmen. Auf letztere erhöht dies den Druck, qualitativ und preislich wettbewerbsfähige Dienstleistungsangebote zu erzeugen. Während ein Teil der Umzugsunternehmen sich aktiv an den Internet-Plattformen beteiligt, lehnt ein anderer Teil dies aus verschiedenen Gründen ab. Viele Umzugsunternehmen setzen auf den Ausbau ihrer Webpräsenz.

- Schwarzarbeit

  Schwarzarbeit und illegaler Beschäftigung werden seitens des Gewerbes weiterhin hohe Bedeutung beigemessen. Allerdings haben Schwerpunktprüfungen in der Möbelspeditionsbranche bislang keine signifikanten Ergebnisse gebracht, so dass derzeit kein Schwerpunkt bei der Bekämpfung von Schwarzarbeit in der Branche gesehen wird.

- Auftragsvergabe durch Arbeitsverwaltungen

  Anhaltspunkte für eine einseitige Vergabe von Umzugsleistungen an bestimmte Umzugsunternehmen seitens der Arbeitsverwaltungen lassen sich auf Grundlage der Untersuchungsergebnisse nicht erkennen.

1 Einleitung

Ausgangslage und Zielsetzung der Untersuchung

Das Bundesamt für Güterverkehr hat im Auftrag des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) die aktuelle Situation im Bereich der Umzugsverkehre untersucht. Den Schwerpunkt der Untersuchung bildet das Segment der privaten Umzüge in Ballungsgebieten. Vor dem Hintergrund der aktuellen wirtschaftlichen Lage in diesem Marktsegment wird vor allem auf den Wettbewerb eingegangen, dem sich gewerbliche Umzugsunternehmen in Ballungsgebieten u.a. durch Kleinstunternehmen ausgesetzt sehen, die außerhalb des Geltungsbereichs des Güterkraftverkehrsgesetzes (GüKG) mit Fahrzeugen bis zu 3,5 to zGG tätig werden und damit nicht den Berufszugangsbedingungen des Gewerbes unterliegen. Nach Branchenangaben haben die hieraus resultierenden kostenbedingten Wettbewerbsvorteile dazu geführt, dass gewerbliche Umzugsunternehmen bei privaten Umzügen in Ballungsgebieten gegenüber diesen Kleinstunternehmen kaum noch wettbewerbsfähig sind. Angemahnt wurde in diesem Zusammenhang ferner, dass ein Teil der Kleinstunternehmen bisweilen auch größere Fahrzeuge - in der Regel Mietfahrzeuge - für die Durchführung von Umzugsverkehren einsetze, ohne die hiermit verbundenen gesetzliche Verpflichtungen einzuhalten.

Konzentration auf Berlin, Hamburg und Köln

Um den privaten Umzugsmarkt in Ballungsgebieten darstellen und analysieren zu können, erfolgte in Absprache mit dem BMVBS eine Konzentration der Untersuchung auf die Ballungsräume Berlin, Hamburg und Köln. Mit Unterstützung des Bundesverbandes Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e.V. führten Mitarbeiter des Bundesamtes in den betrachteten Ballungsräumen mit etwa 20 Vertretern aus ansässigen Umzugsunternehmen unterschiedlicher Größe Marktgespräche. Darüber hinaus wurden Vertreter von Verbänden[1], sozialen Einrichtungen, der Finanz- und Arbeitsverwaltung und Internetportalen in die Untersuchung einbezogen. Die Einbindung sozialer Einrichtungen erfolgte vor dem Hintergrund, dass diese zum Beispiel im Rahmen von Aktionen zur Wiedereingliederung von Arbeitskräften teilweise ebenfalls Umzugsbeförderungen anbieten. Ferner wurden Erkenntnisse aus der allgemeinen Marktbeobachtung zum Umzugsverkehr sowie Feststellungen aus vorangegangenen Untersuchungen des Bundesamtes - soweit sie sich im aktuellen Marktgeschehen weiterhin widerspiegeln - berücksichtigt.

Vorgehensweise

Als Einstieg in die Thematik wird in Abschnitt 2 zunächst ein kurzer allgemeiner Überblick über den Umzugsmarkt in Deutschland gegeben. Nach einer Skizzierung der verschiedenen Marktsegmente und deren Besonderheiten wird die Entwicklung der Umzugsbeförderungen der letzten Jahre sowie die wirtschaftliche Lage gewerblicher Umzugsunternehmen dargestellt. Hieran schließt sich in Abschnitt 3 eine genauere Darstellung bzw. Analyse des Marktes der Privatumzüge in den ausgewählten Ballungsgebieten Berlin,

[1] Bundesverband Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e.V., Hattersheim; Fuhrgewerbe-Innung, Berlin-Brandenburg, Berlin; Verband Verkehr und Logistik Berlin und Brandenburg e.V., Berlin.

Hamburg und Köln an. Neben der Beschreibung der verschiedenen Anbieter von Umzugsleistungen auf dem betrachteten Markt sowie deren Wettbewerbsvor- und -nachteilen, Leistungsangeboten und Zielgruppen stehen hier brancheninterne Wettbewerbsfragen im Fokus. Dazu gehört etwa die Fragestellung, inwieweit gewerbliche Transportunternehmen bei privaten Umzügen in Ballungsgebieten kostenbedingte Wettbewerbsnachteile im Vergleich zu Kleinstunternehmen haben. Weitere Themenschwerpunkte des Berichts stellen die wachsende Bedeutung von Internet-Plattformen und Kleinanzeigen in Zeitungen als Informations- und Vermittlungsmedien dar (Abschnitt 4) sowie Erkenntnisse zum Thema „Schwarzarbeit“ (Abschnitt 5).

2 Allgemeine Darstellung des Umzugsmarktes in Deutschland

2.1 Marktsegmente

Objektumzüge vs. Privatumzüge

Grundsätzlich lässt sich der Umzugsmarkt in die Teilsegmente Objektumzüge und Privatumzüge untergliedern. Objektumzüge umfassen Umzüge von kleineren oder größeren Büros bzw. Büroeinheiten bis hin zu Betriebsverlagerungen. Während sich kleinere Objektumzüge regelmäßig nur durch die Art des zu transportierenden Mobiliars vom Privatumzug unterscheiden und eine Auftragsvergabe im Allgemeinen an regionale Möbelspediteure erfolgt, zeichnen sich größere Objektumzüge häufig durch einen vergleichsweise hohen logistischen, technischen und personellen Aufwand aus. Die Auftragsvergabe erfolgt hier in der Regel über Ausschreibungen. Für die Umzüge von Personen lassen sich mehrere Unterscheidungskriterien anführen:

- Umzug aus privaten oder aus beruflichen Gründen,
- Selbstzahlerumzug oder von dritter Seite erstatteter Umzug,
- lokaler, regionaler, überregionaler, internationaler oder Überseeumzug,
- Selbstumzug oder Umzug unter Zuhilfenahme eines Umzugsspediteurs.

Umzüge aus privaten bzw. beruflichen Gründen

Während es bei Umzügen aus privaten Gründen bereits einen hohen sogenannten „Do it yourself“-Anteil gibt, findet diese Form des Umzugs bei beruflich veranlassten Umzügen bislang nur in Ausnahmefällen statt. Letzteres ist darauf zurückzuführen, dass Bedienstete des öffentlichen Bereichs bzw. der Kirchen ebenso wie Beschäftigte in der Privatwirtschaft bei Versetzungen in der Regel die Umzugskosten vergütet bekommen. Im Bereich der Privatwirtschaft haben große Unternehmen häufig bereits Rahmenverträge mit einem oder mehreren Umzugsanbietern unmittelbar geschlossen, die beispielsweise bei Versetzungen innerhalb des Konzerns den Umzug abwickeln. Kleinere Unternehmen erstatten ihren Mitarbeitern häufig die Kosten anhand einer Regelung vergleichbar des Bundesumzugskostenrechts. Hierbei wird aus mehreren Angeboten das günstigste ausgewählt. Bei Neueinstellungen dürfte die Bereitschaft zur Übernahme etwaiger Umzugskosten seitens des Arbeitgebers hingegen auch von der allgemeinen Arbeitsmarktsituation

abhängen. Umso enger der Arbeitsmarkt ist, desto höher dürfte die Bereitschaft zur Kostenübernahme sein. Profitierte die Umzugsbranche in früheren Jahren von Umzügen von Angehörigen der Bundeswehr und der ausländischen Streitkräfte, so sind diese mittlerweile stark zurückgegangen.

Erstattungsumzug vs. Selbstzahler

Zu den Erstattungsumzügen zählen darüber hinaus insbesondere Umzüge zur Aufnahme einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung, die seitens der Arbeitsverwaltung kostenanteilig oder kostendeckend unterstützt werden oder Umzüge von Beziehern von Sozialleistungen, sofern diese nicht in der Lage sind, ihren Umzug selbst abzuwickeln. Nach Angaben verschiedener Stellen der Arbeitsverwaltung wird von den Arbeitsverwaltungen in Anlehnung an das Bundesumzugskostengesetz oder ein Landesumzugskostengesetz in der Regel verlangt, dass die Umziehenden drei voneinander unabhängige Angebote über den Umzugstransport einzuholen haben, von denen meist das günstigste Angebot als Grundlage zur Festsetzung der Erstattung von Umzugskosten herangezogen wird. Bezüglich der Beauftragung und Durchführung des Umzuges wurden von im Rahmen der Untersuchung befragten Gesprächspartnern mehrere unterschiedliche Verfahrensregelungen genannt. Während ein Teil der Arbeitsverwaltungen Rechnungen über die Umzugsleistung verlangt, gewährt ein anderer Teil den Empfängern einen Barbetrag in Höhe der offerieren Umzugskosten. In letztgenannten Fällen wird den Umziehenden anheim gestellt, den Umzug in Eigenregie abzuwickeln oder durch einen Umzugsunternehmer durchführen zu lassen. Im Gegensatz zu den Erstattungsumzügen sind bei Privatumzügen grundsätzlich Selbstzahler zu finden.

Beihilfefähige Umzüge

Nach Informationen einer der befragten Stellen über die Anzahl der beihilfefähigen privaten Umzüge sowie die Höhe der übernommenen Umzugskosten wurden in einem Bezugszeitraum in 44 Fällen Zuschüsse für Umzüge, die durch Umzugsunternehmen durchgeführt wurden, an Empfangsberechtigte ausgezahlt. Dabei wurden 34 verschiedene Umzugsunternehmen mit der Durchführung der Umzüge beauftragt. Die hohe Anzahl unterschiedlicher Unternehmen, die mit der Durchführung der Umzüge beauftragt wurden, legt nahe, dass eine Bevorzugung einzelner Umzugsunternehmen seitens der Behörde nicht erfolgt. Der von einigen Umzugsunternehmen geäußerte Verdacht, dass bestimmte Unternehmen seitens der Arbeitsverwaltungen bevorzugt würden, kann demnach zumindest für den Bereich dieser Verwaltung nicht bestätigt werden. Das Gesamtvolumen der Zuschüsse für Beförderungen, die mit Umzugsunternehmen getätigt wurden, betrug in dem Bezugszeitraum rund 70.000 Euro und lag damit bei durchschnittlich 1.600 Euro je Umzug. Der relativ hohe Betrag lässt erkennen, dass es sich hierbei nicht nur um Umzüge innerhalb dieser Stadt, sondern auch um Fernumzüge handelt. Umzüge, die in Eigenregie durchgeführt wurden, sind in den obigen Zahlen nicht enthalten. Entsprechende Daten aus den anderen Untersuchungsgebieten konnten nicht zur Verfügung

gestellt werden. Daher ist eine generelle Aussage über eine eventuelle Bevorzugung einzelner Umzugsunternehmen seitens der Behörden nicht möglich [2].

Regionale, nationale, internationale Umzüge

Lokale und regionale Umzüge sind in der Regel privat veranlasst und stellen nach wie vor den Großteil der Umzüge dar. Insbesondere bei Orts- oder Lokalumzügen in Ballungsräumen kommen aufgrund der herrschenden Parkplatzsituation oder sonstiger Engpassfaktoren (z.B. Wohnkomplexeinfahrten) häufig kleinere Fahrzeugeinheiten zum Einsatz. Nach Angaben des Kraftfahrt-Bundesamtes wurden im Jahr 2010 33,5 Prozent der Ladungsfahrten mit Umzugsgut von Fahrzeugen durchgeführt, die in die Nutzlastklasse von 4.001 bis 7.500 kg fallen. Weitere 31,0 Prozent der Ladungsfahrten wurden mit Fahrzeugen von 7.501 – 10.000 kg erbracht. Der Rest verteilt sich auf die Nutzlastklassen von 3.501 bis 4.000 kg (2,2 Prozent), 10.001 bis 20.000 kg (14,6 Prozent) sowie 20.001 kg und mehr (18,7 Prozent). Umso größer die Entfernung eines Umzugs ist, umso eher werden auch im privaten Bereich leistungsfähige Umzugs- bzw. Möbelspeditionen mit der Durchführung beauftragt. Insbesondere bei Überseeumzügen ist entsprechendes Fachwissen, nicht zuletzt bei der Einschaltung von Seehafenagenten und Zollabfertigungen sowie bei der Vermittlung von Partnerunternehmen im Ausland, erforderlich.

Unternehmensanzahl

Der Umzugsmarkt in Deutschland weist insgesamt eine sehr heterogene Struktur auf. Eine Quantifizierung der am Markt tätigen Unternehmen ist seitens des Bundesamtes nur schwer möglich. Die AMÖ schätzt die Gesamtzahl der Umzugs- bzw. Möbelspeditionen in Deutschland auf ca. 2.400 bis 2.500. Grundlage für diese Schätzung bilden in der Hauptsache Angaben der Berufsgenossenschaft für Verkehr. Die Anzahl der Mitglieder in den Landesorganisationen der AMÖ beläuft sich auf rund 1.000. Nicht wenige Speditionsunternehmen haben sich auf bestimmte Umzüge spezialisiert, beispielsweise auf Objektumzüge, Überseeumzüge oder bestimmte Zielgruppen wie Bibliotheken oder Museen.

2.2 Entwicklung der Umzugsbeförderungen

Mengen- und Leistungsentwicklung

Die Wirtschaftskrise ging auch an der Umzugsbranche nicht spurlos vorbei. Bei Objektumzügen, internationalen Umzügen und einzelnen Firmenkontrakten waren in der Folge zum Teil deutliche Umsatzrückgänge zu verzeichnen. So litt beispielsweise das Objektgeschäft darunter, dass angesichts der seinerzeitigen Wirtschaftslage nur noch wenige Unternehmen ihre Personalkapazitäten aufstockten und in neue Büroräume umziehen mussten. Von der anschließenden gesamtwirtschaftlichen Erholung in Deutschland im

[2] Eine Bündelung der Transporte durch einzelne Umzugsunternehmen ist nach Aussage der Gesprächspartner in dem Untersuchungsgebiet auszuschließen, da die Kunden der Arbeitsagentur und der Jobcenter jeweils drei Angebote über Umzugsdienstleistungen den Behörden vorlegen müssen, wovon bei entsprechender Leistung das günstigste Angebot akzeptiert wird. Da die Kunden der Arbeitsverwaltung über das gesamte Ballungsgebiet und darüber hinaus ansässig sind, kann davon ausgegangen werden, dass eine Mischung der Umzugsunternehmen in der Regel gegeben ist.

Jahr 2010 konnte der gewerbliche Umzugsverkehr im Gegensatz zur Verkehrswirtschaft insgesamt nicht profitieren. Nach 2008 und 2009 kam es im Jahr 2010 erneut zu hohen absoluten und prozentualen Mengen- und Leistungsrückgängen. Bereits im Zeitraum von 2001 bis 2006 hatte die beförderte Gütermenge sukzessive abgenommen, bevor sie im Jahr 2007 vorübergehend deutlich zulegte. Nach Angaben des Kraftfahrt-Bundesamtes verringerten sich im Jahr 2010 die im Binnen- und grenzüberschreitenden Verkehr mit deutschen Fahrzeugen beförderten Umzugsgüter gegenüber dem Jahr 2009 um 423.500 t bzw. 42,9 Prozent auf 562.000 t, die Verkehrsleistung sank um 43,7 Prozent auf 107,3 Mio. tkm. Bei der Betrachtung der Werte der amtlichen Statistik ist zu berücksichtigen, dass ab dem Berichtsjahr 2010 die Güterklassifikation NST-2007 zur Verwendung eingeführt wurde. Diese ersetzte die bis dato verwendete Güterklassifikation NST/R. Nach Angaben des Kraftfahrt-Bundesamtes sei die maschinelle Umstellung mittels eines Umsteigeschlüssels bei der Position „Umzugsgut“ relativ unproblematisch gewesen, so dass die für 2010 ausgewiesenen Werte mit denen früherer Jahre vergleichbar seien. Hinsichtlich der jüngeren verkehrswirtschaftlichen Entwicklung im Bereich des Umzugsverkehrs waren die Aussagen der Gesprächspartner des Bundesamtes uneinheitlich. Ein Teil der Unternehmen sprach von einer stagnierenden Auftrags- und Beschäftigungslage, während andere im bisherigen Jahresverlauf eine Verbesserung verzeichneten. Eine Differenzierung nach Entfernungsstufen zeigt, dass im Durchschnitt der beiden vergangenen Jahre rund 50 Prozent der Umzugsgüter im Nahbereich (bis 50 km), 16 Prozent im Regionalbereich (51 – 150 km) und 34 Prozent im Fernbereich (151 und mehr) befördert wurden.

2.3 Marktlageentwicklung

Umsatzrenditen

Nach Einschätzung des Bundesamtes hat sich die wirtschaftliche Situation vieler Umzugsunternehmen in den zurückliegenden Jahren insgesamt verschlechtert. Infolge der rückläufigen Nachfrageentwicklung und des zunehmenden Wettbewerbs ist das Preisniveau am Markt gesunken. Dies spiegelte sich zuletzt in einer sinkenden Umsatzrendite im Umzugsverkehr wider. War diese nach Angaben einer Unternehmensberatung im Möbeltransportbereich im Branchendurchschnitt im Zeitraum von 2005 bis 2007 noch von 1,22 Prozent auf 4,16 Prozent angestiegen, so sank sie im darauffolgenden Jahr auf 2,87 Prozent.[3] Nachdem im Branchendurchschnitt in den Jahren zuvor somit noch positive Betriebsergebnisse erzielt wurden, wurde nach Angaben der Unternehmensberatung im Jahr 2009 ein Minus von 0,32 Prozent erwirtschaftet. Entsprechende Angaben für das Jahr 2010 liegen dem Bundesamt derzeit noch nicht vor. Die sinkenden Umsatzrenditen waren nach Einschätzung des Bundesamtes nicht allein der Situation im preissensitiven Segment der Privatumzüge geschuldet, sondern angesichts der sinkenden Nachfrage vor allem der allgemein gestiegenen Wettbewerbsintensität auf dem Umzugsmarkt, die aller-

[3] Siehe hierzu auch: Herbert Pest: Schwieriges Umfeld beschert Umzugsbranche ein Minus, in: Der Möbelspediteur, Ausgabe 11 / 2010.

dings in den einzelnen Ballungsgebieten unterschiedlich ausgeprägt ist. Trotz der zuletzt schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen fiel die Zahl der Insolvenzen unter den Umzugsunternehmen in der jüngeren Vergangenheit vergleichsweise gering aus. Mit 44 blieb die Zahl der Insolvenzverfahren im Jahr 2010 sogar leicht hinter dem Wert des Vorjahres zurück (2009: 45). Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass die Umzugsspeditionen bereits vor einigen Jahren eine wirtschaftlich schwere Phase durchzustehen hatten, während der nicht wenige Unternehmen aus dem Markt ausscheiden mussten. Unternehmen, die diese Phase durchgestanden haben, sind nach Einschätzung des Bundesamtes heute vielfach breiter und stabiler aufgestellt als in der Vergangenheit und damit besser gegen konjunkturelle Rückschläge gewappnet.

Insolvenzen

Tabelle 1: Entwicklung der beantragten Insolvenzverfahren im Bereich Umzugstransporte im Zeitraum von 2008 bis 2010

Jahr	Insolvenzverfahren			Beschäftigte (Anzahl)	Voraussichtliche Forderungen (in 1.000 Euro)
	eröffnet	mangels Masse abgewiesen	Insgesamt		
2008	47	35	12	133	7.159
2009	45	38	7	219	7.739
2010	44	38	6	160	5.689

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Einflussgrößen Privatumzüge

Nach Aussage der in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen sind die Erträge im wettbewerbsintensiven Segment der privaten Umzüge in der jüngeren Vergangenheit deutlich gesunken. In der Folge haben sich immer mehr gewerbliche Umzugsunternehmen aus diesem preissensiblen Markt zurückgezogen und sich – soweit möglich – auf neue Geschäftsfelder spezialisiert (siehe hierzu auch Abschnitt 3.3). Die Ursachen für diese Entwicklung liegen vor allem

- im Wandel des Umzugsverhaltens privater Haushalte,
- in Änderungen der Wettbewerbsstruktur innerhalb der Umzugsbranche sowie
- in der gestiegenen Transparenz des Umzugsmarktes infolge der wachsenden Bedeutung von Internet-Plattformen.

Zunehmend Singlehaushalte

Die Untersuchungsergebnisse deuten darauf hin, dass gegenwärtig der überwiegende Teil aller Privatumzüge in Eigenregie durchgeführt wird. Die Bereitschaft zum „Do it yourself“ scheint in der Bevölkerung weiterhin hoch zu sein und zeigt sich nicht zuletzt an dem seit Jahren bestehenden allgemeinen Heimwerkerboom. Unterstützt wird diese Entwicklung durch die jederzeitige Verfügbarkeit von Mietfahrzeugen, die speziell für

Umzüge angeboten werden, sowie durch das Angebot an Verpackungs- und sonstigen Umzugsmaterialien. Die steigende Zahl von Singlehaushalten bedingt ferner, dass zunehmend in kleineren Einheiten (Teilumzüge) umgezogen wird. Die zunehmende Verbreitung von Einpersonenhaushalten in Deutschland verdeutlicht die nachstehende Tabelle. Deren Anteil an den gesamten Privathaushalten in Deutschland hat sich im Zeitraum von 1998 bis 2009 sukzessive von 35,4 auf 39,8 Prozent erhöht. Da die Anzahl der Privathaushalte in diesem Zeitraum insgesamt ebenfalls zugenommen hat, nämlich von 37,5 auf 40,2 Mio. Haushalte, bedeutete dies zugleich eine absolute Zunahme der Einpersonenhaushalte. Leicht zugenommen hat im Betrachtungszeitraum auch der Anteil der Haushalte mit zwei Personen. Eine rückläufige Anteilsentwicklung verzeichneten hingegen Haushalte mit drei, vier sowie fünf und mehr Personen.

Tabelle 2: Entwicklung der Privathaushalte in Deutschland nach Haushaltsgröße im Zeitraum von 1998 bis 2009

Stichmonat --- Jahr	Haushalte mit 1 Person	Haushalte mit 2 Personen	Haushalte mit 3 Personen	Haushalte mit 4 Personen	Haushalte mit 5 und mehr Personen	Insgesamt (in 1.000)
1998	35,4%	33,0%	15,0%	12,1%	4,5%	37.532
1999	35,7%	33,2%	14,9%	11,8%	4,4%	37.795
2000	36,1%	33,4%	14,7%	11,5%	4,4%	38.124
2001	36,6%	33,6%	14,3%	11,3%	4,3%	38.456
2002	36,7%	33,7%	14,2%	11,1%	4,2%	38.720
2003	37,0%	33,8%	14,0%	11,0%	4,2%	38.944
2004	37,2%	34,1%	13,8%	10,8%	4,1%	39.122
2005	37,5%	33,9%	14,0%	10,8%	3,9%	39.178
2006	38,8%	33,6%	13,5%	10,3%	3,7%	39.766
2007	38,7%	34,0%	13,4%	10,3%	3,7%	39.722
2008	39,4%	34,0%	13,1%	9,9%	3,6%	40.076
2009	39,8%	34,2%	12,8%	9,7%	3,6%	40.188

Anmerkung: Mit dem Mikrozensusgesetz 2005 wurde der Mikrozensus von einer Erhebung mit fester Berichtswoche (bis 2004 üblicherweise die letzte feiertagsfreie Woche im April) auf eine kontinuierliche Erhebung mit gleitender Berichtswoche umgestellt. Die Ergebnisse ab 2005 liefern damit nicht mehr eine „Momentaufnahme“ einer bestimmten Kalenderwoche, sondern geben Aufschluss über die gesamte Entwicklung im Durchschnitt des Erhebungsjahres.
Quelle: Statistisches Bundesamt.

Wettbewerb durch „Billiganbieter“

Der wirtschaftliche Erfolg vieler alteingesessener Umzugsspeditionen wird ferner durch sogenannte „Billiganbieter“ negativ beeinträchtigt, die sich insbesondere in Ballungsgebieten mit sehr niedrigen preislichen Offerten am Markt für Privatumzüge etabliert und den Wettbewerbs- und Preisdruck in diesem Segment deutlich erhöht haben. Hierdurch kommt es zu Preiskämpfen, bei denen die Hemmschwelle zu unfairem Wettbewerb sinkt und gewachsene Strukturen bröckeln. In diesem Zusammenhang wurde in Marktgesprächen des öfteren auf das Problem der Schattenwirtschaft und der Schwarzarbeit hingewiesen.

Internetplattformen

Erfolgte die kundenseitige Suche nach einem geeigneten Umzugsunternehmen in der Vergangenheit im Bedarfsfall überwiegend über regionale Printmedien (z.B. Gelbe Seiten, Tageszeitungen etc.) oder Empfehlungen, so gewinnen seit geraumer Zeit elektronische Medien, insbesondere Internet-Plattformen, wesentlich an Bedeutung. Der Umzugsmarkt ist damit für die Leistungsnachfrager deutlich transparenter und dynamischer geworden. Dies erhöht in einem preissensiblen Markt den Druck auf die Dienstleister. Angesichts des geänderten Informations- und Einkaufsverhaltens der Nachfrager steigt für sie ferner die Notwendigkeit, im Markt regional und überregional entsprechend sichtbar zu werden bzw. zu bleiben.

3 Darstellung des privaten Umzugsmarktes in Berlin, Hamburg und Köln

3.1 Marktgröße

Zuzüge, Fortzüge, Umzüge

Amtliche Statistiken zur Größe der Umzugsmärkte in Berlin, Hamburg und Köln liegen nicht vor. Einen guten Indikator stellen jedoch Wanderungsstatistiken dar, denen Angaben zu Zuzügen, Fortzügen sowie Binnenwanderungen von Einwohnern der betrachteten Ballungsräume entnommen werden können. Unter Binnenwanderungen sind dabei Umzüge innerhalb des Stadtgebietes, und zwar von Bezirk zu Bezirk und innerhalb des gleichen Bezirks, zu verstehen. Zuzüge bzw. Fortzüge beziehen sich auf Wanderungen über die Grenzen Berlins, Hamburgs bzw. Kölns hinweg.

Tabelle 3: Zuzüge, Fortzüge und Umzüge von Einwohnern Berlins, Hamburgs und Kölns in den Jahren 2008 und 2009

	Berlin				Hamburg				Köln			
	2008		2009		2008		2009		2008		2009	
	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%
Umzüge	333.275	57,1	339.460	55,0	102.684	37,7	101.842	37,3	83.361	41,0	84.402	42,6
Zuzüge	132.644	22,7	143.852	23,3	85.859	31,5	86.879	31,8	56.506	27,8	56.906	28,7
Fortzüge	117.334	20,1	133.335	21,6	84.108	30,8	84.411	30,9	63.242	31,1	56.651	28,6
Insgesamt	583.253	100,0	616.647	100,0	272.651	100,0	273.132	100,0	203.109	100,0	197.959	100,0

Anmerkung: Rundungsbedingt kann die Summe der einzelnen Prozentwerte von 100 % abweichen.
Quellen: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg, Statistisches Amt für Hamburg und Schleswig-Holstein, Amt für Stadtentwicklung und Statistik Köln.

Wie Tabelle 3 verdeutlicht, ist der Anteil der Umzüge, die innerhalb des Ballungsraumes stattfinden, an den gesamten Wanderungsbewegungen in den Untersuchungsregionen unterschiedlich hoch. Während in Berlin in den Jahren 2008 und 2009 mit 57,1 bzw. 55,0 Prozent mehr als die Hälfte der Einwohnerwanderungen auf innerstädtischem Gebiet erfolgten, lag der entsprechende Anteil in Hamburg bei 37,7 bzw. 37,3 Prozent, in Köln bei 41,0 bzw. 42,6 Prozent. Bezogen auf die Gesamteinwohnerzahl Berlins wechselte im Jahr 2009 rein statistisch jeder 10. Hauptstadtbewohner innerhalb Berlins seinen Wohnsitz; in Köln war es im Jahr 2009 jeder 12. Einwohner, in Hamburg jeder 17. Bei der In-

terpretation der Statistiken ist zu berücksichtigen, dass diese lediglich auf Wanderungsfälle abstellen, nicht jedoch auf die Anzahl der betroffenen Haushalte, die im Hinblick auf eine Abschätzung des Marktvolumens die relevantere Kenngröße darstellen. Nach Angaben der verschiedenen statistischen Ämter betrug die durchschnittliche Haushaltsgröße im Jahr 2009 in Berlin 1,7 Personen, in Hamburg 1,8 Personen und in Köln 1,9 Personen. Ein Indikator für die Anzahl der umgezogenen Haushalte innerhalb der jeweiligen Ballungszentren lässt sich damit zumindest ansatzweise durch eine Division der Umzüge durch die durchschnittliche Haushaltsgröße bilden.

Intransparenz des Marktes

Die Marktgespräche des Bundesamtes mit Branchenvertretern in den betrachteten Ballungsgebieten erbrachten keine weiteren konkreten Ergebnisse zur Größe des Marktes bzw. zur Höhe des Auftragsvolumens. Ursächlich hierfür dürfte die im folgenden Abschnitt skizzierte Heterogenität des Marktes sowie der hohe, nur schwer zu bestimmende Anteil der Selbstumzieher sein. In der Summe bedingt dies eine hohe Marktintransparenz.

3.2 Anbieter von Privatumzügen

Gruppen auf dem privaten Umzugsmarkt

Der Markt für private Umzugsdienstleistungen weist in den untersuchten Ballungsräumen eine sehr heterogene Struktur auf und wird überwiegend von kleinen und mittelständischen Unternehmen geprägt. Neben klassischen Umzugsspeditionen, die ein mehr oder weniger differenziertes Leistungsspektrum anbieten, finden sich in diesem Marktsegment zahlreiche Klein- und Kleinstunternehmen mit sehr einfachen Geschäftsmodellen sowie teilweise karitative Einrichtungen. Sie teilen sich den Markt, der nach Abzug der Selbstumzieher verbleibt. Die häufig genannten „Billiganbieter“, die ihre Leistungen teilweise zu Grenzkosten oder sogar darunter anbieten, finden sich in nahezu allen Gruppen und zwar unabhängig von der Unternehmensgröße. Der heterogenen Angebotsseite steht eine stark diversifizierte Nachfrage (verschiedenartige Umziehende) gegenüber. Bezogen auf die untersuchten Ballungsgebiete Berlin, Hamburg und Köln lassen sich auf dem Markt für Privatumzüge im Einzelnen folgende Gruppen voneinander abgrenzen:

- **Gruppe (1): Selbstumzieher (Do-it-yourself-Umzüge)**

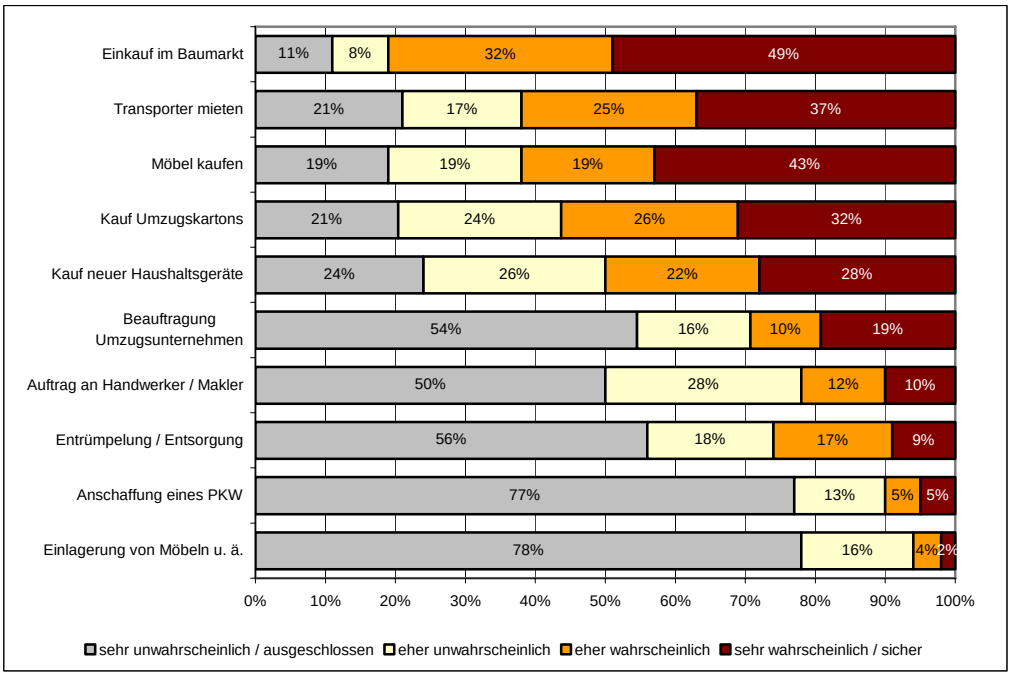
  Selbstumzieher

  Nach Aussage der Gesprächspartner wird der überwiegende Teil aller privaten Umzüge von den Umziehenden – vor allem aus Kostengründen – in Eigenregie durchgeführt. Ihr Anteil ist heute höher als noch in den 1990er Jahren. Begünstigt wird diese Form des Umzugs durch die Möglichkeit, geeignete Fahrzeuge sowie benötigtes Verpackungsmaterial und Werkzeug flexibel und zeitnah anmieten zu können. Die Fahrzeuge werden teilweise von Spezialanbietern bezogen, die ihr Geschäftsmodell auf Privatumzüge in Eigenregie ausgerichtet haben. Personelle Unterstützung erfolgt kostenlos aus dem Familien-, Freundes- und Bekanntenkreis.

Onlinebefragung zum Thema Umzug

Die hohe Bedeutung von Do-it-yourself-Umzügen belegen auch die Ergebnisse einer Onlinebefragung eines nach eigenen Angaben führenden Internetportals für Immobilien, zum Thema Umzug aus dem Jahr 2009.[4] Demnach hielten es 37 Prozent der Befragten für sehr wahrscheinlich, im Zusammenhang mit ihrem geplanten Umzug einen Transporter zu mieten. Weitere 25 Prozent hielten dies für „eher wahrscheinlich". Demgegenüber hielten lediglich 19 Prozent der Befragten die Beauftragung eines Umzugsunternehmens für sehr wahrscheinlich, rund 70 Prozent sahen letzteres als eher bzw. sehr unwahrscheinlich an (siehe Abbildung 1). Gefragt nach den Gründen (bis zu 3 Antworten möglich), führten dies 67 Prozent auf zu hohe Preise der Umzugsunternehmen zurück. 62 Prozent gaben an, genug Unterstützung aus dem Familien- bzw. Freundeskreis zu erhalten. Als weitere Gründe wurden unter anderem „nur wenig Möbel / Hausrat" (26 %) und „Entfernung zu gering" (25 %) genannt.

Abbildung 1: Geplante Aktivitäten im Zusammenhang mit einem Umzug



Quelle: ImmobilienScout24.

- **Gruppe (2): Gewerbliche Umzugsunternehmen**

Gewerbliche Umzugsspeditionen

Die auf dem Markt für private Umzüge tätigen gewerblichen Güterkraftverkehrsunternehmen sind überwiegend klein- und mittelständisch geprägt. Häufig handelt es um Familienbetriebe, die teilweise bereits seit Jahrzehnten am Markt tätig sind. Ein beträchtlicher Teil dieser Unternehmen bietet qualitativ hochwertige Dienstleistungen an und bewegt sich im mittleren bis gehobenen Preissegment. Daneben gibt es einige große, gewerbliche Umzugsspeditionen, deren Betätigungsfeld sich über den regio-

[4] Siehe Immobilien Scout GmbH: Onlinebefragung zum Thema Umzug, Winter 2008/09, Berlin 2009.

nalen Bereich hinaus auch auf den nationalen und internationalen Umzugsmarkt erstreckt.

Wettbewerbsstrategien

Grundsätzlich unterscheiden sich die auf dem Umzugsmarkt tätigen gewerblichen Güterkraftverkehrsunternehmen anhand ihrer Wettbewerbsstrategien. Ein Teil der Unternehmen hat sich auf bestimmte Marktsegmente, zum Beispiel Umzüge von Museen oder Bibliotheken, Sanierungsumzüge oder Instrumententransporte, spezialisiert. Ein anderer Teil versucht, mittels Differenzierungsstrategien, zum Beispiel durch umfassende Neben- und Zusatzleistungen, im Wettbewerb zu bestehen. Wiederum andere bieten vergleichsweise einfache Standarddienstleistungen an und konkurrieren vor allem über den Preis. Letztgenannte Unternehmen, die am Markt in der Regel mit sehr günstigen Angeboten auftreten, werden umgangssprachlich häufig als „Billiganbieter“ bezeichnet. Entsprechend der jeweiligen strategischen Ausrichtung des Unternehmens werden mit den Angeboten mehr oder weniger preissensible Zielgruppen angesprochen. Ein Großteil der gewerblichen Güterkraftverkehrsunternehmen hat sich in Verbänden wie der AMÖ oder in der Fuhrgewerbeinnung organisiert. Genauere Angaben zur Anzahl der in den untersuchten Ballungsgebieten ansässigen gewerblichen Umzugsspeditionen liegen dem Bundesamt nicht vor.

Kostenstruktur

Die gewerblichen Umzugsspeditionen verfügen in der Regel über einen eigenen Fuhrpark und eigenes Umzugsequipment. Im Bedarfsfall wird der Fuhrpark um Mietfahrzeuge erweitert. Die Vorhaltung personeller und sachmittelbezogener Kapazitäten verursacht bei den gewerblichen Umzugsspeditionen hohe Fixkosten. So entfällt nach Einschätzung des Bundesamtes allein auf die Personalkosten ein Anteil von 40 bis 50 Prozent an den Gesamtkosten. Nach Aussage der in die Untersuchung einbezogenen Umzugsspeditionen zahlen sie ihren Möbelträgern in Abhängigkeit von der Qualifikation derzeit Brutto-Stundensätze (ohne Zulagen) in einer Höhe zwischen 10 und 15 Euro. Entsprechendes gilt für fest beschäftigte Arbeitskräfte, die beispielsweise über eine Handwerksausbildung verfügen und entsprechende Montageleistungen durchführen. Nach Aussage der Gesprächspartner des Bundesamtes sind die Personalkosten in den vergangenen Jahren relativ konstant geblieben. Grundsätzlich wirken sich Lohnerhöhungen aufgrund der hohen Lohnkostenintensität auf den Bereich des Umzugsverkehrs vergleichsweise stark aus. Aufgrund der hohen Bedeutung der Lohnkosten setzt ein Teil der Umzugsunternehmen nach Erkenntnissen des Bundesamtes zur Erlangung von Wettbewerbsvorteilen auf den verstärkten Einsatz von Aufstockern, 400 Euro-Kräften oder Auszubildenden. Nach den Personalkosten stellen Fuhrparkkosten den zweitgrößten Kostenblock dar. Steigerungen ergaben sich hier zuletzt insbesondere infolge der Kraftstoffpreisentwicklung.

- **Gruppe (3) Klein- und Kleinstunternehmen**

Klein- und Kleinstunternehmen

Neben gewerblichen Güterkraftverkehrsunternehmen operieren in den untersuchten Ballungsgebieten auf dem Markt für Privatumzüge Klein- und Kleinstunternehmen, die außerhalb des Geltungsbereiches des GüKG mit Fahrzeugen bis zu 3,5 to zGG tätig sind. Diese Unternehmen unterliegen damit nicht den Berufszugangsbedingungen des Gewerbes; eine Versicherungspflicht besteht nicht. Diese Unternehmen bieten in der Regel einfache Umzugsleistungen an. Sie konkurrieren im Allgemeinen über den Preis und werden häufig den sogenannten „Billiganbietern“ zugerechnet. Innerhalb der betrachteten Ballungsgebiete zeigten sich bezüglich deren Aktivität deutliche Unterschiede. So schienen die Klein- und Kleinstunternehmen in Berlin vergleichsweise deutlich stärker am Markt vertreten zu sein als in Hamburg und Köln.

Hohe Austauschbarkeit der Unternehmen

Es handelt sich hierbei häufig um Unternehmen mit austauschbaren Namen wie „Moon-Umzüge“, „Sun-Umzüge“, „Royal-Umzüge“ oder „King-Umzüge“. Die Fluktuation der Klein- und Kleinstunternehmen erscheint vergleichsweise hoch. Nach Angaben von Branchenvertretern befindet sich ein Teil dieser Firmen in der Hand einiger Großfamilien, teilweise mit Migrationshintergrund. Typischerweise verfügen die Klein- und Kleinstunternehmen über keinen oder einen lediglich sehr kleinen Fuhrpark und nur wenige festangestellte Mitarbeiter. Benötigtes Fahrzeugequipment wird dem Auftrag entsprechend angemietet. Nach den Erkenntnissen des Bundesamtes sind insbesondere die Größe bzw. das Volumen des Umzugsauftrages und die regionalen Gegebenheiten am Be- und Entladeort entscheidend für die Wahl des Fahrzeuges. Dabei kommt den Anbietern die jederzeitige Verfügbarkeit von Mietfahrzeugen, die speziell für Umzüge nahezu flächendeckend angeboten werden, entgegen. Im Bedarfsfall dürften auch Fahrzeuge mit einem zulässigen Gesamtgewicht von über 3,5 to angemietet werden, ohne dass die Berufszugangsbedingungen für den gewerblichen Güterkraftverkehr seitens der Anmieter erfüllt werden. Hinreichend konkrete Hinweise über das etwaige Ausmaß derartiger Aktivitäten liegen dem Bundesamt allerdings nicht vor. Das Personal kommt zum Teil aus dem Familien- und Bekanntenkreis, teilweise werden Aushilfskräfte beschäftigt. Die Unternehmens- und Kostenstrukturen der Klein- und Kleinstunternehmen sind daher vergleichsweise schlanker als die der mittleren und größeren gewerblichen Umzugsspeditionen. Dies hat im Wettbewerb auf dem Markt für private Umzüge, der in weiten Teilen über den Preis geführt wird, entsprechende Vorteile.

„Billigumzüge“

Mit sogenannten "Billigumzügen“ werben derartige Unternehmen meist in Tageszeitungen und lokalen Anzeigeblättern oder durch den Einwurf von Handzetteln in Briefkästen oder deren Befestigung hinter dem Scheibenwischer parkender Autos. Auf den Flugblättern sind zumeist bereits konkrete Preistabellen aufgeführt (Beispiel: „Billigumzug im Raum Köln: 3 Mann + Lkw für 3 Std.= 129,- €“). Insgesamt ist das ange-

botene Preisniveau sehr niedrig. Die Angebote richten sich damit in der Hauptsache an sehr preissensitive Nachfrager ohne besondere qualitative Ansprüche an die Umzugsleistung. Die Qualität der Leistungserbringung wurde unterschiedlich, in der Mehrzahl von den im Rahmen der Untersuchung befragten gewerblichen Güterkraftverkehrsunternehmen jedoch negativ, beschrieben. Mehrfach wurde berichtet, dass seitens der Klein- und Kleinstunternehmen vor dem Umzug mit dem Kunden ein Festpreis vereinbart, während des Umzugs aber ein Mehrbetrag gefordert werde. Bei Nichtzahlung drohe man dem Kunden mit Einbehalt eines Teils des Umzugsgutes. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die Abgabe eines Angebotes an den Kunden in diesen Fällen oft nur telefonisch oder mündlich erfolgt und nicht schriftlich fixiert wird. Eine ausführliche, bedarfs- und fachgerechte Beratung bzw. eine Besichtigung der Immobilie und des Wohnungsinventars findet in vielen Fällen nicht statt.

„Schattenwirtschaft“

Nach Aussagen von Branchenvertretern ist der Anteil von Klein- und Kleinstunternehmen, die im „Graubereich“ operieren, in den letzten Jahren deutlich gestiegen, wobei die Anzahl derartiger „Dienstleister“ erheblichen konjunkturellen Schwankungen unterworfen sein soll. Unter den vermeintlichen Klein- und Kleinstunternehmen, die Dienstleistungen auf dem privaten Umzugsmarkt anböten, seien nicht wenige 1- bis 2-Mann-Unternehmen zu finden, die in der Regel kein Gewerbe angemeldet hätten, also ausschließlich schwarz arbeiteten und teilweise Personal illegal beschäftigten. Die im Zusammenhang mit den Klein- und Kleinstunternehmen seitens der im Rahmen der Untersuchung befragten gewerblichen Güterkraftverkehrsunternehmen geäußerten Kritikpunkte lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- illegale Beschäftigung, Schwarzarbeit und Scheinselbständigkeit,
- fehlende Gewerbeanmeldung,
- fehlende Anmeldungen zur Krankenkasse,
- unkorrekte Anmeldung der Beschäftigten zur Sozialversicherung sowie nicht Abführung von Steuern und Sozialabgaben.

Kunden werden in diesen Fällen über Kleinanzeigen in den Stadtzeitungen, Kleinanzeigenbörsen im Internet oder an Ampeln klebende Abreißzettel gewonnen. Als einzige Kontaktmöglichkeit ist regelmäßig nur eine Handynummer angegeben. Häufig werden neben Umzugsbeförderungen verschiedene handwerkliche Dienstleistungen zu niedrigsten Preisen angeboten. Notwendiges Equipment wird angemietet, Personal speziell für einzelne Aufträge aus dem Bekanntenkreis rekrutiert. In der Regel nutzen diese „Dienstleister“ Fahrzeuge mit einem zulässigen Gesamtgewicht von weniger als 3,5 t, nicht zuletzt um Privatumzüge vorzutäuschen. Wie Abschnitt 5 zeigt, sind Schwarzarbeit und illegale Beschäftigung in der Praxis nur schwer nach-

weisbar. Konkrete Angaben zu deren Umfang waren von den Gesprächspartnern im Rahmen der Untersuchung im Allgemeinen nicht zu bekommen.

- **Gruppe (4): Soziale Einrichtungen**

  Soziale Einrichtungen

  Ebenfalls im Bereich der privaten Umzüge tätig sind einige karitative Einrichtungen. Hierbei handelt es sich um gemeinnützige Stellen aus dem sozialen Dienstleistungsbereich in kirchlicher, öffentlich-rechtlicher oder sonstiger Trägerschaft. In Berlin ist beispielsweise eine seit 40 Jahren bestehende Suchtselbsthilfeeinrichtung unter anderem im Bereich privater Umzüge tätig. Daneben existieren weitere größere und kleinere Anbieter aus dem sozialen Dienstleistungsbereich. Ein wichtiger Wettbewerbsvorteil ist der verminderte Mehrwertsteuersatz von 7 %. Zudem bestehen durch den Einsatz der sich in Obhut befindlichen Personen Wettbewerbsvorteile bei den Personalkosten. Eine Gewinnabsicht oder das Ziel einer Ausweitung der Umzugstätigkeit besteht bei den sozialen Einrichtungen in der Regel nicht. Preislich bewegen sich die karitativen Einrichtungen nach Erkenntnissen des Bundesamtes nicht im unteren, sondern eher im durchschnittlichen Bereich. Die Qualität der angebotenen Leistungen wird seitens der befragten Marktteilnehmer als gut bezeichnet.

3.3 Wettbewerbssituation in den betrachteten Ballungsräumen

Privatumzüge vielfach preisgetrieben

Nach Ergebnissen der Untersuchung ist die Auftragsvergabe für „einfache“ Umzugsleistungen im privaten Bereich in weiten Teilen preisgetrieben. Im Allgemeinen erhält hier ceteris paribus der günstigste, geeignet erscheinende Dienstleister den Zuschlag. Differenziert stellt sich die Lage vielfach bei Umzügen dar, im Rahmen derer hohe Werte (z.B. Kunstgegenstände, Flügelinstrumente etc.) bewegt und damit höhere qualitative Anforderungen an den Dienstleister gestellt werden. Insbesondere im preissensitiven Segment hat sich durch den Markteintritt sogenannter „Billiganbieter“ der Wettbewerbs- und Preisdruck nach Ergebnissen der Untersuchung spürbar erhöht. Der zunehmende Wettbewerb durch „Billiganbieter“, die teilweise versuchen, mittels einer sehr aggressiven Preisgestaltung Marktanteile zu gewinnen, macht insbesondere jenen gewerblichen Güterkraftverkehrsunternehmen zu schaffen, die aufgrund ihrer Kostenstrukturen eher im mittleren und höheren Preisbereich anzusiedeln sind. Sie sind auf dem in Rede stehenden Markt aufgrund kostenbedingter Nachteile häufig nicht mehr wettbewerbsfähig, wenn der Preis das Hauptkriterium für die Auftragsvergabe ist.

Kostenbedingte Wettbewerbsvorteile von „Billiganbietern“

Wie im vorherigen Abschnitt skizziert, haben mittlere und größere gewerbliche Güterkraftverkehrsunternehmen im Vergleich zu kleineren und kleinen Wettbewerbern im Allgemeinen höhere Fixkosten, da sie über einen vergleichsweise größeren Stamm festangestellter Mitarbeiter verfügen und ein umfangreiches Equipment und technische Hilfsmittel (Treppenlift, Außenaufzüge) vorhalten. Die Vorhaltung dieser Kapazitäten verursacht

vergleichsweise hohe Kosten. Die zur Kostendeckung notwendigen Preise können aufgrund des starken Preisdrucks auf dem Umzugsmarkt von vielen Umzugsunternehmen nach Ergebnissen der Untersuchung mittlerweile kaum noch erzielt werden. Daher ist der Anteil der Privatumzüge am Gesamtgeschäft der in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen in den letzten Jahren nahezu kontinuierlich zurückgegangen. Nach Angaben einiger Gesprächspartner sei dieser Anteil in den letzten 10 Jahren um etwa ein Drittel gesunken.

Preisdruck

Insgesamt wird das Preisniveau auf dem Markt für private Umzüge von befragten Unternehmen als sehr niedrig beschrieben. Diesbezüglich wurde von Seiten der Gesprächspartner von einem seit mehreren Jahren stagnierenden und in einigen Fällen auch von einem sinkenden Preisniveau berichtet. Nach Unternehmensangaben sind die „einfachen“ Umzugsdienstleistungen preislich stärker gesunken als die „Qualitätsumzüge“. Entsprechend gerieten auch die Gewinnmargen spürbar unter Druck. Die Wettbewerbsintensität auf dem privaten Umzugsmarkt ist dabei nach Erkenntnissen des Bundesamtes regional unterschiedlich stark ausgeprägt und zeigt sich innerhalb der drei untersuchten Ballungsgebiete insbesondere im Raum Berlin.

Marktanteil der Kleinstunternehmen unbekannt

Die Wettbewerbsintensität in den betrachteten Ballungsgebieten hat aufgrund des Markteintritts von Billiganbietern in Verbindung mit der gestiegenen Markttransparenz infolge der wachsenden Bedeutung von Internet-Plattformen spürbar zugenommen. Hinsichtlich der Bedeutung von Marktteilnehmern, die außerhalb des Geltungsbereichs des GüKG mit Fahrzeugen bis zu 3,5 to zGG auf dem Umzugsmarkt tätig werden, lassen sich auf Grundlage der Untersuchungsergebnisse allerdings kaum hinreichend konkrete Aussagen treffen. Nahezu alle in die Untersuchung einbezogenen Unternehmens- und Gewerbevertreter gaben lediglich sehr eingeschränkte Informationen über derartige Wettbewerber. Informationen über den Umfang der von diesen Unternehmen durchgeführten privaten Umzüge bzw. über deren Marktanteile wurden von den Befragten regelmäßig nicht benannt. Eine Quantifizierung der Marktanteile der sogenannten Kleinstunternehmen und damit auch eine Aussage zu deren Bedeutung für den Wettbewerb ist seitens des Bundesamtes mithin nicht möglich. Insoweit lässt sich die Aussage der AMÖ, wonach gewerbliche Transportunternehmen bei privaten Umzügen aufgrund des Konkurrenzverhältnisses zu den genannten Unternehmen kaum noch wettbewerbsfähig seien und entsprechend Marktanteile verlören, anhand der Befragungsergebnisse weder bestätigen noch verwerfen. Unter Berücksichtigung der generell hohen Wettbewerbsintensität auf dem Markt für Privatumzüge lässt sich auf Grundlage der vorliegenden Erkenntnisse nicht abschließend beurteilen, ob eine Erhöhung der Markteintrittsbarrieren, wie von Teilen des Gewerbes gefordert, zu einem spürbaren Absinken des Wettbewerbsdrucks auf dem privaten Umzugsmarkt führen würde.

Differenzierungsstrategien gewerblicher Umzugsspeditionen

Während ein Teil der gewerblichen Güterkraftverkehrsunternehmen auf den herrschenden Wettbewerbs- und Preisdruck auf dem privaten Umzugsmarkt seinerseits mit einer aggressiven Preispolitik reagiert hat, hat ein anderer Teil der auf Umzugsverkehre spezialisierten gewerblichen Güterkraftverkehrsunternehmen sich angesichts geringer Renditen aus diesem Segment zurückgezogen. Letztgenannte Unternehmen konzentrieren ihre Aktivitäten auf Geschäftsfelder, die aufgrund höherer Komplexität sowie Qualitätsanforderungen eine bessere Rendite erwarten lassen. Zu nennen sind in diesem Zusammenhang beispielsweise Objekt- bzw. Firmenumzüge sowie vom Arbeitgeber veranlasste und bezahlte Umzüge. In diesem Bereich ist ein vergleichsweise höheres Fachwissen und Eigenkapital erforderlich, welches der Klein- und Kleinstunternehmer zumeist nicht besitzt. Stärker im Fokus stehen zudem qualitätsbewusste und zahlungskräftigere Kunden mittleren und höheren Alters. Vor allem spezielle Angebote für den Bereich Seniorenumzüge („Rund-um-Sorglos-Pakete“) wurden in den vergangenen Jahren bei solchen Unternehmen intensiviert. Senioren gelten als besonders attraktive Zielgruppe, da sie zumeist ihre Umzüge vollständig in professionelle Hände geben. Zur Zielgruppe zählen aber auch jüngere Privatkunden, die über qualitativ hochwertiges Mobiliar verfügen und ihren Umzug nicht in Eigenregie durchführen, sondern gewerblichen Unternehmen übertragen. Eine Reihe mittelständischer und größerer Umzugsunternehmen der Branche hat in den vergangenen Jahren ihr Geschäftsmodell auf Spezialumzugsverkehre wie zum Beispiel Managementumzüge, Projektumzüge, Messeumzüge oder Kunsttransporte neu ausgerichtet. Damit zeigt sich, das ein Teil der gewerblichen Umzugsspeditionen zwar einerseits von sogenannten Billiganbietern aus dem Markt der privaten Umzüge gedrängt wird, andererseits jedoch mit Erfolg versucht, in Marktsegmenten, die einen besseren wirtschaftlichen Erfolg versprechen, Fuß zu fassen.

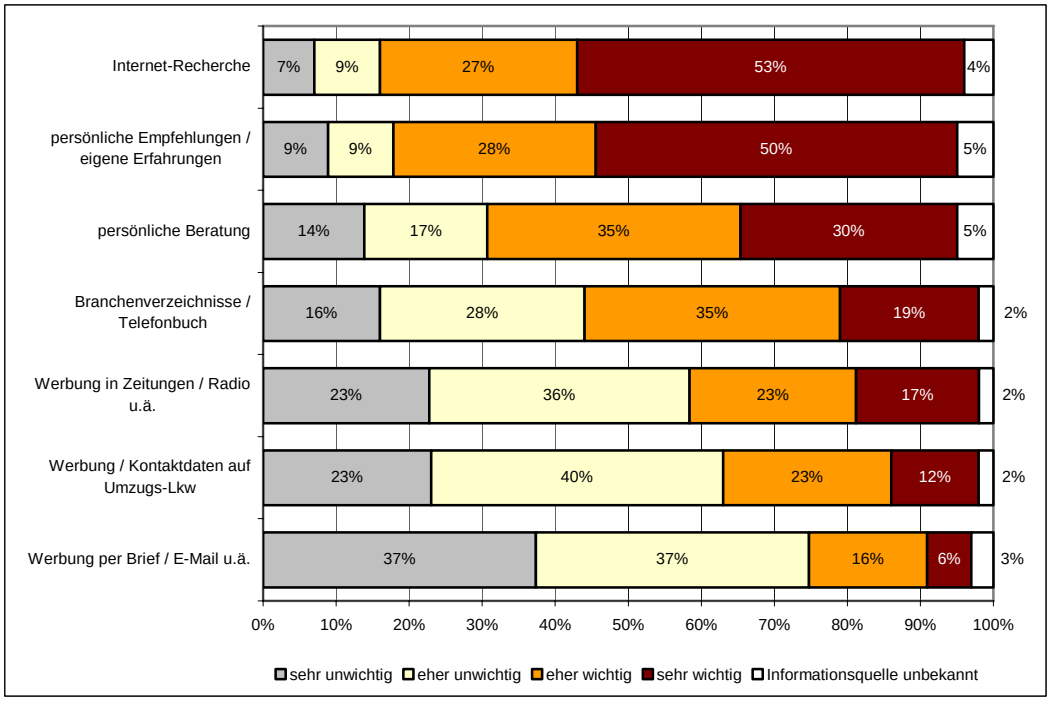
4 Bedeutung von Internet-Plattformen und Kleinanzeigen in Zeitungen als Informations- und Vermittlungsmedien

Bedeutsamkeit der Informationsmedien

Die Bedeutung von Internetplattformen, über die Umzugsleistungen und verbundene Dienstleistungen vermittelt werden, haben nach den Ergebnissen der Untersuchung deutlich zugenommen. Auf der anderen Seite verliert die Kundenakquisition über die „Gelben Seiten“ oder einschlägige Tageszeiten an Bedeutung. Bedingt durch die Markteintritte von Klein- und Kleinstunternehmen zeigt sich in den untersuchten Ballungsräumen, insbesondere in Berlin, teilweise eine zunehmende Kundenansprache durch Flugblätter in Briefkästen oder Abreißzettel an Laternen o.ä. Nach Ergebnissen der bereits zitierten Onlinebefragung ist die Internet-Recherche bereits für über die Hälfte aller Befragten eine sehr wichtige Informationsquelle, um ein geeignetes Umzugsunternehmen zu finden (siehe Abbildung 2). Ebenfalls sehr wichtig sind diesbezüglich persönliche Empfehlungen sowie eigene Erfahrungen. Die Wichtigkeit der Printmedien ist nach Ergebnissen der Onlinebefragung vergleichsweise geringer. Zwar dürften die Ergebnisse

insoweit verzerrt sein, als dass bei Teilnehmern von Onlinebefragungen bereits eine hohe Affinität zum Medium Internet vorausgesetzt werden kann. Dennoch decken sich die Ergebnisse tendenziell mit den Einschätzungen der im Rahmen der Untersuchung befragten Branchenvertreter. Befragt nach den Informationsquellen im Internet, die wichtig sind, um geeignete Umzugsunternehmen zu finden, hielt die Hälfte aller Teilnehmer die Recherche über Suchmaschinen für sehr wichtig. Die Recherche auf Webseiten zum Thema Umzug bzw. auf Webseiten der Umzugsunternehmen hielten 47 bzw. 43 Prozent der Befragten für sehr wichtig.

Abbildung 2: Wichtige Informationsquellen, um ein geeignetes Umzugsunternehmen zu finden



Anmerkung: Es wurden nur Befragte berücksichtigt, die eher bzw. sehr wahrscheinlich ein Umzugsunternehmen beauftragen wollen.
Quelle: ImmobilienScout24.

Marktführende Internetportale

Zunehmend an Bedeutung für die Vermittlung von Umzugsanfragen gewinnen spezielle Internet-Plattformen. Je nach Geschäftsmodell vermitteln die Umzugsportale Kundenanfragen entweder zu einem festen Preis pro Anfrage oder bei Auktionsmodellen zu einem bestimmten Prozentsatz des Nettoumsatzvolumens. Dabei variiert die Höhe der zu zahlenden Vermittlungsprovisionen an die jeweiligen Plattformbetreiber zur Zeit noch erheblich. Nach Einschätzung des Bundesamtes zeichnen sich die verschiedenen Portale durch eine unterschiedlich hohe Seriösität der Angebote aus. Während einige Plattformbetreiber beispielsweise großen Wert auf die sachliche Darstellung der gelisteten Umzugsunternehmen legen und sich einschlägige Dokumente (Güterkraftverkehrserlaubnis, Versicherungszertifikat etc.) vorlegen lassen, begnügen sich andere mit einer Selbstbestätigung der Unternehmen, über die einschlägigen Voraussetzungen zu verfügen. Zu den

führenden Internetplattformen in Deutschland zählen Umzugsauktion.de, ImmobilienScout24 sowie MyHammer.de. Beachtenswert sind die hinter diesen Portalen stehenden Konzernunternehmen, die aufgrund ihrer Kapitalkraft zukünftig zu einer Beschleunigung des Wettbewerbs sowie einer Ausweitung des Marktsegments beitragen dürften.

- **Umzugsauktion.de**

  Das Tochterunternehmen der Immonet GmbH, dem Immobilienportal der Axel Springer AG, ist nach eigenen Angaben Deutschlands führendes Online-Umzugsportal mit monatlich mehr als 14.000 Anmeldungen. Anfragen erreichen über 600 qualitätsgeprüfte Umzugsunternehmen aus ganz Deutschland. Voraussetzung für eine Partnerschaft mit Umzugsauktion.de ist die Vorlage eines gültigen Gewerbescheins oder Handelsregisterauszugs, einer Kopie der Haftpflichtversicherung nach § 7a GüKG sowie einer Erlaubnis nach § 3 GüKG seitens des Speditionsunternehmens. Entfernungsabhängig bietet Umzugsauktion.de zwei Modelle für die Vermittlung von Umzugsanfragen an: das Auktionsmodell (> 100 km) und das Preisvergleichsmodell (< 100 km). Beim Auktionsmodell stellt der registrierte Nutzer alle wichtigen Informationen zu seinem Umzug auf der Plattform ein. Anschließend erhält er per E-Mail passende Festpreisangebote von interessierten Umzugsspeditionen. Unterstützt wird der Umziehende durch einen geschulten Umzugsberater. Ein etwaiger Vertragsabschluss erfolgt direkt zwischen dem Umziehenden und der Umzugsspedition. Letztere zahlt an den Plattformbetreiber eine Vermittlungsprovision. Beim Preisvergleichsmodell werden die Anfragen ausschließlich an regionale Umzugsunternehmen weitergeleitet, die anschließend direkt mit dem Umziehenden Kontakt aufnehmen. Letzterer kann sich anschließend für ein Angebot entscheiden. Im Schnitt bezahlen die Umzugsunternehmen in diesem Modell für eine Anfrage 5,50 Euro. Für die Umziehenden ist der Service von Umzugsauktion.de kostenlos und unverbindlich.

- **ImmobilienScout24**

  Die Immobilien Scout GmbH, ein Tochterunternehmen der Deutschen Telekom AG, betreibt mit ImmobilienScout24 nach eigenen Angaben Deutschlands führenden Internetmarktplatz für Immobilien. Anfang 2011 wurde das Umzugsportal www.umzug-easy.de in die Umzugsplattform von ImmobilienScout24 integriert. Für das Jahr 2011 erwartet Immobilienscout24 mehr als 200.000 Umzugskunden. Derzeit sind ca. 550 Umzugsunternehmen aktiv beteiligt. Die Vermittlung von Umzugsanfragen verläuft wie folgt: Der Umzugswillige stellt eine Anfrage auf dem Internetportal, in der er den geplanten Umzug detailliert beschreibt (Start und Ziel des Umzugs, Größe der Wohnungen und des Umzugsgutes etc.). Immobilienscout24 generiert aus diesen Angaben automatisch jene Umzugsunternehmen im Bestand, die für den angefragten Umzug geeignet sind. Der Fokus ist stark regional. Beispielsweise kommen für einen

Umzug innerhalb Berlins nur ortsansässige Firmen in Frage, nicht zuletzt, um eine Wohnungsbesichtigung zu ermöglichen. Geeignet erscheinende Firmen bekommen die Möglichkeit, dem Umzugswilligen ein Angebot zu übermitteln. Sollten mehr als sieben Unternehmen geeignet sein, wird nach einem automatisierten Zufallsprinzip entschieden, welche Unternehmen ein Angebot abgeben dürfen. Der Umzugswillige wird grundsätzlich nicht mit mehr als sieben Angeboten konfrontiert. Für die Weiterleitung der Anfragen erhebt ImmobilienScout24 pro Umzugsanfrage einen Betrag zwischen 6,50 und 8,00 Euro. Wie bei Umzugsauktion.de schließt auch bei ImmobilienScout24 die Umzugsspedition mit dem Kunden den Vertrag in eigenem Namen ab, d.h. sie bleibt verantwortlich für das Geschäft.

- **MyHammer AG**

  Das Tochterunternehmen der Holzbrinck-Gruppe ist mit rund 1,7 Mio. registrierten Nutzern, davon 290.000 Handwerker und Dienstleister, nach eigenen Angaben Deutschlands Marktführer unter den Online-Handwerker- und Dienstleistungsbörsen. Nach Unternehmensangaben werden täglich 14.000 Angebote über das Portal, das u.a. Umzugsdienstleistungen vermittelt, abgewickelt. Bei MyHammer.de gibt der Umziehende seinen Auftrag mittels Eingabemaske ein, bestimmt eine Preisobergrenze und stellt darüber hinaus weitergehende Informationen wie Fotos ein. Anschließend können interessierte Umzugsunternehmen ihre Angebote abgeben. Der Umziehende entscheidet in der Folge über eine Auftragsvergabe. Wie bei Umzugsauktion.de oder ImmobilienScout24 muss er nicht zwingend den günstigsten Anbieter auswählen.

Steigende Markttransparenz

Generell tragen die Internet-Plattformen zu einer höheren Transparenz des Umzugsmarktes bei. Preisvergleiche werden der Kundschaft ebenso wie qualitative Beurteilungen der am Markt auftretenden Unternehmen deutlich erleichtert. Bedingt wird letzteres beispielsweise durch Veröffentlichungen von Kundenbewertungen etwa in Bezug auf Qualität und Zufriedenheit mit der in Anspruch genommenen Dienstleistung. Dies erhöht den Druck auf die Umzugsunternehmen, qualitativ und preislich wettbewerbsfähige Dienstleistungsangebote zu erzeugen. Die wachsende Bedeutung der Internet-Plattformen stellt für die im Umzugsverkehr tätigen Unternehmen insoweit eine große Herausforderung dar und dürfte künftig zu Marktveränderungen beitragen. Nach Informationen des Bundesamtes erhalten im Rahmen von Umzugsvermittlungen über die Internetportale vielfach nicht die billigsten Angebote den Zuschlag. Nach Angaben einer der Internet-Plattformen gingen etwa 70 Prozent der vermittelten Umzüge nicht an den billigsten Anbieter. Nach Aussage der Betreiber sollen die Ausschreibungsplattformen seriösen Umzugsunternehmen zu Aufträgen über das Internet verhelfen. Dabei gehe es nicht darum, möglichst dem günstigsten Anbieter Aufträge zu vermitteln, sondern den Nachfragern ein hohes Maß an Transparenz und Marktübersicht zu verschaffen. Ferner wird damit geworben, dass Umzugsunternehmen durch die Nutzung der einschlägigen Portale

in die Lage versetzt würden, kostenintensive Leerfahrten zu vermeiden und in der Folge aufgrund einer verbesserten Fahrzeugauslastung vergleichsweise attraktivere Angebote zu erstellen.

Kontroverse Diskussion über Internetplattformen

Nach eigenen Angaben kooperiert die AMÖ mit zwei Internetplattformen Das Eingehen dieser Zusammenarbeit wird von den Mitgliedsunternehmen gleichwohl stark diskutiert. Während ein Teil der Mitgliedsunternehmen das Vorgehen begrüßt und sich aktiv an den Internetplattformen beteiligt, lehnt ein Teil der Unternehmen eine geschäftliche Partnerschaft mit den Plattformbetreibern ab. Als Gründe für die ablehnende Haltung werden unter anderem die Höhe der Vermittlungsprovisionen der Portalbetreiber sowie vermeintlich unseriöse Wettbewerber auf den Plattformen genannt. Aufgrund der Markttransparenz wird zudem befürchtet, dass der Preisdruck im Gewerbe bei einem großflächigen Engagement der Umzugsunternehmen auf diesen Plattformen weiter zunähme. Viele Umzugsunternehmen setzen nach Informationen des Bundesamtes auf den Ausbau ihrer eigenen Webpräsenz.

5 Schwarzarbeit und illegale Beschäftigung

Den Themen Schwarzarbeit und illegale Beschäftigung maßen alle Gesprächspartner des Bundesamtes im Rahmen der Untersuchung hohe Bedeutung bei. Aufgrund des hohen Personalkostenaufwandes sowie konjunktureller und saisonaler Auftrags- und Beschäftigungsschwankungen bestünden hierzu insbesondere im Segment der privaten Umzüge Anreize. Nach Aussage nahezu aller Beteiligten findet Schwarzarbeit überwiegend an Wochenenden statt. Die Nachweisbarkeit von Schwarzarbeit sowie illegaler Beschäftigung bzw. deren wirksame und nachhaltige Bekämpfung scheinen allerdings nur schwer möglich.

Nach den Informationen des Bundesamtes haben in den letzten Jahren mehrere Schwerpunktkontrollen der Finanzverwaltung im Bereich des Umzugsverkehrs stattgefunden. Hierbei wurden Verstöße gegen Bestimmungen des Arbeits- und Sozialversicherungsrechtes festgestellt. Eine gegenüber anderen Branchen erhöhte Anzahl von Rechtsverstößen im Bereich der Schwarzarbeit und illegalen Beschäftigung, insbesondere von Fällen nicht abgeführter Sozialversicherungsbeiträge, ergab sich jedoch nicht.

Formulierter Handlungsbedarf seitens des Gewerbes

Im Gegensatz zu den Ermittlungsergebnissen besteht nach Auffassung des Gewerbes im Hinblick auf die Gewährleistung eines fairen Wettbewerbs weiterhin ein hoher Handlungsbedarf in Sachen Schwarzarbeit und illegale Beschäftigung. Nach dem Willen der befragten Umzugsunternehmen seien insbesondere die Kontrollen von Klein- bzw. Kleinstunternehmen sowie von Niedrigpreisanbietern auf den einschlägigen Internet-Plattformen zu intensivieren. Marktteilnehmer, die in Kleinanzeigen als Kontaktadresse

ausschließlich ihre Handynummer angäben, müssten ebenfalls einer stärkeren Kontrolle unterzogen werden. Nach Aussagen aller Befragten sollte insbesondere die Kontrolltätigkeit am Wochenende verstärkt werden, nicht zuletzt dahingehend, ob Marktteilnehmer, die geschäftsmäßige oder entgeltliche Umzugsbeförderungen mit Fahrzeugen, die dem GüKG unterliegen, durchführen, die Berufszugangsvoraussetzungen erfüllen. Zur Gewährleistung eines fairen Wettbewerbs fordert die überwiegende Mehrheit der Gesprächspartner des Bundesamtes zudem eine Erhöhung der Markteintrittsbarrieren, mithin eine Ausweitung der Erlaubnispflicht nach § 3 GüKG auf kleinere Kraftfahrzeuge (siehe hierzu auch Abschnitt 3.3).

BUNDESAMT
FÜR
GÜTERVERKEHR

Werderstraße 34
50672 Köln

Telefon: (0221) 5776 - 0
Telefax: (0221) 5776 - 1777

Postfach 19 01 80
50498 Köln

Internet: http://www.bag.bund.de
E-Mail: poststelle@bag.bund.de

Stand: Juli 2011

© Bundesamt für Güterverkehr, Köln 2011
Vervielfältigung und Verbreitung, auch auszugsweise, mit Quellenangabe gestattet.