

der möbel spediteur

Das große deutschsprachige Fachmagazin für Umzug, Logistik & Storage



Umzug: Das führt erfolgreicher zum Auftrag



**4 Seiten Relogg-Spezial:
Alle Veränderungen**



Bram Waterman: Europas letzter Seil-Spezialist



**So übernahm Convoi UTS
Umzug in Holland neu sortiert**

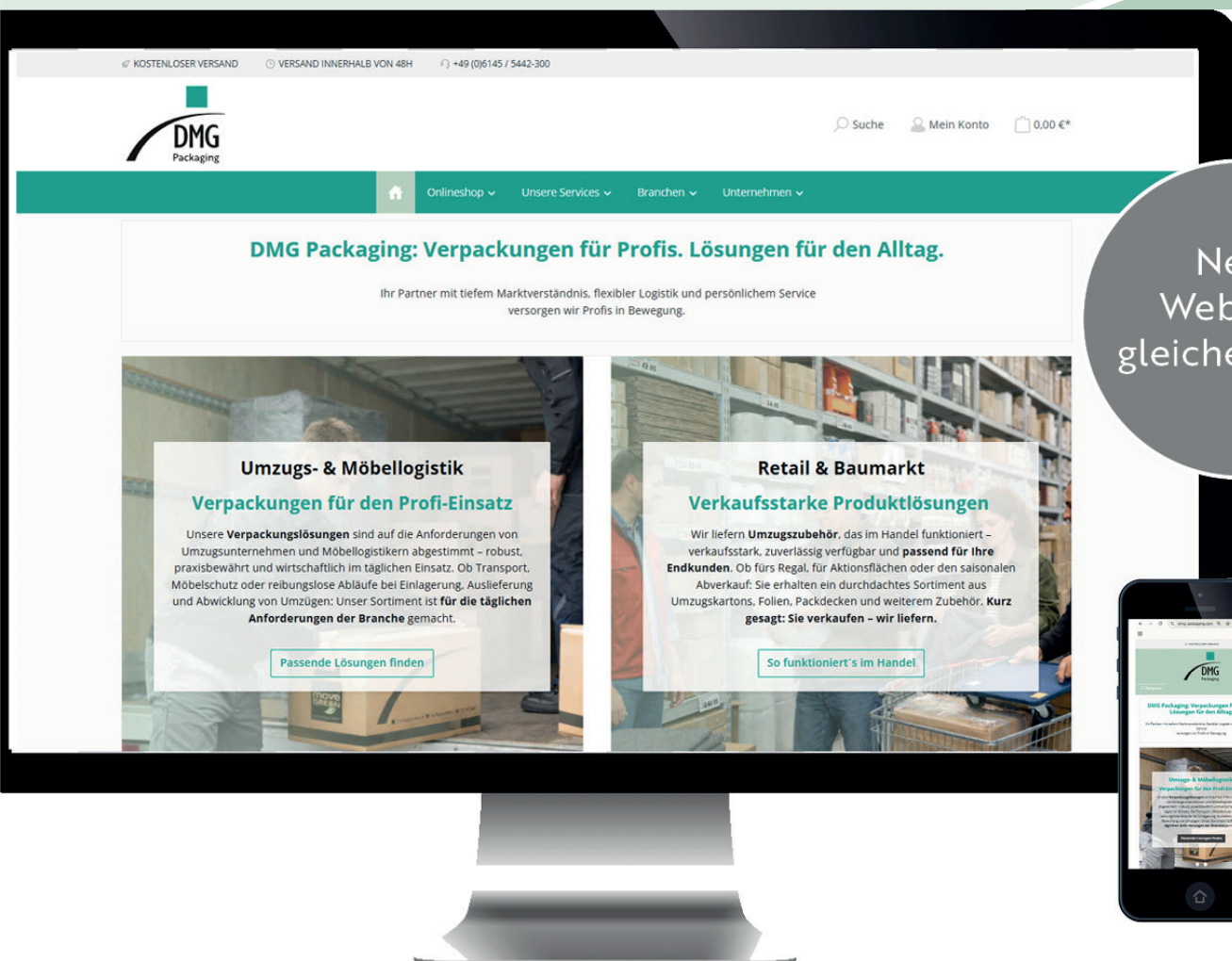


**Upgrades für Profis
Inhouse bei Domberger**

UMZUG LÄUFT?

Verpackung auch.

Die neue DMG Packaging Webseite ist live:
mit Onlineshop, Services und einfachem DMG-Login.



Neue
Webseite
gleicher Login



Jetzt reinklicken oder
QR-Code scannen

[dmg-packaging.com »](https://dmg-packaging.com)



Wir letzten Mohikaner* Wieso ich dem „Mover“ Erfolg wünsche

Tach auch und ein herzliches Hallo,

beruflich lese ich sehr viel. Etwa „The Portal“ der US-Möbler der IAM. Ebenso den „Focus“ der Fidi. Und, auch wenn das hier kaum einer kennt, selbst ein „Insider“, das Magazin der „Self Storage Association of Australasia“, ist Pflichtlektüre. Vermissen Sie hier einen Namen? Ja, genau, den britischen „The Mover“. Falls Sie bei unseren Kollegen ab und an reinklicken in deren Magazin: Den gibt es nicht mehr wie bisher. Weil sie einen wagemutigen Schwenk vollziehen.

Zur Geschichte: 2011 gründete Steve Jordan von „The Words Workshop“ diese Zeitschrift. Er setzte strikt auf das Konzept einer reinen Werbefinanzierung, soll heißen: Er konnte seine Zeitschrift kostenfrei ins Internet stellen. Für die Druckausgabe fiel natürlich ein knackiger Obolus an. Druck- und Versandkosten sind nicht ohne, wir kennen das auch.

Jordan war schnell die wilde Wutz der Branche: Kein Treffen der Euromovers International, der IAM oder der FIDI ohne ihn. Das kostet. Und zwar richtig viel. Vor ein paar Jahren musste Jordan die Druckausgabe komplett einstellen und im August 2023 verkaufte er Magazin und Website (die immer noch themover.co.uk ist) an „The Media Connexions“.

Bis jetzt änderten die neuen Eigentümer nichts: Der Redaktionsmix blieb recht identisch, das Layout unverändert, ich glaube, nur bei den weltweiten und extrem kostenspieligen Redaktionstrips wurde hart auf die Bremse getreten.

Ende März gab es einen großen Schnitt. Nach genau 15 Jahren im Markt erhielt „The Mover“ einen neuen Titel: „The Movers & Storers Magazine“. Ein durchaus nachvollziehbarer Schritt, denn seit Jahren heißt so die (wichtigste, aber auch einzige) Fachmesse für die Umzugs- und Lagerbranche der Nordseeinsel. Selfstorage ist halt hip bei den Briten. Allerdings wurde zum Jahreswechsel auch die Erscheinungsweise der Onlinezeitung auf einen zweimonatlichen Rhythmus gestreckt. Gute Zeichen sind das für mich irgendwie nicht.

Gegen Selfstorage-Themen spricht wenig, aber einiges dafür. Wir haben bereits zum Januar 2021 unseren Untertitel und unsere Inhalte etwas geändert: Unser „Fachmagazin für Umzug & Logistik“ wurde um den Zusatz „Storage“ ergänzt.



Denn immer mehr Umzugslogistiker entdecken das ressourcensparende Prinzip Selbstlager für sich als Geschäftszweig und genau für die haben wir regelmäßige Berichte drin. Für jene, die wechseln. Wie man das macht, welche Berater welche Dienstleistungen bieten, wie der eigene Standort beurteilt werden kann, wie sich der Markt entwickelt.

Wir holen weiter „nur“ Spediteure ab

Es ergibt für uns redaktionell wenig Sinn, die reinen und für diese Branche hier völlig marktfremden Selfstorage-Anbieter als Zielgruppe auszumachen. Oder gar die großen REIT-Anbieter, für die Selbstlagern eine reine Fondsanlage ist. „Bei unseren Treffen taucht Ihr möbelspediteur nie auf“, so Christian Kulick, Geschäftsführer des hiesigen Selfstorageverbands, im Februar zu mir. Richtig. Und logisch. Wir holen Spediteure und Logistiker ab, sich Richtung Selfstorage als optionales Geschäftsfeld umzugucken und auch diese Branche kritisch als Mitbewerber zu beobachten. Aber nicht mehr. Den britischen Kollegen wünsche ich viel Erfolg, neue Zielgruppen zu erreichen. Und die alten zu halten. Jede journalistische Stimme in dieser kleinen Branche in Europa zählt. Denn es gibt nur noch die Briten und uns. Die eingangs erwähnten „Focus“, „The Portal“ und „Insider“ sind reine Verbandstitel. Und auch in Euro-Ländern wie Frankreich, Holland oder Belgien bestimmen ausschließlich Verbände mit ihren Postillen, wie und über was berichtet wird. Das muss man wollen – wir wollen das nicht.

Ihr Marc Weinard, Horst-Schlämmer-Double und Chefredakteur der möbelspediteur (marc.weinard@dmg-mc.com)

*Zum Kontext: Der Titel „Der letzte Mohikaner“ ist ein Roman aus dem Jahr 1826. James Fenimore Cooper beschreibt darin literarisch das Aussterben eines Volkes, den Mohegan.



EDITORIAL

Wir letzten Mohikaner: Wieso ich dem „Mover“ Erfolg wünsche..... 3

BILD DES MONATS

Das Walross im Schloss
Schwerstarbeit für Harsch 6

BUSINESS

Das neue UTS: Convoi formt
Holland-Netzwerk neu 14

„Binnen Stunden verkauft“: Insolventer
UK-Umzugsriese gerettet..... 16

Der letzte „Seiler“ Europas
Update: Umzugsmacher Bram..... 18

SPEZIAL: RELOGG

Erster Gesellschafterwechsel: Haberland
wird Relogg-Systempartner 20
Markus Sonnen, Beckmann: „Möchte im
Guten gehen, nicht im Weg stehen“ ... 20
Romina Wolff, Haberland:
„Große Lust, diesen Weg zu gehen“ 21
„Einheitliche Erscheinung“: Relogg knackt
120-Mio-Umsatz-Marke..... 22
Reoffice gestartet: Logistiker
Relogg und Fenyx an Bord 23

25 Jahre Kortmann: Hasenkamps
Kunsttransport-Tochter 24
Kunstmesse-Gigant Tefal Maastricht .. 25

Neue Niederlassung: Montas
nimmt Europa in den Fokus 26

Pocos Neustart: Möbellogistik-
Netzwerk wird überholt..... 27

„Die Besichtigung punktet“: Erfolgsfak-
toren für Auftragserteilung 28
Anonymisierte Datenerhebungen? Das
sagen MMP, Movingstar.de &
Neometrik..... 29

Helfer gegen Umzugs-Scam
US-Verbraucherschutz punktet..... 32

Gegen häusliche Gewalt: 200 US-
Firmen bei Hilfsumzugsprojekt 33

Highlights



Foto: UTS Convoi

Das neue UTS: Convoi formt Holland-Netzwerk neu

Die UTS in Holland gibt es nur, weil sie sich aus der deutschen Organisation heraus entwickelt hat. Beide haben sich unterschiedlich entwickelt. Seit diesem Jahr ist auch der letzte Faden zerschnitten: Das gemeinsame CI wurde aufgelöst, Holland folgt der Mutterfirma Convoi.

14



Illustration: Relogg

4 Seiten Relogg Spezial: Neue Partner & Projekte

In der aus 15 Partnern bestehenden Gemeinschaft Relogg gibt es den ersten Partnerwechsel. Und ein umfangreiches Update.

20



Foto: Brambo

Bram Waterman, der letzte „Seiler“ Europas

Unser Porträt über Bram Waterman lag vor der Veröffentlichung zu lange „auf Halde“. Und enthielt einige Fehler. Zeit für ein Update!

18

der Ausgabe 05.2026



Foto: Domberger

Upgrade für Profis Inhouse bei Domberger

An den ersten beiden Apriltagen war Markus Gronwald, Arbeitsschützer und Schulungscoach unserer DMG Medien & Consulting, beim Augsburger Conferncpartner Domberger. Impressionen, Hintergründe und Fakten zu zwei Fortbildungstagen und unseren Schulungen. Und natürlich zu Domberger..

52



Illustration: KI-generiert

„Besichtigung punktet“: Die Erfolgsfaktoren

Wie hoch die Erfolgsquote in der Akquise ist, liegt meist nicht am Preis. Reaktionsgeschwindigkeit, Besichtigung und Nachfassen nach dem Angebot.

28



Illustration: KI-generiert

Das Breitschwerdt: „Du bist das Problem wenn...“

Es ist ein Satz mit Sprengkraft: „Ihr Unternehmen verliert genau dann an Wert, wenn Sie unersetzlich sind.“ Kolumnist Frank Breitschwerdt erklärt ihn.

38

Neuausrichtung bei Relofair
„Seit fünf Monaten profitabel“ 34

Logistik lernt KI:
Echtzeit-Verarbeitung von Bildern..... 35

Die neue Zielgruppe ist „Ü55“: Wohn-
und Umzugsreport der Helvetia 36

Container vor die Haustür: Arnold
& Hanl testet Lagerung vor Ort 37

Breitschwerdt: Du bist das Problem,
wenn Du unersetzlich bist 38

MARKTPLATZ 42
Kleinanzeigen 43
Profis helfen Profis..... 44
Regelmäßiger Linienverkehr 46

GEWERBE
Aus den Mottenkisten der Geschichte:
Das alte Wien und seine Menschen, von
Umzug bis Standl und Greißler 48
35 und 45 Jahre Technik: Besonderer
Geburtstag in den Museen 49

Im Regierungsauftrag:
Spezial-Kunsttransport von Gosselin .. 50

Weltrekord-Halter in
Sachen Selfstorage und Umzug..... 51

PRAXIS
Beinahe tödlich getackert
Möbelpacker erleidet Nekrose 50
Upgrades für Profis
Inhouse bei Domberger..... 52
Goesch auf Reisen
Kolumne 56

Neue Produkte 56

AUS DER REDAKTION

Polizei zieht um,
Waffen spurlos verschwunden..... 58

IMPRESSUM 58

Cartoon 59

**Titelfotos: Convoi-UTS, Domberger,
KI-generiert, Braune del Angel, Brambo**



Das Walross im Schloss

Schwerstarbeit für Harsch



Walrösser stehen seit langem unter internationalem Artenschutz – nur wenige indigene Völker dürfen sie noch als Nahrungsquelle jagen. Und seit den 1960er Jahren werden sie offiziell nicht mehr für Museen gejagt. Folglich sind präparierte Exemplare heutzutage etwas ausgesprochen Seltenes und laut des Lausanner Museums für Naturwissenschaften im Palais de Rumine nahezu unbezahlbar. Für eine hauseigene Ausstellung über Grönland waren mehrere ausgestopfte Tiere aus den diversen Abteilungen zusammengebracht worden. Und nach Ende der Schau mussten zwei große Robben, ein Rentier, zwei Moschusochsen und eben dieses Walross über die vielen verwinkelten Korridore und Treppen des Palais an ihren Ursprungsort zurückgebracht werden. Das fand schon im Februar 2023 statt und vor allem der Transport dieses Walrosses mit einem Gewicht von mehreren Doppelzentnern brachte die Umzugsprofis des Kunstspediteurs Harsch an ihre Grenzen. Das Museum begleitete den Kraftakt, der an einem Tag ohne Publikumsverkehr stattfand, mit vielen Fotos wie diesen hier.

Fotos: Anne-Sylvie Estoppey, MCAH

Jeder zweite Logistiker arbeitet mit Papier

Die Digitalisierung der Logistikbranche kommt weiterhin langsamer voran als erwartet. Das ist eines der Ergebnisse des neu gestarteten Cargoclix Digitalization Monitor. Laut einer Befragung von 55 Cargoclix-Kunden aus dem Februar arbeitet fast die Hälfte der Unternehmen zur Umsetzung ihrer Logistikprozesse noch immer überwiegend mit Papier. Gleichzeitig nutzen erst rund 25 % KI-basierte Tools oder



Fotoursplash/Irmho Wegemann

Prognose-Lösungen. Demnach stellen analoge Arbeitsweisen und komplexe Alt-Systeme die größten Hindernisse dar, etwa im Dokumentenmanagement: Bei 45 % der Unternehmen liegt der Anteil papierloser Abläufe bei weniger als 40 %. Fast 35 % berichten, dass tägliche Medienbrüche – etwa durch Excel-Tabellen, E-Mails oder Telefonate – den Betrieb deutlich erschweren. Drei Viertel der Betriebe bewerten zudem die Integration ihrer Kernsysteme wie ERP, Lagerverwaltung oder Zeitfenstermanagement überwiegend als niedrig oder mittelmäßig.

Die Liste der Hindernisse auf dem Weg zur Digitalisierung führen fehlende interne Ressourcen und Personalmangel (58 %) an. Dahinter folgen die gleichwertigen Bremsfaktoren komplexe Alt-Systeme (Legacy-IT), fehlende Standards an den Schnittstellen sowie eine unzureichende digitale Reife bei ihren Partnern in der Lieferkette (beides 40 %). Budgetrestriktionen spielen mit 36 % ebenfalls eine gewichtige Rolle, rangieren aber hinter den strukturellen und personellen Herausforderungen.



Fotos (2): Fedessa

Septembertermin steht: Fedessa Conference & Trade Show erstmals in Wiesbaden

Die „Fedessa Conference & Trade Show“ ist das große Jahrestreffen des europäischen Dachverbandes für Selfstorage-Betreiber – ein Mix aus Mitgliederversammlung und Messe. Die diesjährige Auflage findet vom 22. bis 24. September statt, und zwar in Wiesbaden. Gebucht ist zudem die große Halle Nord im RheinMain Congress-Center (RMCC); für diesen Messebereich stehen rund 2.200 Quadratmeter Ausstellungsfläche bereit. Dieser Teil soll als „wichtigster Networking-Hub, in dem sich Teilnehmer, Aussteller und Zulieferer während der gesamten Veranstaltung vernetzen“, fungieren.

Die „Federation of European Self Storage Associations“ (Fedessa) wurde 2004 als Reaktion auf den stark wachsenden Selfstorage-Markt in Europa gegründet und vertritt die verschiedenen Selfstorage-Verbände in ganz Europa. Sie besteht aus Selfstorage-Verbänden in ganz Europa und vertritt heute rund 4.000 Selfstorage-Anlagen, was über 35

% aller Selfstorage-Anlagen in Europa entspricht. Zu unseren Mitgliedern zählen die Selfstorage-Verbände von Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Deutschland, Irland, Italien, Norwegen, Portugal, Schweden, der Schweiz, Spanien, den Niederlanden, Tschechien und dem Vereinigten Königreich. Wir stehen außerdem in engem Kontakt mit bestehenden und potenziellen Betreibern in Österreich, Estland, Ungarn, Lettland, Polen, Rumänien und Russland.

Mehr Infos und Anmeldung unter fedessa.org.



Erstmals in Meck-Pomm: City Box 24 eröffnet Selfstorage-Standort Nummer 5



Illustration: City Box 24

Die 2015 gegründete Selfstorage-Kette City Box 24 expandiert nach Mecklenburg-Vorpommern: Inhaber Christian Feege betreibt bereits vier Häuser in Lübeck und Kiel, jetzt hat ein Lager mit 1.000 Boxen in Rostock eröffnet. Mit rund 6.000 Quadratmetern Lagerfläche

ist das Haus eines der größten Angebote der Stadt in diesem Bereich.

Laut Bericht des „Nordkuriers“ sei in neunmonatiger Bauzeit ein dreigeschossiges Haus hochgezogen worden – die Baukosten betragen mehrere Millionen Euro.

Die Kunden an den bisherigen City-Box-24-Standorten stammen vorrangig aus dem privaten Bereich: Aus ihm kommen 70 Prozent der Buchungen, nur 30 Prozent gewerbliche Kunden lagern ein. Einer von Feege's größten Kunden ist demnach ein Hotel, das jahreszeitliche Deko bei ihm einlagert.

MoviNeo Neumöbel

Fermont-Chefin Von Verschuer: „Für 7,5-Tonner ist E-Technologie keine Option“

Die „Frankfurter Neue Presse“ setzte Ende März das Thema Dieselpreisanstieg lokal um. Befragt wurde unter anderem Susanne Freifrau von Verschuer, Geschäftsführerin des Hattersheimer Umzugslogistikers Fermont und des Bad Homburger Umzugsbetriebs Wilhelm Pauly. Ihre Kunden hätten Verständnis, wenn sie höhere Preise nehmen müssten: „Die Preise ändern sich ständig, abhängig von der politischen Lage“, wird sie zitiert. „Aber alle sind unglücklich.“

Doch ohne Diesel-Lkw wäre ihre Spedition nicht handlungsfähig: „Wir haben elektrische 3,5-Tonner bestellt, die wiegen schon mal mehr wegen der Akkus. Für große Lkw ab 7,5 Tonnen ist



Foto: Youtube/IHK

das keine Option.“ Sie kritisiert lange Ladezeiten, hohe Anschaffungskosten und zu geringe Zuladungsgrenzen ob höherer Eigengewichte durch die Akkus. Von Verschuer ist neben ihrer Funktion als Fermont-Geschäftsführerin auch Vizepräsidentin in der IHK Frankfurt und Mitglied im Verkehrsausschuss der Handelskammer.

Unternehmensinsolvenzen 2025 um 10,3 % gestiegen: Verkehr und Lager an der Spitze

2025 haben die deutschen Amtsgerichte 24.064 beantragte Unternehmensinsolvenzen registriert. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) mitteilt, waren das 10,3 % mehr als im Vorjahr, nachdem die Zahl bereits 2024 und 2023 jeweils um mehr als 20 % angestiegen war. Höher als 2025 hatte die Zahl der Unternehmensinsolvenzen zuletzt im Jahr 2014 mit 24.085 Fällen gelegen. Während der Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2009 war die Zahl der Unternehmensinsolvenzen auf 32.687 Fälle gestiegen.

Die Forderungen der Gläubiger aus 2025 gemeldeten Unternehmensinsolvenzen bezifferten die Amtsgerichte auf rund 47,9 Milliarden Euro. 2024 hatten die Forderungen bei rund 58,1 Milliarden Euro gelegen. Dieser Rückgang der Forderungen trotz steigender Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist laut Destatis darauf zurückzuführen, dass 2024 mehr wirtschaftlich bedeutende Unternehmen Insolvenz beantragt hatten als 2025.

Bezogen auf 10.000 Unternehmen gab es im Jahr 2025 insgesamt 69

Unternehmensinsolvenzen. Am höchsten war die Insolvenzhäufigkeit im Wirtschaftsabschnitt Verkehr und Lager mit 133 Fällen je 10.000 Unternehmen. Danach folgten das Gastgewerbe mit 108 Fällen, das Baugewerbe mit 104 Insolvenzen sowie die Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen (zum Beispiel Zeitarbeitsfirmen) mit 100 Fällen.

2025 gab es zudem 77.219 Verbraucherinsolvenzen, ein Anstieg um 8,4 % zum Vorjahr.



Illustration: KI-generiert

MoviNeo Neumöbel bildet die gesamte Prozesskette der Neumöbel-Logistik ab - vom Auftragseingang bis zur Auslieferung beim Endkunden.

Spezielle Scanner-Apps für das Lager und die Auslieferung unterstützen bei der Warenannahme, dem Kommissionieren der Aufträge und deren Auslieferungen. Durch integrierte Schnittstellen (Excel, CSV, GS1-XML) können Auftraggeber Systeme problemlos angebunden werden.

Vereinbaren Sie unter 069-2475 264-50 eine persönliche Vorführung. Wir freuen uns auf Sie!



NeoMetrik GmbH | Spremlinger Landstraße
178, 63069 Offenbach am Main | Mail: info@
neometrik.com | Tel.: 069 247 52 64 50

 **MoviNeo**
die Umzugssoftware

Harder: Umzug IHK-Akademie Schwaben

Die Lehrwerkstätten der IHK Akademie Schwaben haben die klassisch-gewerblich-technische Ausbildung in einem neuen Zentrum Metall in Neu-Ulm gebündelt: Die Verlagerung der beiden bisherigen Standorte übernahm der Spezialdienstleister Harder Logistics. Die besondere Herausforderung lag in einem sehr engen Zeitplan von zehn Tagen während des laufenden Schulungsbetriebs. Vom Arbeitstisch über



Foto: Harder Logistics

konventionelle Drehmaschinen bis hin zum CNC-Bearbeitungszentrum musste das gesamte Inventar bewegt werden. Insgesamt umfasste das Verlagerungsprojekt mehr als 30 Maschinen mit einem Gewicht von jeweils einer bis fünf Tonnen sowie Materialschränke, Rohmaterial und Büroequipment. Die Lehrwerkstätten befanden sich in einem dreigeschossigen Gebäude, rund 40 % der Einrichtung waren beengt im Untergeschoss untergebracht: Diese wurden mit einem speziellen Ladekran aus dem beengten Untergeschoss direkt auf Spezialfahrzeuge gehoben (Bild). Die Verlagerung erfolgte in zwei Etappen: Der erste Außenstandort wurde bereits im Dezember vergangenen Jahres überführt, im März folgte der Umzug des zweiten Standorts, dessen Verlagerung besonders zeitkritisch und logistisch anspruchsvoll war. Harder hatte für die Umsetzung ein Team von fünf Mitarbeitern sowie Spezialequipment im Einsatz.

Stichtag 9. Mai: Tischendorf feiert 150-jähriges Bestehen

Bereits Ende März hat Tischendorf aus Kiel auf Instagram einen Countdown zum 150-jährigen Bestehen online gestellt: Mindestens ein Update pro Woche mit alten Fotos oder durch KI zum Leben erweckten Umzugsszenarien aus

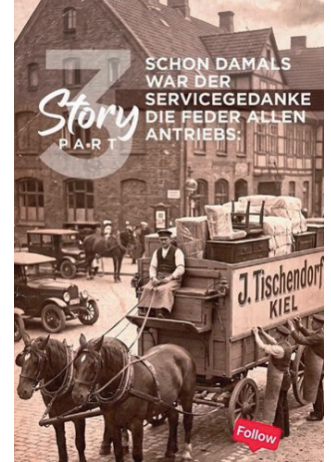


Foto: Tischendorf

dem 19. Jahrhundert weisen auf den Stichtag 9. Mai hin. Der Termin lag nach Produktionschluss für uns, wir reichen die Geburtstagsgeschichte in der möbelspediteur 06.2026 nach.

Moin Move Hamburg ergänzt Umzugsgeschäft um Kleintransporte und Teilladungen

Moin Move aus Hamburg, das kleine Umzugsunternehmen von Omar Alyaseen, erweitert sein Angebot nach unten: Es bietet „im Bereich Möbeltransport in Hamburg flexible Lösungen“ an. Gemeint sind damit laut Pressemitteilung „Teilumzüge und kleinere Transporte“: „Nicht immer ist ein kompletter Umzug erforderlich“, so der O-Ton. „Häufig geht es um einzelne Möbelstücke, Haushaltsgeräte,



Kartons oder ausgewählte Einrichtungsteile, die sicher und planbar transportiert werden sollen.“ Mehr Infos auf moinmove.de.

Shurgard: Expansives Wachstum dank hoher Neuverschuldung, aber Aktiencrash

Shurgard, dank der starken Präsenz auf dem britischen Markt die größte Self-storage-Kette Europas, vermeldet für 2025 Umsätze, Investitionen und Zuwächse, welche „die europäische Self-Storage-Branche weiterhin übertreffen“, so die Aussage. Demnach wurde die eigene Plattform erheblich ausgebaut, mit einem Lagerflächenzuwachs von 23 % an Quadratmetern im Vergleich zu 2023. Stand Ende 2025 betrug die Lagerfläche rund 1,7 Millionen Quadratmeter. „Diese Expansion, kombiniert mit einer disziplinierten Umsetzung, ermöglichte ein Umsatzwachstum von circa 11 % und ein bereinigtes EBITDA-Wachstum von etwa 10 % im Vergleich zu 2024 – trotz inflationärem Druck durch Löhne und Grundsteuern“, so die Aktionärsmitteilung. Die rasante Entwicklung wurde auf Pump realisiert: 2023 gab es eine Kapitalerhöhung in Höhe von 300 Millionen Euro, und in den beiden Folgejahren wurden eine Milliarde



Foto: Shurgard

Euro Schulden aufgenommen. Die Börse sieht die Entwicklung von Shurgard kritischer: Allein in den letzten sechs Monaten sackte die Aktie um über 20 % ab; boerse.de etwa nennt die aktuelle Marktentwicklung eine „schwache Performance“. Das neueste Shurgard-Lager in Deutschland entsteht aktuell in Düsseldorf, erst im Januar wurde der Kaufvertrag für ein Grundstück unterzeichnet. Für geschätzt 16,3 Millionen Euro Bau- und Entwicklungskosten soll ein Haus mit 920 Abteilen entstehen.



Drei neue Azubi-Mobile bei Zapf Umzüge

Zapf Umzüge aus Berlin fährt seit Jahren eine ungemein frische Azubi-Initiative: Im Mittelpunkt der Außen- und Innenwerbung steht ein an die Manga-Optik angelehnte Figur. Diese hat jetzt auch den Weg auf drei Flitzer des

Unternehmens gefunden. Umgesetzt wurde die Zapf-Idee durch die Design-Agentur Zentralnorden, wie Zapf-Kopf Sven Reinholz mitteilte. Die Fahrzeuge werden auch ausschließlich für die und von den Azubis bei Zapf genutzt.



Fotos (3): Zapf Umzüge



Selfstorage-Primus Janus strauchelt: „Strategische Investition gegen Umsatzrückgang“

In einem stark boomenden Markt muss Selfstorage-Ausrüster Janus International Group (janusintl.com) für das Geschäftsjahr 2025 einen Umsatzrückgang von 8,3 % zum Vorjahr vermelden. „Strategische Akquisitionen und eine Neuausrichtung des Vorstands“, so die Mitteilung, sollen den Konzern dieses Jahr wieder in eine Wachstumsphase bringen. Vor allem der US-Markt soll wieder profitabler agieren.

68 % seines Umsatzes macht Janus mit Produkten direkt aus und für die Selfstoragebranche, 32 % kommen aus der Produktion und dem Vertrieb von Rolltoren und Türen, die auch in Lagern, Privatgebäuden oder Gewerbeimmobilien genutzt werden.

Für das laufende Jahr rechnet Janus mit einem Umsatz zwischen 940 und 980 Millionen US-Dollar – nicht zuletzt die Übernahme von Kiwi II Construction (kiwicconstruction.com), einem kalifornischen Spezialisten für den Bau von Industrie- und Lagerhallen aller Art, soll dieses Wachstum erbringen.

Mit den beiden neuen Vorstandsmitgliedern Jeannine J. Lane und Paul Vasington, die den Fokus auf Technologie und Governance legen sollen, habe Janus „strategische Veränderungen“ vorgenommen. Im Fokus der nächsten Monate steht, weitere smarte Torlösungen zur Marktreife zu bringen: Davon erhofft man sich einen Vorsprung gegenüber seinen Mitbewerbern.



Foto: Januas

Kurz notiert

Disney & ZDF: Dreh im Blu-Sky-Selfstorage

Für eine neue Verfilmung eines Nele-Neuhaus-Romans haben der Streaminganbieter Disney+ und das ZDF im Blue-Sky-Selfstorage im April in Frankfurt gedreht (Bild u.). Der Film „Monster“ soll 2027 erscheinen. Gedreht wurde tagsüber, aber auch Nachtaufnahmen gab es in dem Haus. In dem 2024 erschienenen Roman spielt das Selbstlager die zentrale Rolle, denn der Antagonist der Fiktion bewahrt dort

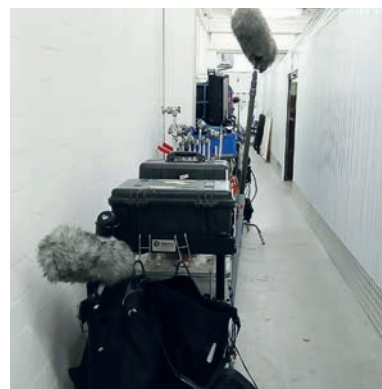


Foto: Blu Sky

„Trophäen“ und Beweise seiner Missetaten auf. Blue Sky ist einer der größten Lageristen Frankfurts: Das Haus hat etwa 5.000 Quadratmeter Lagerfläche in über 1.000 Mietabteilen.

Fels: 100% elektrische Vertriebsflotte

Die Spedition Fritz Fels aus Heidelberg ist im Vertrieb zu 100 % elektrisch unterwegs: „Über 115.000 Kilometer legen meine Kollegen im Außendienst pro Jahr zurück“, so Firmenchefin Nadine Beck. „Und das ab sofort emissionsfrei.“ Die Vorteile von E-Autos gegenüber Verbrennern liegen für die Unternehmerin in geringeren Kosten, weniger Wartung, der Emissionsreduzierung und mehr Ruhe im Fahralltag.

Mylager: Neues Storage in Berlin-Spandau

Mylager baut seit 28. April, an dem Tag fand die Grundsteinlegung statt, ein neues Selfstorage-Gebäude in Berlin-Spandau.

Der vierstöckige Neubau mit rund 7.800 Quadratmetern Bruttogeschossfläche entsteht auf dem Gelände des Sirius Business Park Berlin-Gartenfeld. Als Marke der Sirius-Gruppe ist Mylager hier bereits vertreten – Sirius ist ein börsennotiertes Immobilienunternehmen



Illustration: Mylager

mit Fokus auf Gewerbe- und Industrieparks in Deutschland und Großbritannien. Nun wird das Angebot um rund 900 Lagerabteile in unterschiedlichen Größen erweitert, das kleinste Abteil ist einen Quadratmeter groß.

Ein besonderer Bestandteil der feierlichen Grundsteinlegung war die Einbringung einer Zeitkapsel: Diese enthält unter anderem eine Tageszeitung vom Tag der Versiegelung, persönliche Botschaften der Mitarbeiter sowie ein aktuelles Teamfoto. Die Kapsel soll in 20 Jahren geöffnet werden. Ein kleines Vor-Ort-Team betreut den Standort zu den Geschäftszeiten, in einem integrierten Shop steht Verpackungsmaterial zum Verkauf. Parallel werden viele digitale Funktionen angeboten, von der Onlinebuchung bis zur Verwaltung im Kundenkonto.

Der Standort verfügt über Videoüberwachung und Alarmanlagen, zudem wird die Brandmeldeanlage direkt auf die Feuerwehr geschaltet. Auch ökologische Aspekte fließen in die Planung ein, vorgesehen ist unter anderem eine Photovoltaikanlage.



Fotos (2): BAR

Protestaktion der britischen Umzugsbetriebe: Möbelwagen-Kolonne zum Parliament Square

Am 15. April brach eine kleine Protest-Kolonne von Umzugswagen aus dem gesamten britischen Königreich Richtung Parliament Square auf. Organisiert war die Fahrt laut einer Mitteilung des Branchenverbands BAR von diesem selbst. Mit der Fahrt habe man „professionell und kraftvoll die Größe

und Bedeutung unserer Branche“ gezeigt. Später am Tag wurde von mehreren Branchenvertretern der Bericht „Getting Britain Moving“ (als PDF frei herunterladbar auf bar.co.uk) an David Simmonds, Schattenminister für Leveling Up, Wohnungswesen und Gemeinschaften, übergeben.

Santa Fe Relocation bündelt Übersee-Umzüge: Sammelgut-Seefracht ab Amsterdam

Santa Fe Relocation hat an seiner Amsterdamer Niederlassung einen neuen Sammelgutservice für den europäischen Seefrachlexport eingeführt: Aktuell werden fünf Destinationen angeboten: Kanada via Toronto, die USA via Charleston sowie Singapur, Hongkong und Dubai. Das Ziel Dubai kann sich aufgrund der anhaltenden Krise

im Nahen Osten noch ändern, teilte das Unternehmen Mitte April mit. Dieser Service soll Umzüge aus ganz Europa im Zolllager von Santa Fe in Amsterdam bündeln. Er umfasst die Containerverladung, die EU-Zollabfertigung für den Export und den Seefrachlexport via Rotterdam. Die Initiative wurde in Zusammenarbeit mit Mobilias entwickelt.

In eigener Sache: DMG Medien & Consulting jetzt Fördermitglied von Move Alliance

DMG Medien & Consulting, das Medien- und Beratungshaus hinter der Zeitschrift, hat sich der Gemeinschaft „Move Alliance“ als neues Fördermitglied angeschlossen. Wir sind damit



das bereits 14. Fördermitglied dieser Gruppe. Auch unser – eigenständig aufgestelltes – Schwesterunternehmen DMG Packaging unterstützt die Move Alliance.



NEU

Friedrich Friedrich: „2025 eine Weiterempfehlungsquote von 97 %“

Der DMS'ler Friedrich Friedrich aus Griesheim kann sich nach Auswertung der Kundenrückmeldungen aus 2025, die im Rahmen des Qualitätsmanagements regelmäßig erhoben werden, über eine hohe Zufriedenheit freuen: Demnach liegt die Weiterempfehlungsquote für den Umzugsspezialisten bei 97 %. Fr. Friedrich wertet das als „ein insgesamt sehr positives Bewertungsjahr“.



Foto: Fr. Friedrich

Turtlebox erweitert Geschäftsmodell: Boxen-Direktkauf und Expansion in Textilwirtschaft



Foto: Turtlebox

Der Münchener Mehrwegboxen-Verleiher Turtlebox ändert sein bisheriges Geschäftsmodell: Die grünen Umzugs- und Transportkisten werden jetzt auch im Verkauf angeboten. „Dadurch können Kundinnen und Kunden einen eigenen Bestand für den regelmäßigen

Bedarf aufbauen und Auftragsspitzen weiterhin flexibel über unser Mietmodell abdecken“, so Turtlebox-Geschäftsführer Jannik Frenzel auf unsere Anfrage. „Wir bieten unsere Produkte in unterschiedlichen Qualitätsstufen an: neu, neuwertig und gebraucht.“ Der Fokus soll aber weiter auf dem Mietgeschäft liegen, und der Boxenverkauf, den es bereits ein paar Monate in dieser Form gibt, ist bislang eher ein Sparten-geschäft: „Bislang wurden nur in Einzelfällen Verkäufe getätigt“, so Frenzel. Das neue Angebot richtet sich an gewerbliche Nutzer.

Die zweite News betrifft die Erweiterung der Zielgruppe: Seit knapp einem Jahr hat Turtlebox eine zweite Branche neben dem Umzug in den Fokus genommen. So gab es im Spätsommer 2025 eine Testphase mit dem Branchenverband Südwesttextil.

Böcker: Neue Niederlassung zwischen Stuttgart und Konstanz

Kran- und Aufzugsspezialist Böcker hat eine neue Niederlassung im baden-württembergischen Eschbronn eröffnet. Der Standort liegt an der A81 zwischen Stuttgart und Konstanz.



Foto: Böcker

Nach knapp einjähriger Bauphase wurde die Niederlassung offiziell am 17. April in Betrieb genommen. „Eschbronn ist ein strategisch wichtiger Standort für die deutschlandweite Präsenz“, so die Info aus der Zentrale in Werne. „Nach Burghaslach und Schkeuditz entstand hier bereits die dritte neue Niederlassung im Zuge der Serviceoffensive.“

GoSync

Der mobile Zugriff auf Ihre MoviNeo-Daten



GoSync ermöglicht eine reibungslose Datenübertragung zwischen der Desktopanwendung MoviNeo und der Webanwendung MoviNeo Go.

Darüber hinaus stellt GoSync dem gewerblichen Außendienst die komplette Einsatzplanung digital zur Verfügung – strukturiert, aktuell und jederzeit abrufbar.

Erleben Sie die Zukunft des mobilen Arbeitens mit GoSync.

Kontaktieren Sie uns, um MoviNeo GoSync unverbindlich zu testen.

NeoMetrik GmbH | Sprendlinger Landstraße
178, 63069 Offenbach am Main | Mail: info@
neometrik.com | Tel.: 069 247 52 64 50

 **MoviNeo**
die Umzugssoftware

Das neue UTS Convoi formt Holland-Netzwerk neu

Die UTS in Holland gibt es nur, weil sie sich aus der deutschen Organisation heraus entwickelt hat. Beide haben sich unterschiedlich entwickelt. Seit diesem Jahr ist auch der letzte Faden zerschnitten: Das gemeinsame CI wurde aufgelöst, Holland folgt der Mutterfirma.



Nicht nur das 2026er Auswärtstrikot der DFB-Herren setzt diesen Sommer in Türkis: Die neue Hauptfarbe der Berufskleidung setzt bei UTS NL echte Akzente im Hausflur.

Die „UTS Umzugs- und Transport-Systeme“ ist ein Stück deutsche Umzugsgeschichte. Ohne sie hätte es 1992 nicht die Ausgründung der UTS International, also der holländischen eigenständigen Institution, gegeben; die deutsche Gemeinschaft gibt es seit 1985. Zu den Gründungsbetrieben gehörten Schwergewichte wie Haberling oder Paul von Maur.

Im letztgenannten Betrieb liegt die wohl

wichtigste Triebfeder für die Gründung der UTS in Deutschland: Die Rede ist von Gerd-Jürgen Britsch, geschäftsführender Gesellschafter des Stuttgarter Umzugsprofis und zudem langjähriger Präsident des Baden-Württembergischen Speditionsverbandes. „Er hatte die Idee, eine neue Kooperationsgruppe des Möbeltransportgewerbes ins Leben zu rufen“, so formulierte es Hans Ulrich Schneider, von Mitte der 1990er Jahre bis März 2008 Geschäftsführer der UTS Deutschland, in **der möbelspediteur 10.2015**. „Diese sollte vor allem fortschrittlich sein und somit nach neuen Ufern aufbrechen. Für ihn war dies unter anderem freilich auch eine strategische Entscheidung zur langfristigen Unternehmenssicherung, insbesondere vor dem Hintergrund der anstehenden Liberalisierung der Verkehrsmärkte zu Beginn der 90er Jahre.“

UTS Holland auf Internationalität ausgerichtet

Geboren in Stuttgart ging es 2006 nach Mannheim, in dem unspektakulären Neckarstädtchen sitzt seit 1967 ja auch der „Mitbewerber“ Confem; 2012 schließlich in die Bankenmetropole Frankfurt.



Keine Frage: Mit der UTS-Convoi ist ein Gigant im Benelux-Umzug entstanden.

Vor allem durch die Zusammenarbeit mit der Unigroup Worldwide ab 2001 spielte die UTS „in der Champions League der Möbelspeditionsbranche“, so Schneider.

Zeitsprung: Zurück ins Amsterdam von 1992

Sprung zurück ins Jahr 1992 und nach Amsterdam: Dort schlüpfte eine andere UTS aus dem Nest, der auf Europa beziehungsweise sogar auf die internationale Umzugswelt ausgerichtete Ableger. Die beiden ungleichen Schwestern, obwohl in der Organisation getrennt aufgestellt, teilten sich das kantige Logo und die beiden CI-Grundfarben Rot und Schwarz auf weißem Grund. Im Oktober 2022 begann dann ein

Prozess, der zu einem völlig neuen Marktauftritt führen sollte und der erst in diesem März mit der Präsentation einer komplett neu aufgelegten Onlinepräsenz seinen Abschluss fand: UTS Nederland tritt mit einem völlig eigenständigen CI auf, ist längst eine gänzlich andere Organisation und das alles hat einen Namen: Convoi.

Convoi versteht sich als Multiservicedienstleister

Über den 1998 gegründeten Multifunktionslogistiker, so muss man ihn nennen,



Den Farbendoktor zur neuen UTS-CI befragt: Orange als Mischfarbe aus Rot und Gelb steht für Lebensfreude und Energie, Türkis für Klarheit und Kommunikation.

Fotos: (3): Convoi UTS



Seit Ende März ist sie online: Der komplett neu gestaltete Webauftritt der UTS NL (uts.nl) ist das letzte Steinchen im Umbau der Marke.

da er auch Ableger für das Facility Management und andere Dienstleistungen unter seinem Dach vereint, hatten wir das erste Mal in **der möbelspediteur 02.2023** berichtet. Anlass war die Übernahme von gleich vier großen niederländischen UTS-Betrieben, was dazu führte, dass Convoi Mehrheitsaktionär bei der UTS NL wurde. In dem Zuge griff Convoi auch in den UTS-Vorstand ein und sicherte sich so weitreichende

Entscheidungsbefugnisse. Letztlich begann mit dieser Übernahme der Umformungs- und Neufirmierungsprozess, wobei alle vier Betriebe zunächst unter ihrer Marke weiterliefen – mehr zum genauen zeitlichen Ablauf im Infokasten unten rechts auf dieser Doppelseite. Convoi samt UTS ist inzwischen ein Player im Umzugsmarkt, der rund 130 Millionen Euro im Jahr umsetzt – mit weit über 650 Mitarbeitern.

Der Weg zur neuen UTS-Convoi

Die Convoi Group hat ihre Position im niederländischen Umzugsmarkt seit 2022 massiv ausgebaut und ist heute der bestimmende Macher hinter dem vormaligen freien Netzwerk UTS Nederland. Es handelt sich dabei jedoch nicht um eine einzelne „Übernahme der UTS“ als Ganzes im klassischen Sinne, sondern um eine Serie strategischer Akquisitionen der einzelnen Partnerbetriebe und den Erwerb der Mehrheitsanteile an der Dachorganisation. Hier die Schritten der Übernahme:

- Oktober 2022, Erwerb der Ahead Group: Convoi übernahm die Ahead Group aus Den Haag, zu der der wichtige UTS-Betrieb Abbink UTS gehörte. Dies verdoppelte die Mitarbeiterzahl von Convoi im Bereich Projektumzüge nahezu.
- Januar 2023, Mehrheitsbeteiligung an UTS Nederland: Convoi gab bekannt, dass sie durch die Übernahme weiterer UTS-Betriebe, darunter UTS van der Lee/Cors de Jongh in Utrecht, UTS van Egeraat und UTS van den Berg, zum Mehrheitsaktionär von UTS Nederland geworden ist. Seitdem stellt Convoi auch das Management des Netzwerks.
- April 2024, weitere Expansion: Der Amsterdamer Logistikdienstleister Deudekom wurde übernommen.
- November 2024: Übernahme von Gebr. van den Eijnden in Eindhoven.
- März 2026: Abschluss des Neuaufbaus mit Livestellung der Onlinepräsenz. UTS tritt in den Farben und mit dem Logo von Convoi auf. Der Begriff „Convoi-UTS“ wird offiziell genutzt.

Vier UTS'ler übernommen „Größter Projektumzieher Hollands“

Convoi war mit seinen rund 450 Mitarbeitern in sieben Ländern und einem 80-Millionen-Euro-Umsatz schon ein Gigant der Umzugsbranche. Mit der Übernahme von vier niederländischen UTS-Betrieben ist man jetzt der „grootste Projectverhuizer in Nederland“.

Zum 1. Januar hatte Convoi das bekannte Umzugsunternehmen UTS van der Lee/Cors de Jongh übernommen. Die Spezialisten sind vorwiegend in den Provinzen Utrecht, wo auch der Firmensitz liegt, und Nord-Holland aktiv. Darüber hinaus wurden zum Jahresende 2022 die beiden Umzugsbetriebe UTS Van Egeraat Verhuizingen aus Bergen und UTS van den Berg aus Breda geschluckt.

Convoi nach Mega-Übernahme im UTS-Vorstand

Alle drei Betriebe zählen zu den größten Partnern im niederländischen UTS-Netzwerk. Convoi gründet die drei Spezialisten jedoch nicht unter dem eigenen Firmendach ein, sondern belässt sie als eigenständige Marken im Markt – vorerst, wie Jan Spronken, Geschäftsführer der Convoi Group, extra hervorhebt. Mehr noch: Durch die Mega-Übernahme stellt Convoi jetzt laut Firmennachrichtigung den Mehrheitsaktionär der Gruppe dar und in diesem Zuge wurde Convoi auch in den UTS-Vorstand berufen – mehr zu einer weiteren



Eine Farbformel, die knallt: Convoi setzt auf eine groß-türkise Farbformel mit gelbem Akzent.

UTS-Übernahme im Infokasten unten. „Die Mitarbeiter, die jetzt zu Convoi kommen, verfügen über enorme Erfahrung im Bereich Umzug und der sogenannten „Last-Mile“-Lieferungen“, sagt Spronken. „Natürlich wird Convoi auch weiterhin in die nachgelagerte Zukunft der neuen Unternehmen investieren, unter anderem durch die Entwicklung von City Hubs, welche die Kreislaufwirtschaft und den elektrischen Verkehr durch Städte fördern.“

Oktober 2022: Übernahme der „Ahead“-Group



Erst im Oktober 2022 hatte sich Convoi mit der Übernahme der komplexen „Ahead“-Gruppe den UTS-Spezialist Abbink einverleibt. Ahead war ein ein wenig Monate vor der Übernahme gegründetes Zusammenschluss eines Umzugsoperateurs (Abbink), eines Projektmanagement-Spezialisten (Jolly) und eines klassischen Logistikers (Dijns) – einem ausführlichen Bericht über die Ahead-Gruppe gibt es in der mitgelieferten MA 2022 nachzulesen in unserer digitale, bei Struktur für alle Interessierten, neben dem drei Firmenspendanten wechselten in dem Deal auch rund 70 Mitarbeiter zur Convoi-Gruppe.

„Binnen Stunden verkauft“ Insolventer UK-Umzugsriese gerettet

Johnson 1871 ist tatsächlich so alt, wie es der Name besagt: Der britische Umzugsspediteur musste Ende Januar Insolvenz anmelden. 29 Millionen Pfund Umsatz und nur 120.000 Pfund Gewinn sprechen eine deutliche Sprache. Ein neuer Besitzer fand sich schnell.



Fotos: Johnson 1871

Johnson 1871 hat eine der kürzesten Insolvenzen hingelegt, die es geben kann: Offiziell veröffentlicht wurde die Meldung, dass man blank sei und einen Insolvenzverwalter bestelle, am 28. Januar auf thegazette.co.uk/insolvency, der offiziellen Website für offizielle Dokumente in den UK.

Bereits eine Woche später, am 5. Februar, gab es dann mehrere Nachrichten, unter anderem auf Cheshire Live, dass ein neuer Käufer längst gefunden worden sei. Und dass der Verkauf „innerhalb weniger Stunden“ passiert sei und man 150 Arbeitsplätze somit retten konnte. Tatsächlich soll laut einer Meldung des Insolvenzverwalters Leonard Curtis der Verkauf bereits am 28. Januar, also am Tag der Insolvenzmeldung, über die Bühne gegangen sein.

Der britische Traditionsbetrieb hatte bis zum Rettungskauf seinen Sitz in Northwich – mehr dazu später: Wenn man einen Grinsemund von Liverpool und Manchester ziehen würde, trifft man genau im Scheitelpunkt auf dieses kleine

Städtchen. Johnsons 1871 ist ein klassischer Umzugsspediteur für Privat und Gewerbe mit allen angrenzenden Dienstleistungen zwischen Lagergeschäft und Reinigungen.

Die letzte Meldung zum Geschäftsabschluss fiel ausgesprochen besorgniserregend aus: Demnach hatte Johnson laut des Branchenblatts „Motor Transport“ (motor-transport.co.uk) in seinen jüngsten Jahresergebnissen zwar für das Jahr bis zum 31. März 2024 einen Umsatzanstieg von 20 % auf 29,3 Millionen britische Pfund vermeldet – 2023 lag der Gesamtumsatz bei 24,4 Millionen –, allerdings war der Gewinn vor Steuern von 2,2 Millionen auf nur noch 176.537 Pfund gesunken. Eine Entwicklung, die

Umzugsspediteur mit langer Geschichte: Wann dieses historische Bild von „J. Johnson & Son“ entstanden ist, weiß selbst der Logistiker nicht.



sich fortsetzte: Der große Absturz folgte in den kommenden Monaten bis Januar dieses Jahres.

„Amer Logistics Limited“ ist der Käufer

Der neue Besitzer ist die Amer Logistics Limited, ein Logistikunternehmen aus London, über das sich ausgesprochen wenig Informationen finden lassen; Johnsons 1871 ist seit dem Aufkauf jetzt ein Spediteur, der seinen Firmensitz offiziell in der britischen Hauptstadt hat. Das Unternehmen mit den auffällig in schwarz-gelb lackierten Fahrzeugen und Aufliegern wurde 1871 von einem gewissen Joseph Johnson gegründet. Er soll, so die Historie, „im Winter mit einer Pferdefuhrwerksflotte Kohle ausgeliefert und im Sommer Umzüge in Cheshire durchgeführt“ haben. Zudem handelte er lange Zeit in Northwich mit Glas, Porzellan und Steingut. Zum Kundenkreis, zumindest dem offiziell bekannten, gehörten Banken wie Barclays, der staatliche Gesundheitsdienst NHS oder lokale BBC-Stationen wie etwa die in Wales. Zur Insolvenzmasse gehörten rund 150 Fahrzeuge und neun Standorte. Wie Amer die Marke fortführen will, ist aktuell weder bekannt noch absehbar.

Mehr Qualität. Ein Teamstandard. Ihre Firmenschulung.

Training dort, wo es zählt: **in Ihrem Betrieb.**

Jetzt Termin abstimmen

 06145 5442 - 183



Darum lohnt es sich

- Gezielt Defizite abstellen
- Einheitlicher Wissensstand im Team für verlässliche Qualität beim Kunden
- Weniger Reibung im Alltag
- Flexibel planbare Themengebiete
- Effizient & wirtschaftlich

Praxisnahes Lernen. Direkter Austausch.

Mit einer Firmenschulung trainieren Sie genau das, was Ihren Betrieb voranbringt: Qualität, Sicherheit, Kommunikation und klare Routinen. Sie bestimmen die Teilnehmenden passend zu Einsatzmöglichkeiten und Rollen, vom Einsteiger bis zur erfahrenen Fachkraft.





Althergebrachte Technik: Bram Waterman und sein Team verstehen sich auf den selten gewordenen Aus- und Einzug per Seil und Rolle.

Fotos (2): Brambo

Der letzte „Seiler“ Europas Update: Umzugsmacher Bram

Manche Geschichte altern schlecht: Unser kleines Porträt über die niederländische Skateboard-Koryphäe Bram Waterman und dessen Amsterdamer Umzugsspedition lag vor der Veröffentlichung zu lange „auf Halde“. Und enthielt einige Fehler. Zeit für ein Update!

In der **möbelspediteur 03.2026** stellen wir redaktionell Bram Waterman und dessen 1995 gegründete Umzugsspedition vor.

Der heute 59-jährige Macher kann gleich mehrere Alleinstellungsmerkmale für sich und seinen Betrieb aufzählen: Vorgestellt hatten wir seine „Jungs“, die vorrangig selbst aus dem Skateboardbereich kommen und daher über deutlich bessere Fähigkeiten verfügen als der übliche Möbelträger: Wer auf dem Brett Tricks und Stunts ausführen kann, verfügt über einen ausgeprägten Gleichgewichtssinn, mehr Kraft und eine immense Kontrolle.

Aber das ist längst nicht alles, wie uns Bram jetzt verriet, denn er hat seinen Betrieb über die Jahre konsequent weiterentwickelt, allerdings in eine ganz

spezielle Richtung: „Ich wollte nicht mehr wachsen, sondern klein bleiben“, sagte er uns nach der Veröffentlichung. „Ich wollte einfach die Kontrolle



behalten.“ Eine Besonderheit, die Bram durchgesetzt hat, betrifft den Umgang mit seiner Kundschaft. Vorkasse oder Abkassieren am Bordstein ist nicht sein Ding: „Meine Kunden zahlen erst, wenn sie mit meiner Arbeit zufrieden sind“, so der Unternehmer. „Und ich bin auch bei jedem Umzug immer dabei, um sicherzustellen, dass der Kunde auch zufrieden ist.“

Ein anderer USP ist seine Einstellung zum Wrapping und Verpacken: Denn da greifen Bram Waterman und sein Team vor allem zu den bekannten

Keine Höhenangst: Bram Waterman beim Anbringen des Zugseils in luftiger Höhe für einen Umzug in einem der alten Häuser in Amsterdam.

Mehrweglösungen aus Kunststoff: „Ich benutze extrem viel Plastik im Umzug, weil das gut für die Umwelt ist“, sagt er selbstbewusst. Den Vorteil sieht er zum einen darin, dass in diesen Mehrwegverpackungen kaum Schäden entstehen und nicht beständig neue Produkte für einen sehr kurzen Verbrauchszyklus produziert werden müssen.

„Mehr Plastik ist gut für die Umwelt“

Für Einwegartikel wie Luftpolsterfolie, Klebebänder und ähnliche Produkte aus künstlichen Stoffen zahlt er Entsorgungsgebühren. Und mit diesen Gebühren werden in den Niederlanden neue Bäume zur Renaturierung gepflanzt. „Mehr Plastik bei Brambo heißt: Das ist gut für die Umwelt“, so das Fazit des Machers.

Jedes Möbelstück beklebt er grundsätzlich an der Unterseite mit einem Möbelgleiterfilz, um die Böden zu schützen.

Übrigens: Wer genau auf das Logo schaut, das es jetzt seit über 15 Jahren in dieser Form so gibt, stellt fest: Da wird ein Schrank per Seil und Rolle in die oberen Stockwerke gezogen. Diese Technik ist seit Jahrhunderten im eng verbauten Amsterdam üblich,

um Möbel und Hausrat aus den oberen Stockwerken durch die viel zu schmalen Treppenhäuser zu bringen. „Ich bin der letzte professionelle Umzügler, der noch mit Seil und Rolle arbeitet“, sagt Bram. „Vielleicht nicht nur in Amsterdam, sondern weltweit.“

Der letzte Umzugspediteur „mit Seil und Rolle“

Für diese althergebrachte Technik, die als schnelle, preiswerte und vor allem praktische Transportlösung gilt, braucht es viel Erfahrung und Geschick, denn der Aufnahmepunkt für die Seile liegt oftmals im vierten Stock der Häuser. „Glücklicherweise habe ich keine Höhenangst“, so Bram. Der technische Sachverstand für diese Methode ist vergleichbar mit der Nutzung eines Möbellifts. Diese Seile und Kettenrollen werden auch oft an Privatleute für Do-it-yourself-Umzüge vermietet, doch diese scheitern oft in der richtigen Anwendung: Bram kann sich dann kaum ein Grinsen verkneifen, wenn er von beschädigten Möbelstücken hört.

Inzwischen hat aber auch er einen „echten“ Möbellift angeschafft, ein Gedamodel, das bis zu einer Höhe von 12 Metern hochfahrbar ist. „Dieser passt oft besser in Amsterdam, weil er direkt auf dem Gehweg stehen kann.“

Was den Unternehmer wurmt, ist die Preispolitik der Stadt: Das Aufstellen einer Haltverbotszone kostet inzwischen 485 Euro.

Die Enge der Stadt führt auch dazu, dass Bram und seine Jungs gerne auf einen schmalen Anhänger setzen: „Damit kommen wir durch alle Gassen“, lacht er.

„Mein Logo ist ein Kreuzung zwischen Rambo, Popeye und Jerom“, sagt Waterman. Jerom? Jerom ist im flämischen Bereich eine bekannte, flämische Comicfigur aus der Serie „Suske en Wiske“ von Willy Vandersteen. Jerom gibt es seit 1953 und er ist bekannt für seine übermenschlichen Kräfte und seine Rolle als Superheld.



MoviNeo Go: die mobile Umzugs- software



Mit MoviNeo Go bringen Sie mehr Flexibilität und Effizienz in Ihren Arbeitsalltag. Ob Angebotserstellung, Rückmeldung oder Abrechnung – alle wichtigen Prozesse Ihrer Umzugsspedition sind in einer benutzerfreundlichen App vereint.

Warum MoviNeo Go?

Flexibel: Arbeiten Sie von überall – ganz gleich, wo Sie gerade sind!

Effizient: Sparen Sie Zeit und Aufwand bei der Auftragsabwicklung.

Intuitiv: Modernes, benutzerfreundliches Design für einen schnellen Einstieg.

Erleben Sie die Zukunft des mobilen Arbeitens mit MoviNeo Go. Vereinbaren Sie unter **069-2475 264-50** eine kostenlose Vorführung oder eine kostenlose Testversion!

NeoMetrik GmbH | Sprendlinger Landstraße
178, 63069 Offenbach am Main | Mail: info@
neometrik.com | Tel.: 069 247 52 64 50



Erster Gesellschafterwechsel Haberland wird Relogg-Systempartner

Es war nur ein kleiner Satz im April-Update der Relogg-Gruppe: „Relogg optimiert die Standortaufteilung, Haberland wird neuer Systempartner.“ Da sich mit Markus Sonnen ein Gründungsmitglied aus der Premiumrunde verabschiedet, wollten wir mehr wissen.

Die Relogg wurde bereits vor über fünf Jahren gegründet. Im Herbst 2020 – rein rechtlich betrachtet gibt es sie schon deutlich länger, denn sie entstand aus der Umfirmierung der Euromovers Logistics, die 2014 mit Horst Geuer als Geschäftsführer entstanden war. Mit 14 Gründungsmitgliedern war die Profigemeinschaft gestartet; zu den

Pionieren gehörten große Namen wie die Ahnefeld Möbel-Logistik, Arnholdt & Sohn, August Betram, F. Stamm und Geuer International, aber eben auch die Firma August Beckmann aus Rheine. „Unser Gründungsmitglied und Gesellschafter Markus Sonnen fokussiert sich mit der August Beckmann GmbH auf sein Kerngeschäft als Experte und

Rahmenvertragspartner der Bundeswehr und scheidet als Gesellschafter aus“, so die Mitteilung vom April. „Markus bleibt Relogg weiterhin eng verbunden und beratend erhalten.“ Neu in der Runde der 15 ist jetzt die Haberland Möbelspedition: Sie wird Systempartner und übernimmt in der Neumöbeldistribution die Region Kassel.

Markus Sonnen, Beckmann: „Möchte im Guten gehen, nicht im Weg stehen“

Markus, warum bist Du aus der Relogg ausgeschieden?



Foto: Promovers

Markus Sonnen: Mein Ausscheiden aus Relogg ist mehrschichtig zu sehen. Einerseits ist die sehr ländliche Region rundum Rheine nicht ‚das‘ Zielgebiet für die Relogg-Geschäftsfelder. Andererseits ist mein Unternehmen Beckmann mit der Spezialisierung auf Full-Service-Versetzungsumzüge im internationalen Fern- und Überseeverkehr vollkommen anders ausgerichtet. Die Transformation, die Relogg seinen Systempartnerbetrieben in neue Geschäftsfelder bietet, konnten wir bei Beckmann nicht in der nötigen Geschwindigkeit mitgehen. Und zusätzlich ist der Markt für viele Angebote von Relogg in unserer Region so übersichtlich, dass diese Dienstleistungen nicht in der nötigen Häufigkeit angefragt wurden, um Sie zu standardisierten Prozessen führen zu können.

Und auch ich persönlich konnte mich zuletzt nicht mehr mit der Intensität in die Relogg einbringen, die ich mir

selber vorgestellt hätte.

Ich möchte aber auch der Entwicklung von Relogg nicht im Weg stehen und habe mich nach vielen guten Gesprächen mit den übrigen Gesellschaftern und einem intensiven Entscheidungsprozess entschieden, im Guten zu gehen.

Ich halte Relogg immer noch für ein extrem spannendes und geniales Projekt und bin sehr froh, dieses mit ins Leben gerufen zu haben.

Mein Abschied aus Relogg erfolgt absolut im Guten. Wir werden weiterhin freundschaftlich verbunden bleiben.

Hast du Haberland aktiv als Nachfolger für Deine Region empfohlen? Du warst immerhin Gründungsmitglied.

Sonnen: Das Gebiet rund um Kassel und Göttingen habe ich nie bespielt. Hier optimiert Haberland als Systempartner die Aufteilung der Landkarte von Relogg.



Foto: Relogg

„Jedes Vorhaben ist nur so stark wie die Menschen und Prozesse dahinter“

Anfang April trafen sich die Gesellschafter der „Relogg Digital Logistics & Office Space Management“, so der vollständige Name, zur Gesellschaftertagung in Regensburg. Inhaltlich ging es um mehrere Schwerpunkte, unter anderem neue Tools und Services wie Reventory, eine strategische Kooperation im Refurbishment (siehe dazu den Bericht auf der folgenden Seite), die aktuelle Energiepreisentwicklung, einen Zertifikatslehrgang zum Aufbau von AI-Infrastruktur über alle Standorte hinweg und einen Ausblick auf die Orgatec 2026 mit vergrößertem Auftritt.

„Bei all diesen Themen liegt die eigentliche Herausforderung nicht in der Idee oder der Technologie, sondern in der Umsetzung im Alltag“, so Relogg-Geschäftsführer Julien Jourdan. „Jedes Vorhaben ist nur so stark wie die Menschen und Prozesse dahinter.“

Romina Wolff, Haberland: „Große Lust, diesen Weg zu gehen“

Romina, Wer hat Euch angesprochen, ob Ihr einsteigen wollt, gab es eine Empfehlung von Markus Sonnen oder hat Julien direkt bei Euch beiden angefragt?

Romina Wolff: Der erste Kontakt kam tatsächlich direkt über Julien und über Lars Kleffner zustande. Eine konkrete Empfehlung von Markus gab es im Vorfeld nicht, wobei man sich in der Branche natürlich kennt und die Schnittstellen ohnehin vorhanden sind.

Der Austausch mit Julien war von Anfang an sehr offen und auf Augenhöhe, sodass sich das Thema schnell konkretisiert hat.

Ursprünglich ging es dabei in erster Linie ‚nur‘ um ein Kennenlernen. Dass sich für uns daraus die Chance ergeben würde, in Kassel einen zweiten Standort aufzubauen, hat sich dann relativ kurzfristig – bereits nach dem ersten Gespräch – entwickelt.

Wir hatten letztlich etwa einen Monat Zeit, um einen klaren Plan zu erarbeiten und eine Entscheidung zu treffen.

Als für uns feststand, dass wir den Schritt in die Neumöbellogistik gemeinsam mit unserem Kasseler Betriebsleiter Mirko gehen wollen, fiel

auch die Entscheidung pro Relogg. Strategisch passt das einfach sehr gut zu uns – insbesondere mit Blick auf die Weiterentwicklung unserer Strukturen und Prozesse.

Wie lange habt Ihr überlegen müssen? Relogg ist technisch ja sehr weit fortgeschritten aufgestellt durch die Verzahnung der 15 Partner und viele, viele Prozesse müsst Ihr bei Haberland dadurch noch umsetzen. Wie schaut Ihr auf die kommenden Monate?

Wolff: Natürlich ist uns bewusst, dass Relogg technisch und organisatorisch bereits sehr weit ist und wir in einigen Bereichen nachziehen beziehungsweise uns anpassen werden.

Genau darin sehen wir aber eine große Chance. Die Grundlage stimmt: Unsere vorhandene Software bietet die notwendigen Schnittstellen, sodass wir hier eine sehr gute Basis für die weitere Entwicklung und die Zusammenarbeit mit den Partnern haben.

Für die kommenden Monate erwarten wir eine intensive, aber gleichzeitig sehr spannende Phase. Sicher wird es an der einen oder anderen Stelle

herausfordernd, die bestehenden Prozesse mit den Relogg-Strukturen zu verzahnen – aber wir haben große Lust darauf, diesen Weg zu gehen und uns weiterzuentwickeln.

Unterm Strich fühlen wir uns mit der Entscheidung sehr wohl und freuen uns auf das, was kommt.

Foto: Carhartt



„Einheitliche Erscheinung“ Relogg knackt 120-Mio-Umsatz-Marke

Es ist ein News-Update aus Berlin, das umfangreicher nicht hätte ausfallen könnte: Die Relogg-Gruppe hat einen Umsatzrekord geknackt, neue E-Laster samt Koffer bestellt und arbeitet an einem einheitlichen Erscheinungsbild für alle Betriebe.



Illustration: Relogg

Die Relogg-Gruppe versteht sich als ein Vorreiter der Branche in Sachen Nachhaltigkeit – über deren neues und im Markt offenbar sehr erfolgreiches Produkt, das Refurbishment, die Aufbereitung und Wiederverwendung von Büromöbeln im großen Stil, hatten wir vor rund einem Jahr bereits in **der möbelspediteur** ausführlich berichtet.



Erfolgsprodukt Wiederaufbereitung: In den 15 Betrieben der Relogg wachsen die Flächen für den Servicebereich – hier im Bild der von Systempartner Krügel aus Hamburg – auf über 30.000 Quadratmeter an.

Spezial: Relogg

Jetzt hat der Anbieter „Office Roxx“ (office-roxx.de) Relogg für deren CO₂-Dokumentation auf Platz 19 unter den Top 100 Bürolösungen gewählt. Für dieses Ranking werden laut OR über 1.000 Lösungen aus der Bürobranche auf ihre Nachhaltigkeit abgeklopft. Office Roxx ist eine Zeitschrift samt Onlineangebot, das sich umfassend mit der modernen Arbeitswelt beschäftigt. Seit 1997 gibt es dieses Angebot bereits, das bis 2021 noch „Das Büro“ hieß.

Relogger Starke liefert Koffer für E-Laster

Teil der Nachhaltigkeitsbestrebungen der Relogg-Gruppe sind auch E-Mobilitätslösungen im Tagesgeschäft. Bestellt wurden jetzt zehn weitere Kleintransporter der Sprinterklasse. Die Mercedes-Benz-Lkw werden vom Relogg-Systempartner René Starke aus

Gera und dessen Firma „Starke Fahrzeugbau“ mit spezialisierten Kofferaufbauten ausgestattet. Starke zählt zu den größten Logistikspezialisten Thüringens und ist mit seinen rund 130 Mitarbeitern bundesweit unterwegs.

„KI-Infrastruktur wird geschaffen“

Eine andere News dreht sich um das Erscheinungsbild der Relogg: Bisher gibt es nur wenige Fahrzeuge in den Fuhrparks der Gemeinschaft, die konsequent auf die blau-weiße CI der Berliner Spezialisten abgestimmt sind. Jetzt will Relogg „ein einheitliches Erscheinungsbild für alle Betriebe“ schaffen, das „höhere Wiedererkennung, tiefere Verbundenheit“ bieten soll und bald überall sichtbar sein wird.

Ein weiterer Entwicklungsschritt der Gruppe ist die Implementierung einer KI-Infrastruktur: Die Relogg-Standorte gehen diesen Weg mit dem WPT-Institut; dieser Weiterbildungsanbieter qualifiziert etwa mit dem Sechs-Wochen-Lehrgang „AI Infrastructure Manager (AIM)“ zum KI-Spezialisten für KMU. Laut Relogg sollen mit diesem externen Partner „Mitarbeiter und Führungskräfte strategisch, technisch, organisatorisch, rechtlich, qualitativ und methodisch ausgebildet“ werden. WPT schult als „Blended Learning“, also vorrangig digital mit wenigen Präsenztagen. Die letzte News ist ein Umsatzrekord: Die 15 Gesellschaftsbetriebe haben 2025 die 120-Millionen-Euro-Umsatzmarke geknackt.

Fotos (2): Krügel



Reoffice gestartet

Logistiker Relogg und Fenyx an Bord

Zwei Jahre hat das Beratungsunternehmen Cademi an einem neuen Netzwerk geschraubt und geschliffen: „Reoffice“ heißt es und es verbindet neun Partner zu einer nachhaltigen Nutzung von Büromöbel. Jordans Relogg-Gruppe und Fenyx sind die Logistiker.

Christof Flötotto, Mitgründer von Cademi, fasst die Ursprungsidee recht aufgesetzt zusammen: Reoffice sei demnach „eine kuratierte Gruppe innovativer Partner, die Zirkularität als zentrale technologische und geschäftsmodellseitige Entwicklung verstehen.“ Jedes der neun beteiligten Unternehmen soll spezifische Kompetenzen einbringen, die sich zu einem großen Ganzen ergänzen.

Netzwerkidee aus der Beratung entstanden

Die Idee sei zum einen aus der Beratungsarbeit bei Cademi, aber vorrangig aus einem besonderen Auftrag erwachsen: bei der Beratung zur zirkulären Büromöbel-Ausschreibung der Deutschen Bahn. Flötotto und sein Team kamen demnach zu dem Entschluss, dass es ein ganzes Netzwerk brauche, um marktfähige Lösungen anzubieten, und keine Einzelunternehmen. Cademi schraubte an der Infrastruktur und legte die Grundlagen zu einer, wie sie es nennen, „belastbaren Ökonomie“. Gefördert wird das Projekt durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages im Rahmen des „Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand“ (ZIM). Das fördert einzelne, aber auch Kooperationsprojekte. Sogenannte „Innovationsnetzwerke“ werden in der ersten Phase mit 90 % einer Maximalförderung von 450.000 Euro gefördert; bis zum vierten Projektjahr

sinkt die Förderung auf bis zu 30 % ab. Wie viel Cademi genau erhalten hat, ist offen.

Reoffice befindet sich in dieser ersten Phase, deren Ziel Flötotto so beschreibt: „Der Fokus liegt auf dem Aufbau und der Strukturierung des Netzwerks, der Entwicklung gemeinsamer Innovationsansätze sowie der Vorbereitung konkreter Forschungs- und Entwicklungsprojekte im Mittelstand.“ Neben den beiden Logistikprofis Relogg und Fenyx sind sieben Büroausstatter, Berater und Commerce-Spezialisten an Bord: Neben Bene, World of Pi und System 180 sind das Interstuhl,

die Rent.Group sowie Wini Büromöbel. Eine Aktionsseite gibt es auf cademi.de/reoffice.



Nachgehakt: Relogg-Kopf Julien Jourdan

Von Relogg-Geschäftsführer Julien Jourdan, der 15 Umzugs- und Neumöbellogistiker mit seiner Gemeinschaft unter einem Dach vereint, wollten wir wissen: Wie entstand der Kontakt zu Cademi, wer ist auf wen zugegangen und was versprichst Du Dir davon? Ist das ein Projekt, für das Cademi eine hohe ZIM-Förderung erhält, aber vielleicht doch zu unterschiedliche Partner vereint, um Markterfolge erzielen zu können?

Jourdan: Mit Cademi sind wir seit 2024 eng im Austausch. Wir waren Speaker auf dem von ihnen organisierten ‚Circular House‘ auf der Orgatec. Es hat sich sehr schnell herausgestellt, dass aus verschiedensten Bereichen viele gute Leute an der Idee von zirkulären Geschäftsmodellen arbeiten, mit verschiedenen Sichtweisen und Ansatzpunkte. Und Cademi bringt diese Sichtweisen zusammen. Für uns ist das spannend, hier mit der Expertise von den anderen Netzwerkteilnehmern zusammen neue Produkte zu entwickeln



Foto: Braune van Angel

oder bestehende auszubauen. Ich denke, wir passen da mit unserem Logistik Know-how, zusammen mit unserer Kompetenz der Aufarbeitung sowie auf unseren digitalen Tools und Kompetenzen auch im Bereich der CO2-Dokumentation, wunderbar rein und erhoffen uns sehr innovative Partner in diesem jungen Geschäftsfeld.



Eine Verbeugung vor klassischen Kunstwerken mit Packdecke und Klebeband-Kopfschmuck: Das Jubiläumswild von Kortmann zum 25-jährigen Bestehen. Die Niederländer, damals eine Weltmacht im Handel, trugen diese breiten, weißen Halskrausen, die oft als Mühlsteinkragen bezeichnet wurden, hauptsächlich im späten 16. Jahrhundert bis etwa ins erste Drittel des 17. Jahrhunderts. Sie sind auf vielen Kunstwerken der damaligen Zeit verewigt und inzwischen ikonisch.

25 Jahre Kortmann Hasenkamps Kunsttransport-Tochter

Der niederländische Kunstspediteur kann dieser Tage auf einen runden Geburtstag gucken: Zum 25-jährigen Bestehen dürfen die Korken knallen. Sektfontänen fließen nicht nur in Hoofddorp, sondern auch in Frechen: Kortmann gehört seit 2009 Hasenkamp.

Kortmann Art Packers & Shippers, so der vollständige Name des Spezialisten, wurde 2001 als spezialisiertes Unternehmen für internationalen Kunsttransport gegründet. Die Geschäftsführung liegt aktuell bei Jan und Frans Kortmann, wobei Ersterer als CEO die Verantwortung für das Tagesgeschäft trägt und Frans als CFO der „Kassenwart“

des Kunstlogistikers ist. Kortmann ist Mitglied in spezialisierten Netzwerken wie ARTIM und ICEFAT. Seit 2013 ist man zudem als AEO, als „Authorised Economic Operator“, zertifiziert.

Der Firmensitz liegt im direkten

Speckgürtel Amsterdams, der wichtigsten Stadt in den Niederlanden, in Hoofddorp. Dieses auf dem Reißbrett geschaffene „Dorf“ ist eher ein High-tech- und Gewerbezentrum, denn es liegt gefühlt nur einen Steinwurf westlich neben dem Flughafen Schiphol.

Funktional und professionell, aber nüchtern gestaltet: Stahltüren und viel nackter Beton bestimmen das klimatisierte Kunstdepot von Kortmann.



Gegründet hat das Unternehmen Jan Kortmann; er arbeitete damals bei Gerlach, einem Unternehmen, in dem es laut Kortmann-Aussage Unruhen gab und in dem er sich nicht mehr wohlfühlte.

2011 Umzug ins größere, eigene Gebäude

Mit Bert Kok als Geschäftspartner und Hasenkamp-Beteiligung wurde der Logistiker schließlich gegründet. 2009 sortierte der deutsche Logistiker Kortmann dann vollständig als Tochter in die eigene Unternehmensgruppe ein. Ein weiterer Meilenstein in der Entwicklung des Unternehmens war der Kauf des Gebäudes in der Bijlmermeerstraat im Jahr 2011. Damit konnte sich Kortmann in Fläche und Professionalität deutlich besser aufstellen und zukunftssicher ausrichten.



Fotos (3): Kortmann

Im Februar dieses Jahres kündigte Kortmann ein weiteres Wachstum an: In den nächsten zehn Jahren soll ein zweiter Standort aufmachen, der Firmensitz aber weiter in Hoofddorp liegen.

Kortmann arbeitet heute gleichermaßen für Museen, Sammler, Kunst- und Antiquitätenhändler – die Niederlande sind einer der größten Handelsplätze für Kunst in Europa.

Kunstmesse-Gigant Tefaf Maastricht

Sie ist die größte und bedeutendste Kunstmesse in den Niederlanden, die „Tefaf Maastricht“ – die Abkürzung steht für „The European Fine Art Fair“. Sie gilt weit über die Landesgrenzen hinaus als eine der führenden Messen für Kunst, Antiquitäten und Design.

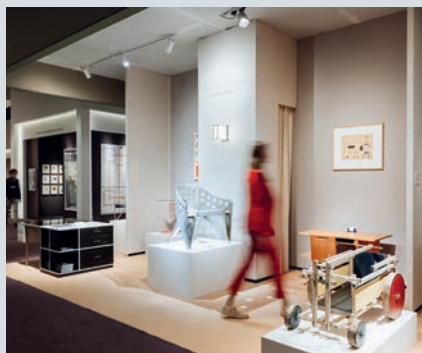


Fotos (2): Tefaf

Die jüngste Auflage fand vom 14. bis 19. März im MECC, im „Maastricht Exhibition and Congress Centre“, statt.

Die Tefaf ist eine Handelsmesse, was heißt, dass in diesem Jahr über 260 renommierte Kunsthändler aus rund 20 Ländern Werke aus aus 7.000 Jahren Kunstgeschichte zeigten, von alten Meistern über antike Kunst bis hin zu moderner und zeitgenössischer Kunst, Fotografien und Schmuck.

Die Niederlande gelten generell als „Hot Spot“ in Europa für Kunstmessen, weitere Highlights dieser Branche sind die PAN in Amsterdam, die als wichtigste Messe für Kunst, Antiquitäten und Design gilt, sie findet zumeist im Herbst statt, die Art Rotterdam, die sich der zeitgenössischen Kunst widmet und die „Affordable Art



Fair Amsterdam“, die eine vergleichbare Ausrichtung wie die PAN hat, jedoch Kunst zu bezahlbaren Preisen anbietet, wie es der Name besagt.

Die Tefaf Maastricht ist jedoch unangefochten die größte und exklusivste Veranstaltung dieser Art im Land; inzwischen hat sie sogar einen gleichnamigen Ableger in New York installiert.

Laut Mitteilungen von Spediteuren, der Messe und Pressebereichten übernahmen die Kunstlogistik für diese Messe vor allem zwei spezialisierte Dienstleister: Hizkia Van Kralingen ist der offizielle Partner für Aufbau und Transport der Kunstwerke und Imming Logistics Fine Art wird als zweiter Name genannt. Laut hauseigener Medienmitteilungen beansprucht jedoch auch Kortmann den Titel als spezialisierter und gebuchter Tefaf-Spediteur.

Neue Niederlassung: Montas nimmt Europa in den Fokus

Der Montas Montage- und Logistikservice aus Aalen ist seit rund drei Jahrzehnten aktiv. Die bereits 1997 gegründete Niederlassung im fränkischen Ansbach hat nun eine neue Heimat gefunden, die Wachstumspotenzial für Objektmontagen und Ladenbau verspricht.



Fotos: Montas

Niederlassungsleiter Horst Schoberth (Bild r. u.) ist seit den frühen Anfängen des Unternehmens dabei. Der gelernte Schreiner und Kaufmann führt die Ansbacher Dependence seit den späten 1990er-Jahren. Sein neuer Arbeitsplatz liegt jetzt im „Technologiepark 4“, der sich ebenfalls in Ansbach befindet. Dieser neue Niederlassungssitz bietet deutlich mehr Raum für künftige Mitarbeiter im Vertrieb, in der

Kundenbetreuung und in der Montage. Die Büroräume sind mit moderner Einrichtung und ohne Verkehrslärm; hinzu kommen nach ergonomischen und gesundheitlichen Aspekten gestaltete Arbeitsplätze für den Innendienst. Zur Infrastruktur des Standorts gehören nicht nur viele Parkplätze für Kunden, sondern auch eine eigene „Strom-Tankstelle“ für alle Nutzer und Besucher des Hauses.

Montas ist, wie es der Name vorgibt, auf Montage- und Einrichtungsarbeiten fokussiert. Und das in kaufmännischer, technischer, handwerklicher und logistischer Hinsicht mit dem Blick auf ganz Europa. Dazu gehören unter anderem autark verantwortete Um- und Einbauten für bisher ca. 2.000 Drogeriemärkte, Parfümerien, Bekleidungsgeschäfte sowie Shop-Montagen für sogenannte „automobile Premiummarken“.

1.100 Tankstellen in acht Wochen umbauen

Zu den Vorzeigeprojekten von Montas gehören große Roll-outs in kurz gefassten Fristen – das musste das Spezialmonteur-Team zuletzt für Umbauten von Tankstellen für zwei führende Mineralölgesellschaften unter Beweis stellen. Hierbei standen für die Arbeiten an 1.100 Standorten nur acht Wochen zur Verfügung. Die besondere Herausforderung lag dabei in den Detailabstimmungen mit den zahlreichen Pächtern. Eine andere Herausforderung stellen Großaufträge aus dem Bildungssektor dar: So ist der komplette

Einrichtungsbau in Schul- und Fortbildungseinrichtungen stets auf die Ferienzeit im Sommer limitiert – gleichermaßen eine Belastung für zeitgenaue Arbeiten und viele Monteure der Firma, die eigentlich mit Familien in den Schulferien in Urlaub fahren wollen. Ein drittes Vorzeigeprojekt war der Innenausbau von Großrechenzentren in Skandinavien: Dabei mussten alle Arbeiten mit den jeweils ortsansässigen Partnern in Norwegen, Schweden und Finnland aufwendig koordiniert werden. Horst Schoberth: „Unser bestehendes engmaschiges Montage- und Stützpunktnetzwerk, über welches Montas in den vergangenen Jahren rund 35.000 Projekte realisiert hat, können wir nun erfolgreich auf europäischer Ebene erweitern. Noch haben wir international ‚erst‘ 2.500 Projekte in 25 Ländern realisiert – ich bin jedoch sicher, dass diese Zahlen bald und schnell steigen.“



Pocos Neustart

Möbellogistik-Netzwerk wird überholt

Die Möbelhandelskette Poco, die Billigtochter der XXXLutz-Gruppe, hat ein neues Warehouse Management in seinem Trebbiner Logistikzentrum in Betrieb genommen hat. Mit dieser Einführung beginnt die Modernisierung des gesamten Logistiknetzwerk.

Das neue WM-System stammt von Infios, einem weltweit agierenden Anbieter von intelligenten Lösungen für die Supply Chain Execution. Die Einführung ist der erste Meilenstein eines Programms zur Standardisierung und Modernisierung der Abwicklungsprozesse im gesamten Logistiknetzwerk von Poco, der sich selbst „Deutschlands größter Möbel- und Heimwerker-Discounter“ nennt. Poco wurde 1989 gegründet und ist auf preiswerte Einrichtungsgegenstände, Küchen, Elektrogeräte und Heimwerkerprodukte spezialisiert, die über 127 stationäre Verkaufsstellen und das schnell wachsende E-Commerce-Geschäft vertrieben werden.

Das Logistiknetzwerk umfasst ein zentrales Wareneingangslager, mehrere regionale Distributionszentren und ein hochautomatisiertes E-Commerce-Fulfillment-Center.

„Die Möbellogistik stellt hohe Anforderungen“

Angesichts der zunehmenden Komplexität der operativen Abläufe waren die bestehenden ERP-basierten Lager- und Logistikmodule an ihre Grenzen geraten. Die Möbellogistik stellt besonders hohe Anforderungen, unter anderem durch die Dimensionen und Gewichte der Waren, unterschiedliche Verpackungsformate und insbesondere durch Produkte, die auf verschiedene Verpackungen verteilt als zusammenhängende Einheiten verwaltet, gelagert, kommissioniert und versandt werden müssen. Gleichzeitig muss auf



Foto: Infios/Poco

Komponentenebene vollständige Transparenz gewährleistet sein. Diese Anforderungen erfordern ein hohes Maß an Ausführungsintelligenz, Orchestrierung und Echtzeit-Transparenz, das herkömmliche ERP-basierte Module nicht bieten können.

Rollout an sieben Logistikzentren

Durch die Implementierung des neuen WM trennt Poco die Lagerausführung vom ERP und etabliert eine modulare Architektur, die speziell für die intelligente Supply-Chain-Execution entwickelt wurde. „Die Lösung erlaubt es Poco, die Kernprozesse in seinem gesamten Logistiknetzwerk zu standardisieren und zugleich Arbeitsabläufe, Automatisierungsschnittstellen und Arbeitsprozesse flexibel an lokale Anforderungen anzupassen – einschließlich derjenigen, die für die Logistik von

großen Artikeln und Mehrfachverpackungen spezifisch sind“, so Infios. Der Go-live in Trebbin ist die Blaupause für den weiteren Rollout. Ein zweiter Standort, der Import- und regionale Lagerfunktionen kombiniert, soll bis Ende 2026 in Betrieb genommen werden. Nach dieser Einführung wird Infios WM an den übrigen fünf Standorten in schneller Folge implementiert.

Dirk Teschner, Senior Vice President und Managing Director bei Infios: „Für Poco haben wir die Lösung so konfiguriert, dass sie die betriebliche DNA der Möbelindustrie widerspiegelt – insbesondere die präzise Koordination, die für die Handhabung von Produkten mit mehreren Verpackungen erforderlich ist.“ Zusatzmodule sollen Poco langfristig in die Lage versetzen, die Inbound- und Outbound-Prozesse und das Bestandsmanagement im Zuge des weiteren Wachstums zu optimieren..

Wolfgang Seidl



Illustrationen (2): KI-Generiert

„Besichtigungen punkten“ Erfolgsfaktoren für Auftragserteilung

Ob die Erfolgsquote in der Akquise 20 % oder 95 % beträgt, liegt laut der niederländischen Softwarespezialisten von Bas nicht am Preis. Sie liegt an Dingen, die fast nichts kosten: Reaktionsgeschwindigkeit, Besichtigung und Nachfassen nach dem Angebot.

Wer einem Kunden ein Angebot zu spät schickt oder erst nach einem langen Wochenende auf eine Kontaktanfrage reagiert, verliert oft den Auftrag – was in der Praxis eher ein Bauchgefühl sein mag, hat die niederländische Softwarefirma Bas jetzt mit Fakten unterfüttert: „Das Missverständnis über Geschwindigkeit“ nennt es der Digital-Spezialist. Er hat sein eigenes Datenmaterial ausgewertet und präsentiert folgende Auswertung:

Von Anfrage bis Angebot vs. Erfolgsquote

Durchlaufzeit	Erfolgsquote
Gleicher Tag	47,6 %
1-3 Tage	56,7 %
3-7 Tage	54,4 %
1-2 Wochen	55,8 %
2+ Wochen	63,0 %

Die Auswertung zeigt: Geschwindigkeit ist „König“ für den Abschluss eines Umzugsvertrages, aber eines sollte nicht passieren: dass am Tag der

Anfrage sofort das Angebot herausgeht. „Angebote, die am selben Tag rausgehen, erzielen die niedrigste Quote“, so Bas. „Wie kann das sein?“

Die Antwort sei logisch, wenn man darüber nachdenke: Ein Angebot, das am selben Tag verschickt wird, basiere oft auf Stundensätzen oder einer schnellen Schätzung. Ohne Besichtigung und persönliches Gespräch – zudem ohne echte Inventarisierung – erhalte ein Kunde nur einen „Richtpreis“ und kein echtes Angebot. Für den ähnele das folglich

eher einem „Ratespiel“ denn einer seriösen Kalkulation: „Das strahlt nicht gerade Vertrauen aus.“

Angebote nach einer Besichtigung – mit einem Festpreis auf Basis dieser Wohnungsbegehung – erzielen demnach im statistischen Mittel eine Annahmquote von 52 %. Angebote ohne Besichtigung, oft auf Stundenbasis, bleiben bei 44 % stehen – ein Unterschied von 8 %. Bei 80 abgegebenen Angeboten pro Monat sind das sechs zusätzliche erzielte Aufträge. „Und das einfach durch die

Die Datengrundlage für die Bas-Auswertung

Bas ist ein noch recht junger Software-Spezialist für Umzugsunternehmen in den Benelux-Ländern. Rund 30 Millionen Menschen leben in diesen drei Ländern zusammen genommen, wobei allein in den Niederlanden etwa 18 Millionen leben. Das entspricht ungefähr der Einwohnerzahl von Nordrhein-Westfalen (allein genommen) beziehungsweise der von sechs Bundesländern zusammen: Thüringen (2 Mio.), Sachsen und Rheinland-Pfalz (jeweils 4 Mio.), Schleswig-Holstein (3 Mio.), Berlin (3,7 Mio.) und Mecklenburg-Vorpommern (1,6 Mio.).

Bas nennt drei Quellen für die Auswertung, von denen sich zwei nicht eindeutig zuordnen und identifizieren lassen: Zum einen liegt der Auswertung ein gewisser „Benchmark Umzugsbranche 2025“ und zum anderen ein „IHK-Unternehmer-Panel“ zugrunde – beide Quellen lassen sich online so nicht finden und überprüfen. Die dritte Quelle, daher der lange Vorlauf, sind „interne Kundendaten der Bas-Software“ und damit die wahrscheinlich wichtigste Basis.

Bereitschaft, vorher vorbeizukommen“, so Bas.

Der Zeitplan zum „sicheren“ Auftrag

Laut BAS müssen Unternehmen, die das beste Ergebnis erzielen wollen,

zwei Dinge tun:

- Innerhalb einer Stunde reagieren - nicht mit einem Angebot, sondern mit einem Anruf. „Hallo, ich habe Ihre Anfrage gesehen. Wann kann ich vorbeikommen, um mir alles anzuschauen?“
- Nach der Besichtigung ein durchdachtes und maßgeschneidertes

Angebot senden. Mit der klaren Spezifikation, was der Kunde bekommt.

Im Branchendurchschnitt liegen 6,7 Tage zwischen Anfrage und Besichtigung. Und danach noch einmal 2 Tage bis das Angebot verschickt wird. Insgesamt also rund 9 Tage.

Anonymisierte Datenauslese? Das sagen MMP, Movingstar & Neometrik

An Neometrik, Movingstar.de und Mymovingpartner gingen die folgenden gleichlautenden Fragen: Wertet Ihr, wie BAS-Software, die Daten aus Euren Kundenströmen in gleiche Weise aus, um solche Zahlen zu bekommen? Und solche Erkenntnisse? Egal, ob für intern oder extern. Haltet Ihr so einen Eingriff in die Datenlage für nicht legitim, auch wenn er vollständig anonymisiert erfolgt oder ist der Kosten-Nutzen-Faktor zu gering, so eine Auswertung vorzunehmen? Decken sich Eure Erfahrungen in Sachen „Abschluss“ mit der Kernaussage von Bas?

Jerome Krämer, Geschäftsführer Movingstar.de: „Eine vergleichbare Auswertung unserer Daten nehmen wir nicht vor. Wir verarbeiten die Daten unserer Kunden als Auftragsverarbeiter nach Artikel 28 DSGVO, also streng zweckgebunden für den jeweiligen Kunden. Sobald wir diese Daten für eigene Auswertungen nutzen würden - auch in anonymisierter Form - verließen wir diese Rolle und benötigten eine saubere Rechtsgrundlage. In der Praxis bedeutet das: eine entsprechende Klausel in den Auftragsverarbeitungsverträgen oder die Einwilligung jedes einzelnen Kunden. Das ist bei uns nicht der Fall, der Schutz der Daten unserer Kunden und das Vertrauensverhältnis haben die höchste Priorität.“



Foto: Promovers

Wir fungieren hier primär als technischer Ermöglicher, der Auswertungen direkt beim Kunden unterstützt, ohne die Hoheit über die Rohdaten zu beanspruchen.

Mit der Cloud-Lösung Movineo Go öffnet sich nun ein neues Kapitel. Während der Datenschutz gewahrt bleibt, rückt ein neuer Erfolgsfaktor in den Fokus: Der Blick über den eigenen Tellerrand. Unsere Kunden erkennen zunehmend, dass isolierte Daten zwar Sicherheit bieten, aber keine Orientierung. Wirkliche Wettbewerbsvorteile entstehen erst durch den Vergleich mit Marktstandards.

Um diesen Wissensvorsprung zu realisieren, setzen wir auf ein faires und transparentes Modell der Gegenseitigkeit. Die Logik dahinter ist simpel, aber effektiv: Nur wer bereit ist, anonymisierte Daten zur Verfügung zu stellen, erhält im Gegenzug Zugriff auf die kollektive Intelligenz des Netzwerks.

Wir schaffen einen geschlossenen Raum für Fortschritt. Wer teilt, profitiert von der Erfahrung aller - anonym, sicher und rechtlich absolut sauber. Damit dieser Datenaustausch nicht zur Compliance-Bremse wird, passen wir derzeit proaktiv die Datenschutzbestimmungen an. Ziel ist es, den rechtlichen Rahmen so vorzubereiten, dass die Teilnahme am KI-gestützten Benchmarking rechtssicher und unkompliziert möglich ist.“

Vivian Koch, Head of Operations Neometrik: „Unsere Historie liegt fest verwurzelt im On-Premise-Sektor. Hier gilt das eiserne Prinzip der Datenintegrität: Daten verlassen das Unternehmen nicht - ein entscheidender Faktor für viele Kunden.“

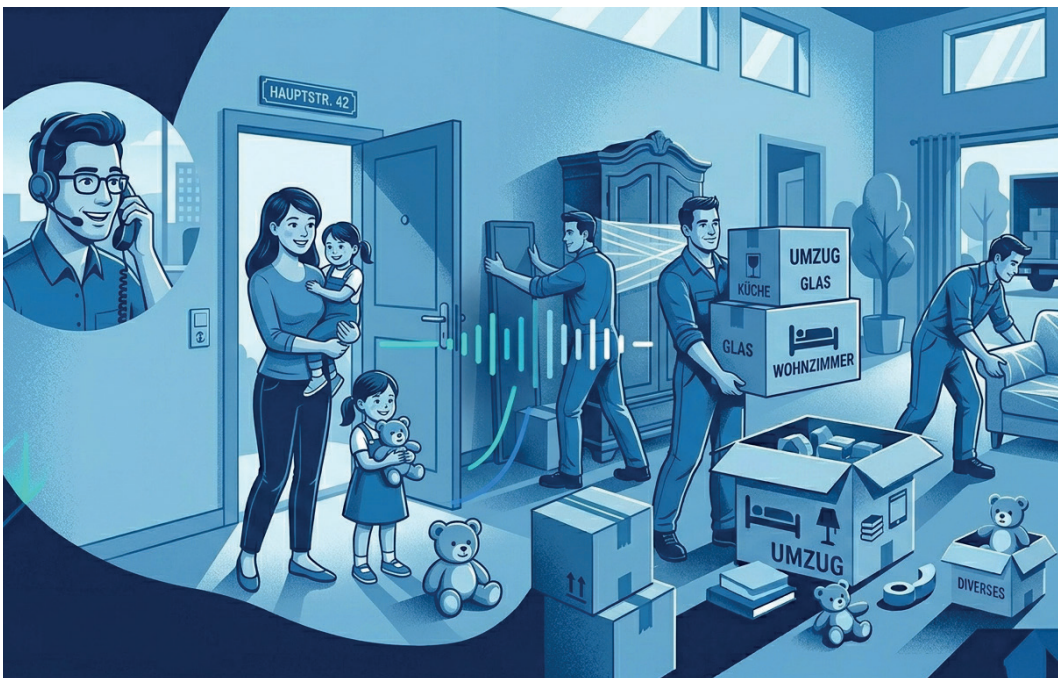


Foto: Braune van Angel

Federico Drago, Geschäftsführer Mymovingpartner: „Derartiges machen wir überhaupt nicht, da wir unseren Fokus komplett von der Plattform auf die Umzugssoftware geschwenkt haben. Prinzipiell macht das natürlich Sinn, aber aktuell setzen wir unsere Kapazitäten komplett bei der Umzugssoftware ein.“



Foto: Mymovingpartner



„Das muss kein Problem sein“, so Bas, „solange man in den ersten Stunden Kontakt aufgenommen hat.“

Der Erstanruf nehme die Unsicherheit und vermittele dem Kunden, dass die Anfrage wahrgenommen wird und er erst einmal nicht weitersuchen müsse. „So bleibt kein Lead bis zum nächsten Tag liegen.“

Nur 27 % aller Angebote werden nachgefasst

Ausgesprochen wichtig ist das Nachfassen: „Die Analyse zeigt, dass nur 27 % aller versendeten Angebote eine Erinnerung erhalten. Fast drei Viertel der Angebote gehen raus und werden nie wieder nachverfolgt. Der Unternehmer schickt, wartet und hofft“, so die Software-Spezialisten. Und damit kommt es zu einer ausgesprochen erstaunlichen Statistik, denn wer keine Erinnerung versendet, kann auch eine Erfolgsquote von 56,8 %, wer jedoch erinnert, kommt auf eine Abschlussquote von „nur“ 27,5 %.

Diesen Widerspruch, dass ein Nachfassen die Abschlussquote reduziert, entkräften die Softwarespezialisten

schnell: „Das ist genau die falsche Schlussfolgerung“, so die Erklärung. „Angebote, die eine Erinnerung erhalten, sind gerade die Angebote, die bereits zu scheitern drohten. Der Kunde hatte nicht geantwortet, hatte es vergessen oder zögerte. Ohne diese Erinnerung wäre die Antwort in fast allen Fällen ein ‚Nein‘ gewesen - oder gar keine Antwort.“ Laut Bas kämen rund 17% aller gewonnenen Aufträge, also fast jeder sechste, nur dank einer Erinnerung zustande. Ohne Nachverfolgung wäre es zu keinem Auftrag gekommen.

Was das für den Umsatz bedeutet, verdeutlicht eine Beispielrechnung mit Branchendurchschnitten.

80 Angebote pro Monat der gute Durchschnitt

Ein mittelgroßes Umzugsunternehmen versendet rund 80 Angebote pro Monat – Bas nennt das „eine realistische Zahl“. Bei einer durchschnittlichen Erfolgsquote von 51 % seien das gut 40 Aufträge. Ohne Nachverfolgung verpasst das Umzugsunternehmen knapp sieben zusätzliche Aufträge pro Monat. Bei einem Durchschnittspreis von

1.930 Euro steigt der monatliche Umsatz um rund 13.500 Euro oder andersrum: 160.000 Euro pro Jahr. Kleinere Unternehmen, die nur 30 30 Angebote pro Monat versenden, kommen so auf zwei bis drei zusätzliche Aufträge, also 4.000 bis 6.000 Euro pro Monat. Bas empfiehlt vier konkreten Schritten, wie Nachfassen organisiert wird.

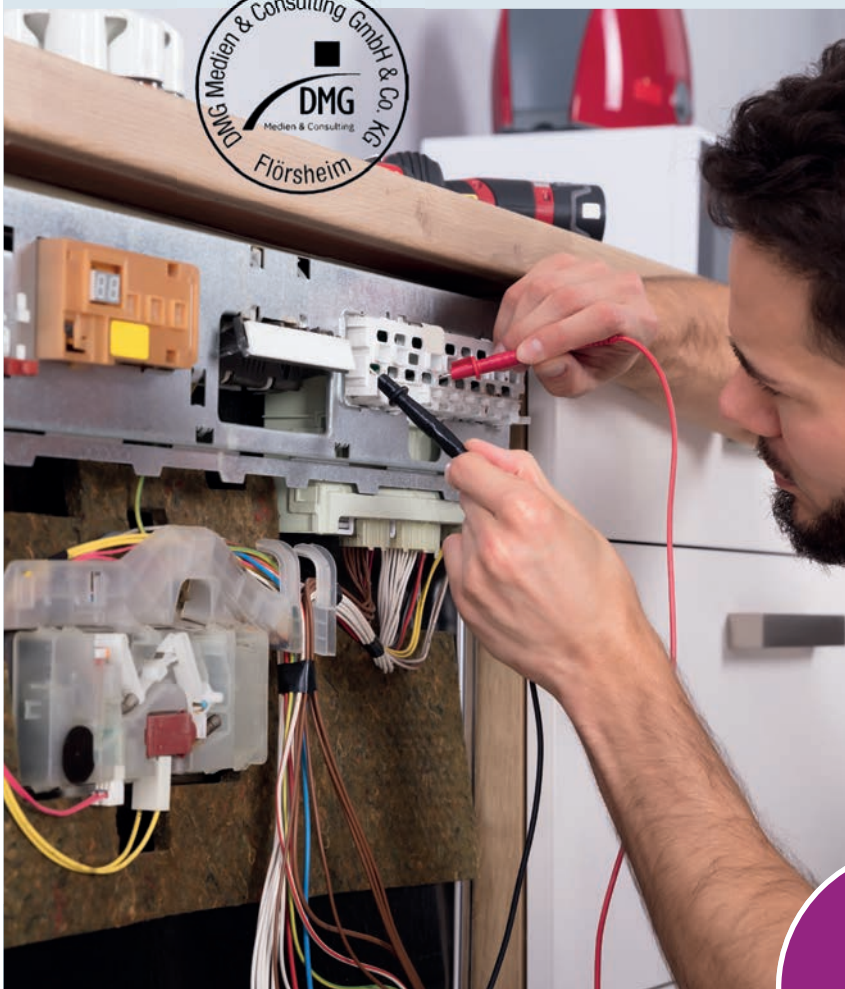
Sofort umsetzbare Verbesserungen

- Reagieren Sie innerhalb einer Stunde auf jede Anfrage. Nicht mit einem Angebot, sondern mit einem persönlichen Anruf. Vereinbaren Sie direkt einen Besichtigungstermin.
- Planen Sie eine Besichtigung innerhalb von drei bis fünf Tagen. Je früher Sie das Inventar gesehen haben, desto schneller können Sie ein maßgeschneidertes Angebot erstellen.
- Senden Sie das Angebot innerhalb von zwei Tagen nach der Besichtigung. Wenn Sie alles gesehen haben, kennen Sie die Kosten. Warten Sie nicht länger als nötig.
- Fassen Sie bei jedem Angebot nach drei Werktagen nach. Ein kurzer Anruf: „Hallo, ich wollte kurz nachfragen, ob Sie das Angebot erhalten haben und ob es noch Fragen gibt.“ Das ist kein Drängen, das ist Service. Setzen Sie eine Erinnerung in Ihrem CRM, damit Sie es nicht vergessen.

Auch wenn die durchschnittliche Erfolgsquote in der Umzugsbranche bei rund 51 % liege, gehe es um die enorme Spannweite: Denn die Range erfolgreicher Abschlüsse reiche von unterdurchschnittlichen 20 % bis hin zu astronomischen 95%. Unternehmen, die strukturell an ihrem Vertriebsprozess arbeiten, holen laut Bas einfach mehr aus dem gleichen Strom an Anfragen: Sie arbeiten nicht härter, sie lassen nur weniger liegen“, so die simple Schlussfolgerung.

Fachkraft Elektro Jetzt modular gedacht

In zwei Schritten zur Fachkraft Elektro für festgelegte
Tätigkeiten – kürzere Ausfallzeiten, klarer Kompetenzaufbau



Teil 1 - Grundmodul

Das Grundmodul bildet die verbindliche Grundlage der elektrotechnischen Qualifikation. Nach Abschluss sind die Teilnehmenden elektrotechnisch unterwiesene Personen (EuP).

Teil 2 - Fachmodul

Das Fachmodul kann ausschließlich nach erfolgreich absolviertem Grundmodul besucht werden. Hier wird das vorhandene Wissen vertieft und führt zur formalen Qualifikation als EFKffT.



Statt eines durchgehenden Lehrgangs besteht die Qualifizierung nun aus zwei zeitlich getrennten, aufeinander aufbauenden Modulen.

Mehr Flexibilität im Arbeitsalltag.

Auch als
Firmenschulung
möglich

**Kompetenz aufbauen und
Verantwortung sicher regeln.**

Jetzt informieren unter: **06145 / 5442 - 183**



Helfer gegen Umzugs-Scam US-Verbraucherschutz verbessert

Die „US Moving Protection Organization“ hat ein Tool zur Bearbeitung von Verbraucherbeschwerden im Zusammenhang mit Umzugsunternehmen veröffentlicht. Es soll den Verbraucherschutz erhöhen und Transparenz schaffen. Und zwar staatenübergreifend.



Die „U.S. Moving Protection Organization“ (USMPO) ist eine US-amerikanische Non-Profit-Organisation, die sich dem Schutz von Verbrauchern bei Fernumzügen verschrieben hat. Gegründet wurde die Organisation von Segah Yildirim, der auch heute noch als ihr Gründer und Sprecher auftritt. Die USMPO ist vergleichsweise jung, denn das exakte Gründungsdatum lässt sich nicht herausfinden – wohl aber, dass sie ab 2023/2024 verstärkt durch Partnerschaften wie etwa mit „Move Safe“ und Berichten in der Fachpresse einer breiteren Öffentlichkeit bekannt wurde.

Aufgaben der Organisation

Die USMPO versteht sich als neutrale Instanz zwischen Umzugsunternehmen und Kunden. Ihre Kernaufgaben umfassen Betrugsprävention bei „Abzocke“ durch unlizenzierte oder betrügerische Umzugsunternehmen, sie führt eine Datenbank mit verifizierten Sicherheitsdaten und Beschwerdehistorien

von Umzugsunternehmen, die bei der FMCSA (Federal Motor Carrier Safety Administration) registriert sind und sie prüft regelmäßig die „Tarifes“, also die Lade- und Transportgebühren. Sie stellt sicher, dass Umzugsunternehmen ihre Preise transparent und ehrlich kommunizieren.

Und genau diese Organisation hat jetzt ein neues Tool veröffentlicht (usmpo.org/file-a-complaint). Das bietet Umzugskunden eine strukturierte, neutrale Plattform, um ihre Beschwerden und Erfahrungen rund um Umzüge formell zu dokumentieren. Die Besonderheit zum europäischen Recht und seinem Datenschutzgebaren: Nach der Überprüfung werden diese Beschwerden als öffentliche Artikel veröffentlicht. „Dies gewährleistet Transparenz und ermöglicht Umzugsunternehmen einen sicheren Zugang zu einem speziellen Streitbeilegungsportal“, so die USMPO. „Unternehmen können die veröffentlichte Beschwerde einsehen, schriftliche Stellungnahmen einreichen, Klärungsgespräche vereinbaren oder direkten Kontakt anfordern – alles mit dem Ziel, eine konstruktive Zusammenarbeit und frühzeitige Lösung zu fördern, bevor die Angelegenheit an die [staatlichen] Aufsichtsbehörden weitergeleitet wird.“ Eine Besonderheit dieser zwischen-geschalteten „Schlichtungsstelle“ ist, dass sie im Gegensatz zu herkömmlichen Bewertungsplattformen oder informellen Beschwerdekkanälen, welche Konflikte oft verschärfen, ohne zu einer Lösung zu führen, überprüfbare Daten erfassen, Verbesserungspotenziale im operativen Bereich aufzeigen,

einseitige Darstellungen reduzieren und die konstruktive Zusammenarbeit zwischen Verladern und Spediteuren zu fördern.

Schließung einer kritischen Branchenlücke

In der Vergangenheit hatten Verbraucher in den USA, die Streitigkeiten mit Umzugsunternehmen hatten, nur begrenzte Möglichkeiten, wirksame Rechtsmittel einzulegen. Direkt an ein Unternehmen gerichtete Beschwerden verliefen oft im Sande, während Bundes- und Landesbehörden wie das US-Verkehrsministerium und die Federal Motor Carrier Safety Administration mit Ressourcenengpässen zu kämpfen hatten, die ihre Fähigkeit einschränkten, Streitigkeiten um Haushaltsgüter in großem Umfang zu bearbeiten. Mit Blick auf die Zukunft plant die USMPO die Zusammenarbeit mit Bundes- und Landesbehörden, etablierten Verbraucherschutzorganisationen und Branchenvertretern, um Erkenntnisse aus Beschwerdetrends und deren Lösungsergebnissen verantwortungsvoll weitergeben zu können. Sie glaubt, dass die Zusammenarbeit zwischen dem öffentlichen und dem privaten Sektor unerlässlich ist, um den Verbraucherschutz zu verbessern und gleichzeitig professionelle und gesetzeskonforme Umzugsunternehmen zu unterstützen. Zum Selbstverständnis der USMPO gehört allerdings auch, dass sie weder Regulierungsbehörden ersetzen noch Rechtsstreitigkeiten schlichten kann.

Gegen häusliche Gewalt: 200 US-Firmen bei Hilfsumzugsprojekt

„Move to End DV“ heißt ein extrem ambitioniertes Hilfsprogramm der USA, welches vorrangig von der Umzugsbranche getragen wird. Und das wortwörtlich, denn „DV“ steht für „Domestic Violence“, die häusliche Gewalt. Es hilft Opfern bei ihrer Flucht aus Wohnungen.

Sich aus einer gewalttätigen Beziehung zu befreien, stellt für viele der Opfer eine schier unlösbare Aufgabe dar. Genau dieser Ausgangspunkt war 2015 der Grund, warum die „Meathead Movers“ aus dem US-Staat Kalifornien eine Koalition mit acht anderen Umzugsunternehmen ins Leben riefen, die diesen Menschen hilft, sich vom Täter zu lösen – und auszuziehen. Zum einen im Schutz „starker Männer“, die deren persönliche Gegenstände aus dem Haus in ein neues Schutzdomizil tragen, und zum anderen, indem diese Firmen keinen einzigen Cent für diese Hilfsleistung und die Arbeiten nehmen. Sie wollen helfen.

movetoenddv.org ist die Onlineplattform, auf der sich Opfer häuslicher Gewalt informieren und melden können. Inzwischen ist dieses Programm, in sozialen Medien mit dem Hashtag #MoveToEndDV zu finden, zu einer gewaltigen Unterstützerfront angewachsen: Über 200 Unternehmen in Kalifornien und benachbarten Staaten bieten

kostenlose Dienstleistungen für Überlebende häuslicher Gewalt an. Das geht von den eigentlichen Umzügen über kostenfreie Selfstorage-Einlagerungen bis hin zu Sicherheitsfirmen in drei kalifornischen Städten, die während des Umzugs sogar noch einen Wachmann schicken.

Allein 2025 führte Meathead Movers 106 Umzüge im Zusammenhang mit häuslicher Gewalt kostenlos durch, darunter acht Notfallumzüge in den Städten, in denen sie tätig sind

„Ein freiwilliger Tag im Monat reicht“

Die beiden Brüder Aaron und Evan Steed hatten vor rund 25 Jahren das Unternehmen gegründet und schnell festgestellt, dass diese „Rettungsumzüge“ zu einer sehr persönlichen Sache für sie wurden. Als sich ein Umzugsunternehmen aus Fort Worth in Texas bei Aaron meldete und Arbeitsleistung der Aktion zur

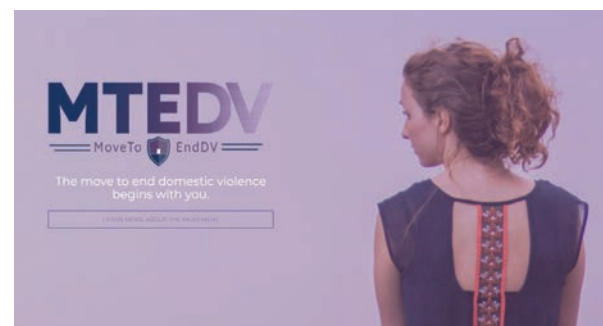


Foto: USMPO

Verfügung stellen wollte, aber kaum ein finanzieller Spielraum dafür zur Verfügung stand, gab er einen einfachen Rat zum Einstieg: Die Texaner sollten sich einen Tag im Monat reservieren, an dem die Mitarbeiter ihre Arbeitskraft – sie stellen bei einem Umzug den größten Kostenfaktor dar – freiwillig zur Verfügung stellen sollten. Fast das gesamte Team des Umzugsdienstleisters sagte zu.

Heute arbeiten diese spezialisierten Umzugsdienstleister viel mit Frauenhäusern zusammen, denn Frauen sind die größte Betroffenengruppe von häuslicher Gewalt. Auch habe die Arbeit für die Aktion zu Dominoeffekten in vielen Gemeinden geführt, denn Beratungen und weitere Hilfen nach dem Auszug sind die wichtigsten Folgeschritte nach der Flucht aus einem Alptraum. Übrigens: Seitdem leitet die „National Coalition Against Domestic Violence (NCADV)“ offiziell die Aktion „Move To End DV“.

Berichtenswert: Über die „Meathead Movers“ schrieben wir erstmals vor einem Jahr.



Das Mentorenprogramm So lernen Studenten Fluchtumzüge

Das „Mentorenprogramm“ ist ein offizielles Ausbildungsprogramm, das Studenten der Umzugsbranche ermöglicht, sich bei erfahrenen Mitarbeitern zu erlernen. Die Teilnehmer des Programms lernen die verschiedenen Schritte eines Umzugs kennen, von der Kundenberatung bis zur Verpackung und dem Transport der Möbel. Das Programm ist ein wichtiger Bestandteil der Ausbildung in der Umzugsbranche und hilft den Studenten, sich auf den Berufsalltag vorzubereiten.

Neuausrichtung bei Relofair „Seit fünf Monaten profitabel“

Das kleine Tech-Startup Relofair gibt es seit 2023. Seinen Fokus hat das Frankfurter Unternehmen aktuell geändert – wieder einmal. Doch die Neuausrichtung scheint der endlich richtige Weg zu sein: So sehen es Relofair-CPO Felix Bußmann. Und die Firmenkasse.



Foto: Relofair/MöLo

In einem ausführlichen Social-Media-Beitrag erklärt der Gründer und Chief Product Officer (Bild o., l.), was sich bei Relofair in den letzten drei Jahren alles gedreht hat.

Demnach war der damalige Gründungsgedanke – Bußmann hatte seinen Co-Partner Justin Adam bei der gemeinsamen Arbeit beim Berliner Techunternehmen Movinga kennengelernt – gewesen, dass Umzugsfirmen ihre Leerfahrten reduzieren könnten, indem sie die Dispatchdaten mit Kollegen teilen; letztlich liegt dieser Grundgedanke auch den klassischen Leadportalen aus der Immobilienbranche zugrunde.

„Lektion auf die harte Tour gelernt“

Doch mit dieser Ursprungsidee scheiterte Relofair zunächst: „Wir haben auf

die harte Tour gelernt, dass die Lösung eine tiefe Integration in die tatsächliche Arbeitsweise dieser Unternehmen und ein Maß an geteilten Daten erfordert, das es bisher einfach nicht gibt“, so Bußmann. Dabei sei das Problem der Leerfahrten bekannt und ein großer Teil der Fahrten bei Distanzumzügen laufe weiter mit ungenutztem Platz. „Also haben wir uns geändert.“

Im zweiten Schritt wurde das eigene Angebot um die Erstellung von Leads und den Verkauf von Umzügen erweitert.

„Es funktionierte, war aber ressourcenintensiv und brachte uns in Konkurrenz zu genau den Unternehmen, die wir unterstützen wollten“, resümiert der Gründer. „Das ergab keinen Sinn. Was unser Denken verändert hat, war etwas anderes.“

Relofair, inzwischen war mit William Hermsdorf ein erfahrener Online- und Logistikspezialist zum Duo gestoßen, führte Gespräche mit Umzugsunternehmen. Und nicht nur ein paar, sondern gleich „hunderte“, so betont es Bußmann.

„Ankauf von Leads funktioniert nur für manche“

Nach dieser Rosskur habe sich ein klares Bild ergeben: „Leads von großen Portalen zu kaufen funktioniert für manche; für die meisten ist es jedoch teuer, inkonsistent und schwer skalierbar.“

Was jedoch funktioniert und das besser als jeder andere Businessplan, das sei „die Verantwortung für die Customer

Journey“.

Bußmann versteht darunter den Aufbau der eigenen Marke als Umzugsprofi und die Umwandlung der eigenen Website in einen echten Akquisitionskanal. Ein Umzugskunde, der sich online über seinen Wohnungswechsel bei dem Spediteur informieren will, kann so „sofortige Preise, schnelle Kommunikation und ein reibungsloses Buchungserlebnis“ erfahren, nennt Bußmann die drei wichtigsten Bausteine für das neue Angebot.

„Wachsen nachhaltig mit skalierbarem System“

Für den Tech-Spezialisten läge das eigentliche Problem nicht im Mangel an Werkzeugen, sondern daran, dass alle Bestandteile dieser „Reiseerfahrung“ über verschiedene Anbieter laufen, daher fragmentiert sei, was nicht für eine reibungslose Zusammenarbeit der Module sprechen würde: „Deshalb haben wir ein skalierbares System gebaut, das all das kombiniert: Website, Marketing, Funnels und Betrieb, speziell für diese Branche entwickelt.“

Fünf Monate, nachdem Relofair sich vollständig auf diese Richtung festgelegt habe, sei sein Unternehmen nun profitabel und wachse nachhaltig.

„Für mich war der größte Wandel die Erkenntnis, dass man branchenweite Optimierungsprobleme nicht lösen kann, ohne zuerst die Grundlagen einzelner Unternehmen zu lösen“, erklärt Bußmann. „Darauf konzentrieren wir uns jetzt.“

Logistik lernt KI

Echtzeit-Verarbeitung von Bildern

Auf der Fachmesse Logimat stand erstmals nicht der Mensch im Mittelpunkt: Das Thema „KI und die Transformation der Logistik“ dominierten die Ausstellerflächen, Podiumsdiskussionen und Panels.

Sie kommen heute schon bei Security-Konzepten, der automatisierten Identifikation und der Gestaltung autonomer Prozesse in der Intralogistik zum Einsatz: Sensorik und Bilderfassung sowie die Echtzeit-Verarbeitung der erfassten Daten sind die maßgebliche Technologien, welche die KI-Transformation in der Logistik vorantreiben: „Erfassten Daten steuern Maschinen, Anlagen und fahrerlose Transportprozesse und bilden die Basis für die digitale Transformation“, sagt Logimat-Messeleiter Michael Ruchty

Allein das Potenzial für die Erkennung logistischer Objekte sei enorm: Das Spektrum reicht von der Vermessung über die Lokalisierung, Inventurzahlung und Zustandserfassungen bis hin zu Tracking-Anwendungen nebst entsprechenden Prozessoptimierungen. Das aktuelle Trendbarometer des Branchenverbands AIM-D besagt, dass nahezu jedes vierte Auto-ID-Unternehmen

(23 %) eine verstärkte Nachfrage allein im Technologie-Bereich Sensorik hat.

„Genauigkeit, Flexibilität und Sicherheit – jene Eigenschaften, die von einem innovativen und effizienten Materialfluss gefordert werden“, erläutert eine Informationsschrift des Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik IML zum Thema.

Welche Anwendungsoptionen und Effizienzsteigerungen die jüngsten Entwicklungsschritte zur Einbindung dieser Technologien bieten, zeigen die Aussteller unterschiedlicher Branchensegmente der Intralogistik mit ihren Exponaten Ende März auf der „Logimat 2026“.

Die Neuheiten kamen aus den Ausstellungsbereichen Anlagentechnik, Flurfördertechnik sowie Security-Anwendungen für Mitarbeiter und Objekte. Drei der vielen neuen Entwicklungen: Imago Technologies verdeutlichte mit vorgestellten Szenarien, wie sich Bildverarbeitung, ausgelegt auf Dauerbetrieb, wechselnde Formate und reale Prozessgeschwindigkeiten, stabil in bestehende Logistik-Automatisierungen integrieren lässt und mit KI-Vision neue Effizienzpotenziale erschließt. Das Unternehmen sieht Bildverarbeitung und KI-gestützte Vision-Systeme als Zukunft.

AKL-Tec zeigte mit einem System zur automatischen Paletteninspektion, wie moderne Bildverarbeitungssysteme und KI-gestützte Analyseverfahren dazu beitragen, Paletten zu identifizieren und aus dem Umlauf zu nehmen. Die gewonnenen Daten sollen als Basis für durchgängige, digital gesteuerte



Fotos (2): Logimat



Logistikprozesse dienen und sich in bestehende IT-, ERP- und Lagerverwaltungssysteme integrieren lassen.

Und das griechische Progressive Robotics PC demonstrierte, wie sich physische KI für die Automatisierung der Gemischtpalettierung nutzen lässt. Die gezeigten Lösungen sind darauf ausgelegt, Kartons unterschiedlicher Größen, Gewichte und SKUs innerhalb derselben Palette ohne Vorsortierung zu verarbeiten.



Illustration: KI-generiert

Die neue Zielgruppe ist „Ü55“ Wohn- und Umzugsreport der Helvetia

Die Generation der 55- bis 74-Jährigen gewinnt zunehmend an Bedeutung für den Wohnungsmarkt in der Schweiz: Laut Versicherer Helvetia setzen inzwischen die Umzüge von Best Agern zentrale gelegene Wohnungen mit einer größeren Anzahl Zimmern frei.

Diese zentral gelegenen Wohnungen werden demnach auch konsequent von jüngeren Haushalten genutzt, denn die Generation 55plus zieht im Falle eines Umzugs eher an dezentrale Lagen oder ins Ausland. Und sie verkleinert sich.

„Best Ager“ ziehen in kleinere Wohnungen

Schweizweit unverändert bleibt der Trend, dass am häufigsten jüngere Erwachsene bis Mitte Dreißig umziehen – oft mit dem Bedürfnis nach mehr Platz für die Familiengründung. „In bisherigen Untersuchungen wurde vor allem auf die relative Sesshaftigkeit von Älteren fokussiert“, so die Helvetia-Mitteilung. „Doch stimmt das wirklich?“ Der neue Wohnreport wurde jetzt in Zusammenarbeit mit dem Forschungsinstitut Sotomo erhoben. Er zeigt, dass die Generation der 55- bis 74-Jährigen viel häufiger umzieht als bisher angenommen. Das führt zu Effekten auf junge Familien. Denn wenn „Best Ager“ umziehen, werden deren freiwerdende Wohnungen dreimal häufiger von Familien bezogen (von 12 auf

36 %). Umso bedeutender ist diese Entwicklung, da die 55plus-Personengruppe stetig anwächst.

Und während vor dem Umzug von Best Agern nur rund 12 % der Wohnungen von Familien genutzt wurden, sind es danach 36 %; eine Verdreifachung. Entgegen der verbreiteten Annahme ziehen viele Best Ager nicht näher an Dienstleistungen oder öffentliche Verkehrsmittel. Stattdessen verlagern sie ihren Wohnort häufig in weniger zentrale Lagen. Das führt dazu, dass Wohnungen an besonders nachgefragten zentralen Lagen frei werden. Dieser Effekt kehrt sich erst bei Personen ab 75 Jahren wieder um.

Umzug ins Ausland um 50 % gestiegen

Auch in einer anderen Ausrichtung sind Best Ager flexibel: Sie sind auch bereit, in eine andere Gemeinde oder gar ins Ausland zu ziehen. Die Abwanderung dieser Altersgruppe ins Ausland hat zwischen 2014 und 2024 um fast 50 % zugenommen. Gleichzeitig hat der Umzug innerhalb der eigenen Gemeinde

am wenigsten zugenommen.

Zudem spielen ausländische Personen – in der Schweiz stellen die Deutschen die größte Migrationsgruppe dar – nicht nur als Zuziehende eine wichtige Rolle, sondern auch als Um- und Wegziehende. Sie sorgen überproportional für freiwerdende Wohnungen. Denn Personen ohne Schweizer Pass ziehen deutlich häufiger um als Schweizer: Deren Umzugswahrscheinlichkeit liegt fast 50 % höher. Pro zusätzlichen 10 Jahren Ansässigkeit sinkt die Umzugswahrscheinlichkeit um 34 %. Wer Ortswechsel gewohnt ist, zieht auch in der zweiten Lebenshälfte vermehrt um.

Die Studie zeigt auch einen starken sogenannten „Lock-in-Effekt“, also eine enge Bindung: Wer Wohneigentum besitzt, zieht deutlich seltener um. Die Wahrscheinlichkeit eines Umzugs ist bei Eigentümern dennoch über 60 % niedriger als bei Mietern. Das ist auch der Grund, weshalb in rund drei Viertel der Fälle eine Wohnung in einem Mehrfamilienhaus auf den Markt kommt und nicht ein Einfamilienhaus. In letzteren wohnen besonders viele Best Ager, denen das Einfamilienhaus gehört und deren Umzugsbereitschaft gering ist.

Container vor die Haustür

Arnold & Hanl testet Lagerung vor Ort

Der DMS-Partner Arnold & Hanl aus dem hessischen Dietzenbach hat sein Leistungsportfolio um mobile Lager- und Bürocontainer erweitert: Was bislang vor allem stationär in den Hallen des Unternehmens stattfand, ist jetzt flexibel im Ort verfügbar.

Der Logistiker hat mit der neuen Vor-Ort-Lösung seine bestehende Containerlogistik konsequent weiterentwickelt: „Lagercontainer kommen direkt dorthin, wo sie gebraucht werden“, so die Mitteilung des Unternehmens.

„Im gesamten Stadtgebiet im Einsatz“

Arnold & Hanl sieht seine neue mobile Lagerlösung auf Firmengeländen, bei Umbauten oder auf Baustellen gut aufgehoben: „Die mobilen Material- und Lagercontainer ermöglichen eine sichere, strukturierte Zwischenlagerung von Arbeitsmaterialien, Geräten oder Möbeln. Unternehmen profitieren von kurzen Wegen zum Lagergut. Die Lagerung



Fotos: Weinard (1), Arnold & Hanl (2)

Seit Frühjahr 2024: 26-Tonner mit Kranarm

Arnold & Hanl hatte seine Fahrzeugflotte bereits im Frühjahr 2024 um ein besonderes Arbeitstier erweitert, das die neue Dienstleistung überhaupt erst ermöglicht: ein 26-Tonner von Volvo mit einem Kran von Fassi (Archivbilder). Mit einer Leistung von 550 PS und einem 12-Gang-Automatikgetriebe ist dieses Kranfahrzeug kraftvoll und vielseitig einsetzbar. Der Kranarm hat eine Tragfähigkeit von bis zu zwei Tonnen und das selbst bei maximaler Länge: Diese beträgt 18 Meter. Der Bolide versetzt Arnold & Hanl in die Lage, selbst 20 Fuß lange Überseecontainer eigenständig zu verladen.



wird damit deutlich flexibler und unabhängiger von festen Standorten.“ Arnold & Hanl bietet seinen Mobilservice aktuell „im gesamten Stadtgebiet“ an. Neu zu den Überseecontainern hinzugekommen sind moderne Bürocontainer. Diese sollen sich als vollwertige, temporäre Arbeitsräume einsetzen lassen. Diese sind mit mehreren Tageslichtfenstern ausgestattet.

Im Pulldown-Menü der Arnold-& Hanl-Website ist das neue Angebot noch nicht abrufbar, und das kleine Wort „Test“ in der komplexen URL (arnoldhanl.de/hauptmenu/test/weitereservices/buero-materialcontainer.html) sagt, dass Tom und Thomas Arnold sich die Buchungen die nächsten Monate sehr genau anschauen werden.

„Du bist das Problem, wenn Du unersetzlich bist“

Es ist ein kurzer Satz mit immenser Sprengkraft: „Ihr Unternehmen verliert genau dann an Wert, wenn Sie unersetzlich sind.“ Geschrieben hat ihn unser Kolumnist Frank Breitschwert. Und in seinem aktuellen Beitrag erklärt er ihn. Und noch viel mehr.

Ein Satz, der hängen bleibt

Vor ein paar Wochen sagt ein Unternehmer zu mir: „Mein eigentlicher Job ist es, mich selbst überflüssig zu machen.“ Ein starker Satz. Und einer, den in der Praxis kaum jemand wirklich umsetzt. Stattdessen erlebe ich Unternehmer, die stolz darauf sind, dass ohne sie nichts läuft. Kein Auftrag ohne sie, keine Entscheidung ohne sie, kein gelöstes Problem ohne sie.

Am Anfang des unternehmerischen Lebenszyklus ist das logisch. Ohne diesen Einsatz gäbe es das Unternehmen nicht, würde das eigene Baby nicht wachsen.

Irgendwann kommt aber der Zeitpunkt, wenn es kippt. Dann ist es kein Aufbau mehr, sondern ein System. Und dieses System funktioniert nur mit Ihnen.

Warum Sie das selbst so bauen

Das passiert nicht aus Versehen. Es passiert, weil es sich gut anfühlt. Wenn Sie selbst den Auftrag reinholen, den Ihr bester Mann nicht bekommt, ist das ein Erfolg. Wenn Sie ein Problem schneller lösen als Ihr Team, bestätigt das Ihr eigenes Bild.

Sie sind nicht nur Unternehmer, Sie sind auch Ihr bester Mitarbeiter.

Und genau darin liegt die Falle. Während Sie sich intern bestätigen, entsteht nach außen Abhängigkeit. Ein potenzieller Käufer Ihres Unternehmens stellt sich nämlich vor dem Kauf eine entscheidende Frage: Was passiert, wenn der Chef weg ist?

Wenn die Antwort lautet „Dann wird’s schwierig“, ist das kein Unternehmen, sondern ein Risiko. Und Risiken mindern den Kaufpreis.

Was das mit Ihrem Geld zu tun hat

Viele Unternehmer denken beim Thema Loslassen an Organisation, Prozesse oder Mitarbeiterführung. Das ist zu kurz gedacht.

Es geht nicht darum, ob Ihr Laden auch ohne Sie läuft. Es geht darum, was am Ende auf dem Kaufvertrag steht.

Ein Unternehmen, das ohne den Inhaber funktioniert, ist ein System. Ein Unternehmen, das am Inhaber hängt, ist eine Wette. Und Wetten werden schlechter bewertet.

Das heißt übersetzt: Je unersetzlicher Sie sind, desto stärker drücken Sie Ihren eigenen Unternehmenswert. Genau den Wert, den Sie später einmal verkaufen wollen.

„Je unersetzlicher Sie sind, desto stärker drücken Sie Ihren eigenen Unternehmenswert. Genau den Wert, den Sie später einmal verkaufen wollen.“

Frank Breitschwert

Wie andere das lösen

In anderen Branchen wird das pragmatischer gehandhabt. In Werbeagenturen gibt es Titel wie „Creative Director“ oder „Head of Strategy“. Klingt oft aufgeblasen, hat aber einen klaren Zweck: Verantwortung wird verteilt.

Der Kunde weiß, wer entscheidet. Das Team weiß, wer führt. Und der Inhaber muss nicht mehr überall drinstecken.

Bei Möbelspediteuren sehe ich das selten. Dabei liegt genau hier ein Hebel. Ein „Leiter Disposition“ übernimmt anders Verantwortung als ein Disponent. Ein „Chefakquisiteur“ tritt anders auf als ein Verkäufer. Für den Mitarbeiter



Illustration: KI-generiert

steigt der Anspruch, für den Kunden die Wahrnehmung – und für Sie entsteht Abstand zum Tagesgeschäft.

Die eigentliche Entscheidung

Es kommt ein Punkt, an dem man sein Unternehmen entweder übergeben oder verkaufen möchte. Je früher, desto besser. Wer will nicht mit seiner Liebsten lieber auf einem Segelboot sitzen und Sonnenuntergänge anschauen, als die Tage in der Treitmühle zu verbringen?

Und deswegen läuft es am Ende auf eine einfache Frage hinaus: Wollen Sie heute gebraucht werden oder später bezahlt werden? Beides gleichzeitig geht nicht.

Mein Praxistipp für diese Ausgabe: Nehmen Sie sich einen Bereich, der heute komplett über Ihren Tisch läuft. Geben Sie einer Person die Verantwortung und geben Sie dieser Rolle einen Namen, sichtbar nach innen und außen. Und dann halten Sie sich raus.



Scheißidee? Quatsch? Richtig Inspiriert? Sagen Sie mir gerne Ihre Meinung: Let´s vernetz bei LinkedIn.

Wenn es am Anfang nicht rund läuft, ist das kein Rückschritt. Es ist der Moment, in dem aus Ihrer persönlichen Leistung ein Unternehmenswert wird, den Ihnen am Ende auch jemand bezahlt.

Herzlichst, Ihr



Foto: Breitschwerdt/KI-generiert



Marktplatz

- Kleinanzeigen
- Profis helfen Profis
- Regelmäßiger Linienverkehr

Uns finden Sie auch unter:



moebelspediteur.de
fb.com/moebelspediteur
dmg-mc.com

Kleinanzeigen

Schilderdienst



Mobile Halteverbotszonen
in Stuttgart und Umgebung
für Umzüge • Autokräne
Container & Bauarbeiten

Heinrich-Hertz-Str. 15 • 70794 Filderstadt

Tel.: 0711-7 22 55-70 Fax: 0711-7 22 55-711 • www.wh-schilderdienst.de

platzda.de ←

Halteverbot deutschlandweit bestellen!



Tel. 040/987 605 37 www.platzda.de



Mobile Halteverbotszonen
in München und Umgebung
für Umzüge • Autokräne
Container & Bauarbeiten

Lotte-Branz-Str. 8 • 80939 München

Tel.: 089-36 10 22 30 Fax: 089-3 61 60 44 • www.wh-schilderdienst.de

Suche



**Stiftung
Rheinische
Kulturlandschaft**

**Erhalten Sie sich
ein Stück Heimat!**

Als gemeinnützige Naturschutzstiftung freuen wir uns, wenn Sie unsere Arbeit durch Ihre Spende unterstützen oder uns Flächen zur Umsetzung unserer Projekte zur Verfügung stellen.

Stiftung Rheinische Kulturlandschaft
Rochusstraße 18 • 53123 Bonn
Fon 0 22 8 - 90 90 721 - 0
www.rheinische-kulturlandschaft.de
IBAN: DE49 3806 0186 1006 1550 10
BIC: GENODE33BRS
Volksbank Bonn Rhein-Sieg

Foto: Kittel, Christian / p1easie

**Vertriebsmitarbeiter für
Umzüge (m/w/d) gesucht**

**Für Hamburg und
das hamburgere Umland**

Zeitpunkt:

ab sofort oder nach Absprache

Mail an: titusjansen@dmmz.de

Whatsapp an: 015253711330

Anzeigenschluss

06/2026

23.05.2026

Ihre **Kleinanzeige**
in der möbelspediteur



Gesucht, gefunden!
06145 / 5442-400

06145 / 5442 - 400
info@dmg-mc.com

Profis helfen

PLZ 00000 – 09999

Starke Möbeltransporte GmbH
Leibnizstraße 74
07548 Gera
www.moebeltransporte.com
umzug@moebeltransporte.com
Tel.: +49 356-54 85 44 40
Kontakt: Herr Starke


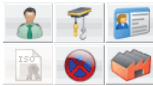
PLZ 20000 – 29999

DEGELA GmbH
Reichsbahnstraße 84
22525 Hamburg
www.degela.de
info@degela.de
Tel.: +49 40-222 377
Kontakt: Titus Jansen




PLZ 30000 – 39999

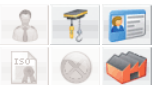
DUS Deutsche Umzugsspedition GmbH
Loßbergstr. 13
34130 Kassel
www.umzuege-kassel.de
info@umzuege-kassel.de
Tel.: +49 561- 598 61 72-0

W. Winter Logistik GmbH
Gartenstraße 11
08064 Zwickau
www.wwinter.de
info@wwinter.de
Tel.: +49 37607-87 60
Kontakt: Herr Zenker




Adelante GmbH
Bernstorffstraße 117
22767 Hamburg
info@adelante-umzuege.de
Tel.: +49 40-43 25 16 17


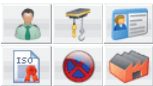



Meyers Miet-Mich GmbH
Hannoversche Straße 64 A
37075 Göttingen
www.meyers-miet-mich.de
info@meyers-miet-mich.de
Tel.: +49 551-30 00-13
Fax: +49 551-30 00-54




PLZ 10000 – 19999


FROESCH GmbH
Märkische Allee 45
14979 Großbeeren
www.agsfroesch.com
info.berlin@ags-froesch.com
Tel.: +49 33701 532-0

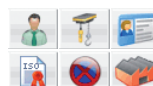
Max Füllgraf Kieler Möbelspedition GmbH
Wittland 20a
24109 Kiel
www.umzug-fuellgraf.de
info@umzug-fuellgraf.de
Tel.: +49 431-56 78 90
Kontakt: Martin Schuries




Haberland-Möbelspedition GmbH
Salinenweg 2a
37081 Göttingen
www.haberland-umzuege.de
info@haberland-umzuege.de
Tel.: +49 551-3 70 74-70
Fax: +49 551-3 70 74-79



- Umzüge nach & fern
- Möbel- & Aktenlager
- Kücheninstallationen




Besichtigung für Kollegen



Außenaufzug vorhanden



Gestellung von Personal



Zertifizierter Betrieb



Organisation Halteverbot



Möbellager vorhanden

Kooperationen fördern: Profis helfen Profis

Jetzt anmelden und Partner finden. Profizieren Sie von Ihrem Firmeneintrag in der Rubrik „Profis helfen Profis“. Ab sofort farbige und zum Festpreis!

Mehr Infos: 06145-5442400
oder info@dmg-mc.com

Nur
€ 25,-
monatlich

Mustermann Umzüge

Musterstraße 12
01234 Musterstadt

www.mustermann-umzuege.de
info@mustermann-umzuege.de

Kontakt: Herr Muster

Ihr Logo



Ihr Logo

Ihr Firmenlogo

Ihre Kundennummer

Ihre Kontaktdaten

Musterstraße 12

01234 Musterstadt

www.mustermann-umzuege.de

info@mustermann-umzuege.de

Kontakt: Herr Muster



Ihre Leistungssymbole

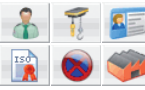
Profis

PLZ 50000 – 59999

UMZÜGE MALLMANN

Herzogenbuscher Straße 17
54292 Trier

www.mallmann.com
info@mallmann.com
Tel.: +49 651-2 40 01
Kontakt: Marco Kruppert



PLZ 70000 – 79999

Rembold GmbH Euromovers

Zuffenhauser Str. 69
70825 Korntal-Münchingen

www.rembold-umzug.de
info@rembold-umzug.de
Tel.: +49 711 838 9000

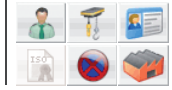


PLZ 80000 – 89999

Spedition CRAMER KG Internationale Umzugsspedition

Planegger Str. 125
81241 München

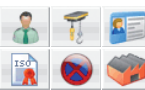
www.spedition-cramer.com
info@spedition-cramer.com
Tel.: +49 89-35 60 77



VHDW Umzugs & Dienstleistungslogistik

Hauptstr. 122
57074 Siegen

www.vhdw-umzuege.de
info@vhdw-umzuege.de
Tel.: +49 271-250 168 32
Kontakt: Dirk Valkanov



Rote Radler OHG Birg & Birg

Rimsinger Weg 20
79111 Freiburg

www.rote-radler.de
info@rote-radler.de
Tel.: +49 761-48 28 52
Kontakt: Nikolaus Birg

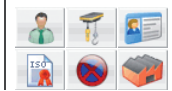


PLZ 90000 – 99999

EsenTrans Umzüge

Alfred-Nobel-Straße 7
97080 Würzburg

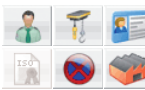
www.esentrans.de
info@esentrans.de
Tel.: +49 931 299 95 706
Kontakt: Ali Esen



PLZ 70000 – 79999

SpediFly GmbH Spedition & Umzug

Kolbstr. 12
70180 Stuttgart
info@spedifly.de
Tel.: +49 711 16 12 42 21



PLZ 80000 – 89999

Klaviertransporte Hörmann GmbH

Elly-Staegmeyr-Straße 14
80999 München

www.klaviertransporte-hoermann.de
info@klaviertransporte-hoermann.de
Tel.: +49 89-57 23 65



Ihre Fax-Antwort an: 06145 5442-410

Ihr Eintrag in der Rubrik „Profis helfen Profis“

Hiermit bestelle(n) ich/wir folgende(n) Eintrag/Einträge in der Fachzeitschrift der möbelspediteur in der Rubrik „Profis helfen Profis“:

Beginn: ab sofort ab _____

Preis: € 25,00 monatlich

Symbole:

Besichtigung für Kollegen	Außenaufzug vorhanden	Gestellung von Personal
Zertifizierter Betrieb	Organisation Halteverbot	Möbellager vorhanden

Bitte markieren Sie das/die gewünschte/n Symbol/e und senden Sie Ihr Logo an info@dmg-mc.de

Alle Preise zzgl. MwSt. Die Rechnungsstellung erfolgt einmal jährlich. Erfolgt keine schriftliche Kündigung einen Monat vor Ablauf, verlängert sich der Eintrag automatisch um den gebuchten Zeitraum. Der Eintrag ist jederzeit änderbar. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der DMG Medien & Consulting GmbH & Co. KG.

Firma: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Internet: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Kontakt: _____

Ort/Datum

Unterschrift

Regelmäßiger

Regelmäßiger Linienverkehr All over the world

Nach	Über	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
A-Z, alle Länder		lfd.	ab 5 cbm	55252	Wiesbaden Mainz-Kastel	Andreas Christ Spedition und Möbeltransport GmbH, wiesbaden@christ-umzuege.de
USA		lfd.	ab 1 cbm	55218	Ingelheim	Compas Mobility Solutions GmbH, Tel.: 06132-7906624, rates@compas-movers.com

Regelmäßiger Linienverkehr von Deutschland nach

Nach	Über	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt	
ALB	Albanien, Kosovo	Mazedonien/Bosnien/Serbien/Kroatien	lfd.	90 cbm	13156	Berlin	Scholz Umzüge Möbelspedition GmbH, Tel.: 030-4769080, info@scholztransport.de
DK	Dänemark		lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
GBR	England	Benelux	lfd.	100 cbm	20537	Hamburg	Krügel GmbH, Tel.: 040-25303629, o.borchert@kruegel-hamburg.de
FRA	Frankreich		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
FIN	Finnland	direkt/Dänemark/Schweden	mtl.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
FIN	Finnland		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
GR	Griechenland		mtl.	bis 100 cbm	78727	Oberndorf	Jüngling, Tel.: 07423-92070, info@juengling.de
GR	Griechenland	Österreich/Schweiz		85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de	
IE	Irland		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
IT	Italien		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
IT	Italien	Österreich	mtl.	bis 100 cbm	35614	Aßlar	Steus Logistik, Tel.: 0160-95814349, info@steus.de
JP	Japan		lfd.	bis 60 cbm	40472	Düsseldorf	NIPPON EXPRESS GMBH, Tel.: 0211-96550
HR	Kroatien		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.de
LT	Litauen	Estland/Lettland	wtl.	110 cbm	31582	Nienburg	Göllner Spedition GmbH & Co. KG, Tel.: 05021-9010, info@goellner-spedition.eu
MT	Malta		wtl.	100 cbm	74564	Crailsheim	Spedition Lindenmeyer GmbH & Co. KG, Tel.: 07951-91600, info@lindenmeyer-spedition.de
N	Norwegen	Dänemark/Schweden	wtl.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
AT	Österreich	Spanien/Portugal	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-991830, dispo@bp-sped.de
PT	Portugal		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
PT	Portugal	Spanien	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-991830, dispo@bp-sped.de
PT	Portugal	Spanien	wtl.	bis 90 cbm	93055	Regensburg	Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
PT	Portugal	Österreich/Schweiz	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-991830, dispo@bp-sped.de
RUS	Russland (Moskau)	Weißrussland/Ukraine	lfd.	85 cbm	56218	Koblenz	FROESCH, Tel.: 0261-27080, info.koblenz@froesch.de
RUS	Russland (Moskau)		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
S	Schweden	Dänemark	wtl.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
CH	Schweiz		lfd.	79576	Weil am Rhein	Fröde GmbH & Co. KG, Tel.: 07621-7901500, umzug@froede.com	
CH	Schweiz		wtl.	95 cbm	85609	Dornach b. München	Umzüge Pointvogel, Tel.: 089-620550-0, info@pointvogel.de
CH	Schweiz		lfd.	90 cbm	88662	Überlingen	Spedition Maier, Tel.: 07551-7214, info@maier-umzuege.de
CH	Schweiz	Spanien/Portugal	wtl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-991830, dispo@bp-sped.de
E	Spanien	Frankreich	lfd.	66125	Saarbrücken	Umzüge Brocke, Tel.: 06897-75180, umzuege.eu@gmail.com	
E	Spanien	Österreich/Schweiz	wtl.	bis 90 cbm	93055	Regensburg	Spedition Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
E	Spanien		wtl.	bis 100 cbm	14979	Berlin	FROESCH Berlin, Tel.: 033701-5320, info.berlin@agsfroesch.com
E	Spanien	Österreich/Schweiz	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-991830, dispo@bp-sped.de
E	Balearen-Mallorca		lfd.	85 cbm	46045	Oberhausen	Umzug Strauch, Tel.: 0208-850580, info@umzug-strauch.de
E	Balearen-Mallorca		wtl.	100 cbm	14167	Berlin	der Meckel Umzüge, Tel.: 030-80907200, info@dermeckel.eu
E	Balearen-Mallorca		tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-991830, dispo@bp-sped.de
TR	Türkei		mtl.	bis 100 cbm	78727	Oberndorf	Jüngling, Tel.: 07423-92070, info@juengling.de
TR	Türkei		rgl.	bis 100 cbm	61169	Friedberg	MTL Umzüge GmbH, Tel.: 06031-1617314, umzug-tuerkei@mtl-moving.com
TR	Türkei		wtl.	90765	Fürth	Tekin Transport GmbH, Tel.: 0911-37 47 32 61, tuerkeiumzug@tekintransport.de	
HU	Ungarn		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
HU	Ungarn		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com

Regelmäßiger Linienverkehr innerhalb Europa

Von	Nach	Über	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt	
DK	Dänemark	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
FIN	Finnland	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
N	Norwegen	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
S	Schweden	EU/CH	Deutschland	lfd.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de

Linienverkehr

Regelmäßiger Linienverkehr nach Deutschland von



	Von	Über	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
GR	Griechenland	Österreich/Schweiz			85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-991830, busch@bp-sped.de
IE	Irland		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
IT	Italien		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
IT	Italien	Österreich	mtl.	bis 100 cbm	35614	Aßlar	Steus Logistik, Tel.: 0160-95814349, info@steus.de
HR	Kroatien		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
LT	Litauen	Estland/Lettland	wtl.	110 cbm	31582	Nienburg	Göllner Spedition GmbH & Co. KG, Tel.: 05021-9010, info@goellner-spedition.eu
MT	Malta		wtl.	100 cbm	74564	Crailsheim	Spedition Lindenmeyer GmbH & Co. KG, Tel.: 07951-91600, info@lindenmeyer-spedition.de
AT	Österreich	Spanien/Portugal	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-9918-30, dispo@bp-sped.de
PT	Portugal		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
PT	Portugal	Schweiz/Österreich	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-991830, dispo@bp-sped.de
PT	Portugal	Spanien	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-991830, dispo@bp-sped.de
PT	Portugal	Spanien	wtl.	bis 90 cbm	93055	Regensburg	Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
CH	Schweiz		lfd.		79576	Weil am Rhein	Fröde GmbH & Co. KG, Tel.: 07621-7901500, umzug@froede.com
CH	Schweiz	Spanien/Portugal	wtl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-9918-30, dispo@bp-sped.de
CH	Schweiz		lfd.	90 cbm	88662	Überlingen	Spedition Maier, Tel.: 07551-7214, info@maier-umzuege.de
CH	Schweiz		lfd.	bis 90 cbm	78333	Stockach	Wacker Umzug GmbH & Co. KG, Tel.: 07771-8759890, info@wacker-umzug.de
E	Spanien	Schweiz/Österreich	tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-9918-30, dispo@bp-sped.de
E	Spanien	Frankreich	lfd.		66125	Saarbrücken	Umzüge Brocke, Tel.: 06897-75180, umzuege.eu@gmail.com
E	Spanien	Österreich/Schweiz	wtl.	bis 90 cbm	93055	Regensburg	Spedition Zitzelsberger, Tel.: 0941-783790, team@zitzelsberger-umzuege.de
E	Balearen-Mallorca		lfd.	85 cbm	46045	Oberhausen	Umzug Strauch, Tel.: 0208-850580, info@umzug-strauch.de
E	Balearen-Mallorca		tgl.	120 cbm	85414	Kirchdorf b. München	B & P - Sped, Tel.: 08166-9918-30, dispo@bp-sped.de
E	Balearen-Mallorca		wtl.	100 cbm	14167	Berlin	der Meckel Umzüge, Tel.: 030-80907200, info@dermeckel.eu
HU	Ungarn		lfd.	100 cbm	55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
TR	Türkei		wtl.		90765	Fürth	Tekin Transport GmbH, Tel.: 0911-37 47 32 61, tuerkeiumzug@tekintransport.de

Regelmäßiger Linienverkehr Inland



	Von	Nach	Turnus	cbm	PLZ	Ort	Kontakt
	Berlin	Frankfurt	rglm.		55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
	Frankfurt	Berlin	rglm.		55469	Simmern	Frey & Klein, Tel.: 06761-90580, info@frey-klein.com
	Kiel	München	rglm.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
	Kiel	Stuttgart	rglm.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
	Kiel	Rhein/Ruhr	rglm.	100 cbm	24109	Kiel	Tischendorf Int. Möbelspedition, Tel.: 0431-3191644, dispo@tischendorf-umzug.de
	Hamburg	Sylt	lfd.	nach Bedarf	22525	Hamburg	DEGELA GmbH, Tel.: 040-222377, info@degela.de
	Hamburg über Köln	München	lfd.	nach Bedarf	22767	Hamburg	Adelante GmbH, Tel.: 040-43251617, info@adelante-umzuege.de

Ihre Fax-Antwort an: 06145 5442410

Ihr Eintrag in der Rubrik „Regelmäßiger Linienverkehr“

Hiermit bestelle(n) ich/wir folgende(n) Eintrag/Einträge in der Fachzeitschrift **der möbelspediteur** in der Rubrik „Regelmäßiger Linienverkehr“:

Beginn: ab sofort ab _____

Preis: € 4,95 pro Strecke im Monat

Ihre Strecke:

Von _____ Nach _____

Über _____ Turnus laufend wöchentlich
 regelmäßig monatlich
 täglich

Zuladung _____

Alle Preise zzgl. MwSt. Die Rechnungsstellung erfolgt einmal jährlich. Erfolgt keine schriftliche Kündigung einen Monat vor Ablauf, verlängert sich der Eintrag automatisch um den gebuchten Zeitraum. Der Eintrag ist jederzeit änderbar. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der DMG Medien & Consulting GmbH & Co. KG.

Firma: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Internet: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Kontakt: _____

Ort/Datum

Unterschrift



Fotos: APA-Images, Brandstätter Images, Barbara Pflaum/MAK

Aus den Mottenkisten der Geschichte

Das alte Wien und seine Menschen, von Umzug bis Standl und Greißler

Barbara Pflaum, 1912 geboren und im Alter von 90 Jahren gestorben, war eine der wenigen Frauen, denen es in den 1950er-Jahren gelang, den Beruf der Fotojournalistin in illustrierten Magazinen auszuüben. In den beiden Nachkriegsjahrzehnten war dies ein von Männern dominierter Beruf, während in Europa und den Vereinigten Staaten eine Rückkehr der Frauen in den häuslichen Bereich stattfand. Auf Pflaum traf dies jedoch nicht zu. Mit der Fotografie kam sie während ihres Studiums an der Universität für angewandte Kunst Wien in Berührung, das sie als 40-jährige geschiedene Frau mit drei Kindern aufnahm.

Ihre Fotografien erregten die Aufmerksamkeit mehrerer Personen. 1954 veröffentlichte sie in der Wiener Illustrierten ihre ersten Reportagen – über Venedig und über eine experimentelle Schule in Schweden. Kurz darauf erhielt sie eine feste Anstellung als Fotografin bei der Wochenpresse, wo sie über 20 Jahre lang tätig war. Mit ihrer klassischen Rolleiflex-Mittelformatkamera war sie auf den meisten Theater- und Opernpremierer, Vernissagen, vor allem aber bei politischen Ereignissen anzutreffen.



Ihre Porträts von Staatsoberhäuptern, Parteiführern, aber auch berühmten Künstlern schmückten vielfach die Titelseite der Wochenzeitschrift. Auf diese Aufnahmen war die Fotografin stolz und zeigte sie zu Lebzeiten in Ausstellungen.

Eine neue Ausstellung im Wiener MAK („Museum für Angewandte Kunst“) zeigt seit Mitte April und noch bis 16. August eine andere, weniger bekannte Seite ihres Schaffens. Zwischen Vernissagen, Konferenzen und Premieren durchstreifte Pflaum die Straßen Wiens und beobachtete seine Bewohner. Situative Fotografien oder authentische Porträts zeigen nicht nur ihren außergewöhnlichen Beobachtungssinn, ihren Humor und ihr phänomenales Gespür für Form, sondern auch eine große soziale Sensibilität. Die Ausstellung wird sich auf genau diese Fotografien konzentrieren – en passant, für sich selbst aufgenommen. Ein Teil davon fand Eingang in einen 1961 erschienenen Wien-Bildband von Pflaum, viele wurden jedoch nie veröffentlicht. Sie zeigen den Alltag der Stadtbewohner ebenso wie Straßenproteste, zum Abriss bestimmte Stadtviertel oder Szenen auf weihnachtlichen Jahrmärkten. Und sie zeigen auch den Umzug, wie unser Aufmacherbild hier auf dieser Seite, das 1960 entstand (mak.at).



35 und 45 Jahre Technik: Besonderer Geburtstag in den Museen

Große Flugzeuge auf Dächern, historische Lokomotiven, U-Boote oder Einblicke in die Raumfahrttechnik: Die zwei Technik-Museen Sinsheim und Speyer stehen seit Jahrzehnten für außergewöhnliche Exponate. Dieses Jahr feiern die beiden Häuser doppelt, denn 45 Jahre gibt es das Technik Museum Sinsheim und auch schon 35 Jahre das Technik Museum Speyer.

Es begann Anfang der 1980er-Jahre im Kraichgau, als Technikenthusiasten ihre privaten Sammlerstücke erstmals öffentlich präsentierten. Aus einer Idee beim Stammtisch wurde am 6. Mai 1981 mit der Eröffnung des Technik Museum Sinsheim Realität, getragen von Menschen, die ihre Begeisterung teilen wollten. Die Gründung des Museumsvereins schuf dabei nicht nur eine organisatorische Struktur, sondern vor allem eine Gemeinschaft. Zehn Jahre später folgte der nächste große Schritt.

Am 11. April 1991 eröffnete mit Speyer seine Tore. „Viele Projekte wären ohne die Unterstützung unserer Mitglieder gar nicht möglich gewesen“, erinnert sich Museumspräsident Hermann Layher. „Ohne die Community wären wir nur ein Museum. Mit ihr sind wir eine lebendige Bewegung.“

Was klein begann, entwickelte sich zu einer weltweit recht einzigartigen Sammlung technischer Zeitgeschichte. Besonders sichtbar wird diese Entwicklung bei den aufwändigen Großtransporten, die längst zum Markenzeichen der Museen geworden sind. Da weder Sinsheim noch Speyer direkt an Bahnlinien oder Flughäfen angebunden sind, mussten Lokomotiven, Flugzeuge und andere Großexponate über Straßen, Flüsse und durch Städte, Dörfer und manchmal auch durch Feldwege transportiert werden.

Heute präsentieren die zwei Technik-Museen auf mehr als 200.000 Quadratmetern technische Innovationen aus nahezu allen Bereichen. Von klassischen Automobilen über Luftfahrt bis hin zu Europas größter Raumfahrt Ausstellung. Rund 7.500 Mitglieder aus aller Welt bilden das Fundament dieser Entwicklung.

Als Vereinsorganisation finanzieren sich die Museen durch Eintrittsgelder, Spenden und Mitgliedsbeiträge. Internationale Aufmerksamkeit erlangten die Museen immer wieder durch spektakuläre Projekte wie etwa durch die Überschallflugzeuge Concorde oder Tupolev Tu-144 in Sinsheim, aber auch die Boeing 747 und der Raumgleiter Buran in Speyer wurden zu ikonischen Wahrzeichen



Fotos (2): Technik-Museen Sinsheim

und Symbolen technischer Faszination.

Das jüngste Kapitel dieser Erfolgsgeschichte ist die Überführung des U-Boots U17 von Kiel über Speyer nach Sinsheim. Dieses medienwirksame Projekt war laut Museumsinfo nur durch die Zusammenarbeit und die Unterstützung der Ehrenämter und Mitglieder umsetzbar. Seit der Eröffnung Ende Mai 2025 besuchten rund 250.000 Besucher das neue Exponat.

Das Geburtstags 2026 versteht sich gleichermaßen als Rückblick und Ausblick: Über das gesamte Jahr hinweg sind Aktionen und limitierte Jubiläumsprodukte geplant. Eines davon ist die neue und bereits fünfte Auflage des „Großen Museumsbuchs“. Auf 464 Seiten mit rund 950 Abbildungen präsentiert das zweisprachige Werk die wichtigsten Exponate beider Standorte. Es ist online und vor Ort erhältlich.



Ein spektakulärer XXL-Transport im Jahr 2025, den im Folgejahr nur Wal Timmy schlagen konnte: Die U96 steht jetzt in Sinsheim.



Fotos (3): Gosselin

Im Regierungsauftrag Spezial-Kunsttransport von Gosselin

Gosselin durfte einen bemerkenswerten Kunsttransport umsetzen: Es ging um ein Projekt des italienischen Außenministeriums, Kunstwerke mussten vom Nato-Hauptquartier in Brüssel ins rund 1.4000 Kilometer entfernte Museo della Civiltà Romana reisen.

Was kaum bekannt ist: Das NATO-Hauptquartier verfügt an seinem 2018 in Betrieb genommenen Hauptsitz in Brüssel, auf dem Boulevard Léopold II in der belgischen Hauptstadt Brüssel, über eine eigene Kunstsammlung und -ausstellung. Neben der eigenen Sammlung gibt es dort auch kuratierte Kunstwerke, die hauptsächlich in den öffentlichen Bereichen, Konferenzsälen und Büros ausgestellt sind.

Die Kunstwerke sollen die Vielfalt der Mitgliedsstaaten der Allianz und Themen wie Einheit, Frieden, Freiheit und Zusammenarbeit widerspiegeln. Es handelt sich um eine Mischung aus historischen Stücken, modernen Kunstwerken, Skulpturen und Fotokunst.

Rund 4.000 Menschen arbeiten hauptberuflich im NATO-Hauptquartier, davon sind etwa die Hälfte Mitglieder nationaler Delegationen und der nationalen Militärvertretung. Rund 1.000 sind zivile Mitarbeiter, etwa 500 gehören dem Internationalen Militärstab an. In diesem NATO-Hauptquartier gibt es zudem regelmäßig temporäre Foto- oder Kunstausstellungen, die von den Ständigen Vertretungen der Mitgliedsstaaten organisiert werden, um

kulturelle Aspekte oder Bündnisthemen hervorzuheben. Da das gesamte Gebäude ein Hochsicherheitsbereich ist, sind die Kunstwerke für die Öffentlichkeit in der Regel nicht ohne Weiteres zugänglich. Besuche sind meist auf offizielle Einladungen, spezielle Führungen oder im Rahmen von Ausstellungsbesuchen nach vorheriger Anmeldung beschränkt. Gleiches gilt dann, wenn Kunstspediteure Ausstellungsgegenstände abräumen oder neue in diesem Sicherheitsbereich installieren müssen.

„Hochgesichertes Umfeld in den NATO-Räumen“

Bereits im Januar hatte der belgische Umzugsspezialist Gosselin einen Teil dieser Kunst aus den NATO-Räumen „abräumen“ dürfen. Der Auftrag war direkt vom italienischen Außenministerium erteilt worden. „Der Betrieb in einem so hochgesicherten Umfeld erfordert akribische Vorbereitung, präzise Koordination und die strikte Einhaltung der Zugangsbestimmungen“, erklärte Dennis Van Den Bussche, der alle Operationen am Ursprungsort in Brüssel

überwachte. Auf der anderen Seite, am Zielort in Rom, überwachte ein zweiköpfiges Team den gesamten Prozess und sorgte für eine zusätzliche Ebene der Koordination und Qualitätskontrolle. „Beim Transport von Kunstwerken geht es um mehr als nur Logistik“, weiß Country Managerin Barbara Savelli. „Es geht um Vertrauen, Fachkompetenz und den Schutz des kulturellen Erbes in jeder Phase.“ Laut Gosselin erreichten alle Kunstwerke das Museum in Rom unbeschädigt.



Weltrekord-Halter in Sachen Selfstorage und Umzug

Die „Mall of America“ in Bloomington in Minnesota ist das größte Einkaufszentrum der USA. Sie bietet über 520 Geschäfte, mehr als 50 Restaurants und den Indoor-Freizeitpark Nickelodeon Universe. In Übersee gibt es noch andere Superlative: Die größten Storages.

Größer, höher, weiter: In den USA haben Dimensionen gefühlt einen anderen Maßstab als in Europa – und das ist nicht darauf bezogen, dass dort in „Gallonen“ und „Inch“ gemessen wird. Die eingangs erwähnte Mall of America, die übrigens auch eine komplett deutschsprachige Website (mallofamerica.com/de) unterhält, ist etwa 74 Fußballfelder groß. 27 Fahrgeschäfte gibt es dort und mit 4,9 Millionen Litern (1,3 Millionen Gallonen) ein gigantisches Aquarium.

Lässt sich der Größen-Weltrekord an ein Shoppingcenter noch ausgesprochen einfach absolvieren, so stößt man bei einem vergleichbaren Versuch für Umzug und Lagerung schnell an die Grenzen: Welche Möbelspedition die weltweit größte ist, lässt sich nur ausgesprochen sperrig mit Exaktheit festlegen. Allgemein gilt „United Van Lines“ mit seinem Agentennetzwerk als der Riese im Markt. Möglicherweise ist es aber auch die „Allied Van Lines“, die in 130 Ländern der Erde aktiv sind und eine kombinierte Fahrzeugflotte von über 3.500 großen Lkw im Netzwerk haben.

Für den Do-it-yourself-Umzug muss man U-Haul die Marktführerschaft attestieren: Die US-Amerikaner sollen laut aktuellen Daten aus 2025 rund 192.100 leichte und schwere Transporte, rund 137.500 Anhänger und fast 40.000 Abschlepper im Fuhrpark haben.

Nur wenig leichter gestaltet sich die Suche nach der größten Selfstorage-Anlage der Welt: Eine eindeutige, offizielle Antwort auf das absolut größte Self-Storage-Lagerhaus der Welt an einem



Beinahe eine Kleinstadt: Das Selfstorage-Center Dymon im kanadischen Toronto gilt seit seinem Bau vor sieben Jahren als das wahrscheinlich größte der Welt, das sich in einem zusammenhängenden Gebäude befindet.

Fotos: Dymon, Public Storage

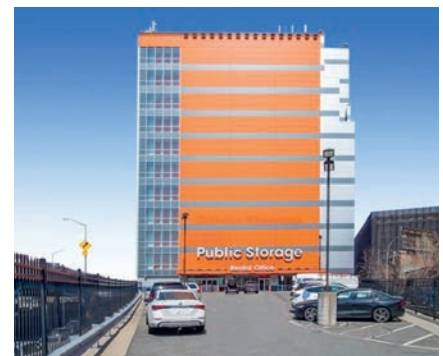
einzigsten Standort ist schwer festzulegen, da dieser Markt sehr dynamisch ist. Nach unseren Recherchen beanspruchen mehrere Standorte in Nordamerika diesen Titel für sich.

Die Wahrscheinlichkeit ist jedoch hoch, dass das „Dymon Self Storage“ im kanadischen Etobicoke in der Provinz Toronto diesen Titel tragen darf: Dieser Standort wurde kurz vor Weihnachten 2019 eröffnet.

Die riesige Anlage bietet Abteile mit einer Lagerfläche von etwa 500.000 Quadratfuß – umgerechnet rund 46.500 Quadratmeter Fläche – und befindet sich in einem einzigen Gebäude. Es bietet über 3.000 Abteile sowie darüber hinaus spezielle Services und Raumangebote wie ein riesiges Weinlager und Co-Working-Spaces.

Das höchste Self-Storage der Welt dürfte in New York, im Stadtteil Bronx, liegen: Dort unterhält Public Storage ein 12-stöckiges Lagerhaus an der Gerard Avenue. Es gilt zudem als einer der

größten Standorte für urbanes Self-Storage. Speziell das sündhaft teure New York hat einen extrem hohen Lagerbedarf. Inzwischen hat Public Storage ein weiteres Hochhaus mit 12 Etagen gebaut und in Betrieb genommen: ebenfalls in New York, im Stadtteil Long Island.



Einer von zwei „Zwölfendern“ im US-amerikanischen New York: In der Bronx steht dieses Exemplar von Public Storage, ein weiteres Hochgeschoss wurde vom selben Anbieter im Stadtteil Long Island gebaut.

Beinahe tödlich getackert

Möbelpacker erleidet Nekrose

Mike ist Möbelpacker und -auslieferer. In einer Bochumer Möbelspedition. Er verletzt sich in seinem Job am Daumen. Durch eine Heftklammer, die an einer Couch hing. Die „unbedeutende“ Verletzung endet in einer Nekrose, die für viele tödlich endet. Mike überlebt.



Fotos (2): Bergmannsheil/BG

En schier unvorstellbares Bild: Mike Pietrusiak nach einer der vielen Wiederherstellungs-OP seines linken Armes.

Ein kleiner Stich, ein bisschen Blut, eigentlich eine Lappalie: Das dachte sich Mike Pietrusiak, als er bei der Arbeit die kleine Verletzung bemerkte. Zuvor hatte er mit seinem Kollegen eine alte Couchgarnitur wegtragen wollen. Pietrusiak ist Möbelpacker von Beruf. Vermutlich habe eine der Tackernadeln, die den Bezugsstoff fixiert, etwas vorgestanden. So erinnert er sich heute. Heute, das ist über eineinhalb Jahre nach dem Vorfall. Und der hat das Leben des Familienvaters komplett auf den Kopf gestellt. Zehn Operationen, monatelange Krankenhausaufenthalte, aufwändige Therapien und

Reha-Maßnahmen – all das hat Pietrusiak erliden und erleben müssen. Bevor es endlich wieder zurück ins Leben ging. Der Grund: Aus der vermeintlich harmlosen Schnittwunde entwickelte sich binnen weniger Tage eine lebensbedrohliche Erkrankung. Am Montagmorgen, drei Tage nach der Verletzung, spürte Pietrusiak zunächst starke Schmerzen im Daumen. Dann folgte ein Arztbesuch und am Nachmittag noch ein zweiter, denn die Schmerzen wurden immer schlimmer. Der niedergelassene Chirurg und Durchgangsarzt schickte ihn sofort ins BG-Universitätsklinikum Bergmannsheil. Die Diagnose: nekrotisierende Fasziiitis – eine rasch fortschreitende Infektion, die sich schnell ausbreitet und in die tieferen Schichten des Gewebes eindringt. Sie kann in kurzer Zeit Haut, Faszien und Muskelpartien zerstören.

Lebensbedrohliche Situation

Die Krankheit ist tückisch, weil sie oft harmlos beginnt. Bakterien, häufig Streptokokken, dringen in die Faszie ein – das ist die dünne Bindegewebshülle, die Muskeln umgibt – und setzen dort Toxine frei. Das Gewebe stirbt ab, es kommt zur Nekrose; in schweren Fällen bilden die Erreger Gase und lösen eine Sepsis aus, eine lebensbedrohliche Blutvergiftung. Selbst bei schneller und optimaler Behandlung sterben etwa 15 bis 30 Prozent der Betroffenen. Umgangssprachlich werden die krankheitsauslösenden Keime oft auch „fleischfressende Bakterien“ genannt. Aber das ist nicht zutreffend: Denn das betroffene Gewebe wird nicht durch die Bakterien selbst vernichtet, sondern durch chemische Prozesse, die sie auslösen.

Für Pietrusiak bedeutete die Diagnose sofortiges Handeln: Noch am selben Tag wurde er operiert. Weite Haut- und Gewebereale mussten entfernt werden; der Daumen war nicht zu retten. „Wir mussten schnell und radikal vorgehen, um den Patienten zu retten“, erklärte Professor Marcus Lehnhardt, Direktor der Klinik für Plastische Chirurgie und Schwerbrandverletzte. Nach dem Abtragen des geschädigten Gewebes und einer intensiven Säuberung der Wunde plante das Spezialisten-Team die Deckung der großen Wundflächen – immerhin lag der ganze Unterarm von Pietrusiak frei. „Wie ein Bild aus Körperwelten“, erinnert er sich an seine ersten Eindrücke.

Verpflanzung von Haut und Gewebestücken

Mit Hauttransplantationen allein konnten die enormen Wunden nicht gedeckt werden. Daher setzten die plastischen Chirurgen sogenannte Lappenplastiken ein. Dazu werden Gewebepartien mit Blutgefäßen von einer Körperstelle entnommen und an eine andere verlagert, um Wunden und Defekte zu verschließen. Bei Mike Pietrusiak waren zwei Lappenplastiken erforderlich. Ein Gewebestück wurde aus dem großen Rückenmuskel entnommen, ein weiteres aus der Leiste. Um das OP-Ergebnis zu stabilisieren und das sichere Einwachsen des Lappens zu ermöglichen, nähten die plastischen Chirurgen die operierte Hand in die Leiste des Patienten ein. Nach drei Wochen konnte die Hand wieder aus der Leiste gelöst werden: das Transplantat war gut angewachsen



Ambulanzuntersuchung im Bochumer Klinikum Bergmannsheil mit Patient Mike Pietrusiak.

Zehn Operationen plus Reha

Insgesamt zehnmal wurde Mike Pietrusiak operiert. Doch die Behandlung endete nicht im OP-Saal. Deutlich mehr Zeit

verbrachte er im Reha-Zentrum. Über viele Monate trainierte Pietrusiak Muskelaufbau, Beweglichkeit, Koordination und Feinmotorik, um mit seinem „neuen Arm“ wieder möglichst eigenständig Beruf und Privatleben meistern zu können. Denn eines war für den Familienvater immer klar: „Ich will wieder arbeiten – und zwar in meinem alten Job!“. Ein wirklich großes Ziel: Durch die OP hatte er zwar einen Teil seiner Greiffunktion in der linken Hand zurückgewonnen. Eine richtige Faust machen kann er aber nicht, da ein Teil des Daumens fehlt. Mit speziellen Rehabilitationsprogrammen wurde Pietrusiak wieder fit gemacht und zugleich seine Rückkehr an den Arbeitsplatz vorbereitet. In dieser Zeit verblieb er im Klinikum in stationärer Betreuung.

Nach erfolgreichen Wiedereingliederungsmaßnahmen war es dann so weit: Im September 2025 kehrte Mike Pietrusiak in seinen Job zurück – 14 Monate nach seiner Verletzung. Mittlerweile ist er wieder voll im Einsatz. Natürlich: Die Narben bleiben, die Hand und der Unterarm sind gezeichnet von den vielen Operationen. Doch Pietrusiak ist glücklich: „Ich bin dankbar, dass mir mein Leben und der Arm geblieben sind – und ich meinen kleinen Jungen wieder halten kann – das bedeutet mir alles.“

Robin Jopp

***Redaktioneller Transparenz-Hinweis:** Der Name der Bochumer Neumöbel- und Umzugsspedition – und weitere Details des Falls – sind uns bekannt, da diese inzwischen durch die DMG Medien & Consulting im Arbeitsschutz betreut wird. Der hier geschilderte Arbeitsunfall fand jedoch vor der Betreuung durch unsere Fachkräfte statt.



Von großem Interesse: Auch regional wurde viel über den Fall berichtet, hier ein Ausriss aus derwesten.de/WAZ.

Upgrades für Profis Inhouse bei Domberger



PRAXIS

An den ersten beiden Apriltagen war Markus Gronwald, Arbeitsschützer und Schulungscoach unserer DMG Medien & Consulting, beim Augsburgener Confernpartner Domberger. Impressionen, Hintergründe und Fakten zu zwei Fortbildungstagen und unseren Schulungen. Und natürlich zu Domberger.





Die „Augsburger Möbelspedition Carl Domberger“, so der vollständige Name des bayerischen Umzugsspezialisten, ist einer der größten innerhalb der Confern-Familie: Das Unternehmen beschäftigt innerhalb der gesamten Domberger-Gruppe 75 Profis, die rund 9.000 Aufträge im Jahr umsetzen und knapp 400.000 Kilometer auf den Straßen abspulen. Zudem unterhält Domberger ein breites Lagerangebot, das vom klassischen Möbellager bis zum modernen Selfstorage-Haus reicht und weit über 8.000 Quadratmeter Lagerflächen bietet.

Vor anderthalb Jahren wurde Domberger auch über die Möbeltransportbranche hinaus in der gesamten Logistikwelt und im Arbeitsschutz generell bekannt, denn der deutsche Exoskelett-Hersteller H-Trius setzte ein Pilotprojekt mit den Augsburgern um und nutzte die dort gemachten Erfahrungen zum einen für Info- und Pressaussendungen und zum anderen für die Weiterentwicklung der eigenen Produkte. Knapp ein Jahr wurden deren Skelette in der Praxis damals getestet. Das ehrliche Fazit zog Domberger-Geschäftsführer



Christoph Domberger dann bei uns im Blatt: „Einige [Mitarbeiter] sind überzeugt und tragen sie so oft wie möglich. Andere finden das eher uncool und möchten trotz der positiven Berichte ihrer Kollegen keine Exoskelette beim Umzug tragen. Die Skeptiker unter den Mitarbeitenden kommen leider erst dann auf das Exoskelett, wenn der Rücken weh tut ...“

Von Glas und Porzellan bis zu Tragetechniken

Ganz ohne Skelettunterstützung fand unsere zweitägige Schulung bei dem Umzugsspezialisten statt. Am ersten Schultag ging es um das Verpacken von Glas und Porzellan sowie Spezialverpackungen und damit auch um das Thema Übersee. Am zweiten



PRAXIS



Fotos: Domberger (5), Gronwald (3)

Tag, an dem die Fotos auf diesen Seiten hier entstanden, stand dann der Möbelwagen im Mittelpunkt: Transport- und Tragetechniken bildeten das Fundament dieses Tages. Speziell bei letzterem Programmpunkt geht es um rücken- und körperschonende Hebe- und Tragetechniken, damit gewerbliche Mitarbeiter so ressourcensparend wie möglich effektiv ihren Job nachgehen können und die eigene Gesundheit im Blick behalten.

Domberger hatte ein frisches, recht junges Team am Start, das aufmerksam zuhörte und die Theorie- und Praxistipps aufsaugte. „Es war auch alles super vorbereitet, da kann man nichts sagen“, so das knackige Statement unseres Schulungscoachs. Auch einen großzügig dimensionierten Schulungsraum für die theoretischen Teile der Qualifizierung stellte Domberger bereit. „Regelmäßig schulen wir unsere

Umzugs-Profis zu allen wichtigen Themen rund um ihr Handwerk“, kommentierte Domberger nach unserer Intensivschulung auf den Social-Media-Profilen des Unternehmens. „Ein sehr wichtiger Baustein für die Sicherung erstklassiger Qualität. Selbst die erfahrensten Kollegen können immer wieder etwas dazulernen. Danke für die kompetente und kurzweilige Vermittlung der Inhalte, Markus Gronwald.“

DMG Medien & Consulting: Schulung & Qualifizierung ohne Ausfallzeiten

Eine besonders effiziente Form der Aus- und Weiterbildung ist die Firmenschulung. Ob direkt im eigenen Betrieb, an einem Samstag oder an einem Ort der Wahl: Das jeweilige Unternehmen bestimmt die passenden Themen, unsere Coaches und Profis gestalten die Schulung so, dass sie zu den individuellen Abläufen, dem Team und den Gegebenheiten passt. Ergebnis: einheitliche Standards, weniger Reibung im Alltag und Wissen, das sofort sitzt.

So läuft die Zusammenarbeit

- Kurzbriefing: Ziele, Defizite, Zielgruppe, Rahmenbedingungen
- Trainingskonzept: Inhalte, Niveau und Ablauf – passend zum jeweiligen Betrieb
- Durchführung: vor Ort oder am Wunschort

- Transfer: gemeinsame Standards/Regeln, damit es im Alltag wirklich umgesetzt wird

Eine Weiterbildung wirkt dann am stärksten, wenn sie nicht „irgendwo“ stattfindet, sondern dort, wo sie gebraucht wird. Mit einer Firmenschulung lässt sich folglich genau das trainieren, was den jeweiligen Betrieb voranbringt: Qualität, Sicherheit, Kommunikation und klare Routinen. Das Unternehmen bestimmt die Teilnehmer passend zu Einsatzmöglichkeiten und Rollen, vom Einsteiger bis zur erfahrenen Fachkraft. Unsere Dozenten kommen nicht „von außen“, sondern wissen, wie Umzugs- und Möbellogistik wirklich funktioniert – im Büro, im Lager, beim Kunden und auf dem Lkw.

Infos und individuelle Angebote gibt es unter der Durchwahl 06145 5442-183 oder per Mail an campus@dmg-mc.com.



FotoYale

Schützt Gabelstapler vor Schäden durch Fußgänger

In der Lagerlogistik gelten Fußgänger als eines der größten Hindernisse: Beim Überfahren mit dem Gabelstapler landen sie unter den Reifen oder beschädigen die Ladung auf der Stapelgabel, wenn sie dagegen laufen. Kurz: Besser für das kleine Transportmaschinchen, wenn der Kontakt mit ihnen unterbunden wird, bevor Dellen im Lack entstehen. Flurförderzeughersteller Yale Lift Truck will jetzt die Sicherheit im Lagerhaus mit einer „Fußgängererkennung“ erhöhen. Ein neues Dashboard zeigt Fußgänger in einem Bereich von bis zu fünf Metern um den Stapler herum. Allerdings muss dafür ein Kamerasystem installiert sein, aus dem diese Daten gezogen werden. Namentlich ist das die „Yale Reliant“-Kamera zur Fußgängererkennung und die darauf aufsetzende erweiterte Version der Telemetrielösung „Yale Vision Wireless Verification“. Das Kamerasystem wurde unter Verwendung umfangreicher Bilddaten aus der Praxis entwickelt. Es passt sich an unterschiedliche Licht- und Umgebungsbedingungen an und erfasst physische Merkmale von Personen. Dies ermöglicht eine höhere Datengenauigkeit im Vergleich zur reinen Erkennung der Anwesenheit von Fußgängern anhand von Wärme.

Und jetzt genug der verdrehten Tatsachen in dieser Meldung: 12.000 bis 15.000 meldepflichtige Unfälle mit Gabelstaplern und anderen Flurförderfahrzeugen passieren jährlich allein in Deutschland, und 30 bis 40 Menschen verlieren dadurch sogar ihr Leben. Die eingeschränkte Sicht durch den baulichen Aufbau des Staplers gilt als eine der Hauptursachen für Kollisionen. Experten schätzen, dass eine bessere Ausbildung und technische Maßnahmen einen Großteil der Verletzungen und Todesfälle verhindern könnten. Yales Vorstoß ist ein Markterfolg zu wünschen.

yale.com

Biobasiert geschäumt statt mit Erdöl produziert

Schokoaufstriche ohne Palmöl? Findet man inzwischen, zum Glück gibt es Alternativen. Schaumstoff ohne Erdöl? Da wird's schon ausgesprochen schwieriger. Aber diese Varianten gibt es. Fraunhofer ICT hat jetzt sogar einen Schaumstoff entwickelt, der biobasiert ist. Deren neuen Schaumfolie, „PBS-Extrusionsschaum“, kurz „XPBS“ genannt, soll Schaumstoffproduzenten eine neue Welt eröffnen, die nachhaltig funktioniert und vor allem ohne Investitionen in neue Anlagen. Der Schaumstoff besteht aus Polybutylen-succinat und eignet sich aufgrund seines Eigenschaftsprofils als Ersatz für konventionelle Polyethylen-(PE)-Schäume und zwar in Verpackungen, Schutz- und Transportlösungen sowie in Bauanwendungen.

ccpe.fraunhofer.de

Foto: Fraunhofer



KI als Unfall- und Sturzerkennungshelfer

Gerüchten zufolge sollen in diesem Jahrzehnt bereits vier Menschen zwischen den SB-Regalen 11, 22 und 38 in den deutschen Ikea-Filialen auf immer verschwunden sein – es wird gemunkelt, dass sie immer noch mit einem Billy- oder Smärmog-Paket unter dem geschwollenen Tennisarm verletzt durch die Gänge irren.

Ikea ist dabei keine Ausnahme, heutige Waren- und Logistiklager erreichen Größen von wenigen 100 bis hin zu einigen 1.000 Quadratmetern. Es ist nicht unüblich, dass Mitarbeiter in langen Gängen oder mit großem Abstand voneinander tätig sind, beschäftigt etwa mit manuellen Eingriffen oder dem Auffinden von Gütern.

Geraten dort Mitarbeiter in eine medizinische oder körperliche Ausnahmesituation wie Herz- oder Kreislaufprobleme, einen Sturz oder ein Ausgleiten, ist schnelle



Foto: ikara.ai

medizinische Hilfe geboten. Dazu muss diese Situation klar erkannt und gemeldet werden, während die Rechte des Mitarbeiters nach DSGVO gewahrt bleiben, aber auch der Fürsorgepflicht der Arbeitgebers Rechnung getragen wird.

Die Logistikbranche kann jetzt durch kamerabasierte Methoden, die nachgeschaltete KI zum Erkennen dieser Ausnahmesituationen nutzt, deutlich sicherer und ausfallärmer arbeiten. Die Situation wird erfasst, Zeit und Umfang erkannt und gemeldet. Hilfsmaßnahmen können aufgrund der gegebenen Informationen unmittelbar eingeleitet werden.

„Computer Vision“ heißt das System, das genau so einen Überwachungsservice anbietet. Es stammt aus dem Softwarehaus Ikara und die Kameratechnik soll selbst bei schlechten Sichtverhältnissen Stürze oder ohnmächtige Menschen erkennen können.

ikara.ai



Foto: Abus

Schlossbesitzer unter sich

Unsinniges Wissen, Teil 354: In Deutschland gibt es geschätzt etwa 25.000 Schlösser und Burgen. Damit liegen wir weltweit an der Spitze, denn auch wenn in Frankreich rund 40.000 Schlösschen und Adels Häuser gezählt werden, so sind dort immens viele kleine Hütten mit in der Zählung. Dieses Datenmaterial stammt übrigens von der Deutschen Burgenvereinigung, die auch das „Europäische Burgeninstitut“

befüllt. Auch ein echt deutsches Schloss, aber a bisserl anders, ist ein intelligenter Schließer von Abus. Das „Touch 57“ versteht sich als „Neuinterpretation des klassischen Vorhangschlösses“, für das man weder einen Schlüssel noch einen Zahlencode benötigt“. Denn dieses Schloss öffnet sich ganz automatisch, sobald der Finger auf den Sensor gelegt wird. Dabei kann das Touch sowohl im Innen- als auch im Außenbereich genutzt werden, selbst eine Tauchfahrt ins Wasser – der Schließer kommt mit IP66- und IP68-Zertifizierung – beeinträchtigt nicht die Funktion. Es speichert in einem verschlüsselten Speicher 20 verschiedene Fingerabdrücke, was das Schloss auch für einen größeren Kreis von Personen zugänglich macht. Das Speichern und Löschen von Fingerabdrücken erfolgt direkt am Schloss, zwei mögliche Administratoren aktivieren diesen Modus. Die Energie bezieht das Schloss über eine kleine CR2-Batterie im Schlosskörper, die bis zu 10.000 Schließvorgänge ermöglicht. Geht die Batterieleistung zur Neige, gibt das Schloss ein eindeutiges Warnsignal von sich. Gelistet mit 45 Euro gibt es das Teil inzwischen bereits für rund 20 Euro im Markt.

security.abus.com

Ein Weg zum schlauen mehr Weg

Kühlschränke, die sprechen können, wenn die Butter gammelt? Jou. Waschmaschinen, die sich per App aus der Ferne starten lassen? Klar. Saugroboter, die Karten der eigenen Wohnung anlegen und feste Wischpläne haben? Besitzt gefühlt jeder zweite Haushalt. Doch wie schaut es in Sachen „Künstliche Intelligenz“ und „Internet of Things“ im Lagerbereich? Zum selbstständigen Lernen ist es noch ein weiter Weg, aber smarte Geräte, die gibt es bereits. Einen solchen Neuzugang präsentiert Bito Lagertechnik: Erstmals sei mit dem „Drehstapelbehälter U-Turn mit Sepioo-Display“ auf dem Mehrwegbehältermarkt eine Box mit vollintegrierter Sensorik zu haben. Der Hersteller nennt die Technologie „IOT“ („Internet of Bins“). Diese neue universelle Plattform, die soll für weitere Behälter eingeführt werden, schafft laut Bito ein „intelligentes System für Planung und Optimierung des gesamten Lieferkettenprozess“. Denn dieses „IOB“ bietet eine digitale Plattform, die dank verbauter Temperatur-, Bewegungs-, Ortungs- und LED-Sensoren in Echtzeit alle relevanten Betriebsdaten erfasst.



Foto: Bito

bito.com

Alles Platte? Hoch hinaus mit Hochhausschrank

Was der klassische DDR-Plattenbau war, braucht man niemandem zu erklären: Das Design der Wohnblöcke ist ikonisch zu nennen. Es polarisiert, wird aber heute

zunehmend als städtebauliches und kulturelles Erbe gesehen. Und das wurde jetzt sogar mit einem Kleiderschrank geadelt: „Die Fabrik“ hat ihn konzipiert und „Dein Tischler Leipzig“ baut das ungewöhnliche Produkt mit der markanten Optik. „PHM 16“ heißt der

Schrank, dass es in dieser Form tatsächlich auf dem Immobilienmarkt mehrfach gibt: „Es ist die Interpretation des Punkthochhaus PH 16, einem der höchsten Plattenbautypen des DDR Wohnungsbaus“, so Die Fabrik. „In Leipzig hat das PH 16 das Stadtbild mehrerer Stadtteile geprägt.“ Heute sei die Hälfte der Gebäude abgerissen, die übrig gebliebenen hätten im Zuge von Sanierungen ihre ursprüngliche Plattenbau Optik eingebüßt. Daher habe man sich die Archivierung dieses und anderer Gebäude in Form von Möbelstücken zur Aufgabe gemacht. Der Pferdefuß: Der Schrank kostet beinahe so viel wie der Erwerb einer Ein-Zimmer-Wohnung in so einer Platte: 28.400 Euro ruft Die Fabrik dafür auf. Da ist man platt.

diefabrik.org/product/show/118

dein-tischler-leipzig.de/referenzarchitekturmoebel-phm-16



Fotos (2): Die Fabrik



Polizei zieht um, Waffen spurlos verschwunden



Foto: Innenministerium Sachsen-Anhalt

Die Polizei Magdeburg zentralisiert seit 2025 ihre Dienststellen: Noch bis 2029 finden daher einige Umzüge und Verlagerungen für rund 1.000 Bedienstete statt.

Teile des Reviers Magdeburg, speziell die Verwaltung und bestimmte Fachbereiche, waren bereits in den vergangenen Jahren in Übergangsgebäude umgezogen. Betroffen sind unter anderem Kriminalpolizei, LKA, Behördenleitung und viele andere.

Bei diesen jetzt schon umgesetzten „Kleinumzügen“ und im Alltagsgetümmel verschwanden einige Waffen: Laut „Volksstimme“ etwa vermisst die Polizei Sachsen-Anhalts bereits einige Munition, MP5-Magazine und Granatwerfer-Teile.

Den härtesten Fall aber liefert eine Pistole, eine Glock 46 mit zwei Magazinen. Der Verlust wurde bereits Anfang 2025 im

Zusammenhang mit diesen Umzügen und Verlagerungen in der Magdeburger Polizei bekannt und die Staatsanwältin ermittelte daraufhin. Heraus kam nur: „Die Waffe war im Herbst 2024 abhanden gekommen, als Waffenschränke der Polizeiinspektion von einem Haus in einem anderen Neubau gekommen waren“, so die Ostdeutsche Allgemeine. „Noch bei einer Waffeninspektion im Februar desselben Jahres war die Dienstwaffe vorhanden.“ Mehr konnten die Ermittler dann auch nicht herausfinden, die Waffe tauchte nie auf, ein „Besitzer“ fand sich auch nicht. Ende März wurden diese Ermittlungen ergebnislos eingestellt.

Was jetzt erst einmal spektakulär klingt, denn kaum ein Medium hat einen Bericht über diese verschwundene Polizeiwaffe ausgelassen, ist es nicht wirklich: Das Nationale Waffenregister (NWR) listet 5,4 Millionen legale Schusswaffen in Deutschland in Privatbesitz. Die waffengläubigsten Deutschen sind übrigens die Rheinland-Pfälzer, gefolgt von den Bayern und Saarländern. Laut Statista kommen dazu noch einmal zwischen 20 und 40 Millionen illegaler Waffen.

Und damit nicht genug: Bislang wurden über 47.000 Diebstähle von Schusswaffen gemeldet. Bei den wenigsten davon dürfte es sich allerdings um eine so technisch ausgereifte und exklusive Pistole wie die 2019 erschienene Glock 46 handeln, von der 8.600 Stück alleine an die sachsen-anhaltinische Polizei herausgegeben wurden und die eine reine Behördenwaffe ist. Bei solchen Sammlerstücken zuckt offenbar beim Umzug auch mal ein Zeigefinger, glaubt

Ihre Redaktion

Impressum

Herausgeber:

DMG Medien & Consulting GmbH & Co. KG
Schieferstein 11 a, 65439 Flörsheim
Tel.: 0 6145 5442-400, Fax: 0 6145 5442-410
info@dmg-mc.com, www.dmg-mc.com

Druck: WIRmachenDRUCK GmbH,
Mühlbachstr. 7, 71522 Backnang

Geschäftsführung: Eckhard Weber

Chefredaktion: Marc Weinard (V.i.S.d.P.),
Tel. 0 6145 5442-405,
marc.weinard@dmg-mc.com

Anzeigenleitung, Abonnement- &

Leserbetreuung:

Thorsten Klemt, Tel. 0 6145 5442-404,
thorsten.klemt@dmg-mc.com

Gastautoren (alph.):

Frank Breitschwerdt, Robin Jopp,
Wolfgang Seidl

Mit Verfassernamen versehene Artikel sind
Meinungen des Autors, nicht die der Redakti-
on. Nachdruck, auch auszugsweise, verboten.

Layout: Netti Krumbiegel & Marc Weinard

Abo-Service:

der möbelspediteur erscheint monatlich. Der
Jahresbezugspreis beträgt für Deutschland
150,18 € inkl. Versand (zzgl. 7% MwSt.) und für
das Ausland 194,50 € inkl. Versand (MwSt.frei).
Bei Nichterscheinen des **möbelspediteur** in-
folge höherer Gewalt besteht keine Lieferver-
pflichtung und kein Anspruch auf Erstattung des
Bezugspreises.

Anzeigenpreise:

Zur Zeit gültige Preisliste 2026.

ISSN: 0047-780X

Neue Zeiten



Spezial-Linienverkehr wöchentlich
Deutschland – Spanien + zurück

Wir überwachen unsere Umzugsqualität. Zertifiziertes
Qualitäts-Management-System nach DIN EN ISO 9002

**Wir übernehmen laufend Umzugsgut-
Beiladungen – Großraumtransporte**

Oswald

Zitzelsberger

– IHR PARTNER FÜR SPANIEN –

bietet Ihnen Be- und Entladehilfe sowie Überlagernahme von
Sendungen aller Art inkl. Auslieferung und Abholung

D-93055 Regensburg
Junkerstraße 11
Tel. 09 41 / 7 83 79 - 0 • Fax 09 41 / 70 13 55
Repräsentanz Spanien
E-03570 Villajoyosa
Partida Moli De Linares No. 54
Nave 2/Solar Sesso
Tel. 0 034/965843095 Fax 965841431

**IHR FAIRER
PARTNER**

**T Ü R K E I
UMZÜGE**

*Regelmäßige Fahrten
Fullservice-Leistungen*

JUNGLING

Internationale Möbelspedition

Am Römerhof 6
78727 Oberndorf

Tel.: 0 74 23-9 20 70
Fax: 0 74 23-92 07 70



DMG Medien & Consulting GmbH & Co. KG



Schieferstein 11 A
65439 Flörsheim
Tel.: 06145/5442-400
Mail: info@dmg-mc.com