

der möbel spediteur

Das große deutschsprachige Fachmagazin für Umzug, Logistik & Storage



Vorbild Japan: Self-storage goes Hochhaus



Zwei Teenis fackeln Umzugsspedition ab



„Erzieht Eure Kunden nicht, stärker auf den Preis zu achten“



- Anzeige -

**Zum 30.9.
wechseln**

Ein Augenblick reicht:
Mit gutem Arbeitsschutz
vorbeugen.



MOVE.ON 2027

II. ImpulsTag

Mensch. Maschine. Möglichkeiten.

Impulse für die Arbeitswelt von morgen

- praxisnah und branchenbezogen -

26. Januar

Der Fachtag in Frankfurt.



In Kürze mehr unter:
moveonimpulstag.de

der
möbel
spediteur

Quecksilber im Umzugs-Lkw

Acht Menschen im Krankenhaus

Tach auch und ein herzliches Hallo,

Bettwanzen, Kleidermotten, Pelzkäfer, Flöhe, Schimmelkäfer, Staubläuse oder Staubmilben: Der Nadelfilz in der Laderaumverkleidung eines Möbelwagens kann über die Jahre zu einem Zuhause für allerlei Getier werden; alte Hasen erzählen dabei die schlimmsten Geschichten. Heute stellt ein Ungezieferbefall längst nicht mehr so eine potenzielle Gefahr dar wie vor 40 Jahren.

Ganz schadlos ist man aber im Umzugs-Lkw auch nicht immer unterwegs, wie ein wirklich krasser Fall aus dem Landkreis Esslingen zeigt, der Ende Juli bekannt wurde: Eine Familie aus Reichenbach an der Fils hatte sich einen Möbelwagen für ihren privat organisierten Umzug gemietet.

Der Sohn der Familie, ein Fünfjähriger, hatte sich während der Kistenschieberei in diesen Wagen verdrückt und spielte im Koffer herum. Unter anderem mit einer aus Kindersicht unglaublich coolen, glitzernden, faszinierenden Substanz: eben jenes Quecksilber, das in der Überschrift steht.

Der Junge hatte die „zunächst unbekannte, flüssige, metallische Substanz in einer Aussparung einer Verzurröse entdeckt (das Bild ist KI-generiert) und spielte damit, woraufhin die Eltern aufmerksam wurden“, heißt es im Polizeibericht.

Bei den Eltern gingen daraufhin die Alarmglocken an und kurz darauf auch bei der Feuerwehr, die den Anruf erhielt, was da gerade möglicherweise gefunden worden war.

20 Milliliter konnte die Feuerwehr noch aus dem Lkw sicherstellen, eine Fläche von vier Quadratzentimetern war kontaminiert. Das Problem: Quecksilber ist ein flüchtiges und sehr starkes Nervengift, das bereits bei Raumtemperatur verdampft. Und der Junge hatte seinen „Glitzerfund“ erst am Abend des Umzugstages gemacht.

20 Häuser evakuiert

Die Feuerwehr sperrte zunächst den unmittelbaren Gefahrenbereich und gab dann die Anweisung, dass insgesamt 20 umliegende Häuser mit 27 Personen vorübergehend evakuiert werden müssten.

Vom Rettungsdienst wurden acht Personen vorsorglich vor Ort untersucht und zur weiteren medizinischen Untersuchung in umliegende Krankenhäuser eingeliefert. Einen unmittelbaren Kontakt mit dem Quecksilber hatte aber lediglich der fünfjährige Junge. Weder bei ihm noch bei den anderen sieben Personen traten Vergiftungsanzeichen auf. Der gemietete Umzugswagen wurde sichergestellt und



Foto: KI-generiert

abgeschleppt. „Die Spezialisten des Arbeitsbereichs Gewerbe und Umwelt des Polizeipräsidiums Reutlingen haben die Ermittlungen aufgenommen“, heißt es zum Abschluss.

Und um hier mal eine Zahl zu nennen, was so ein Einsatz ob so einer vermeintlich kleinen Pfütze tatsächlich bedeutet: Die Feuerwehr war mit 16 Fahrzeugen und 80 Feuerwehrleuten, der Rettungsdienst mit sieben Fahrzeugen und 16 Einsatzkräften im Einsatz. Zudem rückten zwei Chemiker des Landkreises vor Ort an.

Die Betrugsmasche gegen Krügel

Ein anderes ausgesprochen ernstes Thema rollen wir auf Seite 20 aus: Alexander Von Drathen hat uns von einer gewaltigen Betrugsmasche erzählt, in deren Mittelpunkt seine Firma steht und die zu bislang (Stand: 10. Juli) 15 Anzeigen gegen sein Umzugsunternehmen Krügel geführt hat. Was im hohen Norden mit dem guten Namen eines Umzugsspezialisten passiert, wie Kunden von wem und mit welcher Masche um jeweils einige hundert Euro betrogen werden, das lesen Sie nur bei uns: Alex hatte explizit mich angefunkelt und die Details nur uns als Fachmedium der Branche (und nicht etwa der breiten Presse) erzählt.

Und auch wenn ich mich an dieser Stelle hier langsam in Dauerschleife schreibe: Danke Euch und Ihnen für das Vertrauen, dass wir solche Berichte publizieren können. Es war ein weiter Weg. **Marc Weinard, Chefredakteur (marc.weinard@dmg-mc.com)**

Highlights

EDITORIAL

Quecksilber im Umzugs-Lkw: Acht
Menschen im Krankenhaus 3

BILD DES MONATS

W „Heute muss die Glocke werden, frisch,
Gesellen, seid zur Hand“ 6

BUSINESS

„Erzieht Kunden bitte nicht, immer stärker
auf den Preis zu achten“ 14

Täter sind Kinder:
Umzugsfirma abgefackelt 19

Abzocke mit gutem Namen: Betrüger
schädigen Krügel's Ruf 20

Selfstorage goes Hochhaus
Japans Marktführer Quraz 22

Neueinsteiger Nass:
„Die Branche verändert sich rasend“ 24

„Der ruppige, alte Griesgram ist
irgendwann halt nicht mehr gefragt“ .. 26

„Ein Bett im Dornfeld“: Müller baut
12 Mitarbeiterwohnungen 27

„Sind ja alles ruppige Kerle“: Zapf-Kopf
Sven Reinholz im Podcast 28

Eine große Unbekannte: Movandus
neuer Webauftritt und App 30

Bilanz nach einem Jahr: Der Schweizer
Distributionslogistiker 31

MARKTPLATZ

Kleinanzeigen 32
Profis helfen Profis 34
Regelmäßiger Linienverkehr 36



Foto: KI-generiert

„Erzieht Eure Kunden bitte nicht, immer stärker auf den Preis zu achten“

Mit Tron Jordheim spricht nächsten Monat einer der renommiertesten Selfstorage-Spezialisten Nordamerikas auf der Fedessa-Conference in Wiesbaden. Für uns hat sich der Profi mit deutschen Wurzeln im Vorfeld viel Zeit für den Blick auf Europa und seine USA genommen.

14



Foto: Kreisbranddirektion A5

Zwei Teenies fackeln Umzugsspedition ab

Zwei 17-Jährige haben die Lagerhalle einer Umzugsspedition im oberpfälzischen Ursensollen abgefackelt. Zwei Wochen nach der Tat wurden sie gefasst.

19



Foto: Quraz

Selfstorage goes Hochhaus: Marktführer Quraz

Ahnefeld Möbellogistik baut aktuell ein achtgeschossiges Hochhaus zum Selfstorage um. Woher kommt der Plan zum Etagenbau? Natürlich aus Japan.

22

der Ausgabe 08.2026



Foto: Krügel Umzugslogistik

Abzocke mit gutem Namen Betrüger schädigen Krügels Ruf

Krügel aus Hamburg hat deutschlandweit einen der besten Namen im Umzug. Jedes Jahr räumt Alex Von Drathens Schlachtschiff Auszeichnungen und Preise ab, sei es in Vergleichstests oder bei den Move-Alliance-Bestenwertungen. Betrüger haben sich seit Monaten seine Spedition ausgeguckt für einen feigen Kundenbetrug.

20



Foto: Der Standard

„Der ruppige Griesgram ist nicht mehr gefragt“

„Frachtmeister“ geht gerade an die zweite Generation über. Junior und Senior haben dem „Standard“ ein bemerkenswertes Interview gegeben.

26



Foto: Seifert

Seifert: „Viel hat sich im Projektumzug geändert“

Carsten Seifert ist einer der renommierten Projektumzug-Consulters. 10 Jahre nach seinem letzten Kurs geht sein Seminar überarbeitet an den Start.

45

GEWERBE

Aus den Mottenkisten der Geschichte
Vor 200 Jahren: Großumzug des
bayerischen Kulturwesens
durch König Ludwig I..... 38

Neues aus dem Gewerbe..... 39

PRAXIS

Handschuhe, die schützen
Von Griffbarkeit bis Abriebfestigkeit 41
Mit KI vom Zettel zum
digitalen Formular..... 42
Seifert: „Im Projektumzug hat sich
immens viel verändert“ 44
Goesch auf Reisen: Unfall
mit Ladebordwand 48
Volle Packung, aber richtig: Durchblick
zur EU-Verordnung „PPWR“ 50

Neue Produkte 51

Glosse: „Deutschlands größter Behörden-
umzug abgeschlossen“ 53

„Neue Zeiten“ Cartoon 53

IMPRESSUM 53

Titelfotos: Schwarz, Ahnefeld Gruppe/
KI-bearbeitet, Asian Tigers, U-Haul,
Shutterstock/Crif AG

Bitte beachten Sie auch unsere Medien-
sonderveröffentlichung „Verbandsblick“
ab Seite 54 in dieser Ausgabe

„Heute muss die Glocke werden, frisch, Gesellen, seid zur Hand“



Für diese 2,6 Tonnen schwere „Friedensglocke“ hat es sich ausgeläutet: Die evangelische Kirchengemeinde Dillenburg hat sich gleich vier neue Bronzeglocken gießen lassen: Die bisherigen Stahlglocken hatten das Ende ihrer Lebensdauer erreicht und mussten vom Turm genommen werden. Diese ausgedienten Stahlglocken, darunter auch die „Friedensglocke“, waren in den Nachkriegsjahren als Ersatz für im Krieg eingeschmolzene Bronzeglocken gestiftet worden. Das Schicksal traf damals viele Kirchenglocken, denn sie bestanden aus Kupfer und Zinn, zwei Rohstoffen, die für die Rüstungsindustrie kriegswichtig waren. Diese Metalle wurden dringend benötigt, um daraus Waffen, Munition wie Granaten und Rüstungsgüter herzustellen.

Aufgrund ihrer historischen und regionalen Bedeutung – die Glocken wurden seinerzeit in der nahen Gießerei Rincker gefertigt – überließ die Gemeinde sie dem Museum „Glockenwelt“ auf Burg Greifenstein. Die Verhebung hatte der Schwerlastspezialist Dornseiff (siehe [der möbelspediteur 07.2026](#)) mit seinem Teleskopkran Felbermayr AC 45 City durchgeführt und per Toploader transportiert. Die Friedensglocke ist dabei das jetzt prominenteste Exponat der Glockenwelt: Sie schmückt den Eingang des Museums.



Pflaums pinker Lkw: „Frauen sichtbarer“

Pflaum Logistik hat einen pink lackierten Lkw in den Fuhrpark aufgenommen. Die ungewöhnliche Farbe soll „als Statement für die Branche“ fungieren, so Gesellschafterin Ruth Pflaum. „Unsere Branche ist nach wie vor stark



Fotos: Pflaum/Dainler AG

männlich geprägt. [Ich] setze mich seit Jahren dafür ein, dass Frauen in der Logistik sichtbarer werden, und habe genau dafür diese Idee vorangetrieben: „Wir brauchen mehr Weiblichkeit in unserer Flotte!“

Diese Idee unterstützten auch Stina Fagerman, Karin Rådström und Sylvia Diederichsmeier von Daimler Truck. Der 1.000ste Pflaum-Lkw wurde daher symbolisch in den auffälligen Farbmantel gehüllt: „Der pinke Lkw steht für das, was uns bei Pflaum wichtig ist: mehr Sichtbarkeit für Frauen in einer Branche, die sie dringend braucht – und eine Flotte, die den Wandel aktiv mitgestaltet.“ Pflaum ist zudem stolz darauf, mit aktuell 43 E-Lkw zu den Vorreitern der familiengeführten Unternehmen in Deutschland zu gehören.

Mehr zu Ruth Pflaum und ihren Aktivitäten gibt es in dieser Ausgabe auch im „Verbandsblick“ (ab Seite 54).



Rosebrock tritt deutschen Relocationverband „Garp“ bei

Rosebrock ist dem deutschen Relocation-Verband „Garp“ beigetreten. Ulrike Winkelmann (Bild r.) nutzte als Vertreterin des norddeutschen Umzugs-spezialisten das jüngste Treffen in Hamburg, das von der Techniker Krankenkasse ausgerichtet wurde.

In der erst 2023 gegründeten Garp, der „German Association of Relocation Professionals“, docken vermehrt Umzugslogistiker an, die sich auch auf Relocation spezialisiert haben: Zuletzt waren dies Betriebe wie AGS Global Solutions oder Donath aus Steinbach im Taunus. Rosebrock steuert jeden Schritt des Umzugsprozesses über ein etabliertes, globales Netzwerk an Partnern, von den Leistungen am Herkunftsort und der Auswahl der optimalen Transportlösung



bis hin zu den Services am Zielort. 2024 erfolgte die Rückkehr des Bremerhavener Spezialisten in die FIDI und den Erhalt der FIDI-Faim-Plus-Zertifizierung, seit 2025 ist Rosebrock Warschau wird als „IATA Cargo Agent“ akkreditiert.

„2026 bleibt höchst anspruchsvolles Jahr“: Zwischenbilanz von Bertram-Macher Kleffner



Bertram gehört zu den wenigen Betrieben der Branche, die Details aus ihrer Mitarbeiterversammlung veröffentlichen.

Mitte Juni hatte Geschäftsführer Lars Kleffner das gesamte Team über die aktuellen Entwicklungen im Unternehmen informiert. Im Mittelpunkt stand demnach „ein offener Rückblick auf die ersten sechs Monate des Jahres, die Herausforderungen der angespannten Marktlage sowie die Erwartungen für die zweite Jahreshälfte.“

Kleffners Halbjahresfazit: „2026 bleibt ein höchst anspruchsvolles Jahr.“ Um

schwierige Zeiten zu meistern, erfordere es Zusammenhalt, Einsatzbereitschaft und gemeinsames Handeln als Grundlage. „Erfolg entsteht nur, wenn alle an einem Strang ziehen.“ Trotz der Herausforderungen blicke er mit seinem Team mit Optimismus nach vorne und setze weiter auf Verlässlichkeit, Qualität und Zusammenhalt.





Bild: KI-generiert

Arbeitsmarktreport 2026: Gehälter und Zusatzleistungen für Lkw-Fahrer steigen

In Deutschland fehlen laut Bundesverband Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung derzeit mindestens 120.000 Fahrer. Die Dekra hat über 9.500 Stellenanzeigen für ihren „Arbeitsmarktreport 2026“ ausgewertet, darunter waren 350 Jobausschreibungen für Berufskraftfahrer.

Die meisten Stellenangebote stammen aus der Transport- und Logistikbranche (38,9 %), gefolgt von Jobangeboten von Personaldienstleistern (16,9 %), wobei viele der dort angestellten Fahrer im Rahmen der Arbeitnehmerüberlassung ebenfalls für Transportunternehmen unterwegs sein dürften. Darüber hinaus suchen Branchen wie Handel, Entsorgung oder Bau nach Berufskraftfahrern. Arbeitgeber stellen die Fahrer vorzugsweise in Vollzeit ein (87,7 %).

Zwei Drittel für Nah- und Regionalverkehr gesucht

Geändert habe sich über die Jahre der Einsatzradius: Auf den Nah- oder Regionalverkehr sowie auf Auslieferungsfahrten entfallen 41,7 beziehungsweise 23,4 %. Im Fernverkehr dominieren nationale Strecken (11,1 %), internationale Langstrecken spielen nur eine untergeordnete Rolle (6,3 %).

In fast neun von zehn Anforderungsprofilen beschreiben Arbeitgeber die Kenntnisse, Erfahrungen und Qualifikationen, die für die Stelle wichtig sind. Die Ladungssicherung steht an erster Stelle. Aber auch technische Grundkenntnisse sind gefragt: Jeder vierte Arbeitgeber erwartet, dass die Fachkräfte kleinere Reparaturen selbst durchführen. Wer gewerblich Fahrzeuge mit mehr als 3,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht fährt (das sind 74,9 % mit CE-Führerschein), benötigt zudem

eine Fahrerkarte und muss das digitale Kontrollgerät sicher bedienen.

Mehr als die Hälfte der Arbeitgeber spricht das Thema Berufserfahrung erst gar nicht an. Nur gut ein Drittel richtet sich an Bewerber mit einschlägiger Berufserfahrung (35,4 %) – des Öfteren mit dem Zusatz „wünschenswert“ versehen.

14,6 % der gesuchten Berufskraftfahrer sollen die ADR-Bescheinigung für Chemikalientransport besitzen, 12,9 % die Bedienung eines Ladekrans beherrschen (14,6 %). Auch ein Staplerschein ist öfters von Vorteil (14,0 %).

Sprachkenntnisse werden wichtiger

Unternehmen legen deutlich mehr Wert auf die Sprachkenntnisse als in der Vergangenheit (44,3 %). Meistens geht es allerdings darum, dass Fachkräfte die deutsche Sprache sehr gut beherrschen (36,0 %). Fremdsprachen spielen im Fahrerberuf dagegen weiterhin kaum eine Rolle.

Zu den gesuchten Skills zählt vor allem „Verlässlichkeit“, gefolgt von „Verantwortungsbewusstsein“ sowie einem „höflichen Umgang mit Kollegen und Kunden“. Körperliche Belastbarkeit wird seltener erwähnt, dafür wird in jeder zehnten Ausschreibung „psychische Belastbarkeit und Stressresistenz“ gesucht. Neben finanziellen Anreizen haben nicht-monetäre Benefits stark an Bedeutung gewonnen. Am häufigsten bieten Arbeitgeber Weiterbildungen an (41,7 %). Darüber hinaus wirbt fast jedes dritte Unternehmen mit einer modernen Fahrzeugflotte und erwähnt eine zeitgemäße Arbeitskleidung und -ausrüstung, beispielsweise mit Smartphone oder Tablet (22,6 %).

Kurz notiert

Behrendt Umzüge neu in Confern

Behrendt Umzüge aus Bargeschagen bei Rostock ist neu in Mannheimer Transportausgleichsgemeinschaft Confern.



1991 gegründet, wird der Betrieb heute von den beiden Brüdern Thomas und Martin Behrendt geleitet. Ein Bericht über die ungewöhnliche Rettung der Spedition nach Insolvenz durch Kinder des Gründers ist in **der möbelspediteur 01.2025** zu finden.

Move On: „92% der Anfragen aus der KI“

Move On Removals ist ein Umzugsdienstleister aus Melbourne in



Australien. Die Onlineausrichtung hat das Unternehmen von SEO auf KI-Erkennbarkeit umgestellt. Die Folge: 92 % der Anfragen kämen bereits über KI-Besucher. „Das ist unser bester Kanal, der bezahlte Werbung schlägt.“ Man habe so „dreimal so viele Anfragen als über den normale Suchverkehr.“ KI-Empfehlungen würden im Jahresvergleich „zehnmals mehr zählen“.

MSM: „Oscar der Selfstorage-Branche“

Modern Storage Media verleiht im Rahmen seiner „2026 Industry Awards“ die „Oscars der Selfstorage-Branche“, wie der Veranstalter seine Preisverleihung nennt.

In sechs Kategorien werden die „Anlagen des Jahres“ ausgezeichnet: Gesamtwertung, Neubau, Smart Facility, Neubau, Internationale Anlage und Umbau zählen als eigene Sparte. Alle sechs Gewinner werden im Messenger-Magazin



Foto: MSM

vorgestellt und auf der „Red Carpet Awards Gala“ ausgezeichnet, die vom 4. bis 6. November im US-amerikanischen Atlanta über die Bühne geht.

Zudem werden drei Gewinner als „Manager des Jahres“ ausgezeichnet. Im Fokus der Jury stehen Führungskräfte, die Erwartungen übertroffen und sich überdurchschnittlich engagiert haben. MSM wirbt für seine dreitägige Veranstaltung mit gleich fünf Keynote-Speakern und „einem Programm von über 60 Stunden“. Das diesjährige Programm soll so umfangreich wie noch nie ausfallen.

Neben den Keynote-Speakern und „besonderen Gästen“, so nennt es MSM, gäbe es „spannende Breakout-Sessions, eine Akquisitionsecke und eine Messehalle, die auf Interaktion und Sichtbarkeit ausgelegt ist.“ Ein Highlight der ausgesprochen exklusiven und sehr kostspieligen Veranstaltung ist ein „Deep Blue Welcome Dinner“ im Unterwasser-Bankettsaal des Georgia Aquariums, bei dem der österreichische Koch Wolfgang Puck das Menü liefert.

Ausgezeichnete Werbung: Böcker gewinnt Kreativpreis mit Louvre-Anzeige



Foto: Boecker

Böcker wurde beim diesjährigen Wettbewerb des „Art Directors Club“ für Deutschland mit einem Bronzenagel für eine freche Werbung ausgezeichnet. Von insgesamt rund 8.000 beim größten deutschen Kreativwettbewerb eingereichten Arbeiten schaffte es zunächst eine Vorauswahl von 572 auf die Shortlist. Letztlich vergab die Jury 339 Auszeichnungen an 130 Unternehmen und

93 Agenturen in Form der begehrten Nägel in Gold, Silber und Bronze sowie Grand-Prix-Auszeichnungen. Böcker erhielt den Bronzenagel in der Kategorie „Concept for Advertising – Trend-Based Communication – Topical Engagement“ für seine Louvre-Kampagne – direkt am Tag nach dem spektakulären Einbruch in das Louvre-Museum mit einem Böcker-Kran war die Kampagne entstanden, und zwar ohne Unterstützung einer Werbeagentur. Damit setzte sich Böcker gegen viele namhafte Unternehmen und Agenturen durch – und das gänzlich ohne Budget.

„Aus einem externen Krisenmoment entstand ein global gefeierter Werbecoup mit 5,9 Mio. Views und einer internationalen Berichterstattung in den wichtigsten Medien weltweit, zum Beispiel in New York Times, The Guardian oder CNN“, so Böcker in seiner Mitteilung. „Produkt, Marke und Ereignis verschmolzen zu einer glaubwürdigen Story ohne Mediabudget. Aus einem externen Krisenmoment entstand ein global gefeierter Werbecoup.“

Lagermax übernimmt Spedition Keimelmayr

Die Zustimmung der Kartellbehörden steht noch aus, hinter den Kulissen ist aber alles unter Dach und Fach: Lagermax Logistics Austria hat die Spedition Keimelmayr im österreichischen Leonding übernommen.

Keimelmayr wurde 1975 gegründet und wuchs über die Jahre zu einem mittelständischen Transportunternehmen mit aktuell rund 50 Beschäftigten. Der Jahresumsatz liegt bei 30 Millionen Euro. Der Verkauf durch den bisherigen Eigentümer Hubert Keimelmayr an Lagermax erfolgte im Zuge seiner Nachfolgeregelung: „Nach vielen erfolgreichen

Jahren war es mir wichtig, eine Lösung zu finden, die den Fortbestand unseres Unternehmens gewährleistet und gleichzeitig unseren Mitarbeitenden neue Perspektiven eröffnet.“

Der Speditionsname soll als eigene Marke bestehen bleiben, über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Alexander Friesz, Vorstand der Lagermax-Gruppe: „Die Übernahme ergänzt unser bestehendes Angebot ideal und schafft neue Möglichkeiten, unsere Kunden, insbesondere am oberösterreichischen Markt, umfassender zu betreuen.“





Foto: Gruber

KI soll bearbeiten: Nordrhein-Westfalen beschleunigt Schwertransport-Genehmigungen

Das nordrhein-westfälische Ministerium für Umwelt, Naturschutz und Verkehr, die kommunalen Spitzenverbände und die Wirtschaftsverbände haben ein Maßnahmenpaket vorgestellt, das die Genehmigungen von Großraum- und Schwerlasttransporten erleichtern und beschleunigen soll. Mit jährlich rund 120.000 Anträgen gehören Genehmigungen zu den umfangreichsten Verwaltungsverfahren im Straßenverkehr. Die Initiative war vom Landtag ausgegangen, „die bestehende Behördenstruktur zu überprüfen und Möglichkeiten

zur Optimierung der Verfahren aufzuzeigen“, so die offizielle Mitteilung des Landes. Die bislang 53 zuständigen Erlaubnis- und Genehmigungsbehörden sollen auf kommunaler Ebene zu zehn bis zwölf Behörden gebündelt werden. Ziel ist eine stärkere Spezialisierung, mehr Effizienz und eine schnellere Bearbeitung der Anträge. Zudem soll das Genehmigungsverfahren auf Basis der bundeseinheitlichen Antragsplattform VEMAGS vollständig digitalisiert und Anträge unter Nutzung von Künstlicher Intelligenz bearbeitet werden.

Kooperation: Storemore Selfstorage vermietet Turtleboxen für Umzug



Foto: Storemore

Storemore ist eine in den neuen Bundesländern heimische Selfstorage-Kette, die inzwischen auch in Bielefeld und Dortmund zwei Häuser gebaut hat – insgesamt gibt es bereits neun Selbstlagerhäuser. Und die sind jetzt laut Storemore-Mitteilung auch Turtleboxen eingezogen: „Ein Umzug ist anstrengend genug“, so die Online-Mitteilung. „Deshalb machen wir ihn ein Stück einfacher. Ab sofort erhältst Du bei Storemore die stabilen und wiederverwendbaren Transportboxen von Turtlebox.“ Die Miete für die Kisten würde bei einem Euro pro Ausleihtag beginnen.

Bremen: Selfstorage-Angebot wächst auf 32 Anbieter in der Stadt

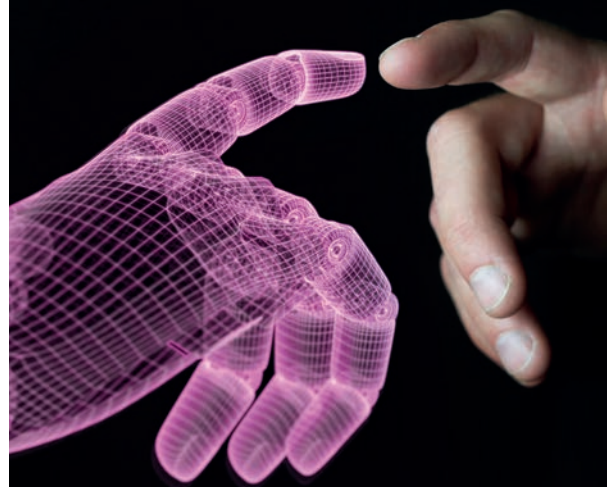
Das regionale Onlineangebot kreiszeitung.de hat sich den Selfstoragemarkt in Bremen genauer angeschaut: Demnach tummeln sich in der rund 550.000 Einwohner großen Stadt bereits 32 Selfstorages. Den Grund sieht das Onlinemagazin im Wachstum der Stadt: In den vergangenen zehn Jahren ist die Bevölkerung in der Hansestadt laut

Monitoring „Wohnen und Bauen“ des Senats um mehr als fünf Prozent gewachsen um 30.000 Einwohner angewachsen. Damit zähle Bremen zu den „deutschen Großstädten mit der dynamischsten Bevölkerungsentwicklung“.

Foto: Selfstorage Bremen



Das Allround-Talent mit dem Allround-Service



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

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

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



MoviNeo
die Umzugssoftware

Jan Krediet: neuer Standort Culemborg

Der Neumöbellogistik-Spezialist hat mit der Übernahme der Logistikaktivitäten von „De Projectinrichter“ eine neue Niederlassung in Culemborg gewonnen; für das Unternehmen ist die Übernahme „ein wichtiger Schritt für das weitere Wachstum“, so die Mitteilung. Dank der zentralen Lage des neuen Standorts könne man Kunden in den gesamten Niederlanden bei Logistikprojekten noch besser unterstützen.



Foto: Jan Krediet

Darüber hinaus würde die Spezialisierung von De Projectinrichter das bestehende Leistungsspektrum optimal erweitern und ergänzen.

„Mit der Übernahme der Logistikaktivitäten von De Projectinrichter gehen wir einen wichtigen Schritt in der Weiterentwicklung“, sagt Bas Pilon, CEO von Jan Krediet. „Der neue Standort ist eine wertvolle Ergänzung unseres landesweiten Netzwerks. Darüber hinaus passen die Aktivitäten, wie die projektbezogene Ausstattung von Büros, Schulen und anderen Organisationen, nahtlos zu unseren Dienstleistungen.“

Von Culemborg aus will man Kunden bei Logistikprojekten für Büros, Schulen und andere Organisationen unterstützen und neben dem eigentlichen Transport auch die Planung, Lagerung, Verteilung und Ausführung kompletter Innenausbauprojekte anbieten. „Damit stärken wir unsere Expertise in den Bereichen Projektlogistik, Möbellogistik, Umzüge und Lagerhaltung“, so Pilon. De Projectinrichter wurde erst Ende 2025 Teil der Heutink-Gruppe. Seit dem 1. Juli werden die Logistikaktivitäten von Jan Krediet fortgeführt, die übrigen Aktivitäten von De Projectinrichter verbleiben bei der Heutink-Gruppe.

Diebold öffnet zweiten Selfstorage-Standort in Offenburg: Diebox wächst

Diebox, die Selfstoragemarke des DMS-Betriebs Diebold, hat einen zweiten Standort eröffnet: Im Industriegebiet Offenburg-Elgersweier stehen seit Ende Juli 212 Abteile mit einer Gesamtfläche von rund 1.400 Quadratmetern für gewerbliche und private Kunden zur Verfügung. „Das neue Lager ist hell, modern und vollständig ebenerdig angelegt – das Ein- und Auslagern ist somit ohne großen Aufwand möglich“, so Geschäftsführer Pascal Ding in einer Mitteilung. Der neue Standort ist dank elektronischer Zugangskontrolle per Smartphone das ganze Jahr und rund um die Uhr von Kunden zu nutzen, das Gebäude und das Gelände sind kameraüberwacht und haben „hohe Sicherheitsstandards“. Erst vor rund einem halben Jahr war eine runderneuerte Onlinepräsenz der Diebox online



gegangen. Alle zwei Wochen bietet Diebox einen sechsstündigen „Infotag“ über sein Lagerangebot an.

Fun Fact am Rande: Vor genau 30 Jahren, im August 1996, hatte Inhaber und Geschäftsführer Pascal Ding als „Disponent und Akquisiteur“ bei Diebold angeheuert. Den Betrieb übernahm er dann 2004 und steuert seither den Umzugslogistiker.

„Erste Buchungen da“: Container-Lagerpark von Henk International vor Fertigstellung



Fotos: Henk International

Der Düsseldorfer Umzugslogistiker Henk International steht kurz vor der Fertigstellung seines Container-Lagerparks im Stadtteil Reisholz. Obwohl noch ein gutes Stück vor der Fertigstellung, seien die ersten Buchungen schon eingetrudelt, teilte das Unternehmen Ende Juli mit.

Laut eines LinkedIn-Posts soll der Lagerpark unter der Marke „Henk Möbel“ an den Start gehen. Bereits seit April

setzt Henk auf Lagerangebote im Container, direkt in der Spedition (kleines Bild u.).



Mansholt-Gruppe übernimmt DMS-Betrieb Altevogt im 100sten Jubiläumsjahr: Umzugslogistiker wächst nach Süden



Fotos: Mansholt

Altevogt hat seinen Firmensitz seit seiner Gründung in Lengerich, zwischen Osnabrück und Münster, und feiert folglich dieses Jahr sein 100-jähriges Bestehen.

Altevogt zählte früher zu den Impulsgebern unter den Umzugsspediteuren in Deutschland: 1926 von Heinrich Altevogt gegründet, war es dessen Sohn Jürgen, der früh auf Kooperationen und Gemeinschaften setzte: Er zählt sowohl zu den Gründungsvätern der Transratio als auch später der DMS, der damaligen „Deutschen Möbelspedition“. Mit der Schaffung der DMS 1968 wechselte in der Folge auch die Firmenfarbe von Rot auf Gelb. Sein Sohn Uwe ist die dritte Generation der Familie Altevogt. Und auch er setzt auf große Gemeinschaften, in diesem Fall auf die der Wirtschaftsvereinigung Steinfurt, in der Altevogt aktives Mitglied ist.

Die Übernahme von Altevogt schließt auch einen anderen Kreis: „In der Türkei haben sich damals bereits Lkw von Clüver und Altevogt in der Wüste auf dem Weg nach Teheran getroffen“, erzählt Nico. „Jetzt gehören beide Unternehmen zusammen.“ (kleines Bild u. l.) Unser Bild oben zeigt Nico Mansholt mit Uwe Altevogt.

Sie machen weiter: Die Mansholt-Gruppe übernimmt mit dem DMS-Betrieb Altevogt einen weiteren mittelständischen Umzugslogistiker und dehnt sich damit konsequent nach Süden aus.

„Wir übernehmen im Rahmen eines Asset-Deals zum 1. September den Geschäftsbetrieb der Spedition Altevogt und führen diesen weiter“, so Geschäftsführer Nico Mansholt. „Somit ist die Nachfolge von Uwe Altevogt geregelt.“ Mansholt übernimmt alle 15 Mitarbeiter, den gesamten Fuhrpark sowie ein Möbel- und Containerlager.

Der neue Mansholt-Standort liegt in Nordrhein-Westfalen und damit rund 120 Kilometer vom Stammsitz in Ganderkesee entfernt: „Das Einzugsgebiet ist für uns eine interessante Bereicherung und gibt uns neue Perspektiven“, so Nico Mansholt. „Wir freuen uns auf die Zukunft und das Zusammenwachsen unserer Teams und Abläufe. Wir sind startklar.“



Unterwegs traf man einen



„Erzieht Eure Kunden nicht, immer stärker auf den Preis zu achten“

Mit Tron Jordheim spricht einer der renommiertesten Selfstorage-Spezialisten Nordamerikas auf der Fedessa-Conference in Wiesbaden. Für uns hat sich der Profi mit deutschen Wurzeln vorher viel Zeit für den Blick auf Europa und seine USA genommen.



Tron, danke, dass wir im Vorfeld über Deine Erfahrungen reden können, die Du im Herbst als Speaker auf die Fedessa Conference in Wiesbaden bringst, dem wichtigsten und größten europäischen Treffen der organisierten Selfstorage-Branche. Was können die Teilnehmer von Deinem Vortrag auf der Fedessa erwarten?

Tron Jordheim: Ich möchte in meinem Vortrag über etwas sprechen, das viele Selfstorage-Betreiber meiner Meinung

nach ganz unbewusst tun: Sie erziehen ihre Kunden dazu, immer stärker auf den Preis zu achten und gezielt nach Schnäppchen zu suchen.

Natürlich gibt es Situationen, in denen Preiswettbewerb absolut sinnvoll ist. Wenn in einem Markt ein deutliches Überangebot herrscht, können aggressive Preise notwendig sein, um die Auslastung hoch zu halten. Aber in vielen Teilen Europas ist die Situation eine andere. Die Nachfrage ist vielerorts nach wie vor stark genug, dass Betreiber

selbst entscheiden können, welche Art von Kunden sie anziehen möchten.

Seit inzwischen 25 Jahren arbeite ich mit Selfstorage-Unternehmen daran, ihren Ertrag zu steigern. Dabei habe ich immer wieder festgestellt, dass eine der größten Chancen gar nicht unbedingt in höheren Mieten liegt. Viel wichtiger ist oft, Kunden zu gewinnen, die Komfort, Vertrauen, Sicherheit und guten Service höher bewerten als den niedrigsten Preis.

Genau hier liegt allerdings auch die Herausforderung: Viele Marketingmaßnahmen ziehen unbeabsichtigt genau die falschen Kunden an. Wer ständig mit Rabatten wirbt, immer neue Sonderaktionen startet und fast ausschließlich über den Preis kommuniziert, bringt dem Markt bei, nach dem günstigsten Angebot zu suchen, statt den eigentlichen Wert der Leistung zu erkennen. Solche Kunden bleiben häufig kürzer, haben einen geringeren Customer Lifetime Value und lassen sich nach Ablauf einer Aktion deutlich schwerer halten.

Mir geht es deshalb keineswegs darum, Rabatte grundsätzlich abzulehnen. Sie haben durchaus ihre Berechtigung. Entscheidend ist vielmehr zu verstehen, wann preisorientiertes Marketing dem Unternehmen wirklich hilft – und wann es langfristig den Wert des eigenen Kundenstamms langsam, aber stetig untergräbt. Wenn Nordamerika Europa eine Erfahrung mit auf den Weg geben kann, dann diese: Überlegen Sie sehr bewusst, welche Kunden Sie Ihrem Unternehmen beibringen anzuziehen. Hat sich ein Markt erst einmal daran gewöhnt, dass vor allem über

den Preis verkauft wird, lässt sich diese Erwartung später nur schwer wieder verändern.

Ich bin überzeugt, dass genau darin heute eine der einfachsten und wirkungsvollsten Möglichkeiten liegt, den Unternehmenswert zu steigern. Viele der klassischen Stellschrauben zur Gewinnverbesserung wurden längst genutzt. Kunden anzusprechen, die länger bleiben, mehr Wert schätzen und nicht ausschließlich auf den Preis schauen, könnte eine der größten Chancen sein, die vielen Betreibern noch offensteht.

Sind die Amerikaner – dort wurde das Prinzip schließlich in den 1960er Jahren erfunden – den Europäern beim Selfstorage noch voraus?

Jordheim: Darauf kann ich eigentlich keine wirklich faire Antwort geben. Mein Blick auf den europäischen Selfstorage-Markt ist immer noch der eines Außenstehenden. Ich habe in den vergangenen Jahren einfach nicht genügend Zeit damit verbracht, Anlagen in verschiedenen Ländern zu besuchen, um den täglichen Betrieb wirklich vergleichen zu können. Websites anzuschauen und mit Betreibern zu sprechen vermittelt zwar einen guten ersten Eindruck – aber eben nur einen Teil des Gesamtbildes. Bevor ich weitreichende Vergleiche ziehen würde, möchte ich lieber vor Ort sein, Anlagen besichtigen, mit Mitarbeitern sprechen und auch selbst einmal als Interessent auftreten. Trotzdem gibt es einige Bereiche, in denen Nordamerika auf einen großen Erfahrungsschatz zurückgreifen kann. Ein Beispiel ist der rechtliche Umgang mit säumigen Mietern, Pfandrechten und Versteigerungen. Über viele Jahre haben Betreiber, Branchenverbände und Gesetzgeber gemeinsam daran gearbeitet, klare Verfahren zu entwickeln. Perfekt ist dieses System sicher nicht. Aber eindeutige Regeln schaffen Sicherheit und ermöglichen es den Betreibern, konsequent zu handeln und gleichzeitig die Rechte aller Beteiligten zu schützen. Je weiter sich der europäische Self-Storage-Markt entwickelt, desto wichtiger

werden aus meiner Sicht vergleichbar klare rechtliche Rahmenbedingungen. Davon abgesehen halte ich die Frage „Amerika oder Europa?“ eigentlich für wenig hilfreich. Denn ich sehe durchaus einige Dinge, die europäische Betreiber heute schon ausgesprochen gut machen.

Was mir sofort auffällt, ist das Thema Markenauftritt. Viele kleine und mittelständische Unternehmen haben eine eigene Persönlichkeit entwickelt. Ihre Websites spiegeln wider, wer sie sind und welche Menschen sie ansprechen möchten. Sie wirken nicht wie eine Kopie des Wettbewerbs. Das vermisste ich in Nordamerika manchmal. Dort sehen sich viele Websites inzwischen so ähnlich, dass sie nahezu austauschbar geworden sind. Wenn alle gleich aussehen, fällt es Kunden schwer, einen Grund zu finden, warum sie sich gerade für dieses Unternehmen entscheiden sollten.

Beeindruckt hat mich außerdem die Qualität vieler europäischer Neubauten und Umnutzungsprojekte. Soweit ich das bisher beurteilen kann, wird hier großer Wert auf durchdachte Planung, hochwertige Bauqualität und langfristige Nachhaltigkeit gelegt. Das sieht man den Anlagen an.

Deshalb würde ich auch gar nicht sagen, dass Europa ‚aufholen‘ muss. Europa macht vieles gerade deshalb gut, weil es Europa ist. Es wäre aus meiner Sicht ein Fehler, einfach zu versuchen, Nordamerika zu kopieren. Viel wichtiger ist es, sich auf das zu konzentrieren, was erfolgreiche Self-Storage-Unternehmen schon immer ausgezeichnet hat: ihre Kunden wirklich zu verstehen. Die Technologie wird sich weiter rasant

entwickeln. Automatisierung, Künstliche Intelligenz, digitale Vermietungsprozesse und ferngesteuerte Standorte bieten enorme Möglichkeiten. Aber all diese Werkzeuge sollten das Kundenerlebnis verbessern – nicht den persönlichen Gedanken

dahinter ersetzen. Wenn europäische Betreiber moderne Technologie mit einem Kundenerlebnis verbinden, das zu ihrer eigenen Kultur und zu ihren lokalen Märkten passt, dann glaube ich, dass Europa die Chance hat, etwas zu schaffen, das in manchen Bereichen sogar stärker sein

könnte als das, was wir in Nordamerika aufgebaut haben.

In Europa entstehen zunehmend eingeschossige Drive-up-Anlagen. Wie bewertest Du diese Entwicklung, die bei Euch in Amerika seit Jahrzehnte zum festen Selbstlagerangebot gehört?

Jordheim: Ich glaube nicht, dass es darauf eine einfache Ja-oder-Nein-Antwort gibt. Wenn es in einem Markt eine ausreichende Nachfrage nach diesem Anlagentyp gibt, dann spricht auch nichts dagegen, ihn zu bauen. Drive-up-Anlagen bieten den Kunden einen enormen Komfort.

Wer regelmäßig an seinen Lagerraum muss – etwa kleine Unternehmen, Handwerksbetriebe oder Menschen, die Werkzeuge, Material oder Waren lagern – schätzt es sehr, direkt bis vor die Einheit fahren, ein- oder ausladen und wenige Minuten später wieder unterwegs sein zu können. Für viele Kunden ist genau dieser Komfort ein echter Mehrwert, und ich bin überzeugt, dass sie auch bereit sind, dafür zu bezahlen.

„Ich lehne Rabatte nicht grundsätzlich ab. Sie haben ihre Berechtigung. Entscheidend ist, wann preisorientiertes Marketing wirklich hilft und wann es das eigene Geschäft untergräbt.“

Tron Jordheim,
Selfstorage-Spezialist

Gleichzeitig hat Europa einen entscheidenden Unterschied zu Nordamerika: Bauland ist vielerorts deutlich knapper. Eine eingeschossige Drive-up-Anlage benötigt wesentlich mehr Fläche. Die Baukosten pro Quadratmeter mögen zwar niedriger sein, aber auf demselben Grundstück lässt sich langfristig meist deutlich weniger Umsatz erzielen. Ein drei- oder viergeschossiges Gebäude nutzt das Grundstück einfach wesentlich effizienter. Deshalb würde ich sehr genau prüfen, ob es in einem Markt tatsächlich genügend Nachfrage nach dieser speziellen Form des Self Storage gibt, bevor man zu viele solcher Anlagen entwickelt. Trotzdem glaube ich, dass Drive-up-Anlagen eine echte Bereicherung für den europäischen Markt sein können. Sie sprechen eine Kundengruppe an, deren Bedürfnisse sich von denen klassischer Self-Storage-Kunden unterscheiden.

Wenn ich heute eine solche Anlage in Europa planen würde, würde ich allerdings nicht einfach ein amerikanisches Konzept kopieren. Gerade an vielen neueren europäischen Projekten gefällt mir, dass sie sich harmonisch in ihre Umgebung einfügen und nicht wie reine Gewerbebauten wirken. Genau diesen Gedanken würde ich auch bei einer Drive-up-Anlage weiterführen. Ich würde über Gründächer nachdenken, über Photovoltaik, eine ansprechende Begrünung, Fahrradstellplätze oder vielleicht sogar über einen kleinen Bereich, in dem jemand mit seinem Hund kurz verweilen kann. Keine dieser Ideen vermietet unmittelbar einen zusätzlichen Lagerraum. Aber sie schaffen Orte, an denen Menschen sich wohlfühlen und die auch von der Nachbarschaft positiv wahrgenommen werden. Genau das ist für mich eine der großen Stärken Europas: Nehmen Sie die Grundidee aus Nordamerika – aber machen Sie etwas Eigenes daraus. Etwas, das unverkennbar europäisch ist. Ich könnte mir gut vorstellen, dass das Ergebnis am Ende sogar besser wird als das, was wir in Nordamerika gebaut haben.

Wie muss sich Sicherheit weiterentwickeln, wenn immer mehr



Anlagen ohne Personal vor Ort oder vollständig aus der Ferne betrieben werden?

Jordheim: Jeder technologische Fortschritt eröffnet neue Möglichkeiten – leider nicht nur für Betreiber, sondern auch für Menschen mit kriminellen Absichten. Je mehr wir auf ferngesteuerte, hybride oder vollständig unbemannte Anlagen setzen, desto mehr müssen wir davon ausgehen, dass sich auch diejenigen weiterentwickeln, die versuchen, diese Systeme auszunutzen. Das gehört schlicht zur Realität jeder neuen Technologie.

Die gute Nachricht ist: Auch die Sicherheitstechnik entwickelt sich rasant weiter. Künstliche Intelligenz macht moderne Videoüberwachung heute deutlich leistungsfähiger als noch vor wenigen Jahren. Systeme können ungewöhnliche Aktivitäten erkennen, Muster analysieren und Betreiber warnen, lange bevor einem Menschen überhaupt auffallen würde, dass etwas nicht

stimmt. Richtig eingesetzt bietet diese Technik enormes Potenzial, Diebstähle zu verhindern, die Sicherheit zu erhöhen und sowohl Kunden als auch Betreiber besser zu schützen.

Ich habe durchaus Bedenken, wenn hochentwickelte KI-Überwachung flächendeckend im öffentlichen Raum eingesetzt wird. Innerhalb einer privat betriebenen Selfstorage-Anlage, deren Aufgabe es ist, Menschen und ihr Eigentum zu schützen, sehe ich diese Technologie dagegen als einen wichtigen Teil der Lösung.

Trotzdem glaube ich nicht, dass Technik den Menschen vollständig ersetzen kann. Es wird auch in Zukunft Situationen geben, in denen es sinnvoll ist, wenn Mitarbeiter die Anlage regelmäßig kontrollieren oder Sicherheitsdienste ihre Rundgänge machen. Wenn diese Kosten von Anfang an im Geschäftsmodell eingeplant sind, sollte man sie nicht als Scheitern der Automatisierung betrachten. Sie gehören vielmehr

zu einem sicheren und vertrauenswürdigen Kundenerlebnis.

Technologie hilft uns, effizienter zu arbeiten. Aber sie ersetzt niemals gutes Urteilsvermögen.

Die Menschen, die versuchen, unsere Systeme zu überwinden, lernen ständig dazu. Deshalb müssen auch wir bereit sein, ihnen immer einen Schritt voraus zu sein.

Könnte das Konzept der von Dir ausgerichteten Selfstorage ‚Hawai‘i UnConference‘ auch in Europa funktionieren? Oder sind wir Europäer dafür vielleicht einfach zu ernst?

Jordheim: Ich glaube ehrlich gesagt, dass dieses Konzept überall funktionieren kann. Die ‚Self-Storage Hawai‘i UnConference‘ war nie als Urlaub mit

ein bisschen Konferenzprogramm gedacht. Sie wurde entwickelt, um bessere Gespräche möglich zu machen.

Die Idee ist eigentlich ganz einfach: Man bringt eine kleine Gruppe engagierter Selfstorage-Betreiber an einen besonderen Ort – einen Ort, der weit genug vom Alltag entfernt ist, damit die Menschen wirklich abschalten können. Einen Ort, an dem nicht alle paar

Der US-Profi mit Thüringer Wurzeln: „Ich hatte viele Sommer in Deutschland“

„Ich hoffe, diese Gedanken geben Ihnen einen kleinen Eindruck davon, warum ich mich so sehr darauf freue, zur Fedessa zurückzukehren – und warum es für mich etwas ganz Besonderes ist, wieder nach Deutschland zu kommen. Für mich ist diese Reise weit mehr als nur ein weiterer Vortrag auf einer Konferenz. Meine Wurzeln liegen zu einem großen Teil in Europa. Mein Name ist doch europäisch.

Mein Vater wurde in Norwegen geboren und lebte dort bis Mitte zwanzig, bevor er als Student in die USA ging. Meine Mutter wuchs in Thüringen auf und verließ Deutschland im Alter von achtzehn Jahren als Flüchtling während der ersten Jahre des Zweiten Weltkriegs. Die beiden lernten sich in New York kennen, heirateten und zogen anschließend zurück nach Norwegen, wo sie bis etwa ein Jahr vor meiner Geburt lebten. Deshalb hatte ich das große Glück, als Kind viele Sommer in Norwegen und Deutschland verbringen zu dürfen. Damals war mir wahrscheinlich gar nicht bewusst, wie sehr mich diese Erlebnisse geprägt haben. Und irgendwie schien die Geschichte uns immer wieder einzuholen.



Im Sommer 1968 waren wir gerade in Deutschland zu Besuch, als sowjetische Truppen in die Tschechoslowakei einmarschierten und den Prager Frühling beendeten. Bei späteren Reisen besuchte ich den Heimatort meiner Mutter in der damaligen DDR und überquerte mehrfach den Checkpoint Charlie zwischen Ost- und West-Berlin. Solche Erlebnisse vergisst man nicht. Sie begleiten einen ein Leben lang.

Auch später blieb Deutschland ein wichtiger Teil meines Lebens: Während meines Studiums verbrachte ich hier ein Sommersemester. Einige Jahre danach reiste ich immer wieder durch Westdeutschland, weil ich Hundehunde für Polizeibehörden, Züchter, Hundesportler und private Halter in den USA importierte und ausbildete. Dabei lernte ich viele Regionen des Landes kennen – vor allem aber viele bemerkenswerte Menschen.

Bis heute habe ich Familie in Europa, und ich fühle mich Deutschland nach wie vor eng verbunden. Deshalb ist es für mich jedes Mal eine Freude, zurückzukommen. Und ganz ehrlich: Ich genieße jede Gelegenheit, mein Deutsch wieder zu sprechen. Zuhause bekomme ich dazu leider viel zu selten die Möglichkeit.

Umso mehr bedeutet es mir, dass ich in diesem Jahr bei der Fedessa in Wiesbaden sprechen darf. Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie nach meinem Vortrag auf mich zukommen und Hallo sagen. Denn am meisten freue ich mich gar nicht auf meinen eigenen Vortrag, sondern auf die Gespräche danach. Als ich das diesjährige Programm gesehen habe, war sofort klar: Die Fedessa hat wieder eine außergewöhnliche Gruppe von Referenten und Betreibern zusammengebracht. Ich bin überzeugt, dass wir alle voneinander lernen werden. Bis dahin wünsche ich Ihnen eine gute Zeit.“

Tron Jordheim gehört seit mehr als 25 Jahren zu den erfahrensten Beratern der internationalen Self-Storage-Branche. Er unterstützt Betreiber dabei, Umsatz, Ertrag und Kundenerlebnis nachhaltig zu verbessern – mit einem besonderen Fokus auf Vertrieb, Marketing, Revenue Management und operative Exzellenz.

Im Laufe seiner Karriere hat er mit Selfstorage-Unternehmen unterschiedlichster Größe in Nordamerika und Europa zusammengearbeitet und auf internationalen Fachveranstaltungen in den USA, Kanada, Großbritannien, Spanien und Hongkong referiert. Darüber hinaus ist er Gründer der ‚Self-Storage Hawai‘i UnConference‘, einem innovativen Veranstaltungsformat, das den Austausch und die Zusammenarbeit innerhalb der Branche in den Mittelpunkt stellt.

Minuten das Telefon klingelt oder ständig neue E-Mails Aufmerksamkeit verlangen. Entscheidend ist dabei die Zeit. Auf einer klassischen Konferenz begegnet man sich oft nur zwischen zwei Vorträgen oder beim schnellen Kaffee in der Pause. Das reicht selten aus, um echte Beziehungen aufzubauen. Deshalb dauert die

UnConference mehrere Tage. Am ersten Tag kommen alle erst einmal an, lassen den Alltag hinter sich und gewöhnen sich an die neue Umgebung. Danach beginnt etwas Interessantes zu passieren. Aus Kollegen werden Gesprächspartner. Aus Networking werden

Beziehungen. Die Gespräche werden länger, ehrlicher und oft auch persönlicher. Plötzlich sprechen Betreiber über Herausforderungen, die sie auf einer normalen Konferenz wahrscheinlich nie erwähnen würden. Das Vertrauen wächst nicht in fünf Minuten – sondern über mehrere gemeinsame Tage. Genau diese Gespräche werden am Ende oft zum wertvollsten Teil der gesamten Veranstaltung.

Falls es Vorträge gibt, dann eher in Form von Workshops oder Seminaren. Niemand sitzt stundenlang da und hört einer PowerPoint-Präsentation zu. Viel wichtiger sind gemeinsame Diskussionen, Brainstormings und Mastermind-Runden, bei denen jeder etwas beitragen kann. Und ehrlich gesagt glaube ich, dass Europa für dieses Konzept sogar besonders gut geeignet ist.

Was ich an vielen europäischen Kulturen immer bewundert habe, ist die Fähigkeit, sich bewusst Zeit zu nehmen. In Deutschland gibt es den Spaziergang – einen Spaziergang, bei dem es

gar nicht darum geht, möglichst schnell irgendwo anzukommen. In Dänemark kennt jeder Hygge, dieses Gefühl von Gemütlichkeit, Ruhe und einem entspannten Abend mit einem guten Buch oder Freunden. In Spanien gehört die Sobremesa dazu – das lange Gespräch nach dem Essen, das manchmal wichti-

ger ist als das Essen selbst. Und in Norwegen setzen sich Menschen einfach in die Sonne und genießen den Moment, ohne das Gefühl zu haben, ständig etwas Produktives tun zu müssen.

Das sind keine netten Eigenheiten. Sie erinnern uns daran, dass gute Ideen, kluge Entscheidungen und starke Beziehungen oft genau

dann entstehen, wenn wir aufhören, von einem Termin zum nächsten zu hetzen. Eigentlich schlage ich also gar nichts Neues vor. Ich möchte diese Haltung einfach auf unsere Branche übertragen. Würde also eine ‚UnConference‘ in Europa funktionieren? Davon bin ich überzeugt. Und falls Europäer tatsächlich etwas zurückhaltender oder ernster sein sollten – wie man manchmal hört –, dann ist das vielleicht sogar ein zusätzlicher Grund, einen Ort zu schaffen, an dem Menschen entspannen, Vertrauen aufbauen und sich jenseits von Visitenkarten und Elevator Pitches wirklich kennenlernen können.

Der konkrete Veranstaltungsort ist dabei fast zweitrangig. Europa bietet unzählige wunderschöne Regionen mit einer faszinierenden Kultur und genau der richtigen Distanz zum Büroalltag. Ob Island, Sardinien, Lappland, Marokko oder ein Ort, an den ich selbst noch gar nicht gedacht habe, spielt letztlich keine große Rolle.

Wichtig ist etwas anderes: genügend

Zeit und genügend Vertrauen, damit aus Konferenzteilnehmern eine echte Gemeinschaft wird.

Mir gefällt außerdem der Gedanke, die Familien einzubeziehen.

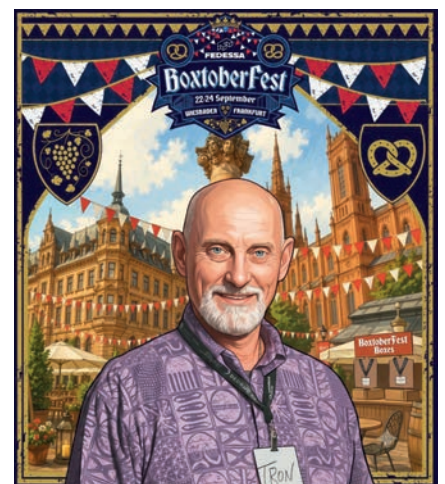
Eines der schönsten Erlebnisse bei der ‚Hawai‘i UnConference‘ ist für mich zu sehen, wie Ehepartner und Kinder Teil der Erfahrung werden. Beruf und Familie müssen nicht immer strikt voneinander getrennt sein. Im Gegenteil: Es ist schön, wenn unsere Familien verstehen, warum wir diese Branche so mögen und die Menschen kennenlernen, mit denen wir teilweise seit vielen Jahren zusammenarbeiten. Deshalb bleiben die Nachmittage und Abende bewusst frei. Genau dann entsteht die eigentliche Magie. Familien genießen gemeinsam ihre Zeit. Kollegen setzen ihre Gespräche fort und gehen viel tiefer auf die Themen ein, die sie wirklich beschäftigen. Anbieter und Sponsoren lernen die Menschen hinter den Unternehmen kennen und verbringen Zeit miteinander – ganz ohne festen Zeitplan.

Deshalb glaube ich, dass dieses Konzept in Europa nicht nur funktionieren würde. Europa weiß bereits, wie wichtig es ist, auch einmal abzuschalten. Europa versteht, dass Entschleunigung oft zu besseren Ideen und besseren Beziehungen führt. Alles, was wir noch tun müssen, ist, diese Idee ganz bewusst auch auf unsere Geschäftswelt anzuwenden.

Also – warum nicht? Wo veranstalten wir die erste europäische ‚UnConference‘?

„Hochentwickelte KI-Überwachung in einer Selfstorage-Anlage, ist ein wichtiger Teil der Lösung. Trotzdem glaube ich nicht, dass Technologie den Menschen dort vollständig ersetzen kann.“

Tron Jordheim,
Selfstorage-Spezialist





Fotos: Kreisbranddirektion AS

Täter sind Kinder: Umzugsfirma abgefackelt

Unbekannte hatten im Juni die Lagerhalle einer Umzugs-
spedition im oberpfälzischen Ursensollen abgefackelt. Den
entstandenen Sachschaden schätzte die Polizei auf
rund 500.000 Euro. Zwei Wochen nach der Tat wurden zwei
17-Jährige gefasst – weil sie erneut am Brandort zündelten.

Ermittelt wird gegen das Duo wegen vorsätzlicher Brandstiftung, beide sitzen seit
der Festnahme in Untersuchungshaft. Über das Motiv herrscht Unklarheit.
Nach dem Löschen des Brandes wurde das Gelände von der Polizei weiter beobach-
tet, die Festnahme erfolgte jedoch durch einen Polizisten, der sich rein zufällig und
privat dort befunden haben soll. Das jugendliche Duo hatte sich erneut Zutritt zum
Gelände verschafft. Neben mehreren Brandstellen war der Polizei bei der Festnah-
me auch ein Feuerlöscher im Gebüsch in die Hände gefallen. Zudem soll es „weitere
Gegenstände im Umfeld des Tatorts“ gegeben haben, die auf vorsätzliche Brand-
stiftung schließen ließen.

Die Lagerhalle in Ursensollen war am 12. Juni heruntergebrannt. In ihr parkte unter
anderem ein Lkw, zudem waren laut eines Medienberichts des Bayerischen Rund-
funks Werkzeuge, Gasflaschen und Holzmöbel in der Halle gelagert worden.



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 Umzugsspe-
dition sind in einer benutzerfreund-
lichen App vereint.

Warum MoviNeo Go?

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

Effizient: Sparen Sie Zeit und Auf-
wand bei der Auftragsabwicklung.

Intuitiv: Modernes, benutzerfreund-
liches Design für einen schnellen
Einstieg.

Erleben Sie die Zukunft des mobilen
Arbeitens mit MoviNeo Go. Verein-
baren 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

 **MoviNeo**
die Umzugssoftware

Abzocke mit gutem Namen Betrüger schädigen Krügel's Ruf

Inzwischen ist sein Umzugsunternehmen 15-mal wegen Betrug angezeigt worden – und jedes Mal kann Alex von Drathens Krügel absolut nichts dafür. Denn Kriminelle nutzen seinen guten Ruf und das Firmenrenommee für Betrug.

Krügel aus Hamburg hat sich deutschlandweit einen der besten Namen im Umzug erarbeitet. Jedes Jahr räumt Alex Von Drathens Schlachtschiff Auszeichnungen und Preise ab, sei es in Vergleichstests oder bei den Move-Alliance-Bestenwertungen. Betrüger haben sich seit Monaten seine Spedition ausgeguckt für einen unglaublich fiesen Kundenbetrug. Unserem Gespräch gingen mehrere Mails mit dokumentierten Betrugsfällen voraus, bei denen wir einsehen konnten, wie der Kontakt zwischen Trickdieben und ihren Opfern zustandekam und wie man sich als falscher Krügelmitarbeiter ausgab. Der Reihe nach.

Erst ein Serverhack, dann der Betrug

Anfang des Jahres wurde Krügel zweimal gehackt – zuerst wurde die Website gekapert. In der direkten Folge warf der Serverbetreiber Krügel dann von seinem Server. Der zweite Überfall folgte durch eine Phishing-Mail. „Das wurde recht schnell alles behoben und aus Sicht unserer IT ist alles schnell zurückgespielt worden“, sagt Geschäftsführer Alexander Von Drathen. Dennoch muss über Wochen irgendetwas im Verborgenen passiert sein, denn auf einmal trudelte eine Anzeige bei ihm ein: Ein vermeintlicher Kunde habe eine Anzahlung für einen Transportauftrag bei Krügel geleistet, aber danach habe sich das Unternehmen nicht mehr bei ihm gemeldet und auch den Auftrag nicht ausgeführt. Das sei Betrug, so der Kunde.

Und zeigte den Vorgang an.

So ging es über Wochen: Bis Anfang Juli landeten 15 Anzeigen wegen Betrugs bei Krügel auf dem Schreibtisch des Umzugsmachers. Der Vorgang war immer derselbe: Kunden hätten eine Anzahlung bei Krügel für einen Auftrag geleistet, meist im Wert von weit unter 1.000 Euro. Doch nach einer Überweisung brach der Kontakt ab, niemand meldete sich mehr.

Alexander Von Drathen und sein Team fingen aber schon nach der ersten Anzeige an zu recherchieren, was für ein Betrug da stattgefunden hat. Recht zügig erkannten sie den Trick: Zum einen könnten während der Übernahme der Website echte Kundendaten abgeflossen sein – schließlich setzt Krügel seit Jahren auch auf digitale Anfragen. Der zweite Verdacht fokussierte sich auf klassische Fake-Anfragen und die führten zu einem Betrug auf kleinanzeigen.de: Dort sollte ein hochwertiger Flügel verschenkt werden. Natürlich nur in gute Hände abzugeben, ein teures Stück, der Mann sei verstorben, die Frau regle jetzt den Nachlass und so weiter.

Menschen, die sich auf diese Online-Anzeige hin gemeldet hatten, wurden sehr aufwendig per Mail von den Kriminellen „betreut“, wie die uns vorliegenden E-Mails klarmachen: Das teure Musikinstrument werde natürlich verschenkt, aber der Transport müsse zwingend mit dem Spediteur ausgeführt werden, mit dem die Spenderin gute Erfahrungen gemacht hatte: Krügel natürlich.

In der Folge wurde der Kontakt dann recht krude: Nach dem Einverständnis,

dass die Spenderin die Zieladresse und den Namen des glücklichen „Gewinners“ an ihren Haus- und Hofspediteur weitergeben dürfte für den Auftrag, meldete sich dieser per Mail. Und zwar ausschließlich per Mail. Die Telefonanlage sei aktuell gestört und mit einer Mobilfunknummer dürfe man nicht mit Kunden kommunizieren. Wie heute klar ist, haben sich viele Kirchen, Gemeinden, Schulen, Universitäten, Musikschulen und sogar ein Kirchenhospiz auf die Anzeige hin gemeldet.

Fake-Angebote mit vielen Schreibfehlern

Die Mails folgten dem klassischen Scammer-Handbuch, viele Gefühle und vorgebliche Krankheiten in den Ring geworfen, sodass einige Kunden die Mär glaubten und tatsächlich zahlten. Kaum ein Angebot für den Transport ist jedoch fehlerfrei: In den uns vorliegenden Dokumenten wird die Speditionsfirma gerne einmal „Krüegel“ geschrieben, der Abholort sei etwa „Nuremberg“ (nicht Nürnberg) und korrekte Mehrwertsteuerausweise finden sich gar nicht.

Dass es letztlich zu „nur“ 15 Anzeigen gegen Krügel wegen vermeintlichen Betrugs kam, liegt an einer anderen Tatsache: Dass viele Beschenkte den Braten witterten und die Telefonnummer von Krügel aus dem Web fischten und dort anriefen. „Ganz viele haben uns angerufen und gefragt, ‚Sind Sie das auch wirklich?‘“, so Von Drathen. „Wir haben den Verdacht, dass das irgendwie



eine Betrugsmasche ist.“ Dieser Anruf dürfte abertausenden Menschen ein paar Hunderter gespart haben. Laut dem Krügel-Macher seien die Betrüger verstärkt kleine Institutionen angegangen, die sich geschmeichelt fühlen konnten, einen wertvollen Flügel für ein Transportsalär zu erhalten, und die Halunken die Hoffnung hatten, dass eine Sekretärin oder ein Sachbearbeiter die Betrugssumme ohne weitergehende Prüfung einfach überweise.

Sogar deutsche Bankkonten auf dem Angebot

Apropos Überweisung: Was den Betrugsversuch einen Hauch realistisch machte, war die Angabe eines echten Bankkontos, auf das eine Überweisung zu erfolgen habe. Zum Teil wurde sogar ein deutsches Konto angegeben. Allerdings mit einem ausländischen Inhabernamen, der wenig Rückschlüsse

auf das Umzugsunternehmen zuließe.

Die Täter vermutet Alexander Von Drathen nach Rücksprache mit seiner IT „in Nordkorea, Pakistan oder sonst wo“, sagt er. „Und dort sind 450 oder 500 Euro sehr viel Geld.“

„Wir leiten das immer weiter. Nichts passiert“

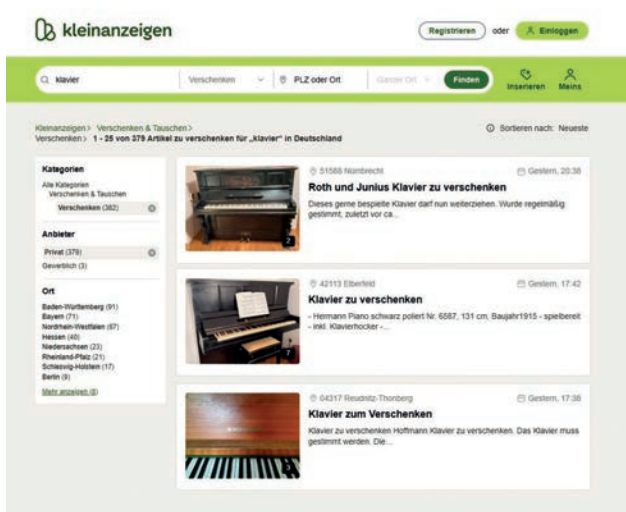
Inzwischen habe sich nach all der Aufregung etwas Ruhe und Professionalität im Umgang mit dieser Masche eingestellt. Jede der Anzeigen gegen sein Unternehmen blieb zwar ohne Konsequenzen, weil Krügel selbst zum Opfer in diesem Fall wurde, aber Polizei und Staatsanwaltschaft konnten ihm auch nicht weiterhelfen, die Flut zu stoppen: „Wir leiten jetzt immer wieder die Anzeigen weiter. Aber da passiert gar nichts.“

Offenbar, so seine Einschätzung, sei

den Tätern, die mit Fake-Profilen aus fernen Ländern und VPN-Tarnmützen arbeiten, nicht beizukommen.

Den Fall außerhalb unserer Publikation bekannt zu machen – Alexander Von Drathen hatte bewusst den Kontakt zu uns gesucht –, war über Wochen eine Überlegung: Ein Online-Post sei schnell gemacht, dass immer wieder mit dem Namen seiner Firma Betrüger unterwegs seien, aber vielleicht verschreckt das potenzielle Kunden bei einer Anfrage durch sein Team? Etwa eine Woche nach unserem Gespräch taucht dann doch auf Instagram eine Warnung auf (Screenshot r. u.): „Unbekannte missbrauchen den Namen und das Logo der Krügel Umzugslogistik, um Sie mit einer perfiden Masche zu täuschen“, heißt es dort. „Angeblich wird ein Yamaha-Flügel verschenkt. Der Transport soll über Krügel erfolgen. Danach wird eine Anzahlung verlangt. Wichtig: Diese Angebote sind gefälscht und nicht von uns.“ Krügel bat die Community, den Post zu teilen, um weitere potenzielle Opfer schützen zu können.

Die letzte Idee des Krügel-Lenkens war, die zuständige landeseigene Cyberpolizei zu kontaktieren. Ob all diese Maßnahmen fruchten oder wir in ein paar Wochen von einer anderen Umzugsspedition einen Anruf bekommen, weil die Betrüger nicht die Masche, wohl aber die ausgeguckte Firma gewechselt haben, wird die Zeit zeigen.



Aus Betrügersicht keine dumme Idee: Fast 300 Klaviere jeder Art stehen kautell, wir hatten mehrere Stichproben über den gesamten Juli gezogen, bei kleinanzeigen.de in der Rubrik „verschenken“. In dieser Flut kann eine Fake-Annonce lange online bleiben, bis den Betreiber Beschwerden erreichen und er Angebot und Auftraggeber abklemmt.



Fair gelöst: Inzwischen warnt Krügel potenzielle Kunden vor der Betrugsmasche auf Instagram.

Selfstorage goes Hochhaus

Japans Marktführer Quraz

Ahnefeld Möbellogistik baut aktuell ein achtgeschossiges Hochhaus zum Selfstorage um – darüber hatten wir letzte Ausgabe berichtet. Die Idee ist neu für Deutschland. Woher kommt der Plan zum Etagenbau? Natürlich aus Japan: Quraz wurde damit Marktführer.



„Ich war mal ein Bürohaus“: Quraz baut nicht neu, es hat sich auf den Umbau leerstehender Bestandsimmobilien spezialisiert.

Geht es um Ideen aus der Selfstoragebranche, blicken wir redaktionell nahezu ausschließlich ins Mutterland USA und den europäischen Megastar England. Aber die Welt ist größer und bietet auch andere Ansätze an das Thema. Beispiel Japan eben: In Großstädten wie Tokio und Osaka sind die Kosten für Bauland astronomisch. Das bedeutet wiederum, dass die durchschnittlichen Wohnungen in japanischen Städten sehr klein ausfallen. Weil Platz ein Luxus ist, gibt es oft keinen Raum für große Schränke, Keller oder Dachböden. Gegenstände, die nicht täglich gebraucht werden, wie etwa saisonale Kleidung, Sportausrüstung oder Dekoration, werden in externe Lager ausgelagert. Der Trend zum Minimalismus, zum

„Danshari“, ist in Japan zwar stark ausgeprägt, gleichzeitig benötigen viele Menschen aber durch die räumliche Enge im eigenen Heim eine unkomplizierte Möglichkeit, ihren Hausstand zu verkleinern oder Gegenstände sicher zu deponieren. Und an dieser Stelle kommen Selfstorages ins Spiel. Deren Inhaber stehen vor demselben Problem wie die eingangs erwähnten Häuslebauer: Bauland ist teuer. Die Folge ist, dass Anbieter, um wirtschaftlich

Verblüffende Parallelen: Das ehemalige Edeka-Verwaltungsgebäude, das Ahnefeld in Minden aktuell zum Etagen-Selbstlagerhaus umbaut, erinnert in seiner Grundidee überdeutlich an die Vorbilder aus Japan.

arbeiten zu können und den Ertrag pro Quadratmeter Grundfläche zu maximieren, durch einen Bau in die Höhe, also eine vertikale Erweiterung, erreichen müssen.

Business
22 | der möbelspediteur 07.2026

Ahnefelds Megatower Einstieg ins echte SelfStorage

Einziges Produktions- oder Verwaltungsgebäude ein neues Leben als Selfstorage zu schenken, liegt in der Möbellogistik-Branche im Trend: Nach dem „Korn-„Reisun“ von Christ in Heilbronn baut jetzt Ahnefeld ein Edeka-Verwaltungsgebäude um und aus.

Die achtgeschossige Gebäudefür hat Platz für rund 100 Mietwohnungen in einem kleinen „Nebengebäude“ war noch eine eigene Kantine entstanden. Das Originalgebäude ging in den späten 1970er Jahren zurück und der Vollbau einer Lagerhalle des Originalbestandes im Jahr 1982 brachte dann das erste Schicksal in der Nutzung des Gebäudes.

Zuletzt ein Bürokomplex von Edeka Hannover-Minden

Das kleine Bürohaus hatte keine Schichtarbeit im Stadtbild der vorwiegend kleinen Häuser der 1970er Jahre. Das Gebäude im zentralen Stadtteil der Edeka-Verwaltung hatte es selbst als ein Unternehmen. Edeka hatte die Idee, ein Bürohaus, das nicht als Wohnhaus genutzt werden sollte, sondern sich als ein Bürohaus zu nutzen. Die Idee wurde in Deutschland und den Niederlanden.

Das kleine Bürohaus hatte keine Schichtarbeit im Stadtbild der vorwiegend kleinen Häuser der 1970er Jahre. Das Gebäude im zentralen Stadtteil der Edeka-Verwaltung hatte es selbst als ein Unternehmen. Edeka hatte die Idee, ein Bürohaus, das nicht als Wohnhaus genutzt werden sollte, sondern sich als ein Bürohaus zu nutzen. Die Idee wurde in Deutschland und den Niederlanden.

Genau diese Not der anderen Planung, wenn man es mit den Flächenanlagen aus Nordamerika und Großbritannien vergleicht, dass diese Selbstlagerhäuser in der Regel anders aufgebaut sind als ihre klassischen zweigeschossigen Pendants.

Weiter oben werden die Abteile immer kleiner

Die Erdgeschossabteile fallen nahezu immer deutlich größer aus als die Kabinen in den höher gelegenen Stockwerken. Das ist der Logik geschuldet, dass Menschen, die einen größeren Platzbedarf haben, einen leichteren Zugang zu ihrem Hab und Gut erhalten. Auch wenn Lastenaufzüge den einfachen Transport über die Stockwerke hinweg erleichtern, ist er das Nadelöhr im Etagenlagerhaus und allzu groß fallen diese auch nicht aus, denn Platz ist Geld. Meisterlich bespielt das Thema „In die Höhe bauen“ der Marktführer Quraz (ausgesprochen „Kyarāzu“). Er wurde 2001 gegründet und betreibt heute landesweit in nahezu allen Großstädten wie Tokio, Osaka oder Yokohama klimatisierte und zumeist auch mit Personal besetzte Selfstorages. Auch wenn die Abteilmuchung digital funktioniert, helfen diese Angestellten den Kunden anders, etwa durch einen kostenlosen Shuttle-Service, der bei der Anlieferung der Lagergegenstände unterstützt. Quraz gibt an, insgesamt rund 200 Mitarbeiter im Unternehmen zu beschäftigen.

An den Start gegangen war Quraz als „Piedmont Storage“, mit vier Einheiten



Ganz wie Zuhause: Auch Vertikal-Selfstorage sehen innen aus wie überall auf der Welt.

in Tokio. 2002 erschien mit „Kuraban 24“ eine zweite Marke, bis 2003 dann alles auf den heutigen Namen umgebrandet wurde.

Quraz betreibt heute 71 Anlagen in dem 122-Millionen-Einwohner-Land und ist damit der größte Anbieter des Inselstaates.

Zu den größten Herausforderungen der Kette gehörte nicht die eigentliche Expansion – vielmehr häuften sich in der frühen Wachstumsphase von Quraz, zwischen 2005 und 2015, technische Probleme: Der Umstieg von Tabellenkalkulationen, die Evaluierung von CRM- und ERP-Systemen und die Einführung einer Standardlösung waren wichtige Entwicklungsschritte, doch jeder von ihnen zog neue Schwierigkeiten mit sich. Vor allem die, dass das genutzte System nicht für Japan entwickelt worden war.

Der logische nächste Schritt war die

Entwicklung einer Eigenlösung. Sie entwickelten ein ERP/CRM-System auf Basis des Microsoft Dynamics Frameworks, das von einem kleinen internen Entwicklungsteam betreut wurde. Als auch das System an seine Grenzen stieß – Selfstorageunternehmen sind schließlich keine Technologiefirmen – wurde ein weltweit operierender Partner gefunden. Und beide Systeme miteinander verknüpft.

Quraz schraubt weiter an seiner Entwicklung zum Premiumanbieter: Es kauft ungenutzte oder leerstehende mittelgroße Büro- und Gewerbegebäude, meist zwischen 1.000 und 3.300 Quadratmetern, an und baut diese komplett in moderne Selfstorage-Center um. So erreicht die Kette schnell das wesentliche finanzielle Ziel: die effiziente Wertsteigerung von Immobilien. Durch den günstigen Einkauf sanierungsbedürftiger Gebäude und deren Optimierung strebt das Unternehmen nach der Stabilisierungsphase, die in der Regel ein bis zwei Jahre nach Eröffnung beträgt, jährliche Objektrenditen von 12 % bis 13 % an.

Natürlich ein Hochglanzwerbebild von Quraz, aber es verdeutlicht die Multifunktionalität von Selfstorages in Japan: Die Nutzung als Miniwerkstatt und Mopped-Garage gehen durchaus mit den Mietbedingungen konform.



Neueinsteiger Nass: „Die Branche verändert sich rasend“

Kleine und sehr junge Transportspezialisten dienen sich zumeist als Subs oder Abnehmer von Portal-Leads langsam nach oben. Alexander Nass aus Mannheim geht es anders an: Erst der zweite Lkw parkt in der 2024 gegründeten Spedition, doch seine Pläne sind groß.

Preisdruck, Digitalisierung und Nachhaltigkeit sind drei der großen aktuellen Herausforderungen für Logistiker. Alexander Nass, ein Frühstarter in der Branche „Umzug & Transport“ (siehe Infokasten u.) weiß um das Spannungsfeld: „Die Branche verändert sich rasant“, sagt er. „Der Preiskampf über Vermittlungsportale wirkt nicht selten negativ auf Qualität und Service.“ Seine Antwort steht auf drei Beinen: regionale Verankerung, geschultes Personal und eigene festangestellte Teams ohne Subunternehmer: „Entscheidend ist, moderne Werte wie Verlässlichkeit, Fairness und Serviceorientierung zu leben – dabei aber auch die Chancen der Digitalisierung für effizientere und transparentere Prozesse zu nutzen.“ Digitalisierung sieht der Jungunternehmer nicht als Ersatz für persönlichen Service, sondern als eine Ergänzung an: „Während Angebote und



Krawatte schief, das Lächeln gerade: Alexander Nass will dem Umzug in den folgenden Jahren seinen Stempel aufdrücken. In Mannheim sieht er sich gut aufgehoben.

Der „Nassmacher“: Gründer Alexander Nass

Die Spedition Nass (spedition-nass.com) hat ihren Sitz in Mannheim. Gegründet hat die Firma, die „Logistik, Kurierdienste und Umzüge als Einzelunternehmen“ betreibt, Alexander Nass. Das junge Transportunternehmen startete offiziell am 1. Februar 2024 zunächst als Einmannbetrieb und verlegte im August 2025 seinen Standort an die Theodor-Heuss-Anlage innerhalb von Mannheim. Den Instagramkanal seiner Spedition eröffnete Nass bereits im November 2022. Nach dem Hauptschulabschluss absolvierte der Jungunternehmer eine Ausbildung zum Fachlageristen, sammelte unter anderem bei Amazon und anderen Betrieben erste Erfahrungen. Laut Firmenchronik wagte er bereits während der Ausbildung den Schritt in die Selbstständigkeit. Aufbauend auf seine Ausbildung hat sich Nass inzwischen zum „Logistikmeister“ qualifiziert und strebt ein Logistikstudium an. Aktuell meldet sein Unternehmen zehn offene Stellen aus allen Bereichen der Spedition an.

Der Name seines Logistikbetriebs bietet Potenzial zur Verwechslung: Seit 1953 gibt es die Spedition Nass (nass-transporte.de), die ihren Sitz heute im Hunsrück hat und auf Fertighaus- sowie Schwer- und Spezialtransporte spezialisiert ist.

Terminierungen effizient digital abgewickelt werden, ist der direkte Draht zum Kunden unverändert elementar“, sagt er. „Viele unterschätzen, wie wichtig individuelle Beratung bei Umzügen oder Transportaufträgen ist – hier begegnen wir Vorurteilen gegen die Branche, etwa dass Service und Freundlichkeit fehlen würden.“

„Ansprechpartner in mehreren Sprachen“

Nass setzt auf eine persönliche Ansprechpartner in mehreren Sprachen,

transparente Prozesse und schnelle Rückmeldung bei Problemen. Sein Kundendienst sei mehrsprachig unterwegs – was aber auch dem Mix in Mannheim geschuldet ist, denn in der 330.000-Einwohner-Stadt besitzt jeder zweite dort Lebende einen Migrationshintergrund und 29 % sind sogar ohne deutschen Pass dort ansässig – diese Zahlen weist das Statistikportal der Stadt aus. Türken, Polen und Italiener stellen ein Drittel dieser Migranten (Stand: Dezember 2025), Mehrsprachigkeit ist ein Verkaufsargument. Zudem operiere er auch nicht im reinen Preiswettbewerb mit Marktteilnehmern, die ihren Fokus auf „Masse“ legen würden. „Gerade im Umzugs- und Speditionsbereich setzen wir auf einen Kurs fernab kurzfristiger Preisschlachten.“

„Eigenes Personal sorgt für Kontrolle“

Sein bewusster Verzicht auf Subunternehmer sei nicht selbstverständlich: Eigenes Personal sorgt aus seiner Sicht für Kontrolle und ständige Weiterentwicklung aller Abläufe, von der Beratung bis zur Ausführung: „Gerade im Kontext von Billiganbietern und anonym arbeitenden Fahrern stellt dieses Modell eine Ausnahme dar und sorgt für Vertrauen.“ Zum eingangs nur kurz angerissenen Thema Nachhaltigkeit: Nass



Wir lassen Sie nicht im Regen stehen!

Frech kommt weiter: Der Claim des Neustarters Nass spielt mit dem eigenen Nachnamen – die nächsten Jahre dürften zeigen, ob er ihn mit Leben füllt ob der großen Expansionspläne des Jungunternehmers aus Mannheim.

„klimaneutrale Transporte, Investitionen in moderne Technik und der Aufbau eines nachhaltigen Fuhrparks“ als ein geschäftliches Muss an: „Grüne Transportlösungen und konsequentes Qualitätsmanagement sind Leitplanken des Wachstums.“

Nachhaltigkeit sei für ihn kein hohles Werbeversprechen: „Bereits heute passen wir unseren Fuhrpark und interne Prozesse an, um Emissionen zu verringern“, so Nass. „Bei der Planung berücksichtigen wir Routenoptimierung sowie die Verwendung moderner, sauberer Transporter. Unser Ziel ist es, sämtliche Transporte schrittweise klimaneutral abzuwickeln – ein Kriterium, das Geschäftskunden alter wie neuer Branchen zunehmend verlangen. Selbstverständlich kommunizieren wir diese Schritte transparent.“

Unterstützen soll dabei eine konsequente Digitalisierung, die eben nicht als Bedrohung, sondern als Innovationschance begriffen werden sollte. Nur so könne seine Spedition zukunftsfähig gehalten und er dem Ziel nachhaltigen Wachstums gerecht werden.

„Die Vision: Neue Standorte, Europa im Fokus“

Dabei verfolgt der Jungunternehmer eine langfristige Vision ein nachhaltiges Wachstum in Mannheim und Europa ist sei Ziel: Neue Standorte, zusätzliche Serviceangebote und ein stetiger Ausbau des Teams sollen die Bausteine auf diesem Weg sein, zur Marke zu werden. „Für uns steht Wachstum im Einklang mit Qualität und Innovation. Der Aufbau weiterer Standorte im europäischen Raum ist fest eingeplant – aber immer unter Berücksichtigung der Faktoren Verlässlichkeit, gezielte Ausbildung und permanente Weiterbildung.“ Nass sieht einen sich weiter verschärfenden Wettbewerb, forciert durch Plattformen und Dumping-Preise. Deshalb gilt für den Jungunternehmer: Regionale Verwurzelung, klimaneutrale Logistik und digitale Transparenz machten den entscheidenden Unterschied aus.

MoviNeo Neumöbel

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

 **MoviNeo**
die Umzugssoftware

„Der ruppige, alte Griesgram ist irgendwann halt nicht mehr gefragt“

Seit seiner Gründung 1994 ist „Frachtmeister“ gewaltig gewachsen. Und der Umzugslogistiker von Peter Minichmayr geht gerade an die zweite Generation über. Junior und Senior haben aus diesem Grund dem „Standard“ ein bemerkenswertes Interview gegeben.



Mit über 30 Jahren im Markt ist Frachtmeister bereits ein kleiner Senior im Markt. Und auch der „Juniorchef“ Lukas ist längst ein alter Hase im Geschäft: Bereits 2020 meldete die zweite Generation Minichmayr in dem Umzugs- und Lagerspezialisten als Prokurist Führungsanspruch an, seit Mai 2022 ist er die zweite Spitze in der Geschäftsführung neben Vater Peter.

Den Firmensitz hat das Unternehmen in Wiener Neudorf: Für Ortsunkundige: Dabei handelt es sich um eine gerade einmal 10.000 Einwohner fassende Marktgemeinde, etwa 20 Kilometer südlich vom Stadtzentrum

Wiens entfernt. Was wie „weit vom Schuss“ klingt, birgt logistische Vorteile: Die Lage im Industriezentrum Niederösterreich-Süd ist durch die direkte Anbindung an die A2, die Südautobahn, ausgesprochen strategisch und Logistikimmobilien sind laut Immowelt und CBRE Austria um ein Viertel bis ein Drittel günstiger als in der Hauptstadt des Landes. Viele Großkonzerne unterhalten dort auch riesige Logistikzentren. Es ist also gut vergleichbar mit dem deutschen „Pendant“ Großbeeren im Süden von Berlin, wo eine ähnliche Konzentration von Logistikern sitzt.

Frachtmeister weist heute jährlich bis zu 18.000 Aufträge aus, ohne diese jedoch genau zu spezifizieren. Und man bezeichnet sich selbst als „Marktführer bei professionellen Umzugs- und Relocation-Services, im B2B- und im B2C-Bereich“. Neben dem Umzug gibt es die Geschäftsfelder Kühltransporte und Lagerlösungen, Letzteres bereits seit 2009. 110 Mitarbeiter und 60 Fahrzeuge wickeln dieses hohe Jahresvolumen an Aufträgen ab, Minichmayr weist eine Eigenquote von 98 % bei der Auftragsabwicklung aus, nur 2 % gehen an Subunternehmer. Noch vor zehn Jahren war die Firma nur halb so groß: 30 Möbel-Lkw und 60 Vollzeit-Mitarbeiter stemmten das Tagesgeschäft.

Dem „Standard“, einer der größten Tageszeitungen Österreichs, hat das Vater-Sohn-Gespann ein sehr ausführliches und in vielerlei Hinsicht bemerkenswertes Interview gegeben. Absolutes Highlight ist die klare Sprache zwischen den beiden und der Fragen stellenden Journalistin. Es geht um die Veränderungen,

die Corona mit sich gebracht hat, wie sich der Umzug, vor allem von Büros, verändert hat und die damals völlig anderen Pläne des Sohnes – der wollte nach seinem Physikstudium tatsächlich lieber Astronaut werden.

KI sieht das Duo als Helfer, auf Roboter sollte die Branche laut Lukas nicht hoffen: „Ich glaube schon, dass sich in den nächsten 30 Jahren massiv etwas ändern wird“, so der Junior. „Aber wir werden nicht die Ersten sein, die das erleben. Bei den Umzügen müssen wir für die Jungs, die draußen Möbel tragen, die Sachen zerlegen, Unterstützung anbieten. Wir haben ein Gerät für schwere Kästen oder spezielle rückenschonende Gurte. Ich glaube nicht, dass humanoide Roboter in den nächsten fünf bis sieben Jahren Möbel tragen werden.“

Vater Peter räumt ein, dass seine Zeit in der Führung gekommen sei: „Mit Work-Life-Balance kann ich gar nichts anfangen: Ich stand 24/7, Montag bis Sonntag, bereit. Aber es ist ein Unterschied, ob du Gründer bist oder in der nächsten Generation. Es hat einen Peter Minichmayr gebraucht, um den Keller zu bauen und das Fundament hinzustellen, und es braucht Lukas Minichmayr, um das wohnlich einzurichten. Irgendwann ist halt dieser ruppige alte Griesgram nicht mehr gefragt. Die neue Generation hat einen anderen Zugang. Es ist nicht so, dass die nichts arbeiten wollen. Die wollen halt nicht, dass der Alte schreit oder aufgeregt ist, weil er nicht weiß, wie er am Ersten zahlen soll.“

Das Interview gibt es ohne Bezahl-schranke auf derstandard.at mit dem Suchbegriff „Minichmayr“.

„Ein Bett im Dornfeld“: Müller baut 12 Mitarbeiterwohnungen

Die Spedition Müller, zu der auch der Umzugsbetrieb Max Müller gehört, investiert in die Zukunft: Am Standort Opfenbach sollen zwölf moderne Mitarbeiterwohnungen entstehen. Der Gemeinderat gab Ende April grünes Licht für das Bauvorhaben.

Mit dieser Entscheidung, die bereits Ende April fiel, wurden damit die Voraussetzungen für einen Baubeginn noch im Laufe des Jahres geschaffen.

Mit dem Neubau reagiert das Familienunternehmen laut eigenen Aussagen auf einen zunehmenden Mangel an bezahlbarem Wohnraum – Opfenbach liegt im Landkreis Lindau am Bodensee, knappe 15 Kilometer vom Seeufer entfernt; freier Wohnraum ist laut mehreren Medienberichten im gesamten Kreis rar und teuer in der Miete.

Das neu zu bauende Gebäude soll auf einem firmeneigenen Grundstück in unmittelbarer Nähe des Betriebsgeländes entstehen: Die Max Müller Spedition liegt direkt an der Südseite der B32 im Ort, die Max Müller Umzüge auf genau der anderen Seite dieser Straße. Und dort soll auch der neue Wohnkomplex hochgezogen werden.

Er wird nach Fertigstellung ausschließlich den Mitarbeitern der Spedition (Symbolbild o. r.) zur Verfügung stehen. Geplant sind zwölf Wohneinheiten mit Größen zwischen 32 und 70 Quadratmetern.

Der „Bauturbo“ erlaubt Bau auf Gewerbeflächen

Möglich wird das Projekt durch die sogenannten „Bauturbo“-Regelungen der Bundesregierung, die unter bestimmten Voraussetzungen eine Wohnbebauung auch auf bislang gewerblich ausgewiesenen Flächen ermöglichen.

Mit dem Bau der Mitarbeiterwohnungen unterstreiche die Spedition Müller

ihre „enge Verbundenheit mit der Region und schafft attraktive Rahmenbedingungen für ihre Beschäftigten“, so die Medienmitteilung. „Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels gewinnt bezahlbarer Wohnraum in Arbeitsplatznähe zunehmend an Bedeutung – ein Aspekt, den das Unternehmen mit diesem Projekt gezielt aufgreift.“

„Wir steigen nicht ins Immobiliengeschäft ein“

Für die Spedition Müller steht mit dem Bau nicht die Immobilienentwicklung im Vordergrund, sie strebt eine langfristige Bindung qualifizierter Fachkräfte an das eigene Unternehmen mit dem Schaffen von Wohnraum an: „Wir



wollen nicht ins Immobiliengeschäft einsteigen“, betonte Prokuristin Stefanie Müller im Rahmen der Gemeinderatssitzung. Das Gebäude stelle vor allem „eine erhebliche Investition in die Zukunft des Unternehmens dar“.

Hintergrund: Werkmiet- und -dienstwohnungen

Bei Mitarbeiterwohnungen ist der Kündigungsschutz mietrechtlich stark eingeschränkt. Das Mietverhältnis endet nicht automatisch mit dem Job, doch der Arbeitgeber hat nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ein Sonderkündigungsrecht. Die rechtlichen Rahmenbedingungen definieren zwei Hauptmodelle:

1. Werkmietwohnung: In diesem Fall wird ein separater Mietvertrag für die Wohnung abgeschlossen, der an den Arbeitsvertrag gekoppelt ist. Der Arbeitgeber muss die Wohnung separat kündigen, das darf er aber in der Regel erst, wenn das Arbeitsverhältnis rechtswirksam beendet ist.

2. Werkdienstwohnung: Die Überlassung einer Wohnung ist fest als Bestandteil im Arbeitsvertrag integriert; es gibt keinen separaten Mietvertrag. Heißt: Nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses endet das Nutzungsrecht an der Wohnung automatisch. Allerdings muss niemand mit Jobende sofort ausziehen, wenn die Wohnung überwiegend selbst eingerichtet wurde, etwa mit eigenen Möbeln oder wenn man dort mit der Familie einen dauerhaften Haushalt führt. In diesen Fällen greift das normale Wohnraummietrecht und geschützt den Ex-Mitarbeiter.

„Sind ja alles ruppige Kerle“ Zapf-Kopf Sven Reinholz im Podcast

Sven Reinholz hatte kein leichtes Erbe: Auf einen charismatischen Freigeist wie Klaus Zapf nachzufolgen, heißt in Schuhe schlüpfen, wie sie auch Tim Cook als Nachfolger von Steve Jobs bei Apple tragen musste. Jetzt hat Reinholz lange im Podcast „Berlins Beste“ geredet.

Berlins Beste



Sven Reinholz

Für eine Stunde Karton gegen Mikro getauscht: Zapf-Umzüge-Kopf Sven Reinholz (l.) war im April zu Gast im „Hauptstadtpodcast“.

Er hat eines der unspektakulärsten LinkedIn-Profiles, die es unter Geschäftsführern gibt: „Januar 2015 bis heute: Arbeitgeber Zapf Umzüge in Vollzeit“. Dass er damals erst als Ferienjobber und Schüler, später als Lehrling in den längst nicht mehr so alternativ wie zu Gründerzeiten aufgestellten Berliner Umzugsspezialisten kam und in eben diesem Januar 2015 als 28-Jähriger in die ausgetretenen Galoschen von Klaus Zapf stieg.

Im Podcast – Reinholz schenkt dem Host Bernd Kiesewetter zum Auftakt ein paar gelbe Zapfsocken – geht es zu Beginn auch gleich „frei Schnauze“

um das Erbe des Gründers. Im lockeren Plausch geht es um Reinholz' Einstieg („Ich bin da irgendwie hängen geblieben, es hat halt Spaß gemacht in dem Unternehmen, war halt auch diese Berliner Schnauze. Und das sind ja alles ruppige Kerle da.“), die Schwierigkeit, Personal zu finden und zu halten („Wir sind natürlich uns der Realität bewusst, dass der Umzugsjob jetzt nicht der ‚sexiest job alive‘ ist. Dass man also in der Nahrungskette eher weiter unten steht und körperlich arbeiten muss“) bis hin zum Einsatz moderner Techniken bei Ausschreibungen („Die vielen Daten und Dokumente bei Ausschreibungen muss jetzt niemand mehr durchlesen: Das geht in die KI, man

stellt 10 Fragen dazu, standardisiert, und dann weißt du, ob das eine Ausschreibung von Interesse ist und was die Voraussetzungen sind. Das ist eine Riesenarbeits erleichterung.“).

Mittendrin geht es um die Ausbildungsbemühungen von Zapf, die FMKU als echten Fachberuf zu etablieren, Missverständnisse mit der Kundschaft und wie man sich als Unternehmer im Umzug auf Krisen vorbereiten kann.

Der Podcast gibt einen guten Einblick über die vielfältigen Aufgaben, die ein CEO im Berliner Umzugsgewerbe tagtäglich vor der Nase hat – eher unangenehm fällt beim Hören auf, dass Sven Reinholz beständig vom Host ins Wort gefallen wird.

Das ist „Berlins Beste“

Bernd Kiesewetter, laut eigener Beschreibung „Berlins Erfolgscoach Nummer 1“, ist der Host des Podcast „Berlins Beste - der Hauptstadtpodcast“ (berlins-beste.com). Produziert werden die 14-tägig erscheinenden Folgen unter dem Label der Hörbuch-Manufaktur Berlin und Podcast Monkey, wobei das Projekt selbst von den „Höragenten“ und Kiesewetter ist. Sendestart der Reihe war im Februar 2025, Sven Reinholz war Gast in der Folge vom 15. April.



In knapp einer Stunde stellt die Reihe „Unternehmer, Visionäre, Querdenker, Macher und engagierte Persönlichkeiten vor, die Berlin gestalten, bewegen und prägen“, so die Eigenbeschreibung. Kiesewetter verspricht in jeder Folge „authentische Geschichten, inspirierende Lebenswege und praktische Impulse für Erfolg und Verantwortung im echten Leben“. Der Podcast ist auf allen großen Plattformen gratis abrufbar.

Kleine Momente, spürbare Folgen.



Was im Alltag schnell passiert, kann Ihr Unternehmen direkt belasten: Ausfälle, Mehrarbeit und zusätzliche Kosten. Wir starten bei Ihren Abläufen, Ihren Mitarbeitenden und den Situationen, die im Tagesgeschäft wirklich zählen.


Unsere Broschüre
für Ihr Unternehmen.



Mehr als Arbeitsschutz
Ein Ansprechpartner.
Viele Möglichkeiten.

0 61 45 / 54 42 - 180

arbeitsschutz@dmg-mc.com



dmg-mc.com

Jetzt zum 30.9. wechseln!



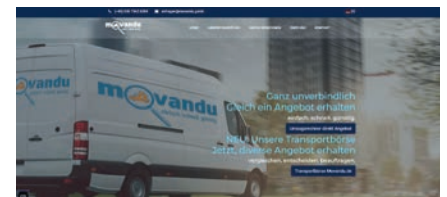
Eine große Unbekannte

Movandu: Neuer Webauftritt und App

Im nächsten Jahr feiert der deutsche Stummfilm „Der große Unbekannte“ seinen 100sten Geburtstag – weit von so einem Jubiläum entfernt ist die 2023er Neugründung Movandu. Mit neuem Onlineauftritt und einer App für deren Subs startet eine große Unbekannte.



Rätselhaft: Der neue Onlineauftritt von Movandu brüstet sich mit gleich sechs großen Tageszeitungsnamen auf der Startseite – welchen oskuren Zweck die Logoabbildung verfolgt, bleibt offen, es sind keine Artikel oder Erwähnungen von Movandu in diesen Medien hinterlegt oder per externer Googlesuche auffindbar.



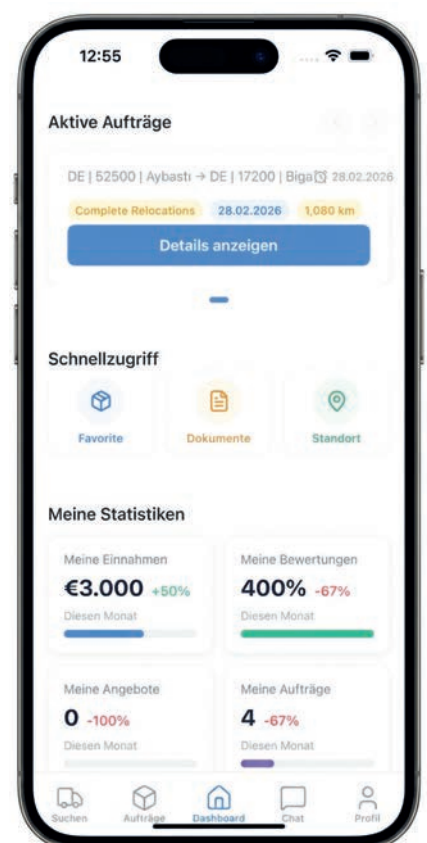
Das „hässliche Entlein“ ist heute ganz schön hübsch geworden: Februar 2023 startet diese wenig einladend wirkende Startseite von Movandu.

gerichtete Präsenz will Leads generieren, wirbt mit massiver KI-Unterstützung, fragt aber dann doch sehr klassisch sehr viele Daten ab, die man eintippen muss. Die angezeigte „KI-Umzugsberatung“ ließ sich nicht aktivieren.



Movandu gibt es gleich zweimal im Web: Einmal die hier gezeigte Dachgesellschaft (movandu.gmbh) und das eigentliche Transportvermittlungsportal (movandu.de). Hinter beiden Onlineauftritten stecken die zwei Geschäftsführer Murat Düzgün und Stefan Reuter, der Geschäftssitz wird mit Berlin angegeben. Surft man die jetzt komplett neu gestaltete Onlinepräsenz der GmbH an, begrüßt einen eine ungemein ansprechend gestaltete Startseite in Sachen Umzug. Die an Endverbraucher

Alles auf die KI-Karte (links): Der neue Auftritt von Movandu verspricht ein nahtlos digital operierendes System. App sofort nur noch so (rechts): Mit einer neuen Applikation wird Movandu smartphonetaglich für Subs und Leadabnehmer.



Bilanz nach einem Jahr: Der Schweizer Distributionslogistiker

2005 hatte die Schweiz den Ausbildungsberuf „Logistiker EFZ“ geschaffen. 2024 wurde das Konzept komplett überarbeitet, der Ursprungsberuf geteilt und ab Sommer 2025 schließlich angeboten. Die erste Bilanz zum neuen „Distributionslogistiker“ fällt positiv aus.

Die Berufsbezeichnung „Logistiker und Logistikerin EFZ“ wurde in der Schweiz im Jahr 2005 im Zuge einer großen Bundesreform geschaffen und galt als großer Wurf: Die neue Ausbildung „Distributionslogistiker“ und der neu geschaffene Beruf lösten damals die alten Berufe „Postangestellter“ und „Lagerist“ ab.

Doch diese neue Fachrichtung Distribution wurde in ihrer heutigen, modernisierten Form im Jahr 2024 erneut umfassend reformiert. Bei dieser jüngsten Revision des Schweizerischen Verbands für Berufsbildung in der Logistik (ASFL SVBL) wurde das gesamte Berufsfeld neu geordnet: Die bisherige „Fachrichtung Verkehr“ wurde in einen eigenständigen Lehrberuf ausgegliedert, sodass für den Logistiker EFZ gezielt die beiden klaren Schwerpunkte Distribution und Lager verblieben.

Geblichen ist das Grundkonstrukt einer dreijährigen eidgenössischen Grundausbildung. Der Fokus liegt auf der Annahme, Sortierung und Zustellung von Gütern wie Briefen und Paketen. Die Ausbildung beinhaltet viel Kundenkontakt und den routinierten Umgang mit modernen Transportmitteln, wobei auf umweltfreundliche Varianten zu den klassischen Lieferwagen wie Fahrräder und E-Bikes ein starker Fokus gesetzt wird.

Die Lehre soll praxisnah auf eine agile und kundennahe Logistikwelt vorbereiten und vor allem die Nutzung der digitalen Helfer bei der Routen- und Tourenplanung erklären: Effiziente Planung der Zustellwege unter Berücksichtigung von Zeitfenstern und



Planzer, 1936 gegründet, gehört zu den Giganten im Schweizer Transportmarkt: Speziell für deren EFZ-Logistiker wurden letztes Jahr und noch einmal diesen Sommer sogenannte „Elektro-Kleinfahrzeuge“ ngeschafft.

Verkehrsaufkommen übernimmt heute Software und KI. Ergänzend wird der Umgang mit Retouren und die Nachsendung über IT-Systeme vermittelt. Erstaunlich beim neuen Lehrplan: Natürlich wird vielfach das Fahren von leichten Lieferwagen oder Motorfahrrädern der Kategorie A1 und B gefordert, doch der Erwerb von Führerscheinen ist nicht Teil der Ausbildung. Manche Betriebe unterstützen daher ihre Azubis dabei oder sie setzen den Führerausweis Kategorie B voraus.

Das Resümee der beteiligten Firmen am neuen Branchenberuf fällt nach einem Jahr eher positiv aus: Das veraltete Image des reinen Lagerarbeiters sei abgelöst, der Beruf werde als moderne Drehscheibe für den gesamten Waren- und Informationsfluss anerkannt,

sagt etwa das Schweizer Portal „Wor-kerjobs“. Und die Schweizerische Post sieht darin eine „stärkere Verknüpfung von Betriebsalltag, überbetrieblichen Kursen und Berufsfachschule, was eine hohe Qualität der ausgebildeten Fachkräfte sichert“.

Ein Logistiker EFZ verdient als Berufsstarter im Mittel 5.060 Schweizer Franken – die Grafik unten schlüsselt die Verdienstmöglichkeiten nach Kantonen auf.





der
möbel
spediteur

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



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 / p.lease

SCHLAGANFALL KANN JEDEN TREFFEN!

Sorgen Sie vor und informieren Sie sich:

Telefon: 05241 9770-0

Internet: schlaganfall-hilfe.de



STIFTUNG
DEUTSCHE
SCHLAGANFALL
HILFE

Ihre **Kleinanzeige**
in der möbelspediteur

Gesucht, gefunden!
06145 / 5442-400

Anzeigenschluss

09/2026

22.08.2026

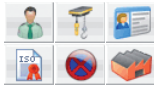
06145 / 5442 - 400
info@dmg-mc.com

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

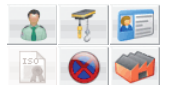
Reichsbahnstraße 84
22525 Hamburg
www.degela.de
info@degela.de
Tel.: +49 40-222 377
Kontakt: Titus Jansen



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



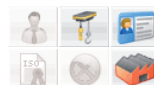
W. Winter Logistik GmbH

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



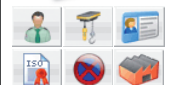
Adelante GmbH

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



Meyers Miet-Mich GmbH

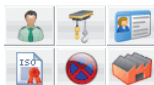
Hannoversche Straße 64 A
37075 Göttingen
www.meyers-miet-mich.de
info@meyers-miet-mich.de
Tel.: +49 551-30 00-13
Fax: +49 551-30 00-54



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



Besichtigung
für Kollegen



Außenaufzug
vorhanden



Gestellung
von Personal



Zertifizierter
Betrieb



Organisation
Halteverbot



Möbellager
vorhanden

Kooperationen fördern: Profis helfen Profis

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

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

Mustermann Umzüge

Musterstraße 12
01234 Musterstadt

Ihr Logo

Nur
€ 25,-
monatlich

Ihr Logo

Ihr Firmenlogo

Ihre Kundennummer

Ihre Kontaktdaten

Musterstraße 12
01234 Musterstadt

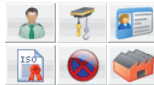
Ihre Leistungssymbole

Profis

PLZ 50000 – 59999

UMZÜGE MALLMANN

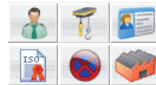
Herzogenbuscher Straße 17
54292 Trier
www.mallmann.com
info@mallmann.com
Tel.: +49 651-2 40 01
Kontakt: Marco Kruppert



PLZ 70000 – 79999

Rembold GmbH Euromovers

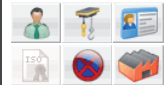
Zuffenhauser Str. 69
70825 Korntal-Münchingen
www.rembold-umzug.de
info@rembold-umzug.de
Tel.: +49 711 838 9000



PLZ 80000 – 89999

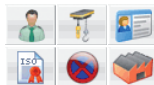
Spedition CRAMER KG Internationale Umzugsspedition

Planegger Str. 125
81241 München
www.spedition-cramer.com
info@spedition-cramer.com
Tel.: +49 89-35 60 77



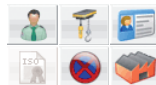
VHDW Umzugs & Dienstleistungslogistik

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

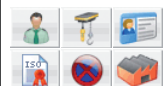
Rimsinger Weg 20
79111 Freiburg
www.rote-radler.de
info@rote-radler.de
Tel.: +49 761-48 28 52
Kontakt: Nikolaus Birg



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-Staegmeyer-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

Firma: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Internet: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Kontakt: _____

Ort/Datum

Unterschrift

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.

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	Abblar	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 	Balearn-Mallorca		lfd.	85 cbm	46045	Oberhausen	Umzug Strauch, Tel.: 0208-850580, info@umzug-strauch.de
E 	Balearn-Mallorca		wtl.	100 cbm	14167	Berlin	der Meckel Umzüge, Tel.: 030-80907200, info@dermeckel.eu
E 	Balearn-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

Aus den Mottenkisten der Geschichte



Vor 200 Jahren: Großumzug des bayerischen Kulturwesens durch König Ludwig I.

Ludwig I. wurde 1825 im Alter von 39 Jahren König von Bayern. Und seine Regentschaft begann mit einem Knall, mit der Ankündigung eines Mega-Umzugs nahezu direkt nach seinem Regierungsantritt: den der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU). Was auf den ersten Blick nach nichts klingt, hat einen ungemein spannenden Hintergrund, denn es ging bei diesem Schritt um weit mehr als nur den reinen Umzug einer Hochschule. Ludwig I. wollte München gezielt zu einer glänzenden Kultur- und Wissenschaftsmetropole von europäischem Rang, dem „deutschen Athen“, ausbauen. Alle staatswichtigen Kulturinstitute sollten in der heutigen Landeshauptstadt München konzentriert und das gesamte Bildungswesen neu organisiert werden.

Der Hintergrund: Die LMU war 1800 im Zuge von Verwaltungsreformen von Ingolstadt nach Landshut verlegt worden. Dort fristete sie jedoch ein eher abgeschiedenes Dasein, und Ludwig I. fürchtete den Verlust an wissenschaftlicher Konkurrenzfähigkeit.

Die Umsetzung: Im November 1826 wurde die Universität (LMU) feierlich nach München geholt (Bild r. u.). Mangels eines sofortigen Neubaus – damals scheiterten schnelle Neubauten weniger an den heute bekannten jahrelangen Genehmigungsverfahren, sondern vielmehr an der technischen Begrenzung von schnellem Bauen – zog sie zunächst

provisorisch in ein ehemaliges Jesuitenkolleg. Später wurde von Friedrich von Gärtner das neue Hauptgebäude an der Ludwigstraße errichtet.

Neben der Universität gehörte zur Konzentrierung auch die Förderung der Akademie der Wissenschaften, der Aufbau gewaltiger Sammlungen wie der Glyptothek und der Alten Pinakothek sowie die Anziehung berühmter Gelehrter und Künstler wie Schelling, Cornelius oder Schnorr von Carolsfeld nach München.

Gedankt hat das intellektuelle Volk dem Regenten diese Riesenumzüge übrigens nicht: Bekanntermaßen sorgten neben der europäischen Märzrevolution 1848 auch die Studentenunruhen und eine Affäre mit einer irischen Tänzerin für den Rücktritt des Bayernkönigs Ende März 1848.



Zwei Studis suchen Praxis: „L&W Umzüge & Entrümpelungen“

Wellpappkartons und Möbelhund statt nur Hörsaal und Unikantine: Zwei Studenten haben den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt. Fynn Langer und Felix Walter haben Anfang Mai die Firma „L&W Umzüge und Entrümpelung GbR“ in Heppenheim gegründet. Sie leiten das junge Unternehmen neben ihrem Studium. Aus eigener Erfahrung wissen das Duo, dass etablierte Speditionen für Privatpersonen im studentischen Umfeld oder für kleine Haushaltsauflösungen oft zu teuer oder zu unflexibel seien.

Gestartet in Heppenheim, haben die beiden ihr Geschäftsmodell bereits auf die gesamte Region Bergstraße sowie die angrenzenden Ballungsräume Mannheim, Heidelberg und den Rhein-Neckar-Kreis ausgeweitet.

Auf Plattformen wie Instagram setzen sie auf direkte Kommunikation und schnelle, digitale Absprachen per Direktnachricht, um sich von traditionellen Betrieben abzuheben. Das smarte Duo steht im Studium übrigens noch ganz am Anfang seiner universitären Karriere: Sie studieren im zweiten Semester Finanzwissenschaften an der Hochschule Ludwigschafen und peilen den Bachelor-Abschluss an. Laut eines Berichts auf Echo Online (hinter Bezahlschranke) spielen die zwei zurzeit auch gemeinsam in der ersten Herrenmannschaft im Fußball bei Starkenburgia Heppenheim. Beide haben laut des Medienberichts vor dem Beginn ihres Studiums ein Freiwilliges Soziales Jahr an einer Schule in Heppenheim eingelegt: „Wir haben uns dort um Schüler gekümmert, sie bei der Erledigung ihrer Hausaufgaben unterstützt, ebenso auch im sportlichen und gesellschaftlichen Bereich“, so das Zitat in Echo Online. Beide setzen aktuell auf Leihfahrzeuge für Umzugsaufträge der 3,5- oder auch 7,5-Tonnen-Klasse „aus dem Bekanntenkreis“, aber man erhält bereits jetzt schon (Stand: Ende Juli) „nahezu täglich breit gefächerte Aufträge“. Der Aufbau eines eigenen Fuhrparks sei ein Ziel des Duos.

Das Umzugsgewerbe kennen die zwei seit ihrem Einsatz bei einer Bensheimer Spedition, bei der sie gejobbt hatten: „Durch diese und unsere eigenen passenden Studienfächer

haben wir den Plan entwickelt, uns noch während des Studiums beruflich auf eigene Beine zu stellen und nun dieses Vorhaben durch die Firmengründung verwirklicht“, so Fynn Langer auf echoonline.de.



Umzugsfirma geht ins Bowling: „Wollen, dass hier mehr los ist“



Das thüringische Nordhausen ist eine geschichtsträchtige Mittelstadt mit rund 40.000 Einwohnern. Sie gilt als das wirtschaftliche und kulturelle Zentrum Nordthüringens. Ein paar Eckdaten: Nordhausen ist die sechstgrößte Stadt Thüringens, besitzt den Status einer Hochschulstadt und blickt auf eine über 1000-jährige Geschichte zurück. Bekannt ist die Stadt für ihre Traditionsbrennereien wie etwa Nordhäuser Doppelkorn und den Maschinenbau. Heute ist sie auch Heimat vieler mittelständischer Unternehmen, Bildungs- und Forschungseinrichtungen sowie eines eigenen Theaters und Krankenhauses. In Sachen Einkommen liegt Nordhausen, ähnlich wie viele Regionen in Ostdeutschland und im ländlichen Thüringen, im bundesweiten Mittelfeld. Durch die vergleichsweise moderaten Lebenshaltungskosten ist die real verfügbare Kaufkraft der Menschen dort im regionalen Vergleich stabil.

An einer eher mittelpfächtig gelungenen Ecke der Stadt befindet sich ein Bowlingcenter, genauer gesagt: DAS Bowlingcenter. (Bild o., Google Street View 2022) Das „Salza“, so der Name, ist das einzige der Stadt. Im November 2025 haben es laut „Thüringer Allgemeine“ zwei Umzugsunternehmer übernommen und jetzt im Sommer dezent überarbeitet.

Der 43-jährige Robert Steinmetz ist mit seinem vier Jahre jüngeren Freund und Geschäftspartner Philipp Burchert der Macher der Umzugsspedition „Move for You“. Die zwei hatten sich 2021 zusammengetan und waren ins Umzugsgeschäft unter eigenem Namen gestartet. Den Betrieb des Bowlingcenters fortzuführen, nachdem der vorherige Betreiber nach 18 Jahren genug Kugeln gerollt hatte: „Wir machen das für Salza. Wir wollen, dass hier wieder mehr los ist“, so Steinmetz zur TA. Im letzten halben Jahr habe man eine fünfstellige Summe in das Center gesteckt, die Fassade neu

gestrichen, die Küche aufgemöbelt, eine neue Software eingespielt und ins Mobiliar investiert. Seit 1. August setzt das Betreiberduo auch auf Events, um mehr Leben in das Center zu bringen.



„Punker als Möbelpacker“

Sozialinitiative wird zur Profi-Spedition

„Kurz Um“ begann in den 1980er Jahren in Bielefeld als Beschäftigungsinitiative für gestrandete Menschen vieler Couleur – über die Jahre erwuchs daraus ein professionelles Sozialunternehmen als Meisterbetrieb, der vielfach ausbildet – auch die FMKU.



Wurde jetzt im Juni erst frisch gewählt: Der neue ehrenamtliche Vorstand besteht aus (v.l.) Cornelia Schnelle, Frauke Ley, Geschäftsführerin Daniela Wilbert, Falk Olias, Derik Feldhoff und Anja Heidbreder-Diekmann. Jochen Häger fehlte auf dem Bild vor einem Teil des schmucken Fuhrparks, dass der Verein selbst veröffentlicht hat.

Initiativen wie Kurz Um gibt es in vielen Städten Deutschlands und sie waren nie gern gesehen, wenn sie auf dem Terrain „wilderten“, auf dem Fachbetriebe und Handwerker ihr Geld verdienten. Anerkannte Sozialträger können durch Subventionen anders kalkulieren und agieren als Selbstständige, was das regionale Preisgefüge durcheinanderwirbeln kann. Vor allem dann, wenn aus einer Initiative über die Jahre ein professionelles Unternehmen der anderen Art erwächst, das in vielen Berufen ausbildet; bei Kurz Um sind das heute die Lehrberufe wie die Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice, als

Kaufleute fürs Büromanagement oder Maler und Lackierer. Auch in den Bereichen Lager und Hausmeisterei bietet der als eingetragener Verein agierende Betrieb Qualifizierungen und Praktika an. Die Ausbildung zum Spezialisten für Heizung und Sanitär wurde aufgegeben, in dem Bereich hatte man damals sogar einen Meister an Bord. Der Umzug ist über die Jahre ein festes Standbein der Initiative geworden. Und das trotz eines offenbar ausgesprochen holprigen Starts: „Da waren viele Leute aus der Punker-Szene, die als Umzugshelfer beschäftigt wurden“, so zitiert die „Neue Westfälische“ die jetzt

mit 66 Jahren aus dem Berufsleben aussteigende Leiterin Anke Schmidt. Für manche Kunden sei das Outfit der Möbelpacker zwar gewöhnungsbedürftig gewesen, ihren Job sollen sie aber tadellos erledigt haben.

„Kurz Um“, dieser Name soll aus dem Spontispruch „Wir ziehen Sie kurz um“ entstanden sein. Heute bietet der Verein rund 70 Menschen die Chance auf einen strukturierten Alltag: Etwa die Hälfte der dort Tätigen sind Langzeitarbeitslose, Schwerbehinderte oder eben Azubis.

Abseits der Privatkundschaft – ausgerechnet den komplexeren Senioren-umzug hat sich Kurz Um übrigens als Spezialisierung angeheftet – entstammt die gewerbliche Kundschaft zum großen Teil aus demselben Milieu wie der Verein: Die Kundenliste umfasst Namen wie die Heilsarmee, den Arbeiter-Samariter-Bund, Bethel Pro-Werk, Die Grünen, das Evangelische Johanneswerk oder auch den Hauspflegeverein. Aber auch Versicherungen, städtische Dienstleister oder die CDU gehören zur Stammkundschaft.

Geändert hat sich offenbar über die Jahrzehnte auch die Ablehnung durch regionale Handwerksbetriebe: Bei verknüpften Dienstleistungen, die Kurz Um nicht anbietet, wird mit einem Gerüstbauer, einem Elektrotechniker, einem Fliesenleger und Maurer sowie einem Landschafts- und Gartenbaubetrieb kooperiert. Die Folge der Professionalisierung ist auch am Fuhrpark abzulesen: Stolz präsentiert sich die Führungsriege vor der eigenen Flotte, zu der inzwischen auch schon E-Laster gehören.

Handschuhe, die schützen Von Griffigkeit bis Abriebfestigkeit

Unternehmen können bei der Auswahl von Schutzhandschuhen viele Fehler begehen, da falsche oder ungeeignete Modelle das Unfall- und Verletzungsrisiko ihrer Mitarbeiter drastisch erhöhen können.

Der Einsatz der richtigen Arbeits- beziehungsweise Schutzhandschuhe kann Unfälle und Verletzungen im Betrieb deutlich reduzieren. Der gesetzliche Ausgangspunkt für Arbeitgeber und Unternehmen, die für die spezifischen Anforderungen im Betrieb passenden Handschuhe zu finden, ist die Gefährdungsbeurteilung, bei der alle potenziellen Risiken am Arbeitsplatz systematisch erfasst werden müssen.

Ein Handschuh sollte möglichst optimal sitzen und eine möglichst präzise Passform haben, um vor Verletzungen oder Gesundheitsschäden so gut wie möglich zu schützen und zudem allen rechtlichen Vorgaben genügen.

Die Materialeigenschaften des Handschuhs sind primär ausschlaggebend für die Erfüllung der gesetzlichen Schutzanforderungen. Bei der Materialauswahl müssen unter anderem die gute Passform, die Griffigkeit, der Tragekomfort oder die Beständigkeit gegen zum Beispiel Kälte, Hitze, Abrieb sowie andere physikalische und chemische



Belastungen beachtet werden. Und sollen Beschäftigte etwa auch Touch-Displays bedienen, müssen die Handschuhe kapazitive Eigenschaften aufweisen, also ausreichend leitfähig sein.

Beispiel Montage- Handschuhe

Montagehandschuhe sind zum Schutz gegen mechanische Gefahren bestimmt und müssen laut Standard DIN EN 388 unter anderem auf Abrieb-, Schnitt- und Weiterreißfestigkeit sowie Durchstichfestigkeit geprüft sein. Die Prüfkriterien werden nach definierten Leistungsstufen bewertet. Höhere Leistungsstufen bedeuten eine höhere Schutzwirkung. Top-Produkte sind etwa mit einer griffigen Nitril-/PU-Beschichtung versehen, also auch für Montagearbeiten mit glatten Gegenständen. Wenn das Trägermaterial nahtlos gestrickt ist, bildet es zudem keine belastenden Druckstellen an den Fingerkuppen.

Carsten Uri/VTH

Das sind die gesetzlichen Anforderungen

Grundlegend für die wichtigsten rechtlichen Anforderungen ist die PSA-Verordnung (EU) 2016/425. Die konkreten technischen Kriterien zur Erfüllung dieser Verordnung regelt wiederum die Europäische Norm DIN EN ISO 21420 „Schutzhandschuhe - Allgemeine Anforderungen und Prüfverfahren“ (ehemals EN 420). Sie definiert die allgemeinen Anforderungen an Schutzhandschuhe, beispielsweise die Unbedenklichkeit der Materialien, ergonomische Eigenschaften und Kennzeichnung. Zusätzlich gelten – je nach Einsatzzweck – weitere produktspezifische Normen, beispielsweise DIN EN 388 gegen mechanische Risiken, DIN EN ISO 374 für Chemikalienschutz, DIN EN 407 für Hitzeschutz oder DIN EN 12477 für Schweißerhandschuhe.

Mit KI vom Zettel zum digitalen Formular

Schadenprotokoll, Packliste, Übergabebogen: Fast jeder Betrieb füllt sie täglich auf Papier aus, druckt sie und tippt sie abends im Büro noch einmal ab. In der Anschaffung kostet so ein Zettel nichts – im Betrieb ein Vermögen.



Kein Wunder, dass viele ihn digitalisieren wollen. Die gute Nachricht: Das ist heute kein IT-Projekt mehr, sondern eine Sache von einem Nachmittag. Und den ersten Entwurf baut die KI. So gehst du vor:

- **Schritt 1 – Werkzeug öffnen.** Im Netz gibt es mehrere KI-App-Baukästen (einfach mal Googlen), bei

denen du dich kostenlos anmeldest und sofort loslegst (bekannte Beispiele sind Lovable, Bolt oder Glide). Alle funktionieren gleich: ein leeres Feld, in das du schreibst, was du brauchst.

- **Schritt 2 – Formular beschreiben.** Du tippst in normalen Sätzen was du haben möchtest:

„Erstelle ein Formular fürs Handy, mit dem unsere Teamleiter Transportschäden aufnehmen. Pro Schaden brauche ich: Raum, Möbelstück, Art des Schadens, ein Foto und die Unterschrift des Kunden. Am Ende soll alles als PDF zusammengefasst werden.“

- **Schritt 3 – Ergebnis ausprobieren.** Die KI fragt kurz nach – Foto Pflicht? Schadensart zum Ankreuzen oder frei? –, dann steht nach ein, zwei Minuten ein fertiges Formular auf dem Bildschirm, das du sofort am Handy testen kannst. Nicht perfekt, aber echt benutzbar.

Warum das funktioniert? Weil die KI dir die mühsame Arbeit abnimmt – die Eingabefelder, die Foto-Funktion, die PDF-Ausgabe. Genau das, wofür man früher einen Programmierer und mehrere tausend Euro gebraucht hätte. Kostenlos bleibt es zum Testen; für den Alltag fallen meist 10 bis 30 Euro im Monat an, je nach Anbieter und Zahl der Nutzer.

Zur Person

Dominique Saile ist KI-Berater und -Trainer aus Rottenburg am Neckar. Als zertifizierter Trainer und Experte für Sprachmodelle wie ChatGPT, Copilot & Co. begleitet er seit über vier Jahren mehr als 250 ausgeführte

Workshops auf dem Weg zum sinnvollen KI-Einsatz – praxisnah, ohne Buzzwords und mit dem Anspruch, dass alle mitkommen.



Kontakt via
saile-ai-consulting.de
oder direkt
dominique@saile-ai-consulting.de.

So weit kommst du selbst. Ab einem bestimmten Punkt solltest du aber jemanden dazuholen, der sich auskennt:

- Sobald echte Kundendaten im Spiel sind. Du erfasst komplette Haushalte, Adressen, Inventar, bei Behördenumzügen heikle Angaben. Wo diese Daten gespeichert werden – in Europa oder anderswo –, ist gesetzlich geregelt und keine Nebensache.

- Wenn das Formular dauerhaft laufen soll. Dann muss jemand es betreuen – auch dann noch, wenn der Kollege, der es gebaut hat, nicht mehr da ist.
- Wenn mehrere Leute damit arbeiten. Dann muss geregelt sein, wer was sehen und ändern darf.

Der klügste Weg ist deshalb kein Entweder-Oder, sondern eine Reihenfolge: erst selbst einen Prototyp bauen und im Alltag testen, dann – wenn er sich bewährt – vom Profi sauber und datenschutzkonform einrichten lassen. So kaufst du nicht die Katze im Sack, sondern weißt vorher genau, was das Formular können muss. Denn eines ist sicher: Der teuerste Zettel ist immer der, den du jeden Tag zweimal schreibst. **Dominique Saile**

„der möbelspediteur“-Praxischeck: Funktioniert das wirklich?

Die Anleitung in drei Schritten klingt einfach und nachvollziehbar, doch ist sie das auch tatsächlich? Das wollten wir anhand zweier Use Cases ausprobieren. Unsere österreichische Kollegin Manuela Stocker, sie war zusammen mit Ralph-Mathias Niering die Moderatorin und Co-Host des „Move.On ImpulsTages“ dieser Zeitschrift im Januar,

hat sich die Anleitung geschnappt und reingefuchst.

Zum einen sollte die KI ohne viel Aufwand einen Fall aus dem aus dem Tagesgeschäft einer Umzugsspedition umsetzen: Wir benötigen ein Uploadformular für das Umzugsunternehmen, dass die Bilder direkt zur Weiterverwendung ins Büro schickt. In diesem Fall haben wir nicht die bloße Weiterverarbeitung der Bilder für die Berechnung des Umzugsvolumens, sondern auch gleich die Nutzung der Bilder für eigene Marketingzwecke gewollt; was heißt, dass der Kunde seine Unterschrift als Einverständnis geben muss (Screenshot linke Spalte).

Für Fallbeispiel Nummer Zwei wollten wir uns selbst auf die Beine helfen: Wir brauchen ein smartphone-taugliches

Veranstaltungsformular mit Live-Gruppenchat zu unserem nächsten Move.On-Tag. Los, Maschinchen, mach das! (Screenshots oben)

Das KI-Genie unseres Vertrauens war in diesen beiden Fällen jeweils Lovable.

Das ungeschminkte Fazit unserer Testerin: „Deppensicher in zehn Minuten“, so Manuela Stocker.

Seifert: „Im Projektumzug hat sich immens viel verändert“

Carsten Seifert ist einer der renommierten Projektumzug-Consulter. Von 2014 bis 2016 gab er sein Wissen in Kursen für die DMG weiter. Jetzt, zehn Jahre später, legt die DMG Medien & Consulting seine Qualifizierung mit ihm neu auf. Mit vielen neuen Elementen.



Wunsch haben wir entsprochen. Der erste Seminartag beschäftigt sich nun hauptsächlich mit den wichtigsten Kernthemen: Es geht um die öffentliche Auftragsvergaben und was ist hier bei der Angebotsabgabe zu berücksichtigen, das Erstellen einer Logistikkonzeption, um die Ressourcenplanung und Angebotskalkulation sowie die Interpretation von Wertungskriterien und die Vorbereitung zum Bietergespräch. Der zweite Tag beschäftigt sich dann mit den bekannten Themen ‚Planung und Steuerung von Projektumzügen‘.

Wen sehen Sie als Zielgruppe für ihre Seminar, welche Vorerfahrungen mit gewerblichen Umzügen sollten Teilnehmer für Ihr Seminar

Herr Seifert, Sie bieten, nach der langen Pause, im Oktober jetzt wieder Ihre Qualifizierung ‚Planung und Steuerung von Projektumzügen‘ mit der DMG Medien & Consulting an. Gleich vorab: Warum umfasst der Kurs jetzt zwei statt einem Tag, was hat sich im Projektumzug so verändert, dass Sie das Themenspektrum so deutlich erweitert haben?

Carsten Seifert: Auch beim Projektumzug hat sich in den letzten Jahren vieles geändert und die Seminarunterlagen wurden selbstverständlich entsprechend angepasst.

Von vielen Umzugsspediteuren wurde der Wunsch an die DMG herangetragen, das Seminar um Punkte des Angebotswesens zu erweitern. Diesem

Profi-Paket Projektumzug: Erfolgreich von der Ausschreibung bis zur Umsetzung

Ob Unternehmen-, Behörden- oder komplexer Objektumzug: Projektumzüge brauchen mehr als gute Logistik. Entscheidend sind Ausschreibungswissen, klare Angebote, saubere Planung, Dokumentation und eine sichere Umsetzung. Mit dem Profi-Paket Projektumzug bereiten die DMG Medien & Consulting mit Dozent Carsten Seifert an zwei Tagen praxisnah auf größere B2B- und Objektumzüge vor – von der Recherche und Angebotsbearbeitung bis zur Planung, Organisation und Durchführung.

Das Ziel des Seminars: Nach der Qualifizierung können Teilnehmer größere Projektumzüge besser einschätzen, passende Aufträge gezielter recherchieren und Ausschreibungen strukturierter bearbeiten. Vermittelt wird, wie Angebote professionell vorbereiten, Wertungskriterien verstanden und sich sicherer auf Bietergespräche eingestellt wird. Außerdem gibt es sie einen praxisnahen Überblick über Projektphasen, Dokumentation, Personalplanung, Umzugsvarianten, Schnittstellen und die operative Umsetzung vor Ort. Seminarort ist Flörsheim, der zweitägige Kurs beginnt am 22. Oktober. Mehr Infos und Anmeldung via dmg-mc.com oder campus@dmg-mc.com.

mitbringen?

Seifert: Das sind in erster Linie Personen in Speditionen mit den Tätigkeitsschwerpunkten Akquisition von Projektumzügen, Bearbeitung von Ausschreibungen und Angebotserstellung sowie der daran anschließenden Umsetzung von Projektumzügen vor Ort. Und zwar in der Position als Projektkoordinator.

Das heißt, wir sehen vorrangig das Potenzial in Führungskräften, die in der Spedition für die operative Planung und Steuerung von Projektumzügen zuständig sind und über die erforderlichen Entscheidungsbefugnisse verfügen. Oftmals sind dies Speditions-, Betriebs- und Niederlassungsleiter, aber auch Geschäftsführer und Mitarbeiter, die sich im Speditionsbetrieb dem Projektumzug widmen möchten.

Als Vorkenntnisse sehen wir den vertrauten Umgang mit den Office-Anwendungen wie Word, Excel oder Powerpoint. Spezialisierte Softwareskills sind nicht erforderlich.

Durch Künstliche Intelligenzen gibt

heute es zahlreiche digitale Helfer: Wie können diese bei Projektumzügen den Spediteur unterstützen? Oder sagen Sie: Dafür gibt es wenig Einsatzmöglichkeiten?

Seifert: Bei der Erstellung von Logistikkonzeptionen und dem Angebotswesen kann die künstliche Intelligenz mit Sicherheit als Informationsgeber hilfreich sein. Der Projektumzug selbst ist nach wie vor durch Lohnarbeit geprägt. Derartige Lohnarbeit kann derzeit noch nicht von künstlichen Intelligenz oder auch von Apps übernommen werden. Ich kann mir aber vorstellen, dass sich dies mittels der Robotik in den nächsten Jahrzehnten auch

verändern kann; beispielsweise der Roboter als Packer.

Unser letztes Interview hatten wir

beide 2016 geführt, also vor genau zehn Jahren. Wo und wie hat sich der Projektumzug in dieser Zeit aus Ihrer Sicht geändert? Welche Herausforderungen müssen Speditoren heute begegnen, komplexere Aufgaben, engere Zeitfenster, andere

Planungsmethoden oder sind die Herausforderungen für Planer wie Logistiker über die Jahre im Kern absolut dieselben geblieben?

Seifert: Vor 10 Jahren hatte ich gedacht, dass es auch im Projektumzug eine Verjüngung gibt. Eine Verjüngung hat es zwangsläufig im operativen Bereich, sprich im Umzugspersonal, gegeben. Erschreckend muss ich jedoch feststellen, dass diese Verjüngung oftmals auch mit einer Internationalisierung einhergeht und somit neue Herausforderungen nach sich zieht, wie zum Beispiel die Sprachbarrieren. Aber auch da haben Projektspediteure oftmals schon sehr interessante Lösungen, beispielsweise dass der Kolonnenführer als Übersetzer fungiert.

Im Führungskräftebereich der Speditionen ist für mich diese Verjüngung jedoch nur bedingt erkennbar. Da treffe ich in der Regel auf „alte Bekannte“ und Projektkoordinatoren im Alter von 65 bis 70 Jahren sind keine Seltenheit.

Erkennbar ist zudem, dass mittlerweile die Aktenlast in den Büros deutlich abgenommen hat, jedoch die Sicherheitsanforderungen für das verbleibende Aktengut stark zugenommen hat.

„Vor zehn Jahren dachte ich, dass eine Verjüngung im Projektumzug eintritt. Die hat es im operativen Bereich zwar gegeben, doch sie zog zu meiner Verwunderung neue Herausforderungen mit sich.“

Carsten Seifert,
Consultor & Dozent



Hier erwarten die Auftraggeber oftmals sehr anspruchsvolle und individuelle Lösungen, etwa ein Verschlussgut mit Tracking. Die ‚Händige Jongsens‘ als Securitykiste selbst oder der Securityschrank mit Plombe und Schloss reichen oftmals nicht mehr aus.

Auch sind die Ansprüche der Auftraggeber weiter gestiegen: Die De- und Reinstallation der IT bei einem Projektumzug ist mittlerweile selbstredend, hinzu kommt mittlerweile auch die DGUV-Prüfung der stromführenden Kabel und Endgeräte, die von den IT-Teams erbracht werden müssen.

Interessant ist auch, dass das Desk-Sharing-System, insbesondere auch durch die Möglichkeit von Homeoffice, zugenommen hat.

„Die De- und Reinstallation der IT wird heute selbstredend vom Auftraggeber bei einem Projektumzug erwartet. Interessant ist auch, dass Desk Sharing heute in den Büros zugenommen hat.“

Carsten Seifert,
Consulter & Dozent

Früher wurde das Umzugsgut an den Arbeitsplatz geliefert, heute gibt es oftmals keinen Arbeitsplatz mehr, sondern nur noch eine Homebase und Locker für das persönliche Arbeitsplatzgut. Der

Trend zum mobilen Office ist klar zu erkennen, auch wenn viele Firmen sich aus gutem Grund vom Homeoffice wieder trennen.

Ebenfalls auffällig ist, dass es gefühlt sehr viel mehr Terminverschiebungen bei Baufertigstellungen gibt

als in der Vergangenheit. Derzeit habe ich kaum Projektumzüge, die nicht durch die Verzögerung von Baufertigstellungen geprägt sind.

Aber auch neue Planungsmethoden wie

zum Beispiel agiles Projektmanagement sind Themen, mit denen wir uns beim Projektumzug zu beschäftigen haben.

Viele Firmen sprechen von Nachhaltigkeit, und dann wird alle 10 Jahre das Mobiliar ausgetauscht, da sich auch das Mobiliar an die neuen Arbeitswelten anpassen muss. Ob das was mit Nachhaltigkeit zu tun hat, kann sich jeder selbst beantworten. Zeiten wie bei den Budenbrooks, in denen die Büroeinrichtungen an die Nachfolgegeneration übergeben wurden, sind heutzutage nur noch sehr selten zu sehen.

Was ebenfalls zugenommen hat, ist, dass die Unternehmen nicht nur den Umzug abgebildet haben möchten, sondern auch die anschließende besenreine Räumung der Quellflächen.

Sie sind seit Ihrem Sprung in die Selbstständigkeit 2012 auch immer wieder als eigenständiger Dozent unterwegs, mit etwas anderer Ausrichtung: Interessieren sich von Auftraggeberseite Facilitymanager, Planer oder Koordinatoren inzwischen um mehr Wissen bei großen gewerblichen Umzügen und buchen sich als Teilnehmer ein?

Seifert: Seminare sind nicht mein Hauptgeschäft; Seminare halte ich in der Regel aus Leidenschaft um mein Fachwissen an Interessierte und Dritte weiterzugeben. Gleiches gilt für etwaige Dozententätigkeiten bei Bildungsträgern. Würde ich die Akquise für Seminare ähnlich vorantreiben, wie ich in meinem Kerngeschäft, dem Umzugsmanagement akquiriere, wäre das mit Sicherheit ein interessanter Geschäftszweig. Interessant ist, dass ich öfter Anfragen aus Industrie und öffentlichen Dienst nach Umzugsmanagementseminaren erhalte. Beim Öffentlichen Dienst endet dies oft, dass diese Anfrage später dann ausgeschrieben wird.

Auffällig für mich ist, dass viele Interessenten nur eine sehr bedingte Reisebereitschaft haben. In diesen Fällen reise ich dann zu den Kunden und gebe dort dann ein so genanntes Inhouseseminar, was auch nicht nur Vorteile hat.





2-Tages-Schulung
Projektumzug

22.-23.10.

Referent:
Carsten Seifert

Wo andere nur Aufwand sehen, beginnt Ihre große Chance.

Schlankere Prozesse. Mehr Tempo. Mehr Rendite.

Jetzt anmelden:



dmg-mc.com/schulungen



06145 / 5442 - 183



Goesch auf Reisen

Unfall mit Ladebordwand

Was für eine Seltenheit: Die BG Verkehr meldet sich per Mail für einen Besuch im Unternehmen an. Ich darf dieses Unternehmen im Arbeitsschutz betreuen und wundere mich über die Frist, denn der letzte Besuch liegt erst vier Jahre zurück.

Beim letzten Besuch gab es nichts zu beanstanden, weshalb nun wieder ein Termin?

Kurzum, ich rufe beim BG-Mann an und erfahre, dass es sich um die Auswertung eines schweren Arbeitsunfalls handelt!

Na toll, und ich fasse wieder ins Fettnäpfchen, weil ich gerade eigentlich das Unternehmen anrufe, um den Termin zu stornieren.

Ein schwerer Arbeitsunfall ist natürlich immer ein gefundenes Fressen für die BG-Verkehr und muss von deren Seite geklärt sein.

Gut, also doch ein Besuch aus gutem Grunde. Ich informiere das Unternehmen und wir treffen uns am Besuchstag.

Stunde vorher bin ich da, um noch mal alles zu checken, aber ist alles in Ordnung.

Bei einer kleinen Stärkung wird mir noch kurz verklickert, um welchen Unfall es ging. Schon ein großer Pechvogel, der da verunfallt war, denn er war gerade dabei, sich wieder ins Unternehmen zu integrieren, da er sich im sogenannten Hamburger Model befand und in der Eingewöhnung von einem schweren Unfall aus dem Vorjahr befand.

Viel Pech bei diesem Unfall

Im Vorjahr kam es bei einer Entsorgung von Tischplatten zu einem Unfall: Es waren Schultische, die demontiert wurden, an die rechte Seite auf der Ladefläche als dicker Stapel hochkant angebunden wurden, aber beim Abbinden dann auf den Mitarbeiter kippten, der das Gewicht von circa fünfzig Tischplatten nicht stemmen konnte und alles auf der rechten Wade abbekam.

Die Verletzung war so schlimm, dass ein Notarzt kommen musste und der Mitarbeiter fast ein Jahr nicht in der Lage war, zu arbeiten.

Der BG-Mann ist also da, wir kennen uns von diversen Besuchen in anderen Unternehmen, er bekommt einen Kaffee und Kekse und schildert den Grund seines Besuches.

Wie schon vermutet geht es genau um diesen Unfall, Mitarbeiter versus Ladebordwand.

Erste Frage ans Unternehmen: Warum keine Unfallanzeige an die BG-Verkehr?

Antwort: Weil der verunfallte Mitarbeiter gerade kein Angestellter ist, sondern über die Unfallkasse beziehungsweise Rentenstelle bezahlt wird.

Falsche Antwort, es hätte eine Unfallanzeige an die BG-Verkehr gesendet werden müssen, nun hat es der Durchgangsarzt gemeldet, aber aus meiner Sicht hat das Unternehmen nichts falsch gemacht. War einfach eine dumme Verkettung.

Zweite Frage: Wie werden die Mitarbeiter beim Arbeiten mit der Ladebordwand unterwiesen? Denn bei dem Unfall handelt es sich um einen Absturz!

Antwort: Der Goesch macht hier im Unternehmen die jährliche Sicherheitsunterweisung.

Zack, also „Schwarzer Peter“ bei mir, aber Pustekuchen, bei mir herrscht Ordnung, zumindest bei meiner Arbeit.

Als erstes zeige ich dem BG-Mann die Dokumentation der Unterweisung, er ist zufrieden.

Als nächstes zeige ich ihm unseren Unterweisungsfilm „Arbeiten mit der Ladebordwand“, und genau die Szene wie meine Kollegen mit einem langen Möbelstück auf der Ladebordwand rückwärts rumhantieren, werden die Worte gesagt: Gehen Sie **niemals** rückwärts auf der Ladebordwand, denn Sie können bei Unachtsamkeit abstürzen.“ Eine entsprechende Betriebsanweisung ist im Mannschaftsraum ausgehängt.

„Sind wir doch mal ehrlich“, versuche ich die Anspannung aus der Situation zu nehmen, „das war schon viel Pech mit diesem Unfall.“

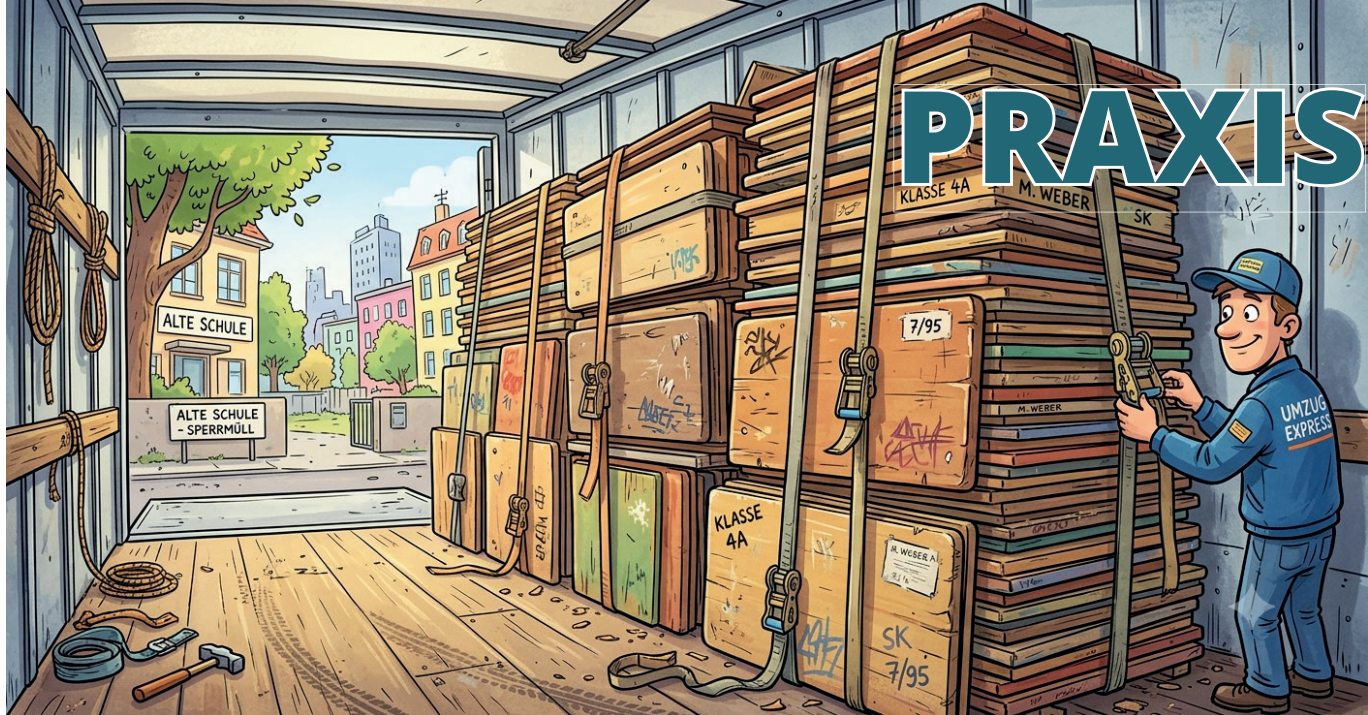
„Ja, genau“, sagt der BG-Mann, „von Eurer Seite sehe ich

Zur Person

Thomas Goesch wohnt da, wo andere Urlaub machen: im Ostseebad Boltenhagen. Er ist ehemaliger Umzugsspediteur und seit Mai 2011 für die DMG in Sachen Arbeitsschutz, Umzugsberatung und als Dozent unterwegs. Seit Oktober ist er Teil der neuen DMG Medien & Consulting. Und bleibt Kolumnist.



Foto: Weirard



Bilder: KI-generiert



keinen Fehler, das war eine Verkettung von saudummen Umständen. Ich möchte aber noch bitte die Gefährdungsbeurteilung sehen, mit dem Punkt „Ladebordwand – Absturz – Gefahr““. Aber auch diesen Punkt können wir erfüllen.

Er macht sich dann noch Fotos auf meinem Laptop von allen Unterlagen und will keine Mail mit den Unterlagen. Es geht also auch einfach, denke ich.

Im Großen und Ganzen kommen wir dann zum Ende der Unfalluntersuchung, dem Mitarbeiter ist zum Glück nichts Schlimmes passiert, es war ja eigentlich auch kein meldepflichtiger Unfall gegenüber der BG-Verkehr.

Der Termin für die Sicherheitsunterweisung 2026 steht fest, so wie wir die Themen und Unterweisungen durchführen mit unseren selbst erstellten Filmen, Bei Betriebsanweisungen machen wir alles richtig, bekomme ich vom BG-Mann zu hören. Eine Kontrolle des Fahrzeuges mit der Ladebordwand bringt aus meiner Sicht auch keine neuen Erkenntnisse und zum Glück kommt

keiner auf die Idee, ein Geländer anzubauen, um weitere Unfälle zu vermeiden. Es wird immer wieder was passieren, da bin ich mir ziemlich sicher.

Die anschließende Betriebsbegehung ist dann noch so ein bisschen Routine für alle beteiligten, aber mir sitzt schon wieder die Zeit im Nacken, denn der nächste Kunde wartet! Es gibt nichts zu beanstanden und somit komme ich rechtzeitig mit einer halben Stunde los.

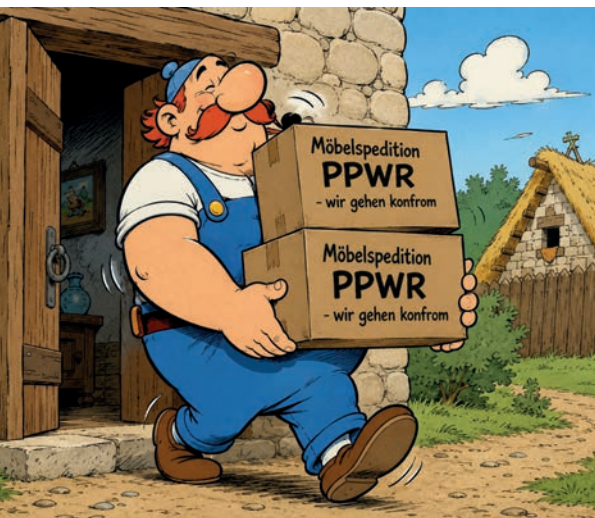
Und irgendwie ist doch wieder der Moment, wo das Telefon klingelt und der nächste Termin doch nicht stattfindet, weil der Verantwortliche zum Vorgesetzten muss und der Arbeitsschutz zu kurz kommt.

Seid von mir schon mal informiert, dass die Kontrollbehörden auch ohne Termin an Eurer Tür klingeln könnte. Und dann sollte so gut wie alles passen mit den Unterlagen und Unterweisungen.

Euer Thomas Goesch (thomas.goesch@dmg-mc.com)

Volle Packung, aber richtig: Durchblick zur EU-Verordnung „PPWR“

Seit 12. August greift die PPWR, die „Packaging and Packaging Waste Regulation“, eine EU-Verordnung über Verpackungen und Verpackungsabfälle. Sie ersetzt die bisherige Verpackungsrichtlinie und sorgt für viel Unklarheit bei Umzugslogistikern. Muss sie aber nicht.



Die PPWR will Verpackungen umweltfreundlicher gestalten, Abfälle reduzieren und die Kreislaufwirtschaft fördern. Betroffen sind unter anderem Wellpappe- und Kunststoffverpackungen. Sie gilt zwar bereits seit Februar 2025, doch erst seit dem 12. August greift für solche Verpackungen eine Dokumentations- und Nachweispflicht. Dabei muss nachgewiesen werden, dass bestimmte Inhaltsstoffe nicht oder nur unterhalb definierter Grenzwerte enthalten sind. Umgesetzt werden soll dies mithilfe entsprechender Konformitätserklärungen nach PPWR.

Bis 2030 soll die Recyclingfähigkeit von Verpackungen innerhalb der EU standardisiert werden. Übrigens gilt die PPWR auch beispielsweise für Plastikflaschen aus dem Supermarkt: Bis 2029 müssen 90 % aller Einweg-Kunststoffflaschen bis drei Liter getrennt gesammelt werden. Ein

verpflichtendes Pfandsystem ist aber nicht vorgeschrieben.

Zurück zu den Materialien, die im Tagengeschäft für Umzüge, Lagerung, Transport, zum Schutz, Verkauf oder zur Kundenkommunikation genutzt werden: All diese unterliegen dieser PPWR, doch längst nicht alles unterliegt einer einfachen Zuordnung bei dieser Dokumentation.

Produzent, Erzeuger, Vorlieferant oder Nutzer?

Dem Erzeuger kommt eine wichtige, führende Rolle zu. Er gilt als hauptverantwortlich für die technische Dokumentation und muss die Konformitätserklärungen im eigenen Namen unterzeichnen.

Wichtig dabei: Der Erzeuger ist nicht zwingend der eigentliche Produzent der Verpackung. Vielmehr wird das Unternehmen als Erzeuger gelten, das die Spezifikation der Verpackung vorgibt.

Um es auf einen sehr kurzen, gemeinsamen Nenner zu bringen: Wer einen Umzugskarton mit dem Logo seiner Firma bedrucken lässt, ist im Sinne der PPWR der Produzent. Wer an einer fertig angelieferten Möbelhülle Extraschilder annähen lässt, ist der Erzeuger. Und der muss dokumentieren.

Nicht als Erzeuger sieht die PPWR die Umzugsspediteure, die etwa Stretchfolie ohne eine solche individuelle Gestaltung, Standardkartons ohne eigenes Druckbild, Packpapier, Schutzmaterialien oder Folien aus dem Standardsortiment und weitere unveränderte

Verpackungsprodukte nutzen. In diesen Fällen hat der Lieferant die erforderlichen Konformitätserklärungen zur Verfügung zu stellen.

Besser Standardkartons nutzen?

Wir haben bei unserem Schwesterunternehmen, der DMG Packaging, nachgefragt, ob Umzugsspeditionen, um den Dokumentationsaufwand zu reduzieren, auf ihre Individualität bei der Bedruckung verzichten und auf Standardkartons wechseln sollen: „Individuell bedruckte Umzugskartons sind ideal, um Marke, Professionalität und Wiedererkennung sichtbar zu machen“, sagt Vertriebsleiterin Jacqueline Frommer. „Mit der PPWR gewinnt zwar die Dokumentation an Bedeutung, das bedeutet nicht, dass bedruckte Kartons kompliziert werden. Es bedeutet nur: Die passenden Unterlagen sollten rechtzeitig vorliegen.“



Gib mir ein „E“, gib mir ein „F“, gib mir ein „G“!

Produktamen im industriell-professionellen Bereich sind seit jeher eher eine Katastrophe: Jungheinrich macht da keine Ausnahme und gibt einer eher passablen Neuerscheinung sehr sperrige Typenschilder mit. Mit den neuen EFG-Baureihen 2/2i und 3/3i kommt jetzt eine neue Generation von Elektro-Gegengewichtsstaplern in der kleinen Tragkraftklasse bis zwei Tonnen auf den Markt. Entwickelt wurden die Neuen vorgeblich auf Basis der Kundenerfahrungen von über 170.000 verkauften Fahrzeugen.

Die EFG-Baureihe 2/2i versteht sich bietet besonders wendige Dreiradstapler mit Tragfähigkeiten von 1,4 bis 2,0 Tonnen, während die EFG-Baureihe 3/3i als Vierradstapler den Bereich von 1,6 bis 2,0 Tonnen abdeckt. Durch eine integrierte Lithium-Ionen-Batterie, eine verbesserte Lenkachsgeometrie



und die kompakte Konstruktion erreicht der neue EFG 2/3i eine bis zu 15 Prozent bessere Flächeneffizienz. Gegenüber der Vorgängerserie konnte der Wendekreis, je nach Modell, um bis zu 30 Zentimeter verkleinert werden. Jungheinrich bietet die Stapler in drei Leistungsstufen an, von der Einstiegsvariante für moderate Umschlagleistungen über einen „Allrounder“ bis hin zur leistungsstärksten Konfiguration.

Die EFG-Baureihen 2/2i & 3/3i basieren auf einem modularen Energiekonzept: Neben den erwähnten Lithium-Ionen-Batterien in den Kapazitäten 346, 460 und 690 Ah sind auch klassische Blei-Säure-Batterien oder eine Brennstoffzelle nachrüstbar.

jungheinrich.de

Gegen Überraschungsbesuche

Container, nicht korrekt verschlossen, sind die „Ü-Eier“ der Logistik: Und damit meinen wir nicht, dass es beim Öffnen zu bösen Überraschungen wie Ladungssturz kommen kann, schlecht gesicherte Chemikalien oder beschädigte Gebinde auslaufen oder falsch gelagerte Gase oder Temperaturen gefährlichen Überdruck aufbauen können. Ganz simpel geht es darum, den Riegel an den Türen auf dem Betriebshof, dem Selfstorage-Lager oder unterwegs auf der Transportroute zu sichern, weil sonst jeder das „Überraschungstürchen“ öffnen und was klauen kann. Container stehen schließlich oft dort, wo ein Diebstahlschutz schnell mal zur Nebensache wird. Abus zeigt mit einer neuen Lösung, dass sich das ändern lässt. Ohne Werkzeug. Ohne Eingriff in die Konstruktion. Deren neues Containerschloss „ConHasp 205“ dient als abnehmbare Sicherung, die sich ohne Bohren oder Verschrauben an den Türstangen des Containers befestigen lässt. Damit eignet es sich besonders für Mietcontainer, bei denen eine dauerhafte Veränderung am Container nicht möglich oder nicht gewünscht ist. Das Schloss ist für Container mit einem Stangenabstand von 22,5 bis 48 Zentimetern ausgelegt und sowohl für den Innen- als auch den Außenbereich geeignet. Aussparungen auf der Rückseite sorgen dafür, dass das Schloss auch dann noch schützt, sollte eine Containerstange durchtrennt werden. Die Konstruktion ist aus verzinktem und pulverbeschichtetem Stahl und kompatibel mit mehreren Abus-Vorhängeschlössern.

abus.com



Elitäres Zukunftsdenken für KI, Robotik & Co.

Auf den Klappentext muss man zweimal gucken, denn ein Anfang Juli erschienenenes Buch schafft es tatsächlich, Google-CEO Sundar Pichai, Amazon-Gründer Jeff Bezos, Papst Leo XIV., Staatsmann Henry Kissinger, BlackRock-Financiers Larry Fink und noch zwei Dutzend andere Menschen unter einem Titel zu vereinen, den man so auf den ersten Blick auch gar nicht errahnen kann bei dieser Personenliste: „Die KI-Elite – Was die mächtigsten KI-Köpfe über unsere Zukunft sagen“ heißt es, ist von den US-Autoren Arthur Sterling, Victoria Whitmore und kostet 24 Euro, als E-Book 14,99 Euro. Auf 320 Seiten – wir hatten ein Rezensionsexemplar zur Verfügung – rollt ein Zug durch zwei Jahrzehnte Tech-Entwicklung. Das Buchprojekt ist ungewöhnlich, da kein Verlag, sondern mit dem „Diplomatic Council“ ein Verein hinter der Verleger-schaft steckt und das Werk im Selbstverlag erscheint. Einer der Schwerpunkte ist die Verbindung von Künstlicher Intelligenz und Robotik. Mehrere der porträtierten Persönlichkeiten sehen intelligente Maschinen als nächsten großen Technologiesprung. Das Buch zeigt, warum viele Experten davon ausgehen, dass KI künftig nicht nur Texte schreibt oder Bilder erzeugt, sondern Fabriken, Fahrzeuge, Logistik, Gesundheitswesen und schließlich auch humanoide Roboter steuern wird.

buchshop.bod.de



„Deutschlands größter Behördenumzug abgeschlossen“

Es sind Zahlen, die man recht selten in dieser Größenordnung liest: Ein Umzug, der seinen Auftraggeber rund vier Millionen Euro gekostet haben soll. Für den 1.500 Lkw-Ladungen transportiert wurden. Und 300.000 Umzugskartons zum Einsatz kamen – diese Zahlen haben das Bayerische Staatsministerium der Justiz und die Tageszeitung Merkur veröffentlicht. Die Rede ist vom Umzug des Münchner Strafjustizentrums in einen Neubau. 1977 hatte der Freistaat Bayern ein Gerichtsgebäude gebaut, in dem einige spektakuläre Prozesse liefen: Über

die Taten der NSU-Terroristin Beate Zschäpe wurde dort genauso verhandelt wie über den Mord an Modedesigner Rudolph Moshammer oder den Steuerhinterzieher und einstigen Spitzenkoch Alfons Schuhbeck. Der Bau galt schon in den



Foto: CL Map

2010er-Jahren als ausgesprochen marode und war an einigen Stellen böse asbestbelastet.

2015 fiel der Startschuss zu einem Neubau: 54 Gerichtssäle, 850 Büros und das Material von rund 1.300 Justizangestellten mussten nach Fertigstellung von Ende Mai bis Anfang Juli eingebracht werden – nach sechs Jahren Verzögerung am Bau. Über die Jahre waren die Baukosten von 340 Millionen auf 400 Millionen Euro explodiert. „Deutschlands größten Behördenumzug“ nannten die Kollegen vom Münchner „Merkur“ in einem Ende Juni publizierten Bericht wurde, dieses Mammutprojekt.

Wer den Umzugsjob ausgeführt hat? Die Antwort bleiben wir leider schuldig. Es gibt nur die Auskunft, dass „eine eigens eingerichtete „Koordinierungsstelle Übergangsbetrieb“ dafür gesorgt habe, dass in den Wochen des Umzugsprozesses alle Geschäftsaufgaben der Gerichte und Staatsanwaltschaften wahrgenommen werden konnten. Dieses Schweigen lässt uns mürrisch zurück, moppert

Ihre Redaktion

Auf Seiten wie ausschreibungen-deutschland.de lassen sich alle Details zu dem Superumzug noch nachlesen.

Startseite CPV Suche Kontakt

Sie sind hier: Ausschreibungen / Ausschreibungen Bayern / Ausschreibungen München / Deutschland – Umzugsdienste – Durchführung des Umzugs in das neue Strafjustizzentrum ...

Ausschreibungen, Orte oder Branchen suchen...

Deutschland – Umzugsdienste – Durchführung des Umzugs in das neue Strafjustizzentrum München

109530-2025 - Wettbewerb
Deutschland – Umzugsdienste – Durchführung des Umzugs in das neue Strafjustizzentrum München
OJ S 34/20 (gelöscht)
Auftrags- oder Konzessionsbekanntmachung – Standardregelung Dienstleistungen

1. Beschaffer

1.1.
Beschaffer
Offizielle Bezeichnung: Freistaat Bayern, vertreten durch den Präsidenten des Oberlandesgerichts München
E-Mail (gelöscht)
Rechtsform des Erwerbers: Regionale Gebietskörperschaft
Tätigkeit des öffentlichen Auftraggebers: Öffentliche Ordnung und Sicherheit

2. Verfahren

2.1.
Verfahren
Titel: Durchführung des Umzugs in das neue Strafjustizzentrum München
Beschreibung: Auf dem Gelände am Leonrodplatz / Dachauer Str. 118 entsteht ein neuer Gebäudekomplex für das Strafjustizzentrum der Münchener Justizbehörden, nach dessen Fertigstellung der vollständige Umzug vom bisher genutzten Gebäudekomplex erfolgen soll. Diese Maßnahmen sind mit eigenem Personal nicht zu bewältigen. Um die Arbeitsfähigkeit der betroffenen Organisationseinheiten nicht zu gefährden, sollen die nötigen Umzugsmaßnahmen nach dem Bedarf des Auftraggebers auf Abruf durchgeführt werden. Die hierzu notwendigen physischen Umzugsdienstleistungen sollen über eine Rahmenvereinbarung mit einem externen Umzugsunternehmen abgedeckt werden. Dafür stellt die Auftraggeberin fachkundiges Personal.

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 Klemm, Tel. 0 6145 5442-404,
thorsten.klemm@dmg-mc.com

Gastautoren (alph.):

Thomas Goesch, Dominique Saille, Carsten Uri

Mit Verfasseramen versehene Artikel sind Meinungen des Autors, nicht die der Redaktion. Nachdruck, auch auszugsweise, verboten.

Layout: Netti Krumbiegel & Marc Weinard

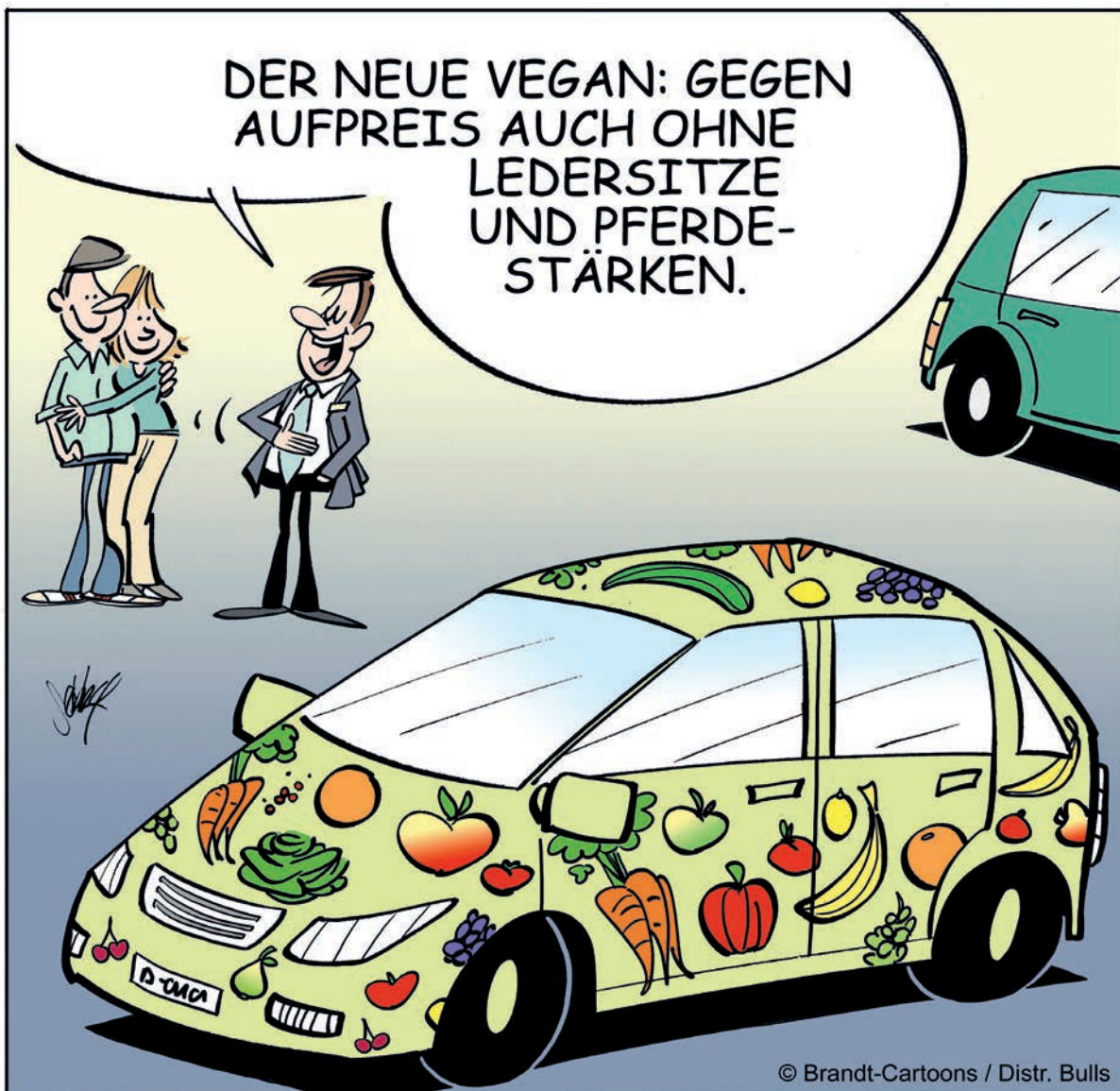
Abo-Service:

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** infolge höherer Gewalt besteht keine Lieferverpflichtung und kein Anspruch auf Erstattung des Bezugspreises.

Anzeigenpreise:

Zur Zeit gültige Preisliste 2026.
ISSN: 0047-780X

Neue Zeiten





Verbandsblick

- Nachrichten
- Updates
- Hintergründe
- Tipps

Neues aus der Verbandslandschaft von



... und mehr

News aus der nationalen und internationalen Verbandslandschaft

„Erste Präsidentin beim LBS“: Ruth Pflaum rückt an die Spitze



Foto: LBS

Im Landesverband Bayerischer Spediteure (LBS) gibt es einen Führungswechsel: Ruth Pflaum, Gesellschafterin und Geschäftsleiterin von Pflaum Logistics, ist einstimmig zur Nachfolgerin von Henning R. Mack gewählt worden. Mit ihr steht zum ersten Mal in der 80-jährigen LBS-Geschichte eine Frau an der Spitze. Pflaum war ab 2021 bereits die Vizepräsidentin. Die Bayern sind damit der erste Landesverband der Branche, der zwei Frauen an der Spitze hat: Die Geschäftsführung hat Sabine Lehmann inne. Für Pflaum wählte das Präsidium in seiner Sondersitzung in München Josef Heiß zum Vizepräsidenten. Der geschäftsführende Gesellschafter der BTK Befrachtungs- und Transportkontor gehörte dem Präsidium bereits seit 2023 als ordentliches Mitglied an. Zudem rückte Herbert Brandl, Prokurist der Horst Pöppel Spedition, ins Präsidium nach. Mack hatte den Branchenverband seit 13 Jahren zunächst als Vizepräsident und dann, seit 2021, als Präsident geführt. Er beendet sein Amt mit dem Übertritt in den Ruhestand. „Unternehmergeist ist das prägende Element unserer gemeinsamen Arbeit. Als Präsidium bringen wir unser Engagement und Wissen ehrenamtlich und aus Überzeugung ein“, erklärte Pflaum in ihrer Antrittsrede.

„Die große Nähe zur betrieblichen Praxis ist eine der Stärken unseres Verbands“, bekräftigt Sabine Lehmann, Geschäftsführerin des LBS. „Das hauptamtliche Team in der Geschäftsstelle kann sich schon immer auf die kooperative und nachhaltige Unterstützung aus dem Ehrenamt verlassen.“

AMÖ zeigt erste Bilder der neuen Imagekampagne

Ende Juli hat die AMÖ die ersten drei Motive und den Claim für die kommende Imagekampagne online vorgestellt: Der neue Leitspruch lautet demnach „Was immer es ist. Wir sind soweit.“

Die Kampagne soll die Breite der Leistungen der Mitgliedsunternehmen und der Menschen, die für sie arbeiten, zeigen. Sie richtet sich an die Zielgruppen Öffentlichkeit und Politik, Kunden und den Arbeitsmarkt. „Ab Ende August stehen Motive, Templates und Materialien – inklusive How-tos, Textbausteine und Lkw-Folierungen – im Mitglieder-Bereich zur Verfügung“, so die Mitteilung.



AMÖ-Spediteure stellen Menschen an. Und AMÖ, kompetente Menschen, geben Rat. Differenzieren oder eine neue Sichtweise. Bei uns steht keine Aufgabe ohne Lösung. Und wenn wir etwas für einen Kunden des Transportes tun, dann tun wir es mit Leidenschaft und mit dem besten Willen. - von AMÖ-Spediteuren wird geleistet. Wir stehen dir jeden Tag auf der Hand. - von AMÖ-Spediteuren wird geleistet. Wir stehen dir jeden Tag auf der Hand. - von AMÖ-Spediteuren wird geleistet. Wir stehen dir jeden Tag auf der Hand.

WAS IMMER ES IST. WIR SIND SOWEIT.

WAHL

amoe
Bundesverband
Möbelspeditionen und
Logistik (AMÖ) e.V.





Haben sich über den Verbleib der ProMovers in der Move Alliance geeinigt (v.l.): Thorsten Dörr (Aufsichtsrat DMG Aktiengesellschaft), Steffen Wollmer (Geschäftsführer Stamm Gruppe), Oliver Hauer (Geschäftsführer Jüngling Möbeltransport und Spedition), Sebastian Heide (Geschäftsführender Gesellschafter Gebr. Roggendorf), Andreas Kölling (Geschäftsführer Confern und Move Alliance), Manfred Roggendorf (Geschäftsführender Gesellschafter Gebr. Roggendorf), Markus Sonnen (Aufsichtsrat DMG Aktiengesellschaft), Eckhard Weber (Vorstand DMG Aktiengesellschaft) und Ralph-Mathias Niering (Geschäftsführer ProMovers) hatten in einem dreistündigen Arbeitstreffen am 15. Juli in Flörsheim den Weg für die dauerhafte Mitgliedschaft der ProMovers klargemacht.

Fahrplan 2027: ProMovers bleibt als starker Teil der Move Alliance

Vor rund einem Jahr waren die ProMovers-Betriebe der Move Alliance beigetreten – auf Probe bis Ende Dezember dieses Jahres. Bei einem Arbeitstreffen wurden nun die Pflöcke für die Zukunft eingeschlagen: ProMovers wird fester Bestandteil der Move Alliance.

Dem logischen Schritt war die Entwicklung eines gemeinsamen Qualitätsmanagementsystems vorausgegangen: Bereits im Oktober 2025 starteten damals die Gespräche, die schließlich in einem gemeinsamen

Zertifikat unter dem Dach der Move Alliance endeten.

Im Treffen jetzt, das am 15. Juli in Flörsheim in den Räumen der DMG Aktiengesellschaft stattfand, ging es um die Fortführung der im Sommer

2025 besiegelten Probemitgliedschaft der ProMovers-Betriebe bis Ende dieses Jahres. „Das Treffen verlief insgesamt überaus harmonisch und zielführend, was auch an den Gesichtern auf dem am Ende

erstellten gemeinsamen Foto abzulesen ist“, kommentierte ProMovers-Gesprächsführer Ralph-Mathias Niering.

Vorbereitend auf das Gespräch hatte Niering alle ProMovers-Mitglieder nach deren Wünschen für einen dauerhaften Beitritt zur Move Alliance gefragt – oder ob Gründe doch mehr für ein Ende der Probephase und Rückkehr in die Eigenständigkeit sprächen; mehr dazu im Infokasten rechts.

Das haben wir vereinbart

In einem ersten Schritt ging es den Teilnehmern des Arbeitskreises um den direkten Austausch beider Seiten: Welche Erfahrungen konnten die Teilnehmer in den ersten zwölf Monaten der Kooperation zwischen der Move Alliance und ProMovers sammeln? Die Antwort unisono: „Sehr gute!“

Auch auf die Kernfrage, ob diese Kooperation über den 31. Dezember hinaus fortgeführt werden solle, kam schnell die Antwort: „Jawohl!“ Das hat ab 2027 auch Konsequenzen für die Zusammensetzung der Führungsspitze der Move Alliance: Nachdem Peter Baldeweg vor rund

einem Jahr aus der Geschäftsführung der Move Alliance ausgetreten war, hatte Andreas Kölling die Gesellschaft alleine weiter geführt. Zum Januar 2027 rückt nun Ralph-Mathias Niering als zweite Spitze an dessen Seite.

Zudem ändert sich auch die Zusammensetzung des Move-Alliance-Aufsichtsrates: Dieser setzt zukünftig aus je zwei weiteren Vertretern der Confern, aktuell sind das Oliver Hauer und Christoph Domberger,

der Euromovers, das sind Manfred Roggendorf und Steffen Wollmer, und der ProMovers, diese Aufgabe liegt bei Markus Sonnen und Lukas Brüggenmann, zusammen.

Zudem wird ProMovers die Möglichkeit angeboten, zum 1. Januar 2027 Gesellschaftsanteile der Move Alliance GmbH zu erwerben. Die genauen Konditionen werden in den nächsten Wochen zwischen den künftigen Partnern besprochen.

Die Umfrage: „Gehen oder Bestehen?“

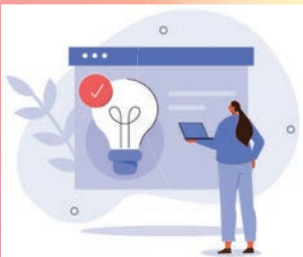
Um gerüstet zu sein für das Gespräch mit der Move Alliance über einen Beitritt der ProMovers mit allen Rechten und Pflichten, hatte Geschäftsführer Ralph-Mathias Niering nach vorhergehenden Gesprächen mit seinem Vorstand alle Mitgliedsbetriebe um deren Meinung gebeten: Von den 59 angeschlossenen Partnern gaben 22 ihre Meinung ab. „Dieses Feedback war für das Treffen mit der Move Alliance wichtig“, erklärt Niering.

Dass die Kooperation mit Move Alliance einen großen beziehungsweise sehr großen Mehrwert hat, besagten 14 dieser 22 Antworten. 6 gaben eine mittlere Wertung ab und nur 2 sahen nur einen geringen Mehrwert.

Für die Fortführung der Kooperation stimmten 19 Betriebe, nur eine Stimme sprach sich dagegen aus. Zwei Betrieben war es „egal“.

In einem Freifeld konnten eigene Wünsche und Sorgen formuliert werden. Zwei davon picken wir hier (anonymisiert) heraus: „Ich denke, je größer die Gemeinschaft ist, umso mehr Schlagkraft, umso mehr Ideen, Meinungen und Weiterentwicklung gibt es. Auch Veranstaltungen werden in so einer großen Gemeinschaft billiger und man kann wirklich gute Experten einladen.“ Ein anderer Beitrag gab sich kritischer: „ProMovers macht für uns vermutlich nur weiter Sinn, wenn die Kooperation mit der Move Alliance fortgeführt wird.“

Denkwerkstatt intern: „Social Media & ProMovers“



ProMovers wird künftig ein fester Teil der Move Alliance. Seine eigene Stimme im Markt und ein eigener Markenauftritt werden für den Verein dadurch noch wichtiger: Ein Baustein, weiter als eigenständiger Marktteilnehmer gesehen zu werden, liegt

in der Präsentation in den sozialen Medien. ProMovers ist heute auf Facebook, Instagram und LinkedIn vertreten. Wie sich die Präsenz dort weiterentwickeln soll, ist Inhalt einer eigenen

„Denkwerkstatt intern Social Media“. Am 26. August geht es in zwei Stunden in einem Teams-Kanal um genau dieses Thema – und am Rande vielleicht auch noch um die eigenständigen Social-Media-Auftritte der jeweiligen Umzugsspezialisten.

Zwar stehen die von ProMovers entwickelten virtuellen Denkwerkstätten seit über einem Jahr auch jedem Move-Alliance-Mitglied offen – so wie auch jeder ProMover an den Regionstreffen der Move Alliance teilnehmen kann –, doch da es hier ausschließlich um die interne Weiterentwicklung der Marke „ProMovers“ geht, bleibt der Verein ausnahmsweise „unter sich“. Die Einladung mit dem Einwahllink geht jedem ProMover frühzeitig zu.

Sichtbar sein, wenn es darauf ankommt

Wer heute einen Umzug vorbereitet, sei es als Privatperson oder als Mitarbeitender eines Unternehmens, sucht anders als früher. Es wird nicht mehr nur „Umzugsfirma Wien“ in die Suchmaschine eingetippt und dann eine Ergebnisliste abgearbeitet. Jetzt stellt man konkrete Fragen: Woran erkenne ich ein seriöses Umzugsangebot? Was muss bei einem Firmenumzug beachtet werden? Wer sind günstige Umzugsunternehmen in der Nähe?



Mischung aus allgemeinem Bla-Bla und optimierten Hochglanztexten serviert bekommt.

Doch wie kann es dazu kommen? KI-gestützte Antworten zu Übersiedlungsfragen greifen auf viele digitale Quellen zurück: allgemeine Ratgeberseiten, Vergleichsportale, Anbietertexte und fachliche Brancheninformationen. Und genau deshalb ist wichtig, dass auch oemtv.at mit seinen Inhalten in dieser Informationslandschaft, diesem Quellen-Mix berücksichtigt wird. Und das am besten vorrangig.

Immer öfter landen solche Anfragen auch nicht mehr nur bei Google und Co, sondern direkt in KI-Tools wie zum Beispiel ChatGPT oder Copilot. Dort werden dann allerdings keine zehn Links ausgespielt. Das Ergebnis ist eine KI-generierte Antwort.

Diese Antwort entsteht jedoch nicht einfach aus dem Nichts heraus. Er wird aus inhaltlichen Bausteinen zusammengesetzt, die das System als relevant einordnet. Damit stellt sich eine neue Frage: Wo findet die KI diese Informationstexte eigentlich?

Die Quelle hinter dem Wissen

Wer fragt, erwartet sich eine konkrete und belastbare Hilfestellung. Gerade bei einem Umzugsprojekt geht es hier auch schnell um Vertrauen: Ist das Angebot seriös? Sind die Leistungen nachvollziehbar? Ist das Unternehmen verlässlich? Da hilft es Suchenden in den seltensten Fällen, wenn man im Dialogfenster eine bunte

Aus Suchergebnissen werden Antworten

Die Quellenfrage ist dabei der eigentliche Unterschied zur klassischen Suche. Dort klickt man sich durch Ergebnisse, liest mehrere Seiten, vergleicht und macht sich am Ende selbst ein Bild. Die KI-gestützte Suche nimmt einen Teil dieses Weges vorweg: Sie formuliert direkt eine Antwort, tritt mit den Nutzer:innen in einen Dialog.

Damit verändert sich auch die Aufgabe für Websites. Gefunden zu werden bleibt wichtig. Zusätzlich müssen Inhalte aber eindeutig sein. Denn nur dann können Suchmaschinen und KI-Systeme sie sinnvoll für Antworten verwenden.

Genau hier setzt die GEO-Weiterentwicklung der Verbands-Homepage oemtv.at an. GEO steht für Generative Engine Optimization. Der Begriff ist sperrig, der Nutzen sehr konkret: Seriöse

Verbandsinformationen sollen sich in KI-Antworten wiederfinden.

Alin Rössler, Agentur Rückenwind: „GEO klingt schnell nach dem nächsten Hype. Für oemtv.at ist es aber eine logische Weiterentwicklung der bestehenden SEO-Arbeit. Wenn KI-Systeme Antworten formulieren, müssen vorhandene Inhalte so aufbereitet sein, dass sie dafür richtig verstanden, passend extrahiert und so im Text entsprechend berücksichtigt werden können.“

Warum der Verbandskontext zählt

Der ÖMTV verkauft keine Umzüge und betreibt keine Vermittlungsplattform. Auf oemtv.at stehen unter anderem Informationen, die Auftraggeber:innen vor einer Umzugsentscheidung helfen sollen: etwa zu seriösen Angeboten, geprüften Mitgliedsbetrieben, Leistungen, Abläufen, Stolperfallen. Der Unterschied zu vielen anderen Informationsquellen ist, dass dieses Wissen nicht in der Logik eines einzelnen Angebots oder einer Vermittlungsplattform stehen. Es kommt aus einem Verbandskontext, in dem Qualität, Seriosität und Orientierung im Mittelpunkt stehen.

Für Recherchierende ist genau dieser hohe Grad an Informationsqualität relevant. Mit seinen Verbandsinformationen, Branchen-Insights, Umzugstipps und den einzelnen Mitgliederseiten bietet der ÖMTV auf oemtv.at dafür eine wichtige Grundlage. Durch das GEO-Projekt werden diese Inhalte in der neuen Suchwelt besser verwertbar.

Karin Lang, Präsidentin des ÖMTV: „Als Verband wollen wir dort Orientierung geben, wo Entscheidungen vorbereitet werden. Wenn Auftraggeber:innen sich für ihr Umzugsprojekt Informationen mithilfe von KI holen, dann müssen wir dafür sorgen, dass seriöse Informationsquellen aus der Branche die Basis für Antworten sind.“

Das GEO-Projekt bringt dem ÖMTV und seinen Mitgliedern auch ganz konkrete Vorteile. Zum einen stärkt es die Sichtbarkeit des Verbandes als neutrale Orientierungsinstanz. Gleichzeitig verbessert sich die Nutzerführung auf der Website. Wenn Inhalte stärker an konkreten Fragen, Entscheidungskriterien und Anwendungsfällen ausgerichtet sind,



finden Nutzer schneller den passenden nächsten Schritt, zum Beispiel eine Umzugsanfrage an einen ÖMTV-Mitgliedsbetrieb.

Warum jetzt?

GEO ist noch kein Thema, mit dem sich jedes Unternehmen wie selbstverständlich beschäftigt. Gerade deshalb ist der Zeitpunkt interessant. Die Suchlogik verändert sich bereits, aber vieles entwickelt sich gerade erst. Klar ist jedoch: Klassische SEO-Sichtbarkeit und Sichtbarkeit in KI-gestützten Antworten sind nicht dasselbe. Quellen, die in KI-Antworten verwendet werden, müssen nicht automatisch jene Seiten sein, die bei einer klassischen Google-Suche weit vorne liegen. Wer heute gut gefunden wird, kommt also nicht automatisch auch in den Antworten vor, die KI-Systeme formulieren.

Manuela Stocker, ÖMTV Marketing & Kommunikation: „Gerade wenn es darum geht, seriöse Anbieter von schwarzen Schafen abzugrenzen, braucht es verlässliche Information. Wer ein Umzugsunternehmen sucht, soll erkennen können, worauf es bei einem Angebot, bei Leistungen und bei seriösen Betrieben ankommt. Genau solche Inhalte müssen auch dort vorkommen, wo KI-Systeme Antworten formulieren.“

Fazit: Man könnte von einem frühen Quellenvorteil sprechen. Nicht als Garantie, aber als Chance. Seriöse Information aus der Branche soll sichtbar sein, bevor allgemeine Ratgeberseiten, Vergleichsportale oder Anbietertexte allein prägen, welches Bild zu Umzug und Möbellogistik in KI-generierten Ergebnissen entsteht.

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 Molí De Llinares 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