10/2026

DMG Medien & Consulting GmbH & Co. KG
Schieferstein 11a | 65439 Flörsheim am Main

80. Jahrgang | 15.10.2026
ISSN 0047-780X

www.moebelspediteur.de
info@moebelspediteur.de

der möbel spediteur

Das große deutschsprachige Fachmagazin für Umzug, Logistik & Storage



QR-Codes zieh'n um: Box-buddy auf Umzugskartons



Mainz' bester Fußballprofi: Ralf Feller



„Dumpingpreise ein No-go"
Michele Mückes Fachspedition



„Wir sind in der Bringschuld"
Eichinger 5 Jahre an der AMÖ-Spitze

- Anzeige -



MOVE.ON 2027

II. ImpulsTag

Mensch. Maschine. Möglichkeiten.

Impulse für die Arbeitswelt von morgen
- praxisnah und branchenbezogen -

SAVE THE DATE!

25. Januar

Der Fachtag in Frankfurt.

moveonimpulstag.de

der möbel spediteur

„Ei, lass ma‘ drüba redde!“
Unsere dicke Interviewausgabe ist da

Tach auch und ein herzliches Hallo,

„Andreas, du bist im Herbst 5 Jahre AMÖ-Chef. Ich würde gern über die Zeit reden.“ „Klar, jederzeit, meld dich.“ Wissen Sie, was das ist? Nicht normal, wenn Sie diese Fotos hier sehen. Also, natürlich ist das normal. Fachpresse sucht Gespräch, Verband sagt ja, Interview erscheint, Thema ist da, Diskussion läuft.

Hm. Ich kenne aber diese anderen Jahre von 2012 bis 2021. Wo ich nicht in der Schulstraße in Hattersheim willkommen war, mich mit deren Pressesprechern oder Justiziaren nur auf der Treppe davor oder zufällig bei Außenterminen zum Reden getroffen habe. Wo ich weder zur Jahrespressekonferenz des Verbandes noch der Mölo eingeladen und dort gewollt war. Wo ich von Häme erfahren habe, weil jemand den **möbelspediteur** wegen seiner neuen anderen Sprache, der flapsigen Art oder vielleicht wegen meiner Person ablehnte oder sogar gekündigt hatte.

Dann kam 2021, Kennenlern-Frühstück in einer Bäckerei in Hattersheim, kurz danach, 2022, stand unser 75-jähriges Magazin-Jubiläum an: „Marc, Du kannst frei in unserem gesamten Archiv recherchieren und Bilder machen.“

Fünf Jahre gibt es jetzt diese neue Normalität. Und ich nehme sie immer noch nicht als Selbstverständlichkeit hin. Mit dieser Ausgabe erscheint unser 5-Jahres-Interview mit dem AMÖ-Chef. Ein Gespräch mit sehr direkten Fragen. Und offenen Antworten. Etwa über die Direktmitgliedschaften und Aufnahmen ausländischer Marktteilnehmer, welche die AMÖ aktuell anstrebt. Wer noch viel mehr dazu von mir lesen will, als in dieser Ausgabe steht, sollte sich auf mein Social-Profil linkedin.com/in/weinard verirren; alle meine Beiträge dort sind offen, also auch ohne Anmeldung in diesem Netzwerk oder Verknüpfung mit mir zu lesen. Das, was Sie in dieser Ausgabe zu dem Thema finden, reicht mehr als aus. Denn das Interview hat schon Überlänge, weswegen wir ein paar Seiten für diese Ausgabe draufgelegt haben, um nicht hart kürzen zu müssen. Sie werden es lesen wollen.

Offenes Gespräch mit Michele Mücke

Das zweite Interview in dieser Ausgabe könnte nicht konträrer sein: Michele Mücke, Umzugsunternehmer aus Berlin, redet nicht nur über Dumpingpreise und ein Hinterhofniveau im grauen Markt, sondern vor allem auch darüber, warum seine Mitarbeiter die Visitenkarte seines Unternehmens sind. Und auch wenn ich hier als gebürtiger Westfale in Hessen auch nach 16 Jahren nicht viel mehr als ein „Eingeplackter“ bin, die Überschrift hier muss sein: Denn reden hilft. Fragen hilft. Zuhören hilft. Immer. Man muss nicht einer Meinung sein, aber die des anderen hören. Und aushalten. Gilt in der Politik, in der Familie, im Betrieb, gilt bei uns.

Darüber hinaus kann ich Ihnen ein unglaubliches Füllhorn an Themen anbieten: migrantische Deutsche, selbstverliebte Narzissten, verklagte Umzugsunternehmer, fußballbegeisterte Umzugsspezialisten, Phönixe aus der Asche, Handgranaten im Selfstorage, KI-Drohnen im Logistiklager und, und, und. Viel Lesespaß an und mit dieser Ausgabe!

Ihr
Marc Weinard (marc.weinard@dmg-mc.com), Wortklauber, Syntaxfetischist, Kommakontrolleur, Buchstabenschubser und Chefredakteur der möbelspediteur





Fotos: Brabandt/AMÖ

Highlights

EDITORIAL
„Ei, lass ma‘ drüba redde!“ Unsere dicke Interviewausgabe ist da.....

BILD DES MONATS
Migrationsgeschichten
Deutschstämmige im US-Umzug.....6

BUSINESS
„Ich fand‘s damals komisch, nicht jeden Tag Arbeit zu haben“.....16

Weiter voll verwendbar.
Zweites Leben für Hotelmobiliar.....20

Selfstorage im Aufwind:
Auslastung und Mieten nehmen zu 22

Der QR-Code zieht um.
Boxbuddy digitalisiert den Karton.....24

Selbst Mängel sind digital.
Maiers Reparaturmanagement.....26

Verbraucherzentrale klagt: AGB von 123 Umzugshelfer im Fokus 28

Warum Kunden ihren besten Dienstleister verlieren können 30

„Ich, Ich, Ich“: Charisma vs. toxische Selbstüberschätzung 32

MARKTPLATZ.....34
Kleinanzeigen.....35
Profis helfen Profis.....36
Regelmäßiger Linienverkehr.....38

GEWERBE
Aus den Mottenkisten der Geschichte
Deutsche Migranten im US-Umzug...40

„Welt der Wunder“ zu Gast: Der „Hidden Champion“ Hartmann..... 41



Foto: Mücke

„Ich fand‘s damals komisch, nicht jeden Tag Arbeit zu haben“

Michele Mücke leitet einen der kleineren Fachbetriebe in der Peripherie der Bundeshauptstadt und guckt auf 15.000 begleitete Umzüge. Ein ungeschnittenes Gespräch über Mitarbeiter, Mitbewerber, den Umzug und Markt in der typisch-berliner Direktheit.

16


Foto: WWF

Weiter voll verwendbar: Zweites Leben für Möbel

Seit August gilt die EU-Verpackungsverordnung. Wiederverwertung lässt sich viel weiter spinnen: Mit Möbelaufbereitungen. Einblicke in ein Projekt.

20

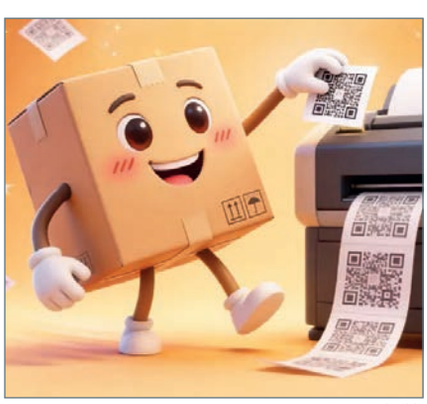


Foto: Boxbuddy

Der QR-Code zieht um: Boxbuddy digitalisiert

Boxbuddy ist seit März verfügbar. Der kanadische Entwickler will damit den Umzugskarton digitalisieren und vor allem seinen Inhalt auffindbar machen.

24

der Ausgabe 10.2026



Foto: AMÖ

„Wir sind in der Bringschuld“ 5 Jahre Andreas Eichinger in der AMÖ

Andreas Eichinger steht jetzt seit fünf Jahren an der Spitze des Bundesverbandes Möbelspedition und Logistik: Erst als Geschäftsführer, heute als Vorstand. Zeit, Bilanz zu ziehen, was aus Versprechen, Plänen und Erwartungen beim Amtsantritt geworden ist.

42



Foto: Zipmend

Zipmend wird 10: Start-up ist erwachsen

Vor rund zehn Jahren startete in Hamburg der Expresslogistiker Zipmend. Der Anspruch: Prozesse um den Transport herum zu vereinfachen.

31



Foto: Höhne-Grass

Fellers 500ster: Der Mainzer Fußballprofi

Vor einem Jahr hat ein Sportportal mit ihm ein XXL-Interview geführt, jetzt kommt die zweite News: Wir müssen Ralf Feller daher auf den Elfer stellen.

50

„Wir sind in der Bringschuld“ Eichinger 5 Jahre an der AMÖ-Spitze 42

Umzug geht auch witzig: Kanadische Serie geht in dritte Staffel..... 48

Mainz‘ bester Fußballprofi: Ralf Feller zieht die 05er Kicker um 50

PRAXIS
KI-Agenten im Fokus:
Jede Aufgabe automatisieren..... 52

Goesch auf Reisen:
Aquaplaning..... 54

Neue Produkte 56

Moses Cartoon..... 57

Aus der Redaktion:
„Explosiver Fund bei Myplace: 12 Handgranaten im Selfstorage-Abteil..... 58

IMPRESSUM 58

Titelfotos: Mücke, Sebastian Mayer/ AMÖ, Boxbuddy, Höhne-Grass

Bitte beachten Sie auch unsere Mediensonderveröffentlichung „Verbandsblick“ ab Seite 59 in dieser Ausgabe

Migrationsgeschichten
Deutschstämmige im US-Umzug

Es braucht nur wenig Fantasie, um bei dem Namen dieser US-Umzugsspedition auf die Wurzeln der Gründer zu kommen: „Leib und Guth“ stammt eindeutig aus dem deutschsprachigen Raum. Der Umzugsbetrieb „Leibundguth Storage & Van Service“ wurde 1928 von Robert E.



Leibundguth gegründet. Der Betrieb saß an der Warren Avenue in Downers Grove, direkt an den Bahngleisen. Für ein Unternehmen, das mit Lagerung und Transport zu tun hatte, war das ein ziemlich praktischer Platz: Eisenbahn auf der einen Seite, Straße auf der anderen – besser konnte man Güter kaum auf die Reise schicken.
Aus dem Familienunternehmen wurde im Laufe der Jahre ein fester Bestandteil der örtlichen Transportwelt. Leibundguth Storage & Van Service war unter anderem als lokaler Vertreter von Wheaton World Wide Moving tätig und kümmerte sich um Fernumzüge.

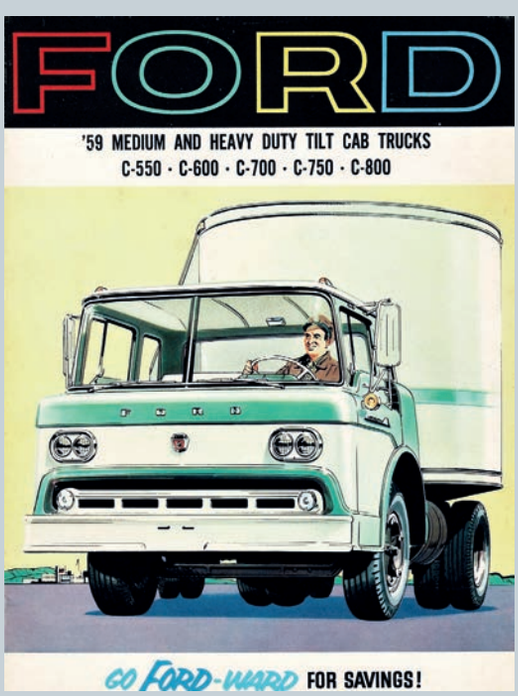




Fotos: Leibundguth, Iowa 80 Truck Museum

Der Leibundguth 1959er Ford C-600

1959, aus diesem Jahr stammt der eingangs gezeigte Ford C-600 der Umzugsspedition Leibundguth, war diese C-Baureihe bereits zwei Jahre auf den amerikanischen Straßen unterwegs: Ford hatte sie 1957 eingeführt. Diese C-Series war ein sogenannter „Cab over Engine"-Truck, bei dem die Kabine weit nach vorne gezogen war. Das sorgte für eine kompakte Bauweise und machte die Fahrzeuge besonders interessant für den gewerblichen Einsatz. Die C-Series wurde über Jahrzehnte gebaut, noch bis 1990, und war in zahlreichen Varianten unterwegs. Sie kam als Arbeits-Lkw ebenso zum Einsatz wie später bei Feuerwehrfahrzeugen. Die Baureihe gehörte damit zu den langlebigsten amerikanischen Nutzfahrzeugserien ihrer Zeit. Der mittelgroße Ford wirkt heute vielleicht etwas freundlich und beinahe gemütlich. Aber hinter der markanten Front steckt ein echter Arbeitstruck seiner Zeit. Die weit nach vorne gesetzte Kabine, die großen Fenster und die typische Gestaltung der späten 1950er-Jahre machen ihn zu einem sehr charakteristischen Vertreter seiner Generation.



Der eingangs gezeigte 1959er Leibundguth C-600 gehörte bis vor kurzem einem gewissen Bob Peterson aus Downers Grove in Illinois. Er spendete den Oldie Mitte August dem Iowa 80 Trucking Museum – einen Artikel über das laut eigenen Angaben „größte Truckmuseum der Welt" hatten wir in **der möbelspediteur 04.2026** veröffentlicht.

Nach einer gründlichen Aufarbeitung soll der Truck nochdiesen Herbst im Museum zu sehen sein.

Leibundguth prägte ganze Region mit

Der Name Leibundguth war damit nicht mehr nur ein Familienname. Er stand nun auch auf einem Geschäft, auf Fahrzeugen und vermutlich auf so mancher Rechnung für einen Umzug quer durch den Bundesstaat oder weit darüber hinaus. Der Gründer Robert E. Leibundguth wurde zwar 1906 in Illinois geboren, war aber der Sohn eines Einwanderers, der seine Spuren in Nordamerika hinterlassen sollte: Sein Vater Peter Christian Leibundguth wurde 1842 geboren und kam als junger Mann aus Deutschland in die Vereinigten Staaten: Noch vor 1860 ließ er sich in Downers Grove Township nieder. Für einen Einwanderer, der in einem neuen Land praktisch bei null anfing, sollte Illinois bald zur dauerhaften Heimat werden. Peter Leibundguth blieb der Gegend außergewöhnlich lange verbunden – insgesamt rund 75 Jahre lebte er in dem Township. Er erlebte eine gewaltige Zeit des Wandels. Aus noch junger Siedlungslandschaft entwickelte sich eine wachsende Gemeinde, und das Leben in Illinois veränderte sich innerhalb weniger Jahrzehnte grundlegend.

Firmengründer war Kriegsveteran

Peter Leibundguth war außerdem Veteran des Amerikanischen Bürgerkriegs. Nach dem Krieg blieb er in Downers Grove und baute sich dort mit seiner Familie ein dauerhaftes Leben auf. 1865 heiratete er Caroline Atzel, die eine bemerkenswert große Familie austrug: 13 Kinder, sechs Söhne und sieben Töchter. Der Familienname etablierte sich durch den Kindersegen fest in der Region. Die späteren Generationen waren Teil des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebens von Downers Grove. Einer dieser Nachkommen war Robert E. Leibundguth. Er machte schließlich aus dem Familiennamen einen Firmennamen und aus der Familiengeschichte





ein Stück lokaler Wirtschaftsgeschichte: Wer heute durch Downers Grove fährt, kann dieser Geschichte sogar noch begegnen: An der 943 Maple Avenue steht das sogenannte „Peter Leibundguth"-Haus. Das Gebäude, das um 1860 errichtet wurde, fällt mit seinem achteckigen Turm, den langen verzierten Fenstern und den aufwendig gestalteten Giebeln sofort ins Auge.
Direkt nebenan steht das „Louis Leibundguth"-Haus. Louis war einer der Söhne Peters und arbeitete als Bauzimmermann für das Dorf und sorgte dafür, dass viele der frühen Gebäude von Downers Grove den Bauvorschriften entsprechend errichtet wurden. Heute ist das Gebäude im Besitz des Downers Grove Park District. Die beiden Häuser erzählen damit auf ihre ganz eigene Art von den frühen Jahren der Familie und dass lange bevor der Name Leibundguth auf einem Transportunternehmen stand. Um die Familie strickt sich noch eine weitere obskure Geschichte: Das Lagerhaus der Spedition wurde zum Mittelpunkt eines Rechtsstreits um die Meinungsfreiheit – der Fall „Leibundguth Storage & Van Service, Inc. vs. Village of Downers Grove" lässt sich heute noch googeln, und der Streit drehte sich um historische, handgemalte Schilder am Gebäude.

Mehr deutsche Geschichten aus dem US-Umzug? Dann schnell zu Seite 40 vorblättern!

Das bedeutet „Leibundguth"



Der Name „Leibundguth" selbst hat eine ziemlich interessante Geschichte: Leibundguth, beziehungsweise Leibundgut, stammt aus dem schweizerisch-alemannischen Sprachraum und wird insbesondere mit der Region des heutigen Kantons Bern in Verbindung gebracht. Es handelt sich um einen sogenannten Satz- oder Phrasennamen. Dahinter steckt vermutlich die alte Formel „an Leib und Gut".
Der „Leib" stand dabei für das Leben und die körperliche Unversehrtheit, das „Gut" für Besitz, Vermögen oder den Hof. Zusammen bezeichnete die Formel also gewissermaßen die komplette Existenz eines Menschen.
Ganz genau lässt sich heute nicht mehr sagen, wann und unter welchen Umständen daraus der Familienname entstand. Der sprachliche Zusammenhang ist aber bemerkenswert – besonders wenn man bedenkt, welche Geschichte sich später hinter diesem Namen in Illinois verbarg.

ID Logistics erweitert XL-Kontraktlogistik

ID Logistics aus dem hessischen Griesheim baut den Geschäftsbereich XL-Kontraktlogistik, der Lagerung, Umschlag und Mehrwertdienstleistungen für schwere und sperrige Güter umfasst, weiter aus. Am 12. September fand im niedersächsischen Mittelweserpark die Eröffnungsfeier für ein neues Fulfillment-Center mit drei Hallen für das XL-Segment im E-Commerce statt. Auf einer Fläche von 35.000 Quadratmetern



Bild: ID Logistics/Lütpress

lassen sich bis zu 7.000 Artikel mit Sondermaßen und Gewichten von bis zu 180 Kilogramm einlagern.

„Das Konzept ist darauf ausgerichtet, zwei Logistikmodelle zu bedienen“, so die Mitteilung. „Zum einen werden Online-Sendungen innerhalb kürzester Zeit für die Distribution bereitgestellt. Möglich ist ein Versand innerhalb von zwei Stunden nach Bestelleingang. Zum anderen werden Waren im Cross-Docking in einem Zeitfenster von maximal vier Stunden ohne Einlagerung weiterverladen.“ Die neue Anlage soll auf ein starkes Wachstum ausgelegt sein: „Schon jetzt zeichnet sich eine hohe Nachfrage insbesondere im Bereich des Cross-Docking ab und durch die schnellen Durchlaufzeiten und wegeoptimierten Prozesse sind wir in der Lage, die Volumen deutlich zu steigern“, sagt Sergie Schiller, Head of XL bei ID Logistics Germany. In Deutschland bewirtschaftet ID Logistics Germany in der XL-Kontraktlogistik über 100.000 m² Fläche von Niedersachsen über den Raum Frankfurt bis nach Süddeutschland.



Fotos (2): Feuerwehr Paderborn

Fass ausgelaufen: 16 Verletzte bei Arbeitsunfall bei Hartmann International Paderborn

Am 14. September wurde die Feuerwehr Paderborn um sechs Uhr morgens zu Hartmann International gerufen. Bei Verladetätigkeiten war den Mitarbeitern des Logistikers Reinigungsmittel aus einem 60-Liter-Fass ausgelaufen. Durch Austritt des Reinigungsmittels entstanden Dämpfe, wurden von 16 Mitarbeitern eingeatmet, neun Personen klagten über Atemwegsreizungen und wurden vom Rettungsdienst in Paderborner Kliniken transportiert.

Insgesamt 60 Einsatzkräfte der Feuerwehr, Polizei und Rettungsdienst sicherten das ausgelaufene Reinigungsmittel, sperrten den Bereich und versorgten die Betroffenen. Unterstützt wurden die Einsatzkräfte dabei durch einen Fachberater ABC. Erst gegen Mittag waren der Gefahrstoff gesichert und die Aufräumarbeiten abgeschlossen.

Die Ursache für den Austritt des Reinigungsmittels ist nicht bekannt. Eine größere Hartmann-Story finden Sie in dieser Ausgabe auf Seite 43: Hartmann wurde von einem Pro7-TV-Magazin zu den „Hidden Champions“ in ihrer Logistikdisziplin gezählt.



Neuer Leiter fürs operative Geschäft: Kröner verstärkt „First Mover Group“



Foto: FMG

Bereits seit Juli ist Stefan Kröner neuer Vertriebsleiter „für operative Dienstleistungen“ bei der First Mover Group. Kröner bringt rund 30 Jahre Branchenerfahrung mit und soll mit der Geschäftsführung zusammen „das operative Umzugs- und Montagegeschäft leiten und zum weiteren bundesweiten Wachstum beitragen“, so die Mitteilung aus Krefeld. Darüber hinaus verantwortet er die internen Bereiche Qualitätssicherung und Optimierung operativer Prozesse. Kröner war von 2007 bis 2013 bei Andreas Christ als Verkaufsleiter tätig, wechselte dann mit seiner Marke „Furnituremove“ in die Selbstständigkeit.

OMAs neue Heimat: Neue Website online

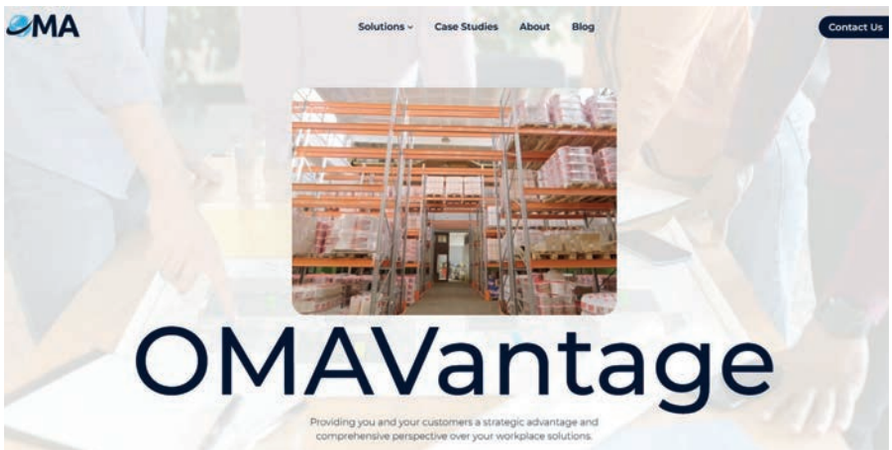


Foto: Screenshot

Die OMA, die „Office Moving Alliance“, ist mit einer komplett neuen Webpräsenz online gegangen. Unter der bekannten Domain omavantage.com will das internationale Netzwerk jetzt transparenter und informativer auftreten: „Unsere neue Website wurde entwickelt, um besser zu zeigen, wer wir sind und was wir tun, und hebt die Stärke des OMA-Netzwerks und der integrierten Arbeitsplatzlösungen hervor, die wir Kunden im ganzen Land und weltweit anbieten“, so die Info der 2007 in den USA gegründeten Allianz. „Von kommerziellen Verlagerungen und Logistik bis hin zu Lagerhaltung, FF&E, Facility Services und mehr – OMA verbindet Organisationen mit vertrauenswürdiger Expertise, lokalem Marktwissen und einem leistungsstarken Netzwerk.“ Zur OMA gehören aktuell rund 75 Firmen, die in 30 Ländern auf sechs Kontinenten aktiv sind und so „in mehr als 350 Märkten aktiv sind“. Für Europa gibt es einen Ableger, die „OMA Europa“, zu der ein Dutzend Umzugsspezialisten gehört. Für Deutschland ist Hertling der offizielle Partner.

NEU

GoSync

Der mobile Zugriff auf Ihre MoviNeo-Daten



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

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

Erleben Sie die Zukunft des mobilen Arbeitens mit GoSync.
Kontaktieren Sie uns, um MoviNeo GoSync unverbindlich zu testen.

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

MoviNeo
die Umzugssoftware

Gonca: Sicherungsmaßnahmen gestoppt

Im Insolvenzverfahren um die Spedition Gonca aus Kernen im Remstal gibt es eine wichtige Entwicklung: Das Amtsgericht Stuttgart hat die im Juli gegen die GmbH angeordneten Sicherungsmaßnahmen sowie die vorläufige Insolvenzverwaltung wieder aufgehoben. Der entsprechende Gerichtsbeschluss



Foto: Spedition Gonca

wurde am 25. September veröffentlicht (Az.: 15 IN 920/26).

Das Gericht hatte am 17. Juli Sicherungsmaßnahmen nach § 21 Insolvenzordnung verhängt. Mit dem neuen Beschluss sind diese Maßnahmen nun aufgehoben. Die Spedition Gonca aus Kernen ist im Transport- und Logistikbereich tätig. Zum Leistungsangebot gehören nach Unternehmensangaben unter anderem Kurier- und Sonderfahrten sowie Teil- und Komplettladungen, Volumen-, Fahrzeug- und Kühltransporte. Sich selbst bezeichnet die Firma als „familiengeführtes Unternehmen, das seit 2014 besteht", jedoch wurde die heutige Spedition (HRB 793057) erst am 29. Januar 2024 ins Handelsregister eingetragen. Die Selbstdarstellung „seit 2014 familiengeführt" bezieht sich daher auf eine Vorgängerstruktur und nicht auf das Alter dieser konkreten GmbH. Zum Fuhrpark gehören 30 Fahrzeuge diverser Gewichtsklassen, laut eigener Darstellung, eine Mitarbeiterzahl ist nicht bekannt. Geschäftsführer ist Baris Gonca.



Foto: Archiv/Carl Paul

Bremer Möbelspedition Carl Paul insolvent, Mansholt übernimmt Markenrechte

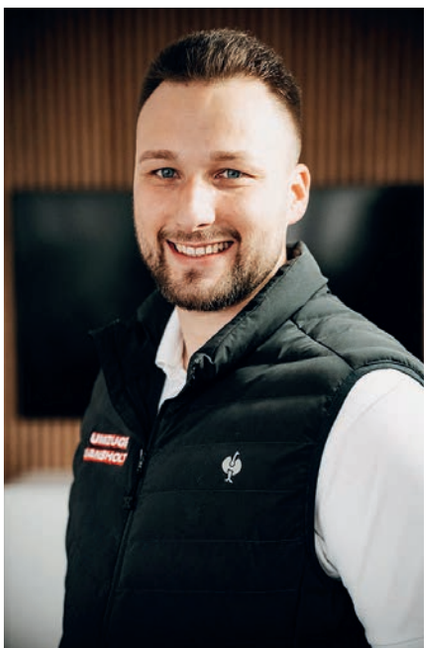
Nachdem bereits vor Monaten die vorläufige Insolvenz beim Amtsgericht angemeldet war, fiel am 1. September offiziell der letzte Karton vor dem Richter: Die Internationale Möbelspedition Carl Paul aus Bremen ist insolvent und nicht mehr zu retten, die Gesellschaft wurde offiziell aufgelöst. Allerdings wird es die Marke weiter geben, Mansholt aus Ganderkesee hat sich die Markenrechte aus der Insolvenzmasse gesichert: „Carl Paul ist ein Traditionsname in Bremen und wir haben uns entschlossen, diesen Namen weiterzuführen", so Geschäftsführer Nico Mansholt auf unsere Anfrage hin. Zudem liefen bereits Anfang September Gespräche mit Mitarbeitern der ehemaligen Spedition, diese in die Mansholt-Gruppe zu übernehmen.

Offiziell hat die Mansholt-Gruppe am 10. September per Kaufvertrag die Marke und die Markenrechte „Carl Paul" in Bremen übernommen: „Wir werden die Marke in Bremen in Zukunft weiter bewerben und ausbauen. Bremen, Bremen-Nord und das Umland sind für uns nach wie vor ein interessantes Einzugsgebiet, in dem wir seit Jahrzehnten erfolgreich einige Firmen- & Privatkunden betreuen. Das soll auch so bleiben." Den Kontakt zu den Vorgesprächen hatte Geschäftsführer Nico Mansholt über Christine Martens von Drewes aus Bremen erhalten: „In den persönlichen Vorgesprächen mit Jolanta und Daniel Kleine habe ich mein Beileid zu der schwierigen Situation bekundet und habe versucht, gemeinsam mit der Familie Kleine eine Lösung zu finden. Jedoch haben sie aktuell die Lust & Energie verloren, da die schwierige Marktsituation und der hohe Personal- und Bürokratieaufwand für viele Betriebe schwer zu händeln sind."

Zum Hintergrund: Zuletzt geführt wurde Carl Paul, die auf eine über 140-jährige Marktpräsenz zurückblicken können, von der 69-jährigen Jolante Kleine, zusammen mit ihrem Sohn Daniel als Prokurist.

„Mit dieser Firmengeschichte der Möbelspedition Carl Paul in Bremen wäre es schade gewesen, wenn dieser Name in Bremen von der Bildfläche verschwinden würde", so Mansholt. „Wir halten die Flagge weiter hoch."

Die Mansholt-Gruppe hält und betreibt inzwischen elf Firmen und Marken: Neben dem Neuzugang Carl Paul und Altevogt (siehe **der möbelspediteur 08.2026**) sind neben der eigentlichen Umzüge Mansholt der Clüver Möbeltransport, TPB Transporta Bremen, Coors Transporte & Dienstleistungen, die Spedition Voß, die Möbelspedition Peter Schlachter, Möbeltransporte Huck, Ferdinand Steinkamp sowie Gebr. von Perbandt Umzüge.



Schwerlastlogistik im Hafen von Essex: Erster wasserstoffbetriebener Containerstapler

Im Hafen des britischen Tilbury wird der erste Containerstapler mit Wasserstoff-Brennstoffzelle im gesamten Vereinigten Königreich in einer realen Hafenanwendung eingesetzt. Der Reachstacker erweitert die Schwerlasttransportkapazitäten des Hafens und wird zu 100 % mit grünem Wasserstoff betrieben werden.

Aufbauend auf Erkenntnissen aus früheren Pilotprogrammen wird der Schwerlast-Stapler von einem Brennstoffzellenmotor mit 60 kW angetrieben, der Wasserstoff in Strom umwandelt, um eine 130-kWh-Lithium-Ionen-Batterie zu versorgen.

Der Reachstacker soll dem Hafen von Tilbury dabei helfen, seine CO_2-Bilanz um mehr als 107.000 Kilogramm CO_2 pro Jahr zu verbessern. Der Hafen von Tilbury gehört zur Forth Ports Group, die darauf hinarbeitet, bis 2042 Netto-Null-Emissionen bei Treibhausgasen zu erreichen.



Foto: Briggs

Kurz notiert

Kulick: „Selfstorage wächst weiter stark“

Drei Tage traf sich die Fedessa Conference, die Versammlung des Dachverbands der Selfstorage-Verbände Europas, Ende September in Wiesbaden. „Trotz eines gesamtwirtschaftlich eher schwierigen Umfelds wächst der Selfstorage-Markt in allen Segmenten, also Walk-In, gebäudebasiertes Drive-Up und Container-Storage, überall in Europa weiter“, kommentierte etwa Christian Kulick, Geschäftsführer des deutschen Selfstorage-Verbandes, auf Linkedin. „Die Branche wird immer automatisierter und technisierter.“

-Anzeige-



Myflexbox kooperiert mit Tankstellenkette

Die Westfalen-Gruppe und myflexbox kooperieren beim Ausbau der offenen Paket-Infrastruktur des Last-Mile-Spezialisten in Deutschland. Bereits 19 Paketstationen an Standorten der Westfalen-Gruppe in Nordrhein-Westfalen,



Foto: Westfalen

Niedersachsen und Hessen sind in Betrieb. Weitere 10 Anlagen befinden sich derzeit in konkreter Umsetzung. Damit folgt die Gemeinschaft von FedEx, DPD, GLS, UPS sowie Amazon dem Vorbild der DHL- und Amazon-Lieferboxen, die häufig an Supermärkten und Tankstellen errichtet werden. Mit der Partnerschaft werden „zusätzliche Zugangspunkte für flexible Paketdienstleistungen an Orten geschaffen, die täglich von zahlreichen Menschen besucht werden." Durch die Bündelung von Zustellungen der derzeit fünf Logistiker lassen sich Zustellwege optimieren und mehrere Haustürzustellungen vermeiden. Das erhöht die Erfolgsquote bei der ersten Zustellung und entlastet den städtischen Verkehr. Für Westfalen ergänzt das Angebot die bestehende Infrastruktur an den Standorten um einen zusätzlichen Mehrwert für Kunden.

Die Westfalen-Gruppe ist seit mehr als 100 Jahren in den Bereichen Technische Gase, Kälte und Wärme, Tankstellen und Mobilität tätig und mit zahlreichen Tochter- und Beteiligungsgesellschaften an über 20 Produktionsstandorten in sechs europäischen Ländern vertreten.



Foto: Gebr. Weiss

Gebrüder Weiss: Möbel- und Großgeräte-Zustellungen erreichen 92,5 % Zufriedenheit

Die österreichischen B2C-Kunden bewerten den Home-Delivery-Service des Logistikers Gebrüder Weiss positiv. Insgesamt gaben 92,5 % an, sehr oder eher zufrieden mit den Leistungen zu sein. Die Sparte Home Delivery umfasst den Transport sperriger Güter wie Möbel oder Elektrogroßgeräte direkt an Privathaushalte – inklusive Auspacken, Anschließen und Montieren durch ein Lieferteam. Befragt wurden knapp 2.000 Kunden.

Einen wesentlichen Beitrag zur hohen Kundenzufriedenheit leisten demnach die Lieferteams selbst: 93,5 % der Befragten bestätigten den Mitarbeitern Freundlichkeit und professionelles Auftreten. Die Umfrage zeigt aber auch Optimierungspotenzial: Am häufigsten genannt wurden präzisere und enger gefasste Lieferzeitfenster sowie transparentere Informationen zum aktuellen Lieferstatus. Peter Schafleitner, Mitglied der Geschäftsleitung von Gebrüder Weiss: „Wir führen daher jetzt für Home Delivery eine transparentere Sendungsverfolgung ein. Empfänger können künftig den Status ihrer Lieferung noch besser in Echtzeit verfolgen, erhalten Benachrichtigungen per SMS oder E-Mail und können Zusatzleistungen wie die Altgerätemitnahme direkt im Zuge der Terminvereinbarung in Anspruch nehmen."

Homeoffice: Führungskräfte können Vorteile von Büroarbeit nicht begründen

Eine weltweite Umfrage von Savills und zeigt: Unternehmer schreiben dem Büroarbeitsplatz einen hohen Wert zu, können dessen Nutzen aber nur schwer messen. 64 % sehen Büros als Treiber für Unternehmenskultur und Zusammenarbeit oder strategischen Vorteil, lediglich 13 % primär als Kostenfaktor. Nahezu alle Befragten erkennen positive Effekte auf Zusammenarbeit, Innovation und Ideenfindung, doch nur ein Drittel kann diese verlässlich quantifizieren. Meist werden Mitarbeiterbefragungen und Auslastungsdaten genutzt, während Produktivität, Zusammenarbeit und Innovationsleistung selten erfasst werden. Savills fordert daher neue Messmethoden, damit Büros im hybriden Arbeitsalltag ihren Mehrwert gegenüber dem Homeoffice belegen könnten.

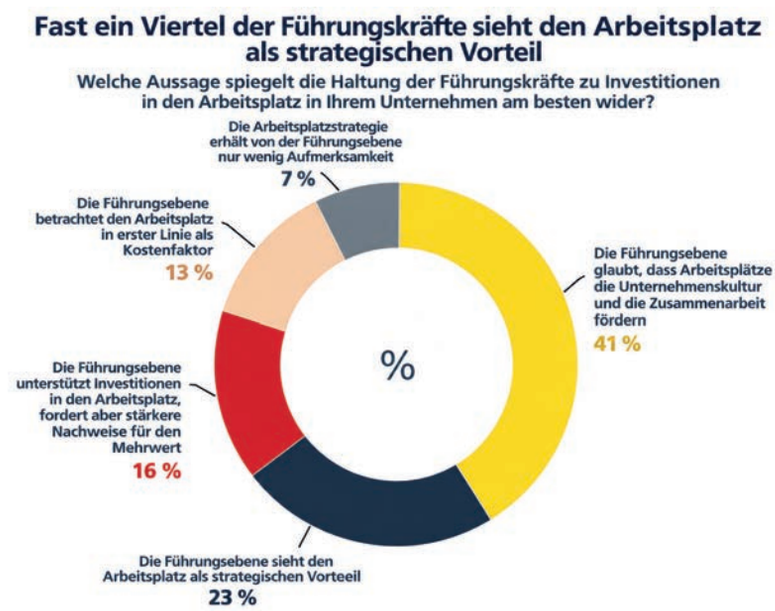




Foto: Umzuege Max

„Umzuege Max“ aus Stolberg: Nach Saarbrücken jetzt auch Standort in Trier

Umzuege Max aus Stolberg hat einen dritten Standort neu eröffnet: Der Spezialist ist jetzt auch in Trier offiziell vertreten. Umzüge Max wurde 2005 als „Holger Schulz Umzüge“ gegründet, 2009 erfolgte der Einstieg in die Neumöbellogistik.

Bis 2019 behielt die Spedition ihren Gründungsnamen, dann wechselte sie auf „Umzuege Max“. 2020 wurde der erste Satellit in Saarbrücken eröffnet, im selben Jahr trat das Unternehmen auch der Confern bei. Zudem trat 2020 mit Pascal Schröder ein zweiter Name in die Geschäftsführung ein – im Januar 2025 wurde Schröder dann alleiniger Geschäftsführer, der heute 65-jährige Gründer Schulz verließ seinen Betrieb. Allein im gewerblichen Bereich sollen bei Umzuege Max nach eigenen Angaben aktuell 80 Mitarbeiter beschäftigt sein, mit denen rund 16.000 Aufträge aus dem Bereich Umzug und Auslieferung realisiert werden.

Kurz notiert

„Wiener Spediteure“ lehnen Urbanplan ab

Die Stadt Wien hat mit ihrem neuen Masterplan „Urbane Logistik“ eine Gesamtstrategie für einen nachhaltigen und effizienten Wirtschaftsverkehr vorgestellt. Betroffen davon sind unter anderem Zustellungen auf der Letzten Meile, Paketboxen, Ladezonen und Zero-Emissionszonen. Die Wiener Spediteure, ein Teil der Wirtschaftskammer Wien, lehnen das Gesamtkonzept ab: Der Plan sei ein wichtiger Schritt für die Hauptstadt, er greife jedoch erheblich zu kurz. Logistik habe generell viel zu wenig Platz in der Stadt, so die Kritik.

-Anzeige-







Fotos: Mücke

„Ich fand's damals komisch, nicht jeden Tag Arbeit zu haben"

Michele Mücke leitet einen der kleineren Fachbetriebe in der Peripherie der Bundeshauptstadt und guckt auf 15.000 begleitete Umzüge. Ein ungeschnittenes Gespräch über Mitarbeiter, Mitbewerber, den Umzug und Markt in der typisch-berliner Direktheit.

Michele, wann bist du in die Umzugsbranche eingestiegen und warum?

Michele Mücke: Eingestiegen bin ich damals eigentlich, weil mich, sage ich mal, genervt hat, wie man bei früheren Firmen mit den Mitarbeitern umgegangen ist, als man selbst noch unterwegs war. Und dann habe ich mir von heute auf morgen – mit 23 habe ich das damals gemacht – aus Jux und Dollerei gedacht: Irgendwie ist das alles ein bisschen spooky hier, was hier läuft. Das muss man doch anders machen können. Und das war der Entschluss, bei dem man gesagt hat: Nein, man macht das anders. Das kann nicht sein. Man wollte etwas verändern – beim Umzugmachen auf alle Fälle. Genau. Und aus so einer Jux-Idee hat man das dann quasi ins Leben gerufen. Damals war es ja noch so: Wenn man seine vier Umzüge im Monat hatte, war das schon gut. Was natürlich absoluter Schwachsinn wäre in der heutigen Zeit.

Das heißt, Du hast einmal reingeschnuppert, etwas festgestellt und dann gesagt: Okay, ich stelle mich auf eigene Beine und versuche es.

Mücke: Was heißt reingeschnuppert? Ich bin über meine Eltern mit diesem Thema in Berührung gekommen, weil die damals auch eine Umzugsfirma hatten. Ich fand es sehr komisch, dass eine Umzugsfirma nicht jeden Tag Arbeit haben kann. Das habe ich nicht verstanden. Nicht, dass ich damit meine, dass ich mir Dumping-Umzüge heranholen wollte. Aber ich habe es im Kopf und mit meiner Leidenschaft nicht zusammenbekommen, dass das so laufen soll. Daraufhin habe ich gesagt: Nein, das muss anders gehen, das muss anders machbar sein. Ich habe es ja auch hinbekommen, jeden Tag Arbeit zu haben. Das war für mich eine inhaltliche Herausforderung, sage ich mal.

Was sind in erster Linie Deine Kunden? Bist Du im Privatumzug stark oder wächst Du stärker in den gewerblichen Umzugsbereich hinein, wie es viele Deiner Kollegen machen, weil es mit Privat nicht mehr so läuft?

Mücke: Privat ist komischerweise viel vorhanden. Büroumzüge – ja, dort ist natürlich auch viel Preiskampf unterwegs. Das ist auch ein Segmentbestandteil. Hauptsächlich bin ich aber im Versicherungswesen unterwegs, also bei Brand- und Wasserschäden. Da machen wir dann Möbeleinlagerungen, Küchendemontagen und -montagen, Einlagerungen – also das ganze Spektrum, das über die Versicherung läuft.

Wie groß seid Ihr heute? Wie viele Mitarbeiter, welche Lagerfläche?

Mücke: Wir haben insgesamt 650 Quadratmeter Lagerfläche, sind zwölf Mann und haben vier Lkw.

Also klassischer Mittelstand…

Mücke: Klassischer Mittelstand. Zu groß möchte ich es auch nicht werden lassen. Denn dann kann irgendwann die Qualität leiden, wenn man den Überblick über das Team nicht mehr hat.



Lieber lasse ich es kleiner, und dann ist gut. Millionär wird man in unserem Gewerbe sowieso nicht mehr. Die Zeiten sind lange vorbei. Aber wenn man ein paarmal im Jahr in den Urlaub fliegen kann, ist das auch in Ordnung. Wenn die Leute happy sind, Bock auf den Job haben und mit einem Lächeln zur Arbeit kommen, ist das das Einzige, worauf es ankommt: dass man am Ende des Tages auch ein vernünftiger Arbeitgeber ist.

Und wie schaffst Du es, dass deine Leute mit einem Lächeln zur Arbeit kommen und nicht sagen: ‚Boah, ich gehe zum anderen Laden, da bekomme ich 100 Euro mehr'?

Mücke: Indem ich ihnen auf Augenhöhe begegne, auf jeden Fall. Wir machen einen tollen Job. Ich bin selbst draußen bei den Umzügen, mache Besichtigungen und Kundenberatung und bin für die Kunden wirklich immer erreichbar. Die können mich, übertrieben gesagt, am Tag 15-mal anrufen, weil ein Seniorenumzug bevorsteht und sie nicht wissen, wie sie so etwas anfassen können, dürfen, sollen oder müssen. Da muss man eine Menge Geduld, Fachwissen und vor allem Ruhe mitbringen. Es ist in der heutigen Zeit ja nicht mehr so, dass man sagt, man habe nur das Gehalt auf dem Tablett. Da gehört wesentlich mehr dazu. Das sind sämtliche Benefits, die natürlich auch andere machen: Frühstück ausgeben, mal ein Mittagessen ausgeben, Events machen. Das machen andere Mitbewerber auch. Aber wir schätzen uns und begegnen uns auf Augenhöhe.

Wie wird man als Umzugsspediteur in Deutschlands größter Stadt überhaupt von Kunden gefunden?

Mücke: Der Markt hat sich sehr gedreht. Früher waren die SEO-Optimierung und die Arbeit mit Google-Keywords sehr entscheidend. Da war ich eigentlich auch ganz gut im Business. Jetzt ist man mittlerweile älter geworden. Die Zeit hat sich gedreht, auch durch KI. SEO ist noch wichtig, aber diese Google-Keywords wie ‚Umzug Berlin' oder ‚Umzugsunternehmen Berlin' haben nicht mehr dieselbe Tragweite. Vieles ist durch Mundpropaganda gewachsen. Vor zehn oder 15 Jahren war das vielleicht noch nicht so präsent. Da haben die Leute nach dem Umzug gesagt: ‚Wir waren super zufrieden mit euch', oder: ‚Macht den Umzug ein bisschen günstiger, dann empfehle ich dich dreimal weiter.' Das waren alles leere Versprechungen. Wenn der Kunde heute zufrieden ist, läuft es mit der Mundpropaganda eher besser als vor zehn oder 15 Jahren. Dann sind natürlich auch die Homepage, eine breite Aufstellung und viele angebotene Dienstleistungen wichtig. Sich nur auf das Kerngebiet zu beschränken und zu sagen, wir machen ausschließlich klassische Umzüge – diese Zeiten sind leider vorbei.

Du machst sehr viel in Sachen Außendarstellung und betonst deutlich, dass Du an Preisdiskussionen kein großes Interesse hast. Das heißt, Du arbeitest nicht im unteren Preissegment. Im Gegenschluss bedeutet das aber auch, dass es Dutzende Betriebe gibt, die dich weit unterbieten.

Mücke: Definitiv.

Wie kommst Du mit Deinen Angeboten trotzdem zu Abschlüssen?

Mücke: Ich habe eine sehr gute Abschlussquote. Von zehn Besichtigungen werden ungefähr acht zu Kunden.

Das ist überdurchschnittlich.

Mücke: Das finde ich auch. Gott sei Dank, dass ich so ein Talent habe. Mir ist aber wichtig, dass der Kunde versteht, dass ein Umzug Geld kostet. Klar, das machen andere Firmen, die noch größer sind, auch. Wenn ein Kunde mit einer Preisvorstellung kommt, bei der ich innerlich mit den Augen rolle, weil sie überhaupt nicht realistisch ist, versuche ich es meistens vorzurechnen: Rechnen Sie einmal nach. Das sind die Löhne, das sind die Ausgaben, die ich zu bezahlen habe, et cetera. Da müsste ich teilweise noch Geld mitbringen, damit so ein Angebot realistisch sein kann. Das ist auch das, was ich nach außen überhaupt nicht verkörpern möchte. Wenn man bei uns einen Umzug anfragt, soll der Kunde – das klingt jetzt ein bisschen abgehoben – wissen, dass er ein bisschen Geld in der Hinterhand haben muss, wenn er den Umzug mit uns machen möchte. Wir arbeiten nicht auf ‚Hinterhof-' oder Dumpingniveau nach dem Motto: drei Mann, drei Stunden. Nein, ich will eine Festpreisgarantie. Der Kunde soll wissen, was der Umzug kostet. Ich sage immer zu den Kunden: Man geht ja auch nicht zum Mediamarkt, sucht sich einen Fernseher aus, der 3.000 Euro kostet, und an der Kasse kostet er auf einmal 5.000 Euro. Diese Preistransparenz ist für mich eine Grundvoraussetzung bei einem Angebot.

Wie nimmst Du grundsätzlich den Berliner Umzugsmarkt wahr? Ich habe gut reden, wir sind 500 Kilometer entfernt. Aber er gilt in unseren Breiten, hier in der Mitte Deutschlands, als sehr unorganisierter Markt mit wahnsinnig vielen Kleinanbietern. Und Ihr habt mit einer Verkehrspolitik zu kämpfen, die, sagen wir einmal so, dem Umzugs- und Lieferverkehr in der Stadt nicht unbedingt wohlgesonnen ist.

Mücke: Den Berliner Markt kenne ich ja nun schon ein paar Jahre. Ich habe damals auch bei der Firma Rieck als Umzugsberater gearbeitet, bei Hertling war ich ebenfalls. Man hat natürlich seine Konkurrenz hier und manche sind teurer als wir. Mittlerweile liege ich vom Preisniveau her auf jeden Fall höher als Zapf, und es verkauft sich trotzdem. Klar, es kommen ab und an einmal Preise, bei denen ich sage: Mensch, das ist Dumping – Preise, bei denen ich denke: schwierig. Aber diese reine Dumpingschiene hatte ich eigentlich noch nie, muss ich sagen. Dass die mir so in die Quere gekommen ist.

Eine Frage muss ich Dir stellen: Du hast einen wahnsinnig toll sprechenden Nachnamen. Warum heißt dein Werbespruch nicht: ‚Ich

heiße Mücke, und wir machen aus Ihrem Umzug garantiert keinen Elefanten'? Du kannst doch wunderbar mit diesem Namen arbeiten.
Mücke: Das ist richtig. Das kann ich ehrlich gesagt gar nicht beantworten.

Schade...
Mücke: Klar, das könnte man sagen. Aber dann ist wieder die Frage, ob der Name auch für die Qualität nach außen wirkt.

Du hast gesagt, Du willst im Moment nicht größer werden, Du hast deine Kunden und eine gute Abschlussquote. Für Dich funktioniert im Moment alles sehr gut, so wie es ist?
Mücke: Ja. Was ich ein bisschen traurig finde und was mir diese Woche einmal aufgestoßen ist: Man kennt ja seine Berliner Pappenheimer unter den Firmen. ‚Pappenheimer' ist dabei nicht negativ gemeint. Man kennt seine Berliner deutschen Umzugsunternehmen, zum Beispiel Zapf oder Plischka. Wenn man im Laufe der Jahre sieht, wie viele Firmen, die einmal groß waren, von heute auf morgen verschwinden, ist das schon auffällig. Ich bekomme alle 14 Tage eine Statistik darüber, was die Suchanfragen bei Google betrifft: Wo steht welche Firma und was gibt es für Firmen? Ich habe mir am Montag den Spaß gemacht, ‚Umzug Berlin-Mahlsdorf' als Suchwort einzugeben. Es war Wahnsinn, was da an Firmen auftauchte. Das waren diese ‚Briefkastenfirmen',. Und irgendwo ganz weit hinten kam dann vielleicht einmal Plischka oder DMS als Beispiel. Da ist mir wirklich einiges durch den Kopf gegangen. Der Umzugsmarkt wird sich spalten, denke ich. Wir haben eine riesengroße Auswahl an Billiganbietern. Die werden wahrscheinlich auch Kunden haben, die das notwendige Geld nicht mitbringen können. Das verstehe ich, alles gut. Aber der Markt wird sich zwischen Billigumzügen und High-End-Umzügen spalten.

Was ja nicht schlecht sein muss, wenn die Pflöcke so eingeschlagen sind, oder?
Mücke: Die Frage ist natürlich, ob sich die Leute die High-End-Umzüge auf Dauer leisten können. Wir haben am Ende des Tages alle weniger Geld in der Tasche. Ob sich die umziehenden Menschen beziehungsweise die Unternehmen das dauerhaft finanzieren können?

Die Insolvenzmeldungen nehmen jedenfalls gewaltig zu. Das letzte Jahr war ziemlich übel.
Mücke: Ja. Wenn man sieht, was hier etwa mit König + Neurath* zum Beispiel passiert ist – da ist mir der Mund offen stehen geblieben, als ich das gelesen habe. Es ist schon Wahnsinn. Schwierig und eigentlich sehr traurig. Das finde ich sehr traurig.

*** Büromöbelhersteller König + Neurath hatte im November 2025 ein Insolvenzverfahren beantragt. Als Hauptgrund nannte das Unternehmen einen „lawinenartigen Abrutsch bei Neuaufträgen".**

Mücke: „Meine Mitarbeiter sind die Visitenkarte meines Unternehmens"

„Ich kann als Inhaber tolle Dinge organisieren, unser Büro kann erreichbar sein und gute Angebote erstellen und wir können Fahrzeuge, Möbellifte und Technik kaufen. Aber wer steht am Umzugstag beim Kunden? Unsere Mitarbeiter. Die beste Visitenkarte eines Umzugsunternehmens sind die, die beim Kunden vor der Tür stehen. Wie gehen sie mit dem Kunden um? Wie behandeln sie die Möbel? Helfen sie einander? Arbeiten sie sorgfältig? Aber ich muss als Inhaber auch meinen Teil leisten. Ich kann von meinen Mitarbeitern keine Wertschätzung gegenüber unseren Kunden erwarten, wenn ich ihnen selbst keine Wertschätzung entgegenbringe. Ich möchte meinen Jungs auf Augenhöhe begegnen. Sie sollen auch Spaß an ihrer Arbeit haben und morgens mit einem Lächeln zum Kunden kommen. Denn ohne meine Mitarbeiter bin ich als Umzugsunternehmen nichts. Unser Leitsatz lautet ‚Mit Sorgfalt in Bewegung'. Meine Mitarbeiter sind diejenigen, die diesen Satz jeden Tag beim Kunden mit Leben füllen.
Der Personalmangel wird die Umzugsbranche in Berlin und Brandenburg in Zukunft verändern: Sehr gute Mitarbeiter – ich nenne sie gerne Möbelpacker von der alten Schule – werden älter und gleichzeitig seltener. Ein guter Mitarbeiter trägt nicht einfach nur einen Schrank. Er schaut ein Möbelstück an und weiß, wie es geschützt wird, wie man es demontiert, wie man es durch ein schwieriges Treppenhaus bekommt und wie es anschließend wieder aufgebaut wird. So etwas lernt man nicht in von zwei Wochen.
Wenn diese Mitarbeiter knapper werden, müssen wir als Unternehmen etwas tun, um sie zu halten: gute Arbeitsbedingungen, moderne Technik, Wertschätzung und natürlich auch entsprechende Löhne. Das bedeutet meiner Einschätzung nach gleichzeitig, dass qualitativ hochwertige Umzüge künftig kostenintensiver werden. Aber meine Antwort darauf kann nicht sein, einfach immer billiger und schneller zu werden. Ich möchte in Menschen investieren. Einen neuen Lkw, einen Möbellift oder Technik kann ich kaufen. 21 Jahre Erfahrung kann ich nicht kaufen. Und einen richtig guten Mitarbeiter kann ich nicht morgen bestellen. Deshalb müssen wir Wissen weitergeben und die nächste Generation vernünftig einarbeiten. Denn der wichtigste Bestandteil eines professionellen Umzugs steht für mich nicht auf unserem Betriebshof. Er steht morgens beim Kunden vor der Tür."



Datenschutz mit

Anleitung statt Alleingang



Im Serviceportal
Datenschutzdokumente, Schulungsunterlagen, Fachinformationen digital verfügbar und **24/7 griffbereit.**

Kundendaten, Auftragsinsformationen, Fotos und Kommunikation gehören zum Alltag. Wir sorgen für Strukturen, passende Dokumente, kontinuierliche Begleitung und einen festen Ansprechpartner.

Ihr externer Datenschutzbeauftragter

0 61 45 / 54 42 - 404 dsb@dmg-mc.com

DMG
Medien & Consulting

Weiter voll verwendbar
Zweites Leben für Hotelmobiliar

Seit August gilt die neue EU-Verpackungsverordnung: Ab 2030 dürfen bestimmte Lebensmittel und Gastronomieartikel nicht mehr in Einwegplastik verkauft werden. Die Idee lässt sich noch viel weiter spinnen: Mit Möbelaufbereitungen. Einblicke in ein Pilotprojekt.



Gemäß der neuen EU-Verpackungsverordnung (PPWR) dürfen ab Januar 2030 keine in Einwegplastik verpackten Lebensmittel oder Toilettenartikel für die Gastronomie verkauft werden, also etwa Ketchup-Tütchen oder einzeln verpackte Seifenstücke. Für Hotels, Restaurants und Cateringbetriebe wächst der Handlungsdruck.

Ein neuer Report vom WWF Deutschland, der Kühne Logistics University (KLU), Motel One und Leonardo Hotels zeigt mit unterschiedlichen Projekten, wie die Partner entlang der Kreislaufwirtschaftsprinzipien „Reduzieren, Wiederverwenden, Aufbereiten und Wiederverwerten“ erprobt, wie Ressourcen geschont, Abfälle vermieden und gleichzeitig wirtschaftliche Vorteile erzielt haben.

So sank im Motel One Aachen der Restmüll zugunsten recyclingfähiger Leichtverpackung, durch die Verwendung von Mülleimereinsätzen und bei einem zweite Projekt ging es um ene Umstellung von Einweg- auf Mehrwegverpackungen für Obstsalate in verschiedenen Motel One Häusern in Hamburg.

„Möbel nach Remanufacturing weiter nutzbar“

Leonardo Hotels Central Europe hat das Prinzip der Kreislaufwirtschaft im Rahmen von Hotelübernahmen und Renovierungen praktisch erprobt: Statt vorhandene Möbel pauschal zu entsorgen, wurden sie systematisch darauf geprüft, ob sie wiederverwendet, aufgearbeitet oder durch umfassendes Remanufacturing weitergenutzt werden können. In Berlin konnten nahezu 100 Prozent der Möbel im Kreislauf gehalten werden; in Hannover variierte die Remanufacture-Quote nach Möbelkategorie und Umgang. Andere aufgearbeitete Möbel wurden dem Second-Hand-Markt zugeführt. Leonardo Hotels Central Europe mit Sitz in Berlin verantwortet ein Portfolio von 130 Hotels mit über 22.000 Zimmern in 55 Destinationen und elf Ländern. Mehr zu den Partnern und ihren Aufgaben rechts auf die Doppelseite.

Die dabei gewonnenen Erkenntnisse fließen inzwischen auch in weitere Renovierungsprojekte ein. Darüber hinaus wurden Recyclinglösungen für unterschiedliche Materialien wie Holz, Kunststoffe und Metalle umgesetzt.

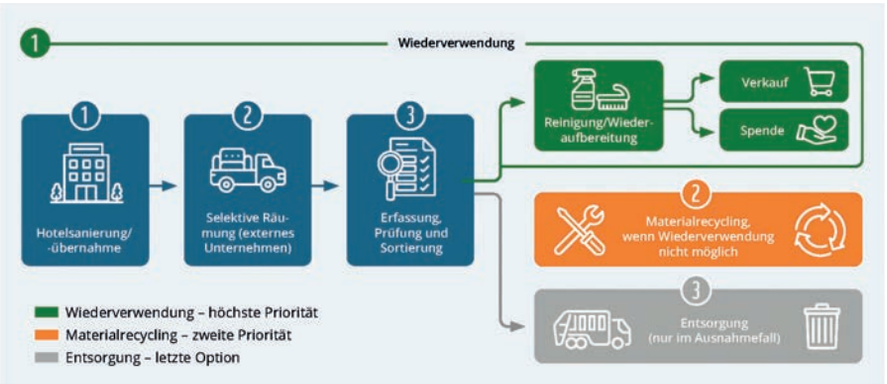
Die aus den Pilotprojekten gewonnenen Erfahrungen bilden die Grundlage dafür, weitere Materialströme zu erschließen und bestehende Ansätze gemeinsam mit zusätzlichen Partnern weiterzuentwickeln.

Die Erfahrungen aus der Praxis zeigen für die vier beteiligten Partner, dass Kreislaufwirtschaft insbesondere dann erfolgreich umgesetzt werden kann, wenn sie in bestehende Betriebsabläufe integriert wird. „Bemerkenswert ist aus unserer Sicht, dass die Lösungen nicht unter Laborbedingungen, sondern im laufenden Hotelbetrieb getestet wurden. Das Projekt zeigt, wie entscheidend dabei die enge Zusammenarbeit zwischen Hotels, Lieferanten, Logistikdienstleistern und Recyclingunternehmen sowie die aktive Einbindung und Motivation der Mitarbeitenden ist“, sagt Sandra Transchel, Professorin für Supply Chain und Operations Management, von der Kühne Logistics University (KLU).

Der vollständige Report „Kreislaufwirtschaft in der Hotellerie“ umfasst 44 Seiten und ist bei der KLU, aber auch beim WWF, als PDF frei herunterladbar. Vorgestellt wurde das Projekt im Rahmen den 18. September, auch auf dem internationalen C2C Kongress der gemeinnützigen Organisation Cradle to Cradle in Berlin präsentiert wird. Die Studie wurde mit finanzieller Unterstützung des langjährigen WWF-Sponsoringpartners Kaldewei umgesetzt.

Sarah Bischoff

Partner, Logistiker & Aufgaben im Möbel-Upcycling



Ziel des Projekts von Leonardo Hotels war es, ausrangierte Möbel bei Neueinrichtungen und Hotelübernahmen nicht pauschal zu entsorgen, sondern ihnen - gegebenenfalls nach einer Aufarbeitung - ein zweites Leben zu geben. Neben dem „The Posthouse Hotel" am Potsdamer Platz in Berlin, das zwischen Oktober 2025 und Mai dieses Jahres als Pilot renoviert wurde, griff die Mobiliar-Wiederaufbereitung auch für das Leonardo Hotel Hannover Medical Park im Januar.

Sanierung (Refurbishment) bei Leonardo Hotels

Leonardo Hotels adressiert ein relevantes Problem in der Hotelbranche: Bei Renovierungen, Rebrandings oder Neueinrichtungen werden Hotels häufig vollständig geräumt, ohne systematisch zwischen noch nutzbarem, aufbereitungsfähigem und nicht mehr verwertbarem Mobiliar zu unterscheiden. Aus operativer Sicht ist diese Praxis nachvollziehbar: Hotelrenovierungen sind stark zeitkritisch, da gesperrte Zimmer keinen Umsatz generieren und Bau- bzw. Umbaupläne eng getaktet sind. Der Standardprozess ist daher häufig darauf ausgelegt, Räume möglichst schnell freizuräumen.

Eine differenzierte Bewertung einzelner Möbelstücke, deren Demontage, Reinigung, Zwischenlagerung, Qualitätsprüfung, Aufarbeitung, Bepreisung und Weitervermarktung sind im klassischen Entrümpelungs- oder Renovierungsprozess meist nicht vorgesehen. Dafür wäre eine eigene Reverse Supply Chain erforderlich, die nicht nur den Abtransport, sondern auch die werterhaltende Behandlung des Mobiliars organisiert.

An dieser Stelle setzte das Projekt von Leonardo Hotels an. In enger Kooperation mit spezialisierten externen Dienstleistern steht im Fokus, ausrangierte Möbel nicht mehr als Sperrmüll zu betrachten, sondern als potenzielle Ressourcen. Je nach Zustand und Nachfrage wurden die Möbel abgeholt, gereinigt, aufbereitet, wiederverkauft, verschenkt, im Hotel weiterverwendet oder – wenn keine weitere Nutzung möglich war – entsorgt. Damit verschob sich der Prozess von einer linearen Entsorgungslogik hin zu einem zirkulären Ansatz, bei dem der Restwert des Hotelmobiliars systematisch erschlossen wurde.

Die Dienstleister:

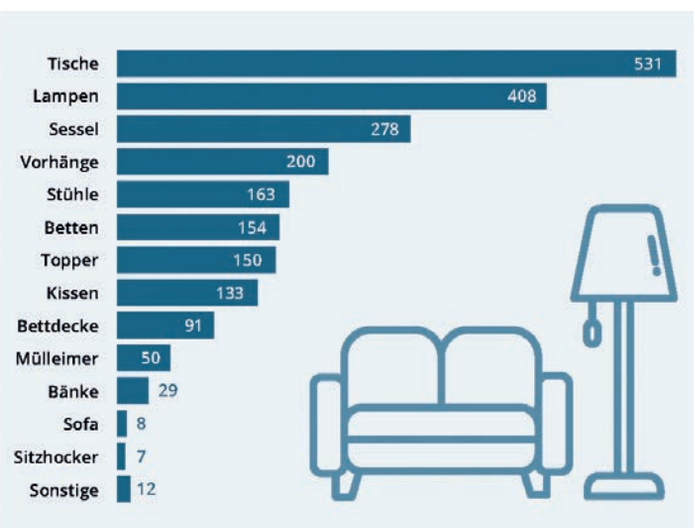
Die beiden Unternehmen **Eurotel Hospitality Solution & GH Hotel Interior Group** haben eine strategische Partnerschaft und fungieren seit vielen Jahren als Generalunternehmer der Leonardo Hotels. Sie begleiten Hotelprojekte ganzheitlich – von der ersten Beratung über Interior Design und den Möbelproduktion mit eigenen, vollstufigen Produktionsbetrieben bis zur schlüsselfertigen Übergabe.

Kagota bietet Dienstleistungen für Entrümpelungen, Haushaltsauflösungen und Gewerberäumungen mit einem Anspruch auf Effizienz und Umweltfreundlichkeit an.

Der **Metallverwerter A. Wulfekopf** recycelte im Kontext der Beräumungen Lattenroste.

Concular unterstützt Bestandshalter, Manager und Hersteller dabei, zirkuläre Baustrategien zu entwickeln und zu verfolgen – von der Bestandsanalyse bis zur Umsetzung.

Leonardo Development koordinierte die verschiedenen Gewerke und Dienstleister sowie Termin- und Zeitpläne und sorgten für die störungsfreie Fortführung des operativen Betriebs.



Mobiliar des The Posthouse Berlin, ehemals Crowne Plaza, das nach der Beräumung durch Twins Company wiederverwendet werden konnte (Angaben in Stück).

Selfstorage im Aufwind:
Auslastung und Mieten nehmen zu

Der neue Branchenreport des Verbands deutscher Selfstorage-Unternehmen zeigt: Deutschland wächst in Sachen Auslastung gegen den europäischen Trend. Zudem konnten höhere Mieteinnahmen pro Quadratmeter umgesetzt werden.



Fotos: Selfstorage Verband

Der deutsche Self-Storage-Markt ist im vergangenen Jahr gewachsen und hat sich betrieblich verbessert, während die Auslastung im europäischen Durchschnitt nachgab. Das ist das zentrale Ergebnis des Branchenreports 2026, den CBRE und der Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. heute in dritter Ausgabe vorlegen. Der Report bündelt Marktdaten, Betriebskennzahlen und eine Bevölkerungsbefragung für Deutschland und Österreich.

Auslastung, Mieten und Erlöse steigen

Deutschland zählt 1.394 Selfstorage-Standorte mit rund 2,92 Millionen Quadratmetern vermietbarer Fläche. Die Auslastung stieg von 75,0 auf 76,3 %, der durchschnittliche Mietpreis von 292 auf 302 Euro je vermietetem Quadratmeter und Jahr. Der Erlös je verfügbarem Quadratmeter – bezogen auf die gesamte vermietbare Fläche einschließlich Leerstand – erreichte damit 231 Euro nach 219 Euro im Vorjahr. Rund zwei Drittel des Zuwachses gehen auf den Preis zurück, ein Drittel auf die höhere Belegung.

Während Deutschland zulegt, sank das europäische Mittel von 79,5 auf 77,6 %. Der Abstand beträgt nur noch 1,3 % und erklärt sich vor allem aus dem jungen deutschen Bestand, der flächengewichtet 7,9 Jahre alt ist – in Europa sind es 11,1 Jahre.

Der Markt bleibt dabei fragmentiert: Die sieben größten Anbieter vereinen 45 % der Fläche und 41 % der Standorte. Gewachsen wird organisch. Unter den befragten Betreibern entfielen von 31 zusätzlichen Standorten der vergangenen zwölf Monate nur drei auf Zukäufe, in der Pipeline stehen 65 weitere Standorte, davon 28 im Bau.

Österreich zählt 373 Standorte mit rund 481.000 Quadratmetern. Je Einwohner ist der Markt damit 2,4-fach dichter mit Standorten versorgt als Deutschland.

Die Auslastung stieg dort von 74,0 auf 80,5 % und liegt über dem europäischen Mittel; die österreichischen

Zur Methodik

Der „Branchenreport 2026“ beruht auf drei Quellen: einer Analyse des Stortrack-Datensatzes durch CBRE und den Selfstorage-Verband, der „Fedessa European Self Storage Survey 2026“ mit Stand 31. März 2026 sowie einer von YouGov im Auftrag des Verbands durchgeführten Befragung von 3.193 Personen in Deutschland (2.193) und Österreich (1.000) in der Zeit vom 28. April bis 14. Mai dieses Jahres.

Der gesamte Report steht via **selfstorage-verband.de/self-storage-verband/branchenreport** zum kostenfreien Download bereit.

Betriebsdaten beruhen allerdings auf einer schmalen Basis mit wenigen Betreibern.

Investoren zahlen mehr Aufschlag als Logistik

Die Spitzenrendite für Selfstorage liegt bei 4,75 % und damit 165 Basispunkte über der zehnjährigen Bundesanleihe. Zum Vergleich: Logistik notiert bei 4,50 %, Light Industrial bei 6,00 %. Auffällig ist die Form des Kapitalzuflusses – in Deutschland kommt es zunehmend über Finanzierungen und Joint Ventures statt über direkte Übernahmen. Dr. Jan Linsin, Managing Director, Head of Research, CBRE Deutschland: „Der Renditeabstand zeigt, wie der Markt Self-Storage einordnet: näher an der Logistik als am Light-Industrial-Segment, aber mit einem Aufschlag für das Betreiberrisiko. Getragen wird das Interesse derzeit nicht von der Aussicht auf sinkende Renditen, sondern vom laufenden Ertrag. Damit entscheidet die operative Qualität – Standortwahl, Belegung, Preissetzung – stärker über die Performance als der Einstiegszeitpunkt. Dass Kapital vermehrt über Finanzierungen und Joint Ventures hereinkommt, passt dazu: Investoren suchen den Zugang zur Assetklasse, ohne den Betrieb selbst übernehmen zu müssen.“ So robust die Betriebsdaten, so deutlich ist die Lücke auf der Nachfrageseite. 52,1 % der Deutschen haben nach der Yougov-Befragung noch nie von Self-Storage gehört; in Österreich sind es 24,2 %, 68,4 % können keinen Standort in ihrer Nähe benennen.

Kunden unterschätzen Mietpreise zu stark

Auch der Preis wird deutlich unterschätzt: Fast ein Drittel der Befragten in Deutschland veranschlagt für eine 10-Quadratmeter-Einheit weniger als 50 Euro im Monat, ein weiteres Drittel kann die Kosten überhaupt nicht einschätzen. Auf Basis des durchschnittlichen Mietpreises sind es rechnerisch rund 250 Euro netto im Monat. Diese Erwartungslücke schlägt auch auf den Abschluss durch. Auf jeden tatsächlichen Nutzer kommen in Deutschland 3,4 Menschen, die eine Nutzung erwogen, aber nicht umgesetzt haben und 18,6 Prozent von ihnen nennen den Preis als Haupthinderungsgrund.

„Die Betriebsdaten zeigen eine Branche, die professioneller wird und sich weiter erfolgreich entwickelt. Eine der größeren Herausforderungen beim weiteren Wachstum ist die Tatsache, dass noch viele Menschen nicht wissen, dass es Selfstorage gibt und worum es sich dabei handelt“, erklärt Klaus Müller, Vorstandsvorsitzender des Verbands deutscher Self Storage Unternehmen. „Hinzu kommt eine verzerrte Preiserwartung: Wer mit 50 Euro im Kopf für eine 10-Quadratmeter-Einheit anfragt und 250 Euro genannt bekommt, springt ab und hält das Angebot für überteuert – dabei zahlt er für Videoüberwachung, gesicherten Zugang und volle Flexibilität. Beide Punkte sind lösbar: durch Sichtbarkeit vor Ort und durch Preise, die schon vor dem ersten Kontakt einsehbar sind. Daran arbeiten wir gemeinsam mit unseren Mitgliedern.“

Ausblick: das erwarten Betreiber für 2027

Für die kommenden zwölf Monate geben sich die Betreiber zurückhaltender als im Vorjahr: 60,0 % der befragten deutschen Unternehmen erwarten ein besseres Ergebnis, nach 71,4 % im Vorjahr. Zurückgegangen ist vor allem die optimistische Spitze – mit einer deutlichen Verbesserung rechnen nur noch 10,0 % nach 23,8 %.

Auch bei den Mieten fällt die Erwartung verhaltener aus: In Deutschland rechnen 50 % der Betreiber mit steigenden Mieten, europaweit sind es 72,2 %. Der Stimmungswechsel fällt mit der anlaufenden Projektpipeline zusammen und deutet auf zunehmenden Wettbewerbsdruck.

Bettina Bierhalter

Branchenforum des deutschen Selfstorageverbandes



Das „Branchenforum“, das Jahrestreffen des „Verband deutscher Self-Storage-Unternehmen“, fand dieses Jahr mit 125 Teilnehmern und 29 Ausstellern Mitte September in Wien statt: Die Veranstaltung stand unter dem Fokusthema „Künstliche Intelligenz“. Keynote Speaker war Dr. Masud Afschar; er zeigte mit „KI: Vom Hype zum konkreten Nutzen“, wo Künstliche Intelligenz heute bereits echten Mehrwert liefert. Direkt im Anschluss ordnete Rechtsanwältin Daniela Birnbauer den rechtlichen Rahmen für den KI-Einsatz bei Selfstorage-Betreibern ein. Über KI sprachen anschließend auch die fünf Teilnehmer einer Podiumsdiskussion.

Der QR-Code zieht um
Boxbuddy digitalisiert den Karton

Boxbuddy ist seit März öffentlich verfügbar und damit noch ein sehr junges Produkt. Der kanadische Entwickler Botlogix will damit den Umzugskarton digitalisieren und ihn wie ein Versandpäckchen verfolgbar und vor allem seinen Inhalt auffindbar machen.



Grafiken: Boxbuddy

Der US-Umzug ist ein gigantischer Markt: Je nach zugrunde gelegter Erhebung unterscheiden sich die Angaben zur Umzugsmobilität in den USA erheblich. Die American Community Survey des U.S. Census Bureau weist für 2024 knapp 39,6 Millionen Menschen aus, die ein Jahr zuvor noch an einer anderen Adresse gelebt hatten. Laut Technavio setzte alleine das US-Residential-Segment 2024 8,43 Milliarden US-Dollar um. Der Techdienst prognostiziert zudem für den gesamten US-Markt von 2025 bis 2030 einen absoluten Zuwachs von 4,78 Milliarden Dollar. Zudem zieht der durchschnittliche Amerikaner im Laufe seines Lebens 11,7 Mal um – wobei diese Zahl sehr alt ist, sie stammt aus dem US-Census von 2007. Rund 45 % aller Umzüge finden in der Hochsaison zwischen Mai und August statt, wenn die Preise am höchsten und die Lkw-Verfügbarkeit am geringsten ist.

„Bislang gibt es jedoch keine gängige Verbrauchertechnologie, die Haushalten hilft, den Überblick über den Inhalt ihrer Umzugskartons zu behalten“, bewirbt Botlogix sein neues System Boxbuddy, ein QR-Code-basiertes Organisationssystem; die werbliche Aussage stimmt allerdings nur bedingt, denn der Markt kennt bereits einige Anbieter:

So ist Sortly mit seiner „Moving Inventory App“ unterwegs, mit der Nutzer feststellen können, welcher Gegenstand sich in welcher Kiste befindet. Fotos werden unterstützt, Kisten können mit QR-Codes versehen werden und nach dem Scannen zeigt das System deren Inhalt an. Auch Gegenstände in Selfstorage-Einheiten lassen sich erfassen. Und Sortly ist keineswegs der einzige Anbieter, Everspruce unterstützt Umzüge und Selfstorage, Fotos, Suche nach Gegenständen, Filter nach Lagerort und Kiste sowie QR-Code-Etiketten. Allerdings kann Boxbuddy, das am 19. März offiziell als neue App im Digitalen Marktplatz von Apple für deren Smartphones und Tablets erschien. Denn das System basiert auf Apples eingebauter KI: Man fotografiert den Inhalt, spricht eine Beschreibung ein und die App kategorisiert, beschriftet und indexiert alles automatisch in einem durchsuchbaren Inventar – sogar ohne Internetverbindung.

Diese Offline-Funktionalität ist das Herzstück des Systems. Boxbuddy funktioniert laut Anbieter in Kellern, Lagerräumen, auf ländlichen Grundstücken und überall dort, wo keine oder nur eine schlechte Internetverbindung besteht – und nennt sich damit „das bisher leistungsstärkste Offline-Inventarverwaltungssystem“. Nutzer erfassen den Bestand eines Standorts offline, synchronisieren die Daten, sobald wieder Internetverbindung besteht, und



Ein echter „Buddy" mit klarer Zielgruppe: Das Unternehmen hat seine Marke um ein animiertes Maskottchen und eine Social-Media-Strategie aufgebaut, die sich an Frauen im Alter von 25 bis 65 Jahren richtet, die Umzüge organisieren – ein Bereich, in dem aktuell kein direkter Konkurrent aktiv präsent ist.

greifen später von jedem Gerät darauf zu. Die iOS-App wird durch ein Webportal unter boxbuddy.tech ergänzt, mit dem sich der Bestand verwalten und QR-Code-Etiketten vom Desktop aus drucken lassen.

Steffen deGraaf, Gründer und CTO von Boxbuddy: „Das Hauptmerkmal ist die einfache Bedienung: Foto machen, den Inhalt des Kartons beschreiben, ihn dem Inventar hinzufügen, fertig. Umzüge gehören nach Tod und Scheidung zu den drittstressigsten Ereignissen im Leben. Wir haben Boxbuddy für jemanden entwickelt, der nachts mit einem Kleinkind auf dem Arm Umzugskartons zuklebt, nicht für jemanden, der ein Lagerhaus katalogisiert."

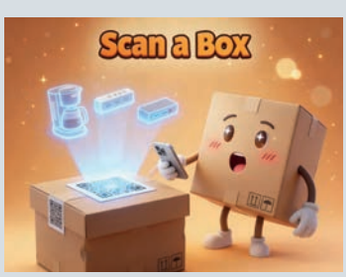
Boxbuddy ist so konzipiert, dass es über einen einzigen Umzug hinaus Bestand haben soll: Mit einem Jahresabonnement halten Kunden die Inventarliste ihres Haushalts dauerhaft aktiv und können das Umzugstool in ein permanentes Inventarsystem für das Zuhause verwandeln. Nutzer in den USA und Kanada können das System nach einer siebentägigen kostenlosen Testphase nur mit diesem Abo weiter nutzen. Ein Einzelabo kostet 19,99 Dollar pro Jahr, das Familienabo 29,99 Dollar pro Jahr. Beide Lizenzmodelle bieten unbegrenzte Boxen, KI-Kategorisierung, Sprachnotizen, QR-Code-Etikettendruck, Offline-Modus und Zugriff auf das Webportal.

In Sachen Vermarktung geht Boxbuddy zudem einen sehr eigenen Weg: Das Unternehmen hat seine Marke um ein animiertes Maskottchen und eine Social-Media-Strategie aufgebaut, die sich an Frauen im Alter von 25 bis 65 Jahren richtet, die Umzüge organisieren – ein Bereich, in dem kein direkter Konkurrent aktiv präsent ist.

Darüber hinaus benennt es klar eine zweite Zielgruppe und positioniert sich als Ressource für Immobilienmakler und -büros: Das Angebot eines Umzugsmanagement-Tools als Teil des Abschlusspakets schaffe einen klaren Wettbewerbsvorteil. Immobilienfirmen erhalten demnach Mengenlizenzen und vergünstigte Abonnements, die sie ihren Kunden als „Mehrwert" anbieten können.









Der Blick auf den deutschen Markt

Gibt es das Boxbuddy-Prinzip für den Umzug auch in Deutschland? Bei den „Big Three" im Umzug zeigt sich ein unterschiedliches Bild: Die DMG Packaging, ein Schwesterunternehmen unserer DMG Medien & Consulting, will mit seinem „Smartbox" genannten QR-Codesystem die individuelle Archiv- und Findefunktion langfristig in den Umzug bringen (siehe **der möbelspediteur 07.2026**). Transpak bietet selbst keine speziellen QR-Code-Etiketten oder Apps für die digitale Inventarisierung von Umzugskartons an, bietet QR-Codes jedoch für Versandkartons im E-Commerce zur Sendungsverfolgung oder das digitale Bestellsystem TP-Ban an. Umzugskartons von BB Verpackungen tragen zwar einen QR-Code auf dem Kraftliner, doch der führt zu einem Aufbauvideo der Kartons. Darüber hinaus kennt der hiesige Markt mehrere externe Anbieter wie zum Beispiel Boxhelper, QR-Sortable oder die Umzugskartons App; wer Umzugskartons digital mit QR-Codes organisieren möchten, kann auch auf diese spezialisierten Apps oder Etiketten-Anbieter zurückgreifen.

Selbst Mängel sind digital
Maiers Reparaturmanagement

Sie fallen nur bei näherem Hinsehen auf, die QR-Codes bei der Maier Spedition, die bereits auf über 300 beweglichen und unbeweglichen Gegenständen pappen. Neben Flurförderzeugen wurden Türrahmen, Rolltore und Lkw mit den Aufklebern ausgestattet.



Fotos: Maier / TIS

Hintergrund ist ein bereits 2025 eingeführte digitale Reparaturmanagement, mit dem die früheren Meldescheine aus Papier abgeschafft wurden.

„Früher war es vergleichsweise umständlich, einen Schaden an einem Fahrzeug oder einer Türe zu melden“, erklärt Fabian Wiedemer vom IT-Support des in Singen Hohentwiel beheimateten Logistikdienstleisters Maier. Sobald ein Mangel auffiel, musste man zunächst seinen Vorgesetzten informieren. Danach benötigte man ein spezielles Meldeformular, das anschließend ausgefüllt im dafür vorgesehenen Sammelfach abgelegt werden musste. „Von dort ging es dann in die Technikabteilung, die sich um die Reparatur gekümmert hat“, beschreibt die Assistentin des technischen Leiters Laura Königfelder den ehemals analogen Vorgang.

Im Zuge der Digitalisierungs-Strategie der Konzernmutter Planzer AG sollte auch dieser Prozess digitalisiert werden. Das jetzt neu integrierte mobilen Reparaturmanagement wurde aus einer browserbasierten Lösung für das mobile Auftragsmanagement entwickelt. Sie dient ursprünglich dem unkomplizierten Einbinden von Subunternehmern und Charterfahrzeugen in bestehende Logistik- und Telematiksysteme über handelsübliche Smartphones.

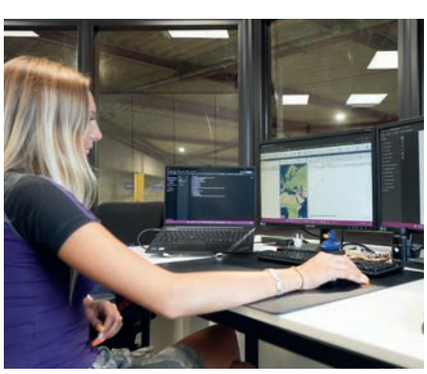
„Der offene Zugang mit einem beliebigen Smart- oder iPhone ließ die größten Hürden zum Melden eines Schadens fallen und sorgte von Anfang an für hohe Akzeptanz bei den Mitarbeitenden“, so Wiedemer. Um einen Schaden zu melden, muss lediglich der am defekten Gerät angebrachte QR-Codes mit dem Smartphone gescannt werden. Dabei erscheint im Display des Smartphones eine Webadresse, die direkt zur digitalen Checkliste führt. Diese muss ausgefüllt, mit Schadensfotos ergänzt, digital unterschrieben und per Knopfdruck an die Technikabteilung gesendet werden. Dort kann der Schaden anhand des QR-Codes eindeutig dem betroffenen Objekt zugeordnet werden.

Den Fahrern wurde der Prozess persönlich erklärt, die Mitarbeiter im Büro erhielten ihr Update via Mail. Eine spezielle Schulung sei nicht erforderlich gewesen.

Die Bilanz nach einem Jahr: Schäden werden jetzt viel konsequenter und praktisch lückenlos dokumentiert, wodurch sich der Gesamtzustand des Anlagevermögens verbessert habe. Die Qualitätssteigerung falle vor allem bei den Lkw, Rolltoren und Flurförderzeugen ins Gewicht, die jetzt noch schneller repariert werden können. Aber auch bei den Bürotüren macht sich die Umstellung bald bemerkbar, denn der „Digitale Mängelbericht“, so der offizielle Name, soll demnächst noch ausgeweitet werden, damit auch Mängel in Räumlichkeiten gemeldet werden können.

Die Maier Spedition hat rund 190 Mitarbeiter und ist auf den Großraum Singen und die Nordschweiz spezialisiert. Sie liefert vor allem Stückguttransporte, Logistikdienstleistungen und Grenzverkehre zwischen Deutschland und der Schweiz. Maier verfügt über 50.000 Quadratmeter Lagerfläche.





KI-KOMPETENZ FÜHRERSCHEIN



Auditfähiger Nachweis in ca. 45 - 60 Minuten
Zertifiziert nach Art. 4 EU AI Act

Das rollenbezogene KI-E-Learning

Mitarbeitende jetzt qualifizieren

0 61 45 / 54 42 - 183 campus@dmg-mc.com

DMG Medien & Consulting

Verbraucherzentrale klagt:
AGB von 123 Umzugshelfer im Fokus

Fünf Klauseln zu Zusatzkosten und Abschlagszahlungen sind Gegenstand einer Klage gegen 123 Umzugshelfer. Das Verfahren vor dem OLG Hamm ist seit Oktober 2025 anhängig. Im Juni ordnete das Amtsgericht Detmold jetzt vorläufige Insolvenzmaßnahmen an.



Bei Umzugsverträgen können Allgemeine Geschäftsbedingungen für Kunden eine erhebliche Rolle spielen. Die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg hält mehrere Klauseln in den Geschäftsbedingungen der 123 Umzugshelfer GmbH aus Lage für rechtlich unzulässig und ist deshalb gegen das Unternehmen vor Gericht gezogen. Die Klage ist seit dem 6. Oktober 2025 anhängig. Sie richtet sich gegen fünf Klauseln, die nach Angaben der Verbraucherzentrale im Zusammenhang mit Verträgen zur Beförderung von Umzugsgut verwendet wurden beziehungsweise auf die sich das Unternehmen gegenüber Verbrauchern berufen haben soll.
Das Verfahren wird beim Oberlandesgericht Hamm unter dem Aktenzeichen I-13 UKl 11/25 geführt. Im Verbandsklageregister des Bundesamts für Justiz ist die Klage entsprechend eingetragen.

Fünf Klauseln im Mittelpunkt

Die Verbraucherzentrale beantragt, der 123 Umzugshelfer GmbH zu untersagen, die beanstandeten Klauseln gegenüber Verbrauchern zu verwenden oder sich auf sie zu berufen.

Dabei geht es zunächst um eine Regelung zu zusätzlichen Kosten. Sie lautet:

- ***„Zusätzlich zu bezahlen sind insbesondere bei Vertragsabschluss nicht vorhersehbare Leistungen und Aufwendungen."***

Die vier weiteren beanstandeten Regelungen betreffen Abschlagszahlungen.

In der zweiten Klausel geht es um solche Abschläge:

- ***„Der individuell vereinbarte Abschlag in Höhe von ... ist vorbehaltlich einer gesonderten Vereinbarung innerhalb von 14 Kalendertagen nach Erhalt der Auftragsbestätigung zu zahlen."***

Für kurzfristiger angesetzte Umzüge sieht die dritte Klausel eine kürzere Frist vor:

- ***„Falls zwischen dem Angebotsdatum und dem angegebenen Umzugstermin weniger als 2 Monate liegen, ist der vereinbarte Abschlag innerhalb von 3 Kalendertage nach Erhalt der Auftragsbestätigung zu zahlen."***

Noch kürzer ist die Zahlungsfrist nach der vierten Klausel. Dort heißt es:

- ***„Sofern der Umzugskunde die kurzfristige Durchführung seines Umzugs wünscht und zwischen dem Angebotsdatum und dem bestimmten Umzugstermin weniger als 7 Kalendertage liegen gilt abweichend, dass der vereinbarte Abschlag spätestens am Tag nach Erhalt der Auftragsbestätigung zu zahlen ist."***

Die fünfte Beanstandung nimmt auf die Abschlagsklauseln Bezug:

- ***„Die Abschlagszahlungen sind per Banküberweisung (Blitzüberweisung) vorzunehmen."***

Die zitierten Formulierungen entsprechen dem Wortlaut, der im Verbandsklageregister des Bundesamts für Justiz als Gegenstand der Klage angegeben ist.

Das beanstandet die Verbraucherzentrale

Nach Auffassung der Verbraucherzentrale verstoßen die genannten Klauseln gegen verbraucherrechtliche Vorschriften. Sie verlangt deshalb, dass die 123 Umzugshelfer GmbH diese Bestimmungen künftig nicht mehr gegenüber Verbrauchern verwendet und sich nicht mehr auf sie beruft.

Bei der ersten Klausel geht es um die Möglichkeit zusätzlicher Zahlungen für Leistungen und Aufwendungen, die bei Vertragsabschluss noch nicht vorhersehbar waren.

Bei den übrigen Klauseln steht die Frage der Abschlagszahlung und insbesondere die Verkürzung der Zahlungsfrist bei kurzfristig vereinbarten Umzügen im Mittelpunkt. Welche rechtlichen Anforderungen an solche Vertragsbestimmungen im Einzelnen zu stellen sind, ist Gegenstand der gerichtlichen Auseinandersetzung.

Dabei ist eine wichtige Unterscheidung zu beachten: Die Klage der Verbraucherzentrale ist nicht mit einer gerichtlichen Feststellung gleichzusetzen, dass die beanstandeten Klauseln unwirksam sind. Über die rechtliche Zulässigkeit der angegriffenen Bestimmungen muss das Gericht entscheiden.

Verfahren beim Oberlandesgericht Hamm

Die Verbraucherzentrale BaWüg hat die Klage nach den Angaben des Bundesamts für Justiz am 6. Oktober 2025 anhängig gemacht.

Bei einer solchen Unterlassungsklage geht es nicht um die Durchsetzung eines individuellen Schadensersatzanspruchs eines einzelnen Kunden. Gegenstand ist vielmehr die Frage, ob die beanstandeten Bestimmungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen gegenüber Verbrauchern verwendet werden dürfen. Das Verfahren ist damit von möglichen individuellen Streitigkeiten zwischen Kunden und dem Unternehmen zu unterscheiden.

Im Juni kam das Insolvenzverfahren hinzu

Inzwischen ist eine weitere rechtliche Entwicklung hinzugekommen: Das Amtsgericht Detmold hat am 22. Juni 2026 im Verfahren 50 IN 106/26 vorläufige Insolvenzmaßnahmen angeordnet. Damit befindet sich die 123 Umzugshelfer GmbH in einem Insolvenzeröffnungsverfahren. Für die weitere Entwicklung ist die Unterscheidung zwischen einem vorläufigen Insolvenzverfahren und der späteren Eröffnung eines Insolvenzverfahrens wichtig. Die Anordnung vorläufiger Maßnahmen bedeutet nicht automatisch, dass das Insolvenzverfahren bereits eröffnet worden ist. Welche Auswirkungen die insolvenzrechtliche Situation auf laufende Verfahren oder mögliche Forderungen von Kunden hat, hängt von deren konkreter rechtlicher und zeitlicher Einordnung sowie vom weiteren Verlauf des Insolvenzverfahrens ab.

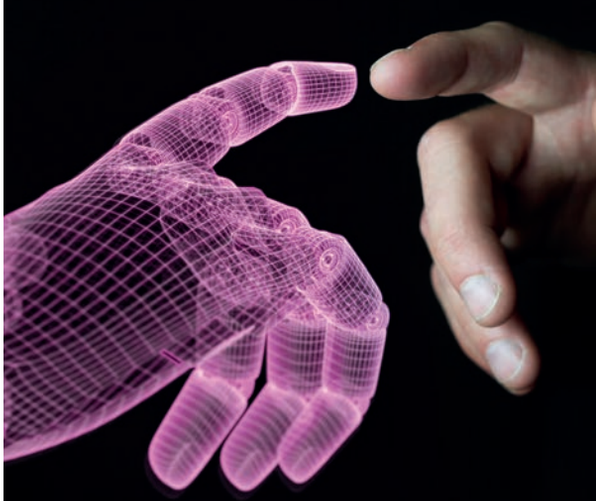
Zusammenfassung und Ausblick

Fest steht: Die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg hat wegen fünf konkret benannter Klauseln eine Unterlassungsklage gegen die 123 Umzugshelfer GmbH eingereicht. Das Verfahren ist seit dem 6. Oktober 2025 beim Oberlandesgericht Hamm anhängig. Fest steht ebenfalls: Das Amtsgericht Detmold hat am 22. Juni vorläufige Insolvenzmaßnahmen gegen die Gesellschaft angeordnet.

Rechtlicher Hinweis

Ob die von der Verbraucherzentrale beanstandeten Klauseln tatsächlich unzulässig sind und welche weiteren rechtlichen Folgen sich aus dem Verfahren ergeben, ist damit nicht vorweggenommen.

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

Warum Kunden ihren besten Dienstleister verlieren können

In der internationalen Umzugsspedition wird viel über Servicequalität, Kundenzufriedenheit und Fehler gesprochen. Weniger häufig über eine ebenso wichtige Frage: „Wie gehen Kunden eigentlich mit ihren Dienstleistern um?“ Relo-Profi Rolf Schäfer beantwortet sie.



Foto: KI-generiert

Hohe Anforderungen sind legitim. Kunden dürfen Qualität erwarten und Fehler kritisieren. Doch eine professionelle Geschäftsbeziehung verlangt mehr als Druck und Kündigungsdrohungen.

Beschwerde eingegangen – Schuldiger gefunden?
Ein Mitarbeiter ist mit seinem Umzug unzufrieden. Das muss ernst genommen werden.
Doch ernst nehmen bedeutet nicht, seine Darstellung ungeprüft zur Wahrheit zu erklären.
Gerade internationale Umzüge sind komplex. Behörden, Zollstellen, Reedereien, Airlines, Partnerunternehmen, Arbeitgeber und Kunden selbst beeinflussen den Ablauf. Nicht jede Unzufriedenheit ist automatisch ein Fehler des Umzugsspediteurs. Der Empfänger erlebt seinen persönlichen Umzug. Der Dienstleister kennt den gesamten Prozess. Deshalb sollte die entscheidende Frage immer lauten: Was ist tatsächlich passiert?
Bevor Konsequenzen gezogen werden, müssen beide Seiten gehört und die Fakten geprüft werden.

Druck schafft keine bessere Leistung
Problematisch wird es, wenn jede Beschwerde mit der Drohung verbunden ist, die Geschäftsbeziehung zu beenden.
Ein Dienstleister muss Kritik akzeptieren und Fehler korrigieren. Aber permanenter Druck schafft keine bessere Leistung – er verändert die Einstellung. Aus: „Wie finden wir die bestmögliche Lösung?“ wird: „Wie vermeiden wir bei diesem Kunden das nächste Risiko?“ Damit verliert die Geschäftsbeziehung ihren partnerschaftlichen Charakter.

Was Kunden häufig nicht sehen
Umzugsspediteure lösen täglich Probleme, die ihre Kunden nie bemerken. Sie eskalieren bei internationalen Partnern, organisieren Alternativen und investieren zusätzliche Zeit und Ressourcen – häufig auch dann, wenn die Ursache eines Problems außerhalb ihres Einflussbereichs liegt.
Diese Bemühungen werden selten wahrgenommen. Kommt es dagegen zu einem Problem, steht schnell die gesamte Leistung infrage. Dabei sollte nicht nur bewertet werden, dass etwas schiefgelaufen ist, sondern auch, wie der Dienstleister damit umgegangen ist.

Auch Dienstleister wählen ihre Kunden
Ein Gedanke, den manche Kunden unterschätzen: Nicht nur Kunden entscheiden über Geschäftsbeziehungen. Auch Dienstleister tun es.
Wer dauerhaft Misstrauen signalisiert, ausschließlich einer Seite glaubt und bei jeder Beschwerde mit Konsequenzen droht, sollte sich nicht wundern, wenn ein Dienstleister irgendwann weniger Interesse an dieser Geschäftsbeziehung hat. Denn irgendwann stellt sich auch der beste Dienstleister die Frage: Warum sollen wir für diesen Kunden mehr tun als unbedingt notwendig?

Partnerschaft ist keine Einbahnstraße
Die eigentliche Gefahr für eine Geschäftsbeziehung ist nicht jeder einzelne Fehler. Es ist der Umgang damit.
Kunden dürfen viel fordern. Aber sie sollten auch zuhören, Fakten prüfen und den Einsatz ihres Dienstleisters fair bewerten.
Denn permanente Drohungen schaffen kein Vertrauen. Und ohne Vertrauen geht irgendwann genau das verloren, was hervorragende Dienstleister auszeichnet: Die Bereitschaft, mehr zu tun, als der Vertrag verlangt.
Kaufen und Verkaufen auf Augenhöhe bedeutet nicht, weniger zu fordern. Es bedeutet, fair zu urteilen.
Denn am Ende gilt: Ein guter Kunde fordert viel. Ein kluger Kunde hört zu.

**Rolf Schäfer (rolf.schaefer@christ-logistik.com)/
Andreas Christ Wiesbaden**



Zipmend wird 10:
Start-up ist erwachsen

Vor rund zehn Jahren startete in Hamburg der Expresslogistiker Zipmend. Der Anspruch: Nicht einfach als eine „bessere Spedition“ anzutreten, sondern die Prozesse um den Transport herum zu vereinfachen.

In 12 deutschen Städten ist Zipmend heute nach eigenen Angaben aktiv und verfügt über ein erweitertes Netzwerk – mehr dazu im Fortlauf.
Das Prinzip der Express-Spedition kombiniert aktuelle Technik mit den „Tugenden“ der Direktkuriere, als digitale Logistiknetzwerke und automatisierte Sortieranlagen noch kein Standard waren: Buchungen erfolgen online, ein Fixpreis ist sofort sichtbar, die Abholung erfolgt in frühestens einer, maximal aber spätestens zwei Stunden. Danach fährt die Sendung direkt zum Empfänger, ohne Umladen, ohne Hub, ohne Zwischenlager.

Der Marktstart: Preisrechner, Formular, E-Mail

Ein Thema zu digitalisieren, das bis dato noch nicht sauber digitalisiert wurde: der Buchungsprozess für Transporte“, beschreibt Gründer Timm Trede (Bild o.) seine Motivation. Der erste Versuch zum Marktstart war denkbar simpel: ein Preisrechner, ein Formular, im Hintergrund eine E-Mail. Geblieben ist das Prinzip, gewachsen ist alles andere.
Heute disponiert das System über 90.000 angebundene Fahrzeuge in 28 Ländern, vom Kleintransporter bis zum 40-Tonner. Mehr als 50.000 Unternehmen versenden inzwischen über Tredes Firma.

Einmal im Jahr „Fest der Nationen“

2024 übernahm Zipmend das 3PL-Spotmarkt-Geschäft der insolventen Instafreight. Das Wachstum setzte sich rasant fort: Allein im Jahr 2025 kamen über 13.000 neue Kunden hinzu. Mitgewachsen ist auch das Team: 76 Mitarbeiter aus 14 Nationen, darunter Frankreich, die Niederlande und Italien. Einmal im Jahr wird die Herkunft der Belegschaft gefeiert: Beim „Fest der Nationen“ bringt jeder ein Gericht aus seiner Heimat mit.

MoviNeo Go: die mobile Umzugssoftware



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

Warum MoviNeo Go?
Flexibel: Arbeiten Sie von überall – ganz gleich, wo Sie gerade sind!
Effizient: Sparen Sie Zeit und Aufwand bei der Auftragsabwicklung.
Intuitiv: Modernes, benutzerfreundliches Design für einen schnellen Einstieg.

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

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

MoviNeo
die Umzugssoftware

„Ich, Ich, Ich“: Charisma vs. toxische Selbstüberschätzung

„Ich, Ich, Ich“: Unternehmenscoach Reinhard F. Leitner ist die Diktatur der Selbstinszenierung in der Führung ein Dorn im Auge. In seinem Gastbeitrag plädiert er dafür, echtes Charisma von toxischer Selbstüberschätzung zwingend zu trennen.

Das eigene Ich mutiert zur Marke, Aufmerksamkeit wird zur Leitwährung. Narzissmus ist längst kein psychologisches Randphänomen mehr, sondern das Betriebssystem einer Epoche der permanenten Selbstinszenierung. Verstärkt durch die digitale Echokammer der sozialen Medien belohnt der Zeitgeist rücksichtsloses Sendungsbewusstsein. Diese Welle schwappt ungebremst in die Unternehmen. Führungskräfte begegnen narzisstischen Verhaltensmustern heute auf allen Fluren – bei Mitarbeitern, bei Kollegen und vor allem an der absoluten Spitze.

Heiner Thorborg, Deutschlands prominentester Headhunter, formulierte es im Handelsblatt unlängst mit alarmierender Präzision: „In den Führungsetagen tummeln sich 80 Prozent Narzissten. Falsche Chefs gefährden die Firmen.“ Ein Blick in die mediale Dauerberieselung genügt, um die Archetypen dieses Phänomens zu identifizieren: Persönlichkeiten wie Donald Trump, Gianni Infantino oder Elon Musk fungieren als omnipräsente Chiffren für ein Führungsverständnis, das ausschließlich um sich selbst kreist.

Wer dem antiken Mythos des Narkissos nachspürt, erkennt das Drama des Alltags moderner Manager. Die fatale Verliebtheit in das eigene Spiegelbild führt unweigerlich zum vollständigen Realitätsverlust. Hinter der scheinbar unerschütterlichen, glanzvollen Fassade verbirgt sich in der Praxis zumeist ein erschreckend fragiles Selbstwertgefühl.

Dabei darf man nicht verkennen, dass in moderater Dosierung Narzissmus der Treibstoff für Ausnahmekarrieren ist. Ein unbedingter Wille zur Macht, eiserne Durchsetzungskraft, Risikobereitschaft und ein blendendes Charisma erleichtern den Aufstieg in traditionellen Hierarchien enorm. Das erklärt die geradezu groteske Überrepräsentation dieses Persönlichkeitstyps in den Teppichetagen. Dieses Profil gerät jedoch zur existenziellen Gefahr für das Unternehmen, wenn aus gesundem Selbstvertrauen blinde Selbstüberschätzung wird. Wenn die Empathie stirbt und andere Menschen nur noch als Werkzeuge zur eigenen Bedeutungssteigerung missbraucht werden, mutiert inspirierende Führung zur rücksichtslosen Dominanz.

> „Das zerstörerischste Muster ist die permanente Entwertung anderer, ein Mechanismus, der das eigene Selbstbild durch Herabsetzung stabilisiert. “
>
> Reinhard F. Leitner, Unternehmenscoach

Toxische Fünffaltigkeit der Erstarrung

Für den professionellen Umgang ist es entscheidend, die Symptomatik des destruktiven Narzissmus frühzeitig zu erkennen – eine toxische Fünffaltigkeit von Verhaltensauffälligkeiten, die ganze Organisationen vergiften kann. Da ist zunächst die absolute Egozentrik, die jede fremde Perspektive kategorisch als falsch abwertet, untrennbar gepaart mit einer Eigensucht, die unternehmerische Entscheidungen einzig und allein dem persönlichen Vorteil unterordnet. Widerspruch entlarvt sofort die gläserne Empfindlichkeit dieser Charaktere. Sachliche Kritik wird als offene Majestätsbeleidigung geahndet. Hinzu kommt ein eklatanter Empathiemangel, der die Belegschaft zur rein emotionalen Verfügungsmasse degradiert. Das wohl zerstörerischste Muster ist jedoch die permanente Entwertung anderer. Ein brutaler Mechanismus, der einzig dazu dient, das eigene wackelige Selbstbild durch die Herabsetzung der Mitmenschen künstlich zu stabilisieren.

Doch warum fallen Aufsichtsräte und Aktionäre immer wieder auf diesen Typus herein? Weil Narzissten Meister der Illusion sind. Sie blenden ihr Publikum mit großer Energie, unerschütterlicher Überzeugungskraft und scheinbar visionärer Entschlossenheit. Genau diese Lautstärke wird in unsicheren Zeiten fatalerweise mit echter Führungsstärke verwechselt. Erst zeitversetzt offenbart sich die dunkle Seite der Medaille: Eine völlige Lernresistenz, das absolute Fehlen von Demut, paranoide Schuldzuweisungen und byzantinische Machtkämpfe. Wo Kritik als Verrat gilt und persönliche Loyalität schwerer wiegt als fachliche Kompetenz, erstickt jede Innovation in einer Kultur der Angst.



Bild: KI-generiert

Demaskierung: Nüchternheit als Waffe

Wie bändigt man diese Dynamik im Geschäftsalltag? Weder ehrfürchtige Idealisierung noch offene Feldschlachten führen hier zum Ziel. Der professionelle Umgang verlangt nach eiskalter Nüchternheit und vier eisernen Prinzipien. Zunächst müssen unverrückbare Grenzen gezogen werden. Erwartungen, Verantwortlichkeiten und harte Konsequenzen sind eindeutig zu kommunizieren und ohne die geringste Ausnahme durchzusetzen. Zweitens gilt das Gebot der absoluten Sachlichkeit. Emotionale Machtspiele und persönliche Rechtfertigungen sind die Lieblingsarena des Narzissten. Man entzieht ihm die Macht, indem man stoisch auf nackten Fakten und professioneller Distanz beharrt. Drittens lässt sich die Gier nach Bewunderung strategisch kanalisieren. Werden Anerkennung und Wertschätzung strikt an messbare Teamziele gekoppelt, lässt sich die brachiale Energie dieser Charaktere durchaus konstruktiv nutzen. Schließlich braucht es ein institutionelles Korsett. Transparente Führungsgrundsätze und unabhängige Kontrollmechanismen sind der einzig wirksame Riegel gegen den schleichenden Machtmissbrauch.

Der therapeutische Irrglaube

Lässt sich ein Narzisst überhaupt coachen? Die Antwort lautet: Ja, aber nur, wenn er bereit ist, an sich zu arbeiten. Wer die demonstrative Selbstsicherheit lediglich als Arroganz abtut, übersieht die dahinterliegende Tragik aus Scham, Angst und innerer Leere. Der Coach muss hierfür einen paradoxen Raum schaffen: Einen vollkommen bewertungsfreien Ort, an dem der Klient erlebt, dass er nicht permanent optimiert oder bewundert werden muss, um eine Daseinsberechtigung zu haben. Coaching bedeutet in diesen Fällen nicht die naive Umerziehung des Charakters. Es ist vielmehr der harte Weg, Selbstreflexion überhaupt erst zu ermöglichen, eigene Verletzlichkeit zuzulassen und das Fundament für ein echtes, stabiles Selbstwertgefühl zu gießen. In hochgradig toxischen Fällen markiert das Coaching jedoch lediglich die Brücke zur psychotherapeutischen Behandlung. Ersetzen kann es diese niemals.

Vertrauen schlägt Eitelkeit

Das wirksamste Mittel gegen destruktiven Narzissmus ist und bleibt die Unternehmenskultur. Organisationen, die psychologische Sicherheit, Integrität und echte Kooperation belohnen, entziehen den lauten Selbstdarstellern schlichtweg den Sauerstoff. Führungskräfte, die selbst authentisch handeln, eigene Fehler schonungslos eingestehen und den Diskurs suchen, etablieren eine Kultur, in der Vertrauen die Eitelkeit schlägt.
Narzissmus ist und bleibt ein vergiftetes Versprechen. Er mag Menschen temporär zu außergewöhnlichen Einzelleistungen peitschen, doch er hinterlässt unweigerlich verbrannte Erde in den Teams. Die wahre Kunst des Managements besteht darin, diese zerstörerische Energie zu durchschauen, ihre Dynamik zu verstehen und sie konsequent einzuhegen. Denn exzellente Führung beweist sich am Ende nicht in der egozentrischen Besetzung der größten Bühne. Sie beweist sich einzig und allein in der Fähigkeit, andere wachsen zu lassen.

Reinhard F. Leiter

Zur Person

Reinhard F. Leiter war von 1972 bis 1981 in den Funktionen Leiter Aus- und Weiterbildung und Personalleiter bei der Bayer Group tätig. Von 1982 bis 2013 leitete er bei Allianz SE das Zentrale Bildungswesen und war Head of Executive Events. Er war auf allen fünf Kontinenten und in über dreißig Ländern tätig. Reinhard F. Leiter war Gründungsmitglied des „Arbeitskreises Assessment Center-Führungskräfteauswahl und -entwicklung in DACH“ und jahrelang Vorsitzender dieses Vereins. Er ist heute zertifizierter Coach für Unternehmer und Senior Leaders.

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

WH-Schilderdienst
ABSPERRUNG • ABSICHERUNG
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

WH-Schilderdienst
ABSPERRUNG • ABSICHERUNG
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

Verkauf

SCHLAGANFALL KANN JEDEN TREFFEN!

Sorgen Sie vor und informieren Sie sich:

Telefon: 05241 9770-0
Internet: schlaganfall-hilfe.de

STIFTUNG
DEUTSCHE
SCHLAGANFALL
HILFE

Zu verkaufen: 20 Fuß Open-Side-Container

DMG Aktiengesellschaft

Gebraucht - Preis: 900,- Euro

Transport/Abholung: durch den Käufer selbst zu organisieren
Für weitere Details und Informationen gerne melden.

Kontakt: Aygül Karakadoglu **06145 / 54 42 - 406**

DMG Aktiengesellschaft · Schieferstein 11A · 65439 Flörsheim
Tel: 06145 / 5442 - 0 · E-Mail: info@dmg-ag.com

Ihre **Kleinanzeige**
in der möbelspediteur

Gesucht, gefunden!
06145 / 5442-400

Anzeigenschluss

11/2026

24.10.2026

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

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

PLZ 10000 – 19999

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

PLZ 20000 – 29999

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

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

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

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

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

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

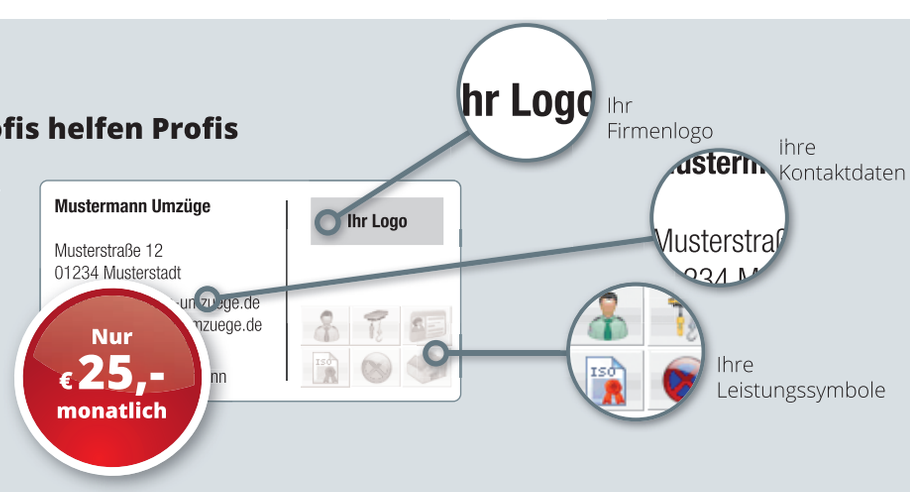
- Umzüge nach & fern
- Möbel- & Aktenlager
- Kücheninstallationen

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

Kooperationen fördern: Profis helfen Profis

Jetzt anmelden und Partner finden. 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



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

VHDW Umzugs & Dienstleistungslogistik

Hauptstr. 122
57074 Siegen
www.vhdw-umzuege.de
info@vhdw-umzuege.de
Tel.: +49 271-250 168 32
Kontakt: Dirk Valkanov

PLZ 70000 – 79999

SpediFly GmbH Spedition & Umzug

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

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

Klaviertransporte Hörmann GmbH

Elly-Staegmeyr-Straße 14
80999 München
www.klaviertransporte-hoermann.de
info@klaviertransporte-hoermann.de
Tel.: +49 89-57 23 65

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

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

Ihre Fax-Antwort an: 06145 5442-410

Ihr Eintrag in der Rubrik „Profis helfen Profis“

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

Beginn: ☐ ab sofort ☐ ab _____

Preis: € 25,00 monatlich

Symbole:

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

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

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

Firma: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Internet: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Kontakt: _____

_____

Ort/Datum Unterschrift

Regelmäßiger

Regelmäßiger Linienverkehr All over the world

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

Regelmäßiger Linienverkehr von Deutschland nach

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

Regelmäßiger Linienverkehr innerhalb Europa

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

Linienverkehr

››› Regelmäßiger Linienverkehr nach Deutschland von

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

››› Regelmäßiger Linienverkehr Inland

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

Ihre Fax-Antwort an: 06145 5442410

Ihr Eintrag in der Rubrik „Regelmäßiger Linienverkehr“

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

Beginn: ☐ ab sofort ☐ ab _____

Preis: € 4,95 pro Strecke im Monat ☐

Ihre Strecke:

Von _____ Nach _____

Über _____ Turnus ☐ laufend ☐ wöchentlich ☐ regelmäßig ☐ monatlich ☐ täglich

Zuladung _____

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

Firma: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Internet: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Kontakt: _____

_____

Ort/Datum Unterschrift

Aus den Mottenkisten der Geschichte

Deutsche Auswanderer im US-Umzug



Foto: KI-generiert

Die Möbelspedition Leibundguth (ab Seite 7 in dieser Ausgabe) war nicht der einzige Profi im Umzug, der auf deutsche Wurzeln blicken kann. Allerdings ist die Auswahl unter den Auswanderern erstaunlich klein. Vier Namen sind aus Redaktionssicht besonders interessant.

Der Gründer von „Western Express“

Nummer 1 ist Arthur Randolph Gesserd: Er war der Gründer der Marke „Western Express“. Gesserd kam 1922 als deutscher Einwanderer nach Baltimore. Zunächst arbeitete er nebenbei für ein Auktionshaus und transportierte dessen Waren. 1928 kaufte er seinen ersten eigenen Umzugs-Lkw und gründete „Western Express“ (das Bild ist KI-generiert). Daraus entwickelte sich das heutige Western Transportation Group beziehungsweise Western Express Forwarding. Heute befindet sich der Hauptsitz von Western nur acht Meilen vom US-Kapitol entfernt. Nicht zu verwechseln ist der Transportspezialist mit der nahezu gleichlautenden Weltmarke „Western Express Inc.“: Diese entstand 1991, als Wayne Wise ein kleines Transportunternehmen in Nashville gründete. Er schuf eine Unternehmenskultur, in der die Fahrer im Mittelpunkt standen, erweiterte das Streckennetz schrittweise und machte aus einem regionalen Unternehmen einen landesweit bekannten Namen. Zum Zeitpunkt seines Todes im Jahr 2010 war sein Unternehmen über 400 Millionen Dollar wert. Western Express betreibt heute Tausende von Zugmaschinen und Anhängern auf allen wichtigen Strecken und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von weit über einer Milliarde Dollar. Das Unternehmen hat seinen Sitz nach wie vor in Nashville. Der aktuelle CEO verfügt schätzungsweise über ein Nettovermögen von über 10 Millionen Dollar und ein jährliches Vergütungspaket von 2 bis 3 Millionen Dollar.

Der zweite Name, den wir in den Ring werfen, ist Frederick W. Hiltz. Die Branchenquelle siccode.com bezeichnet Hiltz als deutschen Einwanderer, der 1901 eines der ersten Umzugsunternehmen der USA gegründet habe. Allerdings ist diese konkrete historische Behauptung deutlich schlechter belegt als die Gesserd-Geschichte. Der Familienname Hiltz ist jedenfalls deutschsprachig plausibel; historische Verzeichnisse belegen den Namen Hiltz in Baltimore bereits im 19. Jahrhundert. Sein Umzugsunternehmen hieß „Hitz Moving“.

„Umzugsfrau“ Bettina Bennett

Ein weiterer US-Emigrant war Eligius von Paris. Er stammte aus Hessen und emigrierte 1875 in die USA. Er ließ sich in East Baltimore nieder und arbeitete zunächst in einer Brauerei. Später gründete er 1892 sein eigenes Unternehmen für den Transport von Hausrat und Möbeln. Aus diesem kleinen Betrieb entstand B. von Paris Moving & Storage, eines der ältesten Umzugs- und Lagerunternehmen der Region Baltimore. Es existiert heute noch. Besonders spannend: Eine historische Darstellung der deutsch-amerikanischen Geschichte Baltimores bezeichnet von Paris ausdrücklich als Gründer eines der bedeutendsten deutsch-amerikanischen Wirtschaftsunternehmen der Stadt.

Nummer vier ist eine Wackelkandidatin: Die amerikanische Unternehmergeschichte auf nebula.wsimg.com erwähnt ausdrücklich eine Bettina Bennett, eine deutsche Einwanderin, die in die USA kam, um dort ein Unternehmen aufzubauen und eine eigene Umzugsfirma betrieb. Das Problem: Es gibt außer keine weiteren Infos zu ihrem ursprünglichen deutschen Namen, ihrem Geburtsort, dem Gründungsjahr der Umzugsfirma, ja, selbst den Firmennamen und den genauen Standort spuckt das Netz nicht aus.

„Welt der Wunder“ zu Gast:
Der „Hidden Champion“ Hartmann

Das Pro7-TV-Magazin „Welt der Wunder“ hat bei Hartmann International in Paderborn einen Beitrag über deren „European Battery Hub“ gedreht: Im Mittelpunkt stehen intelligente Planungstools sowie KI-gestützte Drohnen zur Temperaturüberwachung.

Hartmann International aus Paderborn deckt längst deutlich mehr ab als das traditionelle Umzugs- und Transportgeschäft: Zur Gruppe gehören unter anderem internationale Spedition, Kontraktlogistik, Umzug und Projektlogistik, Selfstorage sowie spezialisierte Logistikangebote wie eben der eingangs European Battery Hub.

Nach Unternehmensangaben sind international mehr als 270 eigene Lkw im Einsatz. Dieses Jahr feiert Hartmann sein 170-jähriges Bestehen.

Für einen TV-Beitrag in der Rubrik „Hidden Champions“ hatte ein Filmteam in den Logistikhallen von Hartmann drehen dürfen. Genauer gesagt eben in dem 20.300 Quadratmeter großen Battery Hub.

Zum Hintergrund dieser Spezialisierung, die im TV-Beitrag nicht konkret thematisiert wird: Das Geschäftsfeld Kontraktlogistik für Batterien ist eines der jüngsten von Hartmann: Im Februar 2008 gewann der Spezialist eine von Hoppecke ausgeschriebene Logistikvergabe. Dabei ging es nicht um die Übernahme eines anderen Logistikunternehmens, sondern um die Übernahme der kompletten logistischen Abwicklung des neu eingerichteten Batterie-Logistikcenters von Hoppecke, einschließlich der zugehörigen Transporte.



Fotos: Hartmann/Pro7/youtube

Innerhalb von nur zwei Monaten musste ein Warehouse-Management-System eingerichtet werden. Gleichzeitig übernahm Hartmann vom vorherigen Logistikdienstleister rund 7.500 Paletten, die identifiziert und neu eingelagert werden mussten.

Das Drohnensystem, das Hartmann einsetzt, stammt von Doks (doks-solutions.com). Gegründet 2017 im Umfeld des Fraunhofer-Instituts für Materialfluss und Logistik, sitzt das Unternehmen seit 2018 in Kassel, wo es Lösungen für Logistik- und Industrieunternehmen entwickelt, die zur Automatisierung und Digitalisierung der Lager- und Bestandserfassungsprozesse beitragen und einen digitalen Zwilling abbilden.

Den kompletten WdW-Beitrag gibt es auch auf YouTube, entweder mit der Kurzsuche „Hartmann KI-Drohnen“ oder via youtu.be/WYsn1hqASM4.





„Wir sind in der Bringschuld“
Eichinger 5 Jahre an der AMÖ-Spitze

Andreas Eichinger steht jetzt seit fünf Jahren an der Spitze des Bundesverbandes Möbelspedition und Logistik: Erst als Geschäftsführer, heute als Vorstand. Zeit, Bilanz zu ziehen, was aus Versprechen, Plänen und Erwartungen beim Amtsantritt geworden ist.

Andreas, vor fünf Jahren – Glückwunsch – hast Du die Leitung der AMÖ übernommen. Ihr hattet damals eine eigene Messe, eine eigene Zeitschrift und wart stolz auf einen eigenen Branchenberuf. Fünf Jahre später hast Du die Messe eingestellt, die Zeitschrift eingestellt und über die FMKU sagst Du – ich glaube, das war sogar bei uns im Blatt: ‚Wir müssen damit umgehen, dass es nicht mehr unser Branchenberuf ist, sondern der von Küchenstudios und Möbelhäusern‘. Und das Vierte: Das Logo gibt es auch nicht mehr. Frage: Was an der alten AMÖ war überhaupt gut für Dich?

Andreas Eichinger: Na ja, letztlich – das habe ich im ersten Interview, das wir geführt haben, auch gesagt – müssen andere beurteilen, ob das richtig ist, was ich hier tue. Aber Du hast vier Punkte angesprochen, auf die ich gerne eingehen möchte.

Das eine war die Mölo. Ich habe nicht die Messe eingestellt. Ich habe vorübergehend den Stecker gezogen, würde ich sagen. Und wir konzipieren das Format aktuell neu. Es wird die Mölo wieder geben. Es gibt da schon einen groben Termin. Wir schauen gerade nach Veranstaltungsorten, kalkulieren und suchen Ankeraussteller, mit denen wir kooperieren wollen. Also: Da wird es wieder etwas geben, um es kurz zu machen.

Dann hast du das Thema FMKU angesprochen: Aktuell ist das ein Beruf, den Küchenstudios und Möbelhäuser mehr ausbilden als wir. Die Frage ist: Was brauchen wir denn? Was ich aus den Unternehmen häufig höre, ist, dass ein ausgebildeter FMKU erst einmal umfangreich weitergeschult werden muss, um überhaupt eingesetzt werden zu können. Ich glaube, ein Stück weit ist das normal. Man kann nicht erwarten, dass eine Ausbildung genau auf das eigene Unternehmen zugeschnitten ist. Aber wir müssen uns die Frage stellen: Was braucht es stattdessen? Auch daran werden wir wieder arbeiten.

Dann das Logo: Ich glaube, das alte Logo ist aus der Zeit gefallen. Das kennt kaum noch jemand. Wir haben, als ich kam, Interviews in den Innenstädten gemacht und gefragt: Kennt jemand das rollende Känguru? Kennt jemand die AMÖ? Kennt jemand das alte AMÖ-Zertifikat? Das war nicht der Fall. Dann ist die Frage: Was bringt dieses Logo noch? Mit was war es aufgeladen, wofür steht es? Ich glaube, da hat jeder etwas anderes darunter verstanden. Mir geht es darum, auch nach außen eine starke Symbolik und starke Werte zu haben, die wir alle leben und hinter denen wir uns vereinen können.

Das vierte, die Zeitschrift. Wir fahren jetzt eine andere Strategie. Das heißt überhaupt nicht, dass Print für mich vom Tisch ist. Wir haben ja eine Zeit lang mit Euch kooperiert und kooperieren jetzt mit der Verkehrsrundschau. Dort sind wir regelmäßig mit Beiträgen vertreten. Ich glaube, dass es wenig Sinn ergibt, als Verband eine Zeitschrift in diesem Umfang selbst herauszubringen. Die Frage ist ja: Was für ein Aufwand ist das? Was kostet das? Was bringt das? Ich glaube, für einen Verband ist es wichtiger, tagesaktuell zu informieren. Das machen wir mit dem Mitgliederbereich.

Habt ihr nach dem Aus der Mölo nie daran gedacht, den Weg zu gehen, den eine IAM oder Fedemac gehen, also eure Jahreshauptversammlung zu einer Messe, zu einer Art Trade Fair, auszubauen? Das liegt eigentlich auf der Hand, weil es das größte Event ist, das ihr selbst auf die Beine stellt.

Eichinger: Auf der einen Seite ja. Auf der anderen Seite beschränkst du dich so beim Veranstaltungsort. Aktuell sind wir wesentlich flexibler. Und ich glaube, die beiden Dinge haben nicht so viel miteinander zu tun. Auf der Jahrestagung sind durchweg Unternehmende und Geschäftsführerende. Auf der Messe sehe ich zukünftig zum Beispiel auch Lkw-Fahrende oder Menschen, die sich über neue Technologien und neue Produkte in der Branche informieren wollen. Das ist für mich vom Publikum her nicht unbedingt deckungsgleich.

Früher gab es den Ansatz, auch die Delegiertenversammlung bei der Mölo abzuhalten. Was wir dabei gesehen haben: Wenn jemand in der Delegiertenversammlung war, war er in dieser Zeit eben nicht auf der Ausstellungsfläche. Also müsste man beides zeitlich entkoppeln. Hinzu kommt: In der Vergangenheit waren Jahrestagung und Mölo im Wechsel. Warum? Wir haben jetzt jedes Jahr eine Jahrestagung. Es sind nicht – oder sagen wir es so: nicht nur – Vorträge, die wir dort hören, sondern wir arbeiten gemeinsam. Und ich glaube, genau das ist wichtig. Wenn man einen



Fotos: Sebastian Mayer, AMÖ

Verband neu schafft, wenn man die Gemeinschaft neu schafft, dann müssen wir zusammenarbeiten und nicht nur dort sitzen und Vorträge über KI oder Sonstiges hören.

Der erste große Entscheidungsschritt, den Du gemacht hast, war, die Struktur dahingehend zu ändern, dass Du vom eingeschränkt arbeitenden Geschäftsführer zum Vorstand werden wolltest. Ist das ein Vorgeschmack darauf, dass Du kein Freund föderaler Strukturen und breiter Entscheidungswege bist und Entscheidungen lieber im Nachhinein bestätigt bekommst?

Eichinger: Ich würde es eher so sehen: Wir hatten in der Vergangenheit vier Instanzen. Es gab auch noch einen Gesamtvorstand – das wird vielfach vergessen. Es gab den Gesamtvorstand, das Präsidium, die Delegiertenversammlung und dann gab es mich als Hauptgeschäftsführer. Ich glaube, dass unsere Entscheidungswege relativ lang waren, weil jedes Gremium immer mit den Themen befasst war, die uns beschäftigten. Wir mussten schneller und effizienter werden. Dann kann man auch hinterfragen, ob das eine demokratische und klare Struktur war. Im Gesamtvorstand hatte jeder Landesverband eine Stimme. Das heißt, egal ob NRW mit damals rund 300 Mitgliedern oder ein ganz kleiner Landesverband – jeder hatte eine Stimme. Ist das demokratisch? Ähnlich war es in der Delegiertenversammlung. Dort gab es einen garantierten Delegierten je Landesverband plus einen je angefangene 50 Mitglieder. Es existierte keine klare Gewaltenteilung. Jetzt ist es so: Die Delegiertenversammlung stellt die Leitplanken auf. Als hauptamtlicher Vorstand bin ich die Exekutive und bewege mich innerhalb dieser Leitplanken. Der Aufsichtsrat kontrolliert und berät mich. Das war in der Vergangenheit eben nicht so, und das war mir wichtig. Was außerdem hinzukommt: Als Hauptgeschäftsführer gab es eine Person, die mich feuern konnte, und das war damals der Präsident. Jetzt ist es so: Die Delegiertenversammlung kann mich abwählen. Ich denke, das ist aus Verbandssicht und aus Sicht der Mitglieder besser. So gibt es eine höhere Kontrolle.

Du hast selbst das neue Logo erwähnt. Ich gehe mit Dir konform, dass das Känguru einen modern aufgestellten Logistikverband nicht angemessen vertritt. Ich stehe allerdings von Tag eins an, aber das ist nur eine Einzelmeinung, auf Kriegsfuß mit diesem Gabelstapler-Logo. Kannst du mir sagen, warum Du genau diese Version wolltest? Ihr werdet ja mehrere Versionen dafür gehabt haben, wie die AMÖ künftig auftreten soll.

Eichinger: Ja, natürlich hatten wir das. Es ging darum, ein Logo zu schaffen, das sich nahtlos in unterschiedlichste Kontexte einfügen kann. Passt es auf den Lkw? Passt es an diverse Gebäude? Passt es auf eine Flagge? Das war eher der Beweggrund. Viele fragen mich, was dieses, du hast es ‚Gabelstapler'-Logo genannt, was diese Boxen, Container oder was auch immer bedeuten. Ich glaube, die Frage ist aus meiner Sicht falsch gestellt. Was bedeutet der Swoosh von Nike? Das weiß auch kein Mensch, aber jeder kennt das Logo. Es muss letztlich simpel und einprägsam sein. Worum es mir aber hauptsächlich ging, waren die Farben. Wir haben jetzt Gold als Hauptfarbe. Das soll die Wertigkeit der Leistung symbolisieren, die wir erbringen. Es ist eben nicht mehr Gelb und Orange. Kaum jemand weiß noch, dass diese Farben von den Genehmigungen für Umzüge und Neumöbellogistik kamen. Ich glaube, es braucht modernere Farben: Farben, die auffallen und sich gleichzeitig nahtlos in unterschiedliche Kontexte einfügen.

Du hast selbst gerade diese Straßenumfrage erwähnt, die Du damals gemacht hast. Jetzt seid Ihr neu positioniert, habt eine neue Optik und eine Image-Kampagne angeschoben. Wie wird die AMÖ heute draußen wahrgenommen? Hat sich beim Verbraucher irgendetwas geändert?

Eichinger: Was wir in der Zeit gemacht haben, war die Basis zu schaffen. Wir haben den ‚geprüften amoe:spediteur' etabliert, mit sich verändernden Kriterien. Anfänglich waren es 108, jetzt sind

es 117. Wenn ich Wertschätzung erreichen und bekannt werden will, muss ich professionell auftreten und mich professionell darstellen können. Ich denke, da sind wir jetzt so weit, dass wir die Professionalität der ‚geprüften amoe-Spediteure' wirklich darstellen können. Die Image-Kampagne ist jetzt da. Ich glaube, im nächsten und übernächsten Jahr können wir mehr messen: Sind wir bekannter? Dann werden wir wieder Kamerateams in die Innenstädte schicken und diese Fragen wieder stellen. Ich hoffe, dass die Antworten dann anders ausfallen.

Stichwort Zertifizierung: Das muss man Dir hoch anrechnen, Du bist der Erste in der AMÖ, der überhaupt eine echte Zertifizierung vorangetrieben hat. Nach meinem Kenntnisstand haben sich rund 300 Mitglieder dafür entschieden. Das heißt, rund 400 sind nicht dabei. Sind die anderen AMÖ-Mitglieder für dich Mitglieder zweiter Klasse?
Eichinger: Nein, auf keinen Fall. Ich denke, da muss man sehr differenzieren. Ich rede ja immer von Umzugs-, Möbel- und Speziallogistikern. Für einen Speziallogistiker, der nach ISO 9001 vollwertig zertifiziert ist, und zum Beispiel 14001 und 27001 erfüllt– warum sollte der noch den ‚geprüften amoe:spediteur' machen? Natürlich wäre es im Sinne der Gemeinschaft schön, um zu symbolisieren, dass auch der dabei ist. Und einige tun es ja auch.
Ich glaube eher, dass es wichtig ist, dass auch diejenigen, die kleiner sind und sich eine ISO 9001 vielleicht nicht leisten können oder bei denen sie aufgrund ihrer Größe keinen Sinn ergibt, ihre Professionalität signalisieren können. Und das können sie durch den ‚geprüften amoe-Spediteur'.
Ich glaube, wir haben da etwas geschaffen, bei dem wir auch sehen, dass Interesse aus anderen europäischen Verbänden besteht. Für mich ist wichtig: Die Kriterien verändern sich im Laufe der Zeit. Man kann nicht davon ausgehen, dass die 108 Kriterien aus 2025 so bleiben werden. Dieses Jahr sind es schon 117. Vielleicht sind es nächstes Jahr 115, weil wir entscheiden, dass zwei Kriterien nicht mehr relevant sind.

Ich hatte ehrlich gesagt nicht auf dem Schirm, dass das Thema Direktmitgliedschaft überhaupt einen so großen Platz einnehmen sollte. Aber es würde für eine tektonische Verschiebung der Macht sorgen, wenn sie so käme. Eines der Hauptargumente aus Eurer Sicht ist, dass die Landesverbände sehr unterschiedliche Standards haben und einheitliche Vorgaben durch Euch einfacher und klarer wären, um Mitglieder aufzunehmen. Das sehe ich durchaus als nachvollziehbar an. Ist es aber nicht Rosinenpickerei, einem Umzugsbetrieb einen der beiden Beiträge – also für Landes- oder Bundesverband – sparen zu wollen, den Landesverbänden aber weiterhin Kernerarbeit wie Tarifpolitik, Ehrungen und Lokalbesuche zu überlassen und Euch auf die Rosinen zu konzentrieren?
Eichinger: Ist das, was wir als Bundesverband leisten, keine Kernerarbeit? Ist zum Beispiel die Image-Kampagne keine Kernerarbeit? Oder die Zertifizierung mit den Vor-Ort-Prüfungen? Für mich ist das auch Kernerarbeit.
Es muss letztlich darum gehen, dass die Branche Wertschätzung und Anerkennung erfährt Das ist das, was mich umtreibt. Ich möchte, dass die Branche und das, was sie leistet, in der Gesellschaft und auch in der Politik wertgeschätzt wird. Darum muss es doch gehen. An der fehlenden Wertschätzung hängt alles.
Was die konkrete Ausgestaltung der Direktmitgliedschaft oder irgendeiner anderen Satzungsänderung anbelangt: Dafür haben wir eine Arbeitsgruppe gegründet. Das wird in der Delegiertenversammlung entschieden. Dort sind die erforderlichen Mehrheiten zu gewinnen. Es liegen Vorschläge auf dem Tisch. Das heißt aber nicht, dass sie der Weisheit letzter Schluss sind und dass es genauso kommen wird. Die Vorschläge sind Diskussionsgrundlage. Mir geht es nicht darum, Mitgliedsunternehmen dazu zu bewegen, beispielsweise aus dem Landesverband auszutreten oder Wettbewerb mit den Landesverbänden herzustellen. Wenn ein Landesverband Mehrwerte hat, wenn ein Landesverband eine Leistung für das Mitgliedsunternehmen erbringt, dann wird er von der Direktmitgliedschaft gar nicht betroffen sein. Worum es mir geht, ist eine Einheit von Handlung und Haftung zu haben. Also keinen Automatismus mehr, dass ein Unternehmen, wenn es Mitglied eines Landesverbandes wird, sofort auch Mitglied der AMÖ ist. Wir sind in der Bringschuld für Mehrwerte. Genauso sind es die Landesverbände. Und wenn ich Mehrwerte habe, dann werde ich auch Mitglieder bekommen beziehungsweise meine Mitglieder erhalten. Davon bin ich überzeugt.

Du hast noch im Dezember letzten Jahres in der Verkehrsrundschau geschrieben, dass eure Mitgliederzahlen sinken und dass das völlig normal ist, weil es alle Verbände betrifft. Wir haben selbst bis vor wenigen Jahren von der Fedemac die Zahlen bekommen. Ich hatte auch veröffentlicht, dass das in der europäischen Entwicklung unter den Möbelspediteuren völlig normal ist und dass es nur ganz wenige Verbände gibt, die sich gegen diesen Trend entwickeln. Und Ihr habt selbst veröffentlicht, dass einige Landesverbände noch härter von Rückgängen betroffen sind. Warum muss dann die AMÖ jetzt auf einmal wachsen?
Eichinger: Auf der Jahrestagung in Stuttgart dieses Jahr ging es darum: Welche Leistungen soll die AMÖ erbringen? Der Wunsch der Unternehmenden nach zusätzlichen Leistungen, die die AMÖ aktuell noch nicht erbringt, ist groß.
Und dann ist die Frage: Wie finanziere ich das? Natürlich kann ich jede einzelne Leistung nehmen, sie bepreisen und im Rahmen unserer GmbH abbilden. Aber ich glaube, der wichtigere Schritt





Wenig kamerascheu: Mal läuft die Aufzeichnung für die eigene Darstellung (r.), mal will ein ARD-Verbrauchermagazin mit Eichinger reden.

wäre zu entscheiden: Ist das eine ideelle Leistung? Sprich: Ist es eine Leistung, die prinzipiell allen zugutekommt? Dann muss es der Verband machen.
Oder ist es eine Leistung – Du hast es vorhin in einem anderen Kontext Rosinenpickerei genannt –, die man selbst auswählen kann? Wenn das der Fall ist, muss es eher die GmbH, sprich der wirtschaftliche Geschäftsbetrieb, machen.
Die AMÖ muss nicht unbedingt wachsen. Aber wir sehen: Der Markt verändert sich extrem. Als ich anfing, lag die durchschnittliche Zahl der Betriebe je Unternehmen in der Branche bei 1,1. Das heißt, fast jeder hatte nur die Hauptniederlassung und keine weitere Niederlassung. Jetzt sieht das ein bisschen anders aus. Wir haben eine Konsolidierung in der Branche. Die Großen werden größer. Auch ausländische große Unternehmen sind vermehrt auf dem deutschen Markt tätig.
Dieser ganze Mittelbau, früher Unternehmen mit 50 oder 70 Mitarbeitenden, verschwindet nach und nach. Ich glaube nicht, dass sie alle verschwinden werden, aber ganz viele dieser Traditionsunternehmen verschwinden. Sie finden keine Nachfolge.
Gleichzeitig bleibt die Zahl der Unternehmen in Deutschland zahlenmäßig relativ konstant. Was ist also die Quintessenz? Es gibt mehr Kleine. Und ich glaube, wir können nicht sagen: Wir schotten uns total ab und lassen die Kleinen machen, wie sie wollen – und beklagen uns gleichzeitig darüber, was sie machen und dass sie eine andere Kostenbasis haben. Das geht für mich nicht. Wir müssen auch die Kleinen professionalisieren. Wir müssen den Kleinen zeigen, wie es wirklich geht.
Für mich ist das Unternehmen Geuer immer das beste Beispiel. Horst Geuer hat als Student mit einem VW-Bus angefangen. Und was hat er später übergeben? Einen anerkannten Laborumzügler. Solche Unternehmen muss ich doch als Verband finden. Und ich muss sicherstellen, dass sie im Verband sind und zu uns gehören. Das ist mein Ansinnen.

Du hast gesagt, dass – unabhängig von den kleinen deutschen Unternehmen – vor allem von ausländischen Firmen Anfragen kommen, die AMÖ-Mitglied werden wollen. Jetzt gibt es das Prinzip der IAM, die von Anfang an wirklich international aufgestellt war und diesen Unternehmen auch einen echten Mehrwert bieten kann. Und es gibt das, was du anscheinend favorisierst: das Modell der Briten, bei denen es eine kleine getrennte Gruppe gibt, die funktioniert. Welche Mehrleistung könnt ihr als AMÖ ausländischen Marktteilnehmern überhaupt bieten? Oder geht es dir darum, eine Finanzierungsgrundlage zu bekommen und ihnen die Möglichkeit zu geben, Kontakte zu knüpfen?
Eichinger: So etwas Ähnliches wie die International Associates der BAR könnte man für die AMÖ schaffen. Mir geht es nicht um eine Finanzierungsgrundlage. Aber wer mich kennt, weiß, dass mir Europa sehr am Herzen liegt. Ich glaube, es gibt viele Themen, die ein großer Verband leichter lösen kann als kleine Verbände. Warum sollen wir nicht, wenn wir beispielsweise in Brüssel vorstellig werden oder Trainings auflegen, das auch für andere Unternehmen aus dem In- und Ausland machen? Wir haben viele Anfragen. Da sind große und kleine Unternehmen dabei. Warum sollte ich die nicht auch bedienen?

Ich finde den Weg der Holländer sehr interessant: Du hast gerade selbst dein Beispiel Geuer erwähnt. In der AMÖ findest du sehr kleine und sehr große Unternehmen. Wenn wir hier beispielsweise einen Hardekopf aus Hattersheim nehmen und auf der anderen Seite einen Harder Logistics; die Niederländer teilen im Verband die Projektumzugsunternehmen in eine Extraklasse. Du hast also Spediteure, die speziell für das bedient werden, was sie auf dem privaten Markt brauchen, und andere, die große gewerbliche Umzüge machen. Hast Du an eine solche Zweiteilung gedacht, um dieses breite Spektrum unter einen Hut zu bekommen? Oder sagst Du: Das passt bei uns auch so alles zusammen?
Eichinger: Diese Zweiteilung gibt es zum Beispiel auch in UK. Dort gibt es spezifische Gruppen. Bei uns ist sie zumindest indirekt in den meisten Themenbereichen durch die Ausschüsse

abgebildet, die wir haben. Es ist keine Zweiteilung der Mitglieder. Über die Niederlande weiß ich dafür zu wenig. In UK ist es quasi eine Gruppe, die mit einem Ausschuss bei uns vergleichbar ist. Ich sage nicht: Es passt für alle Mitgliedsunternehmen alles. Der Ansatz ist auf jeden Fall einer, den man diskutieren kann, worüber man reden kann.

Wenn die Kassen etwas klammer sind: Die AMÖ hatte über Jahre, ich glaube, bis 2010 war das so, die Geschäftsstelle mit fünf plus eins besetzt. Dann wurde sie unter Hochgesang auf sechs plus eins erhöht. Ihr seid jetzt laut Eurer Aufschlüsselung bei acht Personen plus Geschäftsführung. Wenn weniger Geld da ist und es weniger Mitglieder gibt: Warum habt ihr die Geschäftsstelle ausgebaut?

Eichinger: Wenn Du auf das anspielst, was auf unserer Website steht – jeder, der für uns arbeitet, wird auf der Website genannt, auch beispielsweise unsere Jahrespraktikantin. Einige Mitarbeitende arbeiten in Teilzeit bei uns. Solche Dinge muss man berücksichtigen. Ich glaube, da hinkt der Vergleich.

Du bist jetzt fünf Jahre dabei und hast viel bewegt. Vor zweieinhalb Jahren ist die Move Alliance aufgeschossen – mit einem sehr ähnlichen Konzept, mit wahnsinnig vielen Kooperationspartnern, über die Mitglieder beziehungsweise Partner Geld sparen können. Sie haben einen Branchenberuf – wie auch immer man ihn findet oder sieht – als Konkurrenz zum FMKU geschaffen und legen ein wahnsinniges Tempo an den Tag. Habt Ihr keine Sorge, dass sie Euch bei der Geschwindigkeit, die sie an den Tag legen, irgendwann links und rechts überholen?

Eichinger: Ich glaube nicht. Zum einen ist die Move Alliance meines Wissens nach nach wie vor kleiner als die AMÖ. Und wir kommen auch ganz woanders her. Die Move Alliance – korrigiere mich, wenn ich falsch liege – war immer wirtschaftlich getrieben. Ein Verband wie die AMÖ war sie nicht. Ich sage öfter: Ich bin Unternehmer für Unternehmende. Mir ist klar: Ein Verband, der überleben will, muss für Unternehmende relevante Mehrwerte bringen. Die reine Verbandsarbeit, die Interessenvertretung, ist das nicht. Wir haben viel bewegt und sind an vielen weiteren Themen dran, die relevant sind und einen signifikanten Mehrwert haben werden. Aber das geht nicht von heute auf morgen. Ich bin zuversichtlich, dass es die AMÖ auch noch 2031 und darüber hinaus geben wird und dass die Move Alliance uns nicht überholt. Es gibt ja auch noch ein paar andere Gruppierungen in Deutschland, die ebenfalls gute Arbeit leisten.

> „Ein Verband, der überleben will, muss für Unternehmende relevante Mehrwerte bringen; die reine Verbandsarbeit ist das nicht."
>
> Andreas Eichinger, AMÖ-Vorstand

Ihr sitzt seit Jahren auf sehr viel Kapital, das Ihr nicht nutzt: das Grundstück mit dem ehemaligen Tagungshotel. Parallel dazu steht in Euern Unterlagen, dass dieses Gebäude hier, in dem wir gerade sitzen, stark renovierungsbedürftig ist. Es wird sogar die Möglichkeit eines Neubaus durchgespielt. Was ist Deine favorisierte Lösung? Was sollte man hier tun, um die Ressourcen zu heben und gleichzeitig die Kosten im Rahmen zu halten?

Eichinger: Letztlich ist es wieder etwas, das die Delegierten in der Delegiertenversammlung entscheiden müssen. Die sind dafür zuständig, das kann nicht ich entscheiden. Meine favorisierte Lösung ist sehr klar. Man kann sich die Frage stellen: Was ist die Hauptaufgabe eines Verbandes? Und ist die Hauptaufgabe eines Verbandes, Vermieter zu sein? Ich denke nicht. Damit dürfte, glaube ich, klar sein, in welche Richtung ich denke.
Es gibt eine Arbeitsgruppe auf AMÖ-Ebene, die Arbeitsgruppe ‚AMÖ-Immobilien'. Die beschäftigt sich genau mit dieser Thematik. Dort prüfen wir viele verschiedene Lösungen: die Sanierung, den Neubau, den kompletten Verkauf. Das liegt alles auf dem Tisch. Es ist bisher keine Entscheidung getroffen worden. Letztlich muss es wieder die Delegiertenversammlung entscheiden. Ich denke, das wird vielleicht im nächsten, spätestens im übernächsten Jahr passieren. Aktuell haben wir andere Themen.

Für die nächste Frage schäme ich mich ein bisschen, aber ich stelle sie trotzdem. Es gibt inzwischen den ersten Betriebsrat in der AMÖ. Bist Du so ein schlechter Chef, Andreas?

Eichinger: Es ist das gesetzlich garantierte Recht von Arbeitnehmenden, einen Betriebsrat zu gründen. Das steht ihnen frei. Und ich kann hier etwas verraten: Ich war selbst einmal Personalratsvorsitzender, und zwar an der DHV Speyer. Ein Betriebsrat kann die Arbeit für den Arbeitgeber ja auch einfacher machen, indem er Themen bündelt und nicht jeder einzeln zum Arbeitgeber kommt. Daraus zu schließen, dass ich ein schlechter Chef der AMÖ wäre, halte ich nicht für statthaft. Meines Wissens nach – da bin ich aber nicht gut genug informiert,– hat die DMG ebenfalls einen Betriebsrat.

Selbstverständlich. Sogar drei.

Eichinger: (lacht) Ich hoffe, das lässt Du drin.

Du hast in fünf Jahren ausgesprochen viele Entscheidungen



Viel unterwegs: Andreas Eichinger (l.) und Christian Altpeter (r.) hier bei einem Zertifizierungsbesuch bei Herbold-Menze.

getroffen. Welche war deine beste – und welche würdest du am liebsten revidieren?

Eichinger: Das ist eine sehr gute Frage. Revidieren möchte ich keine. Wir experimentieren sehr viel. Beispiel ‚amoe-Vorteilswelt': Wir haben mit einem Partner zusammen eine Vorteilswelt aufgelegt, haben gelernt und gesehen, was funktioniert und was eben nicht funktioniert. Jetzt bauen wir aktuell eine eigene. Das heißt nicht, dass wir uns von dem Partner trennen. So gehen wir häufig an Dinge heran.

Wenn ich Entscheidungen treffe, ist es für mich erst einmal ein Experiment. Ich sage nie: Diese Entscheidung ist in Stein gemeißelt und nicht mehr revidierbar. Ich denke, man muss immer die Größe haben, eine Entscheidung, wenn sie falsch war oder sich als nicht richtig erweist, zu überdenken.

Die beste Entscheidung? Auch dazu kann ich nur sagen: Das müssen andere beurteilen. Ich glaube, die beste Entscheidung überhaupt war, zur AMÖ zu kommen. Ich habe mittlerweile über 450 Unternehmen besucht, auch viele im Ausland. Und ich sehe, was diese Branche leistet. Ich sehe, was diese Branche für die Gesellschaft leistet und wie wenig das anerkannt wird. Und genau diese Anerkennung will ich erreichen!

Es gibt zwei Theorien in der Branche: In fünf Jahren feiert der organisierte Möbeltransport sein 150-Jähriges und die eine Theorie ist, dass Andreas Eichinger dieses Datum nutzt und hier noch einmal eine sehr große Party schmeißt. Die andere ist, dass er dann irgendwo in Europa sitzt. Was hältst du für realistischer?

Eichinger: Spannende Theorien! Realistisch ist auf jeden Fall das erste Szenario. Wir überlegen jetzt schon, was wir machen und haben ein paar sehr gute Ideen. Und wir haben auch das eine oder andere Projekt, das wir 2031 abschließen möchten.

Deine zweite Theorie spielt vermutlich auf mein Wirken bei der Fedemac an. Wer die Strukturen der Fedemac und deren Haushaltsmittel kennt, weiß, dass sie ein Verband ohne Hauptamt ist. Ich bin jetzt schon im Board der Fedemac. Warum sollte ich ehrenamtlicher Präsident werden wollen? Ich habe doch hier viel mehr Möglichkeiten. Ich habe Menschen, die mit mir an einem Strang ziehen und für die Branche arbeiten. Es ist noch viel zu tun. Klar haben wir als AMÖ Ambitionen, auch in Europa eine größere Rolle zu spielen. Darauf sind wir vorhin schon eingegangen, etwa bei der Frage, ausländische Mitglieder zu gewinnen. Ich glaube aber nicht, dass die Fedemac 2031 der alleinige Hafen für mich sein wird. Das kann ich ausschließen.

Fünf Jahre passen nie in zehn, zwölf Fragen, das weiß ich. Daher: Was hast Du noch auf dem Herzen, was ich zu dieser Zeitspanne nicht gefragt habe?

Eichinger: Gute Frage. Vielleicht teile ich zwei Beobachtungen. Als ich kam war die Stimmung in der Branche, nicht gut. Sie ist auch jetzt teilweise nicht gut, weil die wirtschaftliche Situation schwierig ist. Was wieder gelungen ist, ist, eine Gemeinschaft zu schaffen. Die Leute reden miteinander. Und es ist eine Branche, die sich mittlerweile wieder selbst achtet. Das warlange nicht so und das haben wir wieder erreicht. Sicherlich haben dabei auch andere mitgespielt. Aber wir haben der Gemeinschaft wieder einen Rahmen gegeben. Das sehe ich auch auf den AMÖ-Tagungen. Und was mir auch wichtig ist aufzuzeigen: was die Unternehmenden alles leisten. Wenn ich jetzt Bezug auf die Dienstleistungen der Unternehmen nehme, die sie erbringen: Das ist schon eine riesige Bandbreite. Ich glaube, in der Vergangenheit wurden die AMÖ und auch die Branche oft nur auf das Thema Umzug reduziert. Aber es ist viel, viel mehr. Bei den vielen Unternehmensbesuchen habe ich das immer wieder gesehen. Und ich glaube, auch darüber müssen wir sprechen: über die Vielfältigkeit der Leistungen und über die Vielfältigkeit der Menschen, die in der Branche arbeiten. Das ist schon etwas ganz Besonderes. Ich kenne das aus keiner anderen Branche so variantenreich.

Gleichzeitig ist das, was wir machen, eben nicht nur Standard. Wir schubsen nicht nur Paletten – und das meine ich nicht despektierlich. Alles, was wir tun, braucht ein spezielles Handling. Sei es das private Umzugsgut bis hin zu radioaktiven Quellen für Krebspatienten, die wir transportieren: Das braucht alles ein spezielles Handling. Das finde ich schon erwähnenswert.

Und ich würde mir wünschen, dass wir mehr darüber reden – auch im **möbelspediteur**. Hin und wieder habt ihr einen Artikel darüber, was die Branche alles macht. Aber ich glaube, das ist ganz, ganz wichtig. Denn jeder Mensch hat letztlich irgendwann in seinem Leben mit einem AMÖ-Spediteur zu tun gehabt – ob er umgezogen ist oder nicht. Vielleicht lag er einmal im CT oder MRT. Das liegt mir sehr am Herzen: dafür wieder mehr Wertschätzung zu erlangen. Viele Unternehmen – oder sagen wir es so: einige Unternehmen – wussten, was sie leisten, als ich kam. Ich glaube, mittlerweile wissen das mehr. Und es ist mir sehr, sehr wichtig, dass wir das stärker nach außen tragen.

Umzug geht auch witzig
Kanadische Serie geht in dritte Staffel

„The Office Movers“ ist eine kanadische Comedyserie, die den ganz normalen Wahnsinn der Umzugsbranche mit schwarzem Humor, absurden Situationen und einer gehörigen Portion Familienkonflikt verbindet. Die Produktion der dritten Staffel läuft gerade an.



Im Mittelpunkt stehen die Brüder Jermaine „Jae“ Richards und Trevaunn „Trey“ Richards, die in der Serie die Brüder Everett und Eric Saunders spielen. Gemeinsam versuchen sie, das angeschlagene Familienunternehmen „Shazam Moving“ vor dem Untergang zu bewahren – obwohl sie eigentlich möglichst wenig mit dem Geschäft ihres Vaters zu tun haben wollen.

Die Serie startete 2024 beim kanadischen Streamingdienst Crave und umfasst bislang zwei Staffeln; für die dritte Staffel wurde im Juli und August landesweit und medienwirksam nach Darstellern gesucht.

Die erste Staffel besteht aus sechs Episoden, die zweite ebenfalls aus sechs regulären Episoden und wurde anschließend durch ein Weihnachtsspecial sowie ein weiteres Special ergänzt.

Zum Inhalt: Die Brüder Everett und Eric haben nicht gerade die erfolgreichsten Karrieren hinter sich. Als das Familienunternehmen ihres Vaters in Schwierigkeiten gerät, bleibt ihnen jedoch kaum eine andere Wahl, als in dessen Fußstapfen zu treten.

Das Unternehmen Shazam Moving ist alles andere als ein gut organisierter Musterbetrieb. Trotzdem sieht Everett eine Chance: Wenn es ihm gelingt, genügend Aufträge an Land zu ziehen, das Unternehmen wieder profitabel zu machen und schließlich einen Käufer zu finden, könnten die Brüder das Geschäft verkaufen und sich aus der Umzugsbranche verabschieden.

Genau daraus entsteht die zentrale Idee der Serie: Die beiden wollen eigentlich nie wieder Möbel schleppen – müssen dafür aber zunächst ein möglichst erfolgreiches Umzugsunternehmen aufbauen.

Was zunächst nach einem halbwegs vernünftigen Geschäftsplan klingt, entwickelt sich allerdings schnell zu einem chaotischen Mix aus schlecht geplanten Aufträgen, Konkurrenzkämpfen, dubiosen Geschäftsideen und persönlichen Konflikten.

Everett ist derjenige, der das Unternehmen unbedingt retten und beweisen möchte, dass er etwas auf die Beine stellen kann. Dabei überschätzt er allerdings regelmäßig seine eigenen Fähigkeiten. Er versucht, neue Kunden zu gewinnen, große Verträge abzuschließen und Geschäftspartner zu beeindrucken – und gerät dabei immer wieder in Situationen, die er nicht mehr kontrollieren kann.

Eric steht seinem Bruder deutlich skeptischer gegenüber. Er ist zwar ebenfalls Teil des Unternehmens, verfolgt aber nicht immer dieselben Ziele wie Everett.

Gerade diese unterschiedlichen Persönlichkeiten bilden einen wichtigen Bestandteil des Humors der Serie. Die beiden sind Brüder, kennen sich gut und können sich aufeinander verlassen – gleichzeitig wissen sie aber auch genau, wie sie sich gegenseitig auf die Nerven gehen können.

The Office Movers versteht sich dabeiweniger als eine Arbeitsplatzkomödie, sondern mehr als Familienkomödie über zwei Brüder, die gezwungen sind, zusammenzuarbeiten.

Shazam Moving: Der eigentliche Star der Serie

Das Herzstück der Serie ist das Umzugsunternehmen Shazam Moving. Dabei geht es nicht um den glamourösen Teil der Geschäftswelt. Stattdessen zeigt die Serie eine Branche, in der körperliche Arbeit, Zeitdruck, Kundenwünsche und Konkurrenz aufeinandertreffen. Die gezeigt wird eine Arbeitswelt, die weit von klassischen Bürokomödien entfernt





Fotos: Crave

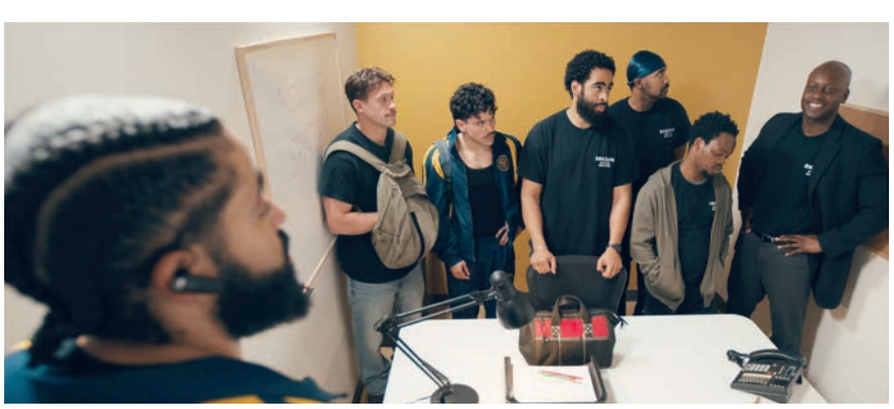
Netflix und Sky übernahmen die Serie

„The Office Movers“ eine Produktion des kanadischen Streamingdienstes Crave. Die erste Staffel startete am 11. Oktober 2024. Inzwischen ist die Serie auch über Netflix Kanada verfügbar. In Europa wird die Serie über Sky beziehungsweise deren Ableger Now TV in Großbritannien angeboten. Für Deutschland ist die Situation komplizierter: Hier geht das Gucken nur via VPN.

Hauptdarsteller waren selbst Möbelpacker

Die Serie wurde von den Brüdern Jermaine „Jae“ und Trevaunn „Trey“ Richards entwickelt. Beide haben tatsächlich Erfahrungen in der Umzugsbranche. Bevor sie als Youtuber bekannt wurden, arbeiteten sie im Umzugsunternehmen ihres Vaters. Die Serie greift deshalb auf Erfahrungen aus ihrem eigenen Leben zurück...





Darum wirkt die Umzugwelt so authentisch

....und verarbeitet diese in fiktionalisierter Form. Das erklärt auch, warum die Welt von The Office Movers vergleichsweise authentisch wirkt. Die Geschichten entstehen nicht ausschließlich aus der Vorstellung von Drehbuchautoren, wie ein Umzugsunternehmen funktionieren könnte. Vielmehr kennen die Serienschöpfer die Arbeit aus eigener Erfahrung.

ist. Hier wird tatsächlich geschleppt, gefahren, improvisiert und unter Zeitdruck gearbeitet.
Ein Umzug kann in der Welt von The Office Movers jederzeit aus dem Ruder laufen. Ein Auftrag, der zunächst unkompliziert aussieht, kann plötzlich wesentlich komplizierter werden. Mitarbeiter müssen improvisieren, Kunden müssen bei Laune gehalten werden und gleichzeitig darf möglichst nichts kaputtgehen. Genau daraus entsteht ein Großteil des Humors, der dabei meist weniger auf klassischen Sitcom-Strukturen als auf peinlichen Situationen, absurden Entscheidungen und dem Zusammenspiel der Charaktere beruht. Denn die Serie nutzt die Umzüge oftmals als Bühne für eine Vielzahl unterschiedlicher Charaktere. Und genau das macht das gesamte Format für Menschen, die selbst im Umzug arbeiten, extrem unterhaltsam und spannend. Und so erfolgreich in Kanada.

Eine Comedy über Arbeit, Familie und Scheitern

Zusammengefasst: Nur auf den ersten Blick handelt The Office Movers von Möbeln, Umzügen und Geschäftskunden. Tatsächlich beschäftigt sich die Serie aber mit mehreren größeren Themen, denn Everett und Eric versuchen, das Geschäft ihres Vaters zu retten.
Bleibt zu hoffen, dass die Serie nach Deutschland kommt.

Mainz‘ bester Fußballprofi:
Ralf Feller zieht die 05er Kicker um

Vor ein paar Monaten hat das Sportportal spox.com mit ihm ein ultralanges Interview geführt, jetzt kommt die zweite News von Höhne-Grass auf den Tisch: Mit dem 500sten Fußballer-Umzug müssen wir Initiator Ralf Feller endlich auf den Elfer stellen.



Ein ungewöhnlicher Jubilar: Der Winterneuzugang Philip Tietz (r.) war der 500ste Fußballer-Umzugskunde von Ralf Feller (l.).

Fotos: Höhne Grass

Bundesligavereine in Deutschland haben in der Regel mit vielen Partnern spezielle Verträge abgeschlossen: Die einen stehen als Sponsoren auf dem Trikot, andere stellen die Fahrzeuge für den Fuhrpark der Spitzensportler oder deren komplettes Fußballoutfit, wieder andere sind dem reinen Dienstleistungsbereich zuzuordnen; wer den Erstligisten Mainz 05 in den Fokus nimmt, findet in diesem Bereich ausgesprochen viele Partnerschaften: Die Chinamarke Xpeng ist der offizielle Mobilitätspartner, die Datagroup der IT-Dienstleister für die technische Infrastruktur und den Support oder Würth, die Montage- und Befestigungsmaterial stellen. Einen Namen liest man nur sehr selten, dabei handelt es sich um einen der langjährigsten Partner des Vereins, der jetzt auch noch ein großes Jubiläum feiern konnte: Die Rede ist von dem Mainzer Umzugsprofi Höhne-Grass und dem 500. Umzug eines der Spitzenprofis.

Denn wenn ein Fußballprofi den Verein wechselt, stehen zwar meist Vertrag, Trikot und der erste Auftritt im neuen Verein im Mittelpunkt. Was dabei kaum jemand sieht: Mit jedem Vereinswechsel ist in der Regel auch ein privater Umzug verbunden, oftmals aus dem Ausland oder auch wieder dorthin zurück nach einem Vertragswechsel.

Bereits seit Juli 2009 ist Höhne-Grass der offizielle Umzugspartner des 1. FSV Mainz 05. Es unterstützt deren Fußballer und Trainer bei ihren Wohnortwechseln – und hat nun den besonderen Meilenstein in Form des 500. Umzugs eines Profifußballers geschafft: Der Jubiläumskunde ist Phillip Tietz, Stürmer der Mainzer. Im Januar 2026 war der gebürtige Braunschweiger nach zweieinhalb Jahren beim Ligakonkurrenten FC Augsburg zu den abstiegsbedrohten Mainzern gewechselt. Mit fünf Treffern und vier Assists trug er seinen Teil dazu bei, dass die Mainzer erfolgreich die Klasse hielten.

Einige Spieler bereits sechsmal umgezogen

Dass sich Höhne-Grass so lange und so erfolgreich als Umzugspartner für die 05er aufstellen und etablieren konnte, das liegt vor allem an einem Mann im Unternehmen: an Prokurist Ralf Feller. „Umzüge im Profifußball haben ihre eigenen Anforderungen. Vereinswechsel werden teilweise kurzfristig entschieden, gleichzeitig müssen



SPOX News Spiele Wettbewerbe Bundesliga Fußball NBA NFL Mehr Sport Videos

"Thomas Tuchel hat für uns Butterbrezeln geschmiert": Der Mann, der Umzüge von Fußballprofis organisiert

Jochen Tittmar 25. Dezember 2025 - 09:10

Präsentiert von DAZN

IMAGO / Martin Hoffmann

Bundesliga FEATURES Exclusive Fussball 33

Ralf Feller ist Teil der Geschäftsleitung des 1898 gegründeten Umzugsunternehmens Höhne-Grass aus Mainz. Seit 17 Jahren zieht die Firma prominente Fußballprofis um - dank der Eigeninitiative des 55-Jährigen.

Schon ein Jahr alt, aber taufrisch, als wäre es gestern veröffentlicht worden: Trainer Thomas Tuchel erschien den Kollegen von spox.de als Bildaufmacher leider deutlich prominenter als Ralf Feller, aber das Interview dreht sich nur um ihn, seine Erfahrungen und den Umgang mit den Spitzensportlern des FSV Mainz.

Trainingspläne und Spieltermine berücksichtigt werden“, sagt er. „Für die Umzugsteams bedeutet das: schnelle Planung, Flexibilität und eine zuverlässige Abwicklung.“

In den vergangenen 17 Jahren führten die Umzüge das Team von Höhne-Grass weit über Mainz hinaus. Es gab Touren quer durch Europa – auch auf die Insel in die Premier League. Einige Spieler sind dabei bereits bis zu sechsmal mit dem Unternehmen umgezogen – zwei dieser Sechsfach-Umzügler waren übrigens Nicolai Müller und Karim Onisiwo.

Der Spitzenreiter in Sachen Entfernung war ein ganz besonderer Einsatz: Für den ehemaligen Mainz-05-Spieler Andreas Ivanschitz ging es mit dem Umzug von Seattle in den USA nach Pilsen in Tschechien einmal quer über den Atlantik und durch Europa.

Auch die Liste der Vereine, deren Spieler Höhne-Grass begleitet hat, ist lang: Neben Mainz 05 gehörten unter anderem der VfB Stuttgart, Borussia Dortmund, FC Basel, FC Bayern München, Eintracht Frankfurt und der SC Freiburg dazu.

„Deren Wohnungen sind wie ‚Schöner Wohnen‘“

Den Ritterschlag erhielt Ralf Feller vor genau einem Jahr. Damals hatte das Onlinesportmagazin spox.de den Spezialisten, der seit 2008 bei Höhne-Grass arbeitet, mit einem XXL-Interview abgefeiert – die Kurz-URL am Ende dieses Artikels führt zu dem Interview. Feller spricht tatsächlich in erster Linie darin von den besonderen Bedürfnissen und Herausforderungen bei Sportlerumzügen. Er weiß inzwischen nur zu gut, wie Spielerwohnungen aussehen („Großes Sofa, großer Fernseher, Playstation, viel weiß mit Lack – es sieht einfach eher so aus wie bei ‚Schöner Wohnen‘“), kennt die knappen Zeitfenster aus dem Effeff („Durchschnittlich haben wir eineinhalb bis zwei Wochen Zeit, um einen Umzug über die Bühne zu bekommen.“) und dass sie keinen Unterschied bei Höhne-Grass machen, wenn’s um kleinste Einheiten gehen, mit denen die Stars umziehen („Wir haben schon Umzüge für 1.500 Euro gemacht und welche für 20.000 Euro.“). Eines seiner originellsten Erlebnisse: Spitzentrainer Thomas Tuchel habe damals für ihn sein Team morgens die Butterbrezeln geschmiert. Feller: „Wir durften ihn seitdem viele Jahre begleiten. Bei ihm konnte man auch seine Entwicklung gut sehen: Die erste Wohnung war schlechter eingerichtet als meine und jetzt zuletzt sah es doch etwas anders aus. Wir hatten mit ihm immer jede Menge Spaß.“

Lesetipp: tinyurl.com/ralffeller



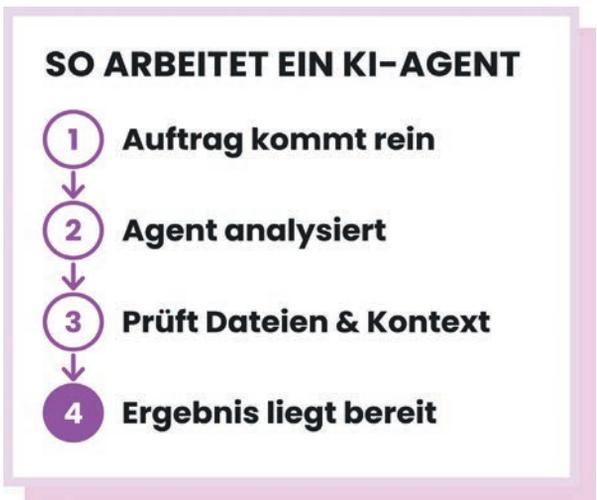


500 Fotos sind es nicht geworden, aber dutzende Schnappschüsse mit Trainern und Fußballern des FSV Mainz schmücken Fellers Büro – und auch die eine oder andere Ecke in der Spedition.

KI-Agenten im Fokus:
Jede Aufgabe automatisieren

KI-Agenten sind gerade in aller Munde. Sie erledigen scheinbar das, was man sich von KI immer erhofft hat: eine eigenständige Intelligenz, die deine Arbeitsumgebung kennt und dadurch nahezu jede Aufgabe, die dir in den Schoß fällt, selbst erledigen kann.

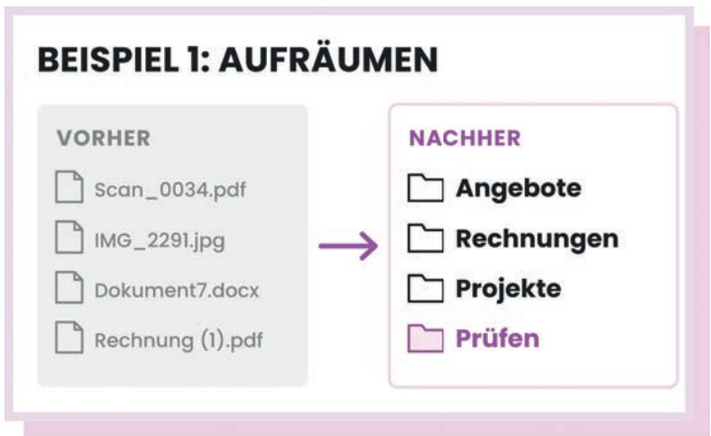
Bisher haben wir mit KI-Tools wie ChatGPT so gearbeitet: Wir fragen, die KI antwortet, und den Rest erledigen wir selbst. Text kopieren, Datei ablegen, Mail verschicken. Ein Agent geht einen Schritt weiter. Du gibst ihm einen Auftrag, er schaut in deine Mails und Ordner, sucht sich zusammen, was er braucht, und legt dir das fertige Ergebnis hin. Du steuerst nicht mehr jeden Schritt, du prüfst nur noch, was rauskommt.



Wie das im Alltag aussieht? Kann ich direkt aus meinem eigenen Arbeitsalltag zeigen:

Beispiel 1: Aufräumen

Einmal die Woche räumt bei mir die KI auf: Downloads, Desktop und alle anderen Ordner, in denen sich über die Woche Dateien stapeln. Mein Auftrag:
„Räum meine Ordner Downloads und Desktop auf. Sortier alles in die passenden Projektordner. Lösch nichts. Unklares kommt in ‚Prüfen'."
Danach ist alles einsortiert und einheitlich benannt. Doppelte Dateien und alles, was die KI nicht sicher zuordnen kann, liegen im Ordner „Prüfen".



Beispiel 2: Angebote

Auch meine Angebote schreibt die KI inzwischen großteils selbst. Das klappt, weil ich alles sauber dokumentiert habe: Preise, Leistungen, Vorlagen und frühere Angebote. Kommt eine Anfrage rein, reicht ein Satz:
„Beantworte die neue Anfrage mit einem passenden Angebot. Nicht absenden."

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.



Bild: KI-generiert

KI?
Wir haben da einiges für Sie.
Verstehen Anwenden Integrieren
E-Learning, Seminare, Vertiefungsmodule und Veranstaltungen – gebündelt für Ihr Unternehmen.
KI in der Praxis entdecken!
dmg-mc.com/ki-in-der-praxis

Im Entwurfsordner liegt dann eine fertige Antwortmail mit dem Angebot im Anhang. Ich lese drüber und klicke auf Senden. In einer Spedition funktioniert das genauso: Die KI holt sich alle Eckdaten aus der Anfrage, rechnet mit eurer Preisliste und stellt das fertige Angebot zusammen.
Für Standardmäßige Anfragen, kann ich hier ca. 95% der erstellen Angebote ohne weiter Anpassung übernehmen.



Womit geht das?

Die bekanntesten Werkzeuge sind Copilot Cowork für alle, die mit Microsoft 365 arbeiten, Claude Cowork und der Agentenmodus von ChatGPT. Bei allen gilt: Der Agentenmodus muss erst vom Admin freigeschaltet werden. Abgerechnet wird dann zusätzlich zum normalen Abo die genutzte Rechenleistung, meist ein paar Cent pro Auftrag.

Was ein Agent nicht kann

- Er kennt nur, was er sehen darf. Ist die Preisliste veraltet, ist es das Angebot auch.
- Er weiß nicht, was nirgends steht: das fehlende Geländer, die Absprache am Telefon.
- Er macht Fehler, klingt dabei aber immer überzeugt.

Wie lege ich los?

Ein Agent liest alles, was du ihm freigibst: Kundenadressen, Inventarlisten, Rechnungen. Das gehört nur in eine Umgebung, die euer Betrieb dafür freigegeben hat. Klär vorher mit IT oder Datenschutzbeauftragtem, was bei euch erlaubt ist.

Genau deshalb nutzen es bisher wenige. Die Sorge, dass die KI etwas Falsches verschickt oder Wichtiges löscht, ist berechtigt. Sie lässt sich aber lösen, denn am Ende ist alles eine Frage der Freigaben: Welche Ordner darf der Agent sehen? Darf er verschieben, löschen oder nur vorschlagen? Das ist kein IT-Projekt, sondern im Grunde genommen einfaches Handwerk, das man an einem Nachmittag lernen kann.

Dominique Saile

Goesch auf Reisen
Aquaplaning

Das Entladen lief geschmiert, die beiden Entladehilfen waren topp. Jetzt aber flott in Richtung Regensburg, Nachtruhe ist auf einem Autobahnrastplatz, kurz vor der letzten Ausfahrt. Die Nacht ist fürchterlich, es schüttet nur. Das Prasseln auf dem Lkw-Dach ist laut.



Bild: KI-generiert

Pünktlich um neun läuft der Bock, zehn Kilometer Autobahn und dann noch eine halbe Stunde bis zur Beladestelle, alles easy denken die zwei.
Nachdem sie die Autobahn befahren, stellen beide fest, es ist ganz schön nass, die anderen Lkw ziehen eine dicke Wasserwand hinter sich her.
Die Straße ist wie ein Spiegel, Wasser ohne Ende. „Fahr nicht so schnell“, meint der Beifahrer, „halt Abstand, ich möchte heute Abend mein Bier genießen.“
So tuckern sie den anderen Lkw hinterher, halten einen Sicherheitsabstand von über hundert Metern, die nachfolgenden Fahrzeuge übrigens auch. Bei dem Schietwetter ratsam.
Mit einem Mal meint der Fahrer, „gleich werden wir von so einem irren Autofahrer überholt, es sieht im Spiegel aus, als wenn der bei seiner Geschwindigkeit schlingert“.
Kaum ausgesprochen, zischt das Auto am Möbelwagen vorbei. Dann zwanzig Meter vor ihnen bricht das Fahrzeug aus, knallt links in die Leitplanke und rutscht quer, mit der Fahrerseite auf die Fahrspur vom Möbelwagen.
Der Fahrer steigt in die Eisen, der leere Anhänger schiebt wie verrückt, aber er schafft es nicht, vor dem Auto zum Stehen zu kommen.
Der Beifahrer sieht in den rechten Spiegel und sieht, wie die nachfolgenden Lkw nach links und rechts ausweichen, zum Glück fährt keiner auf.
Das Auto schieben sie noch gute zwanzig Meter vor sich her, kommen dann endlich zum Stehen und das Auto rutscht dann noch gute fünf Meter vor dem Möbelwagen her und steht dann völlig demoliert still.
Nichts rührt sich in dem Auto, vorn, linke Seite, hinten, alles geschrottet. „Los, raus hier, aber auf der Beifahrerseite und vergiss deine Warnweste nicht.“
Wie Falschgeld klettern die beiden raus, laufen zum Auto, wollen helfen, der Starkregen ist egal, das Wasser rennt den beiden durch die Klamotten.
Die rechte Seite vom Auto ist unbeschädigt, sie öffnen die Tür, die klemmt zwar, aber geht auf.
Die beiden Personen im Auto stehen unter Schock, sind aber ansprechbar. Unverständliche Worte kommen von den beiden aus dem Auto, es sind Tschechen, das Kennzeichen, was da im Regen liegt, hat als Länderkennung CZ.
Wie durch ein Wunder sind beide fast unverletzt, kleine Schnittwunden und das ist es.
Von hinten ist Blaulicht zu sehen, die Kavallerie rückt mit Martinshorn an.
Seit dem Unfall ist kein Auto vorbeigefahren, die Autobahn ist dicht.
Irgendwer von hinten hat die Polizei gerufen, unsere beiden Kutscher sind zu sehr mit der Erstversorgung beschäftigt.
Kurze Zeit später sind die Herren da und begutachten den Unfall. Feuerwehr und Rettungswagen gesellen sich dazu und gute fünfzehn Minuten später vibriert die Luft durch die Rotorblätter eines Rettungshubschraubers. Das volle Programm

Zur Person



Foto: Weinard

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.



Bild: KI-generiert

ist hier auf der Bildfläche.
Die Rettungskräfte kümmern sich um alle, auch unsere beiden Kutscher werden umsorgt.
Der Pilot vom Hubschrauber tritt ins Geschehen und wird von den Beamten wieder von dannen geschickt. Er wird nicht gebraucht, wurde aber aus Routine beordert.
Da hatten alle sehr viel Glück, die Personen sind nur leicht verletzt, die aus dem Auto sind noch blass und unser Beifahrer klagt über Schulterschmerzen, war wohl der Gurt, der ihn bei der Vollbremsung zurückgehalten hat.
Ein Abschlepper nimmt das Auto auf und verschwindet, die beiden Tschechen kommen ins Krankenhaus. Der Möbelwagen sieht trotz des Crashs noch verhältnismäßig gut aus, nur die Lampengläser sind demoliert. „Damit könnt ihr weiter fahren“, sagt ein Beamter, „aber dann wird das umgehend repariert.“ Der Schreck sitzt den beiden noch in den Knochen, die Autobahn ist wieder frei und so tuckern die beiden zum Kunden, mit Verspätung.
Nach dem Laden geht’s zurück, Berichterstattung in der Firma und, Alter Schwede, da waren alle Schutzengel im Einsatz.
Nach einer Weile trudelt dann bei dem Beifahrer die Rechnung für den Rettungshubschraubereinsatz ein. Tausendfünfhundert Euro! Warum bei dem? Nicht zu glauben, aber darum kümmert sich nun ein Rechtsanwalt, die Rechnung von der Reparatur des Möbelwagens muss wohl auch eingeklagt werden, wobei die Versicherung den Schaden vorab übernommen hat.
Die Schulterverletzung vom Beifahrer ist dann noch zu einem Arbeitsunfall geworden.
Ich wünsche euch Kutschern allzeit gute Fahrt und denkt an den Sicherheitsabstand, vor allem bei Schietwetter.

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

- Anzeige -

DMG
Medien & Consulting



Arbeitsunfälle passieren nicht nur im Betrieb.

Jetzt Arbeitsschutz anfragen **06145 - 5442 180**

„Kleine Taschenlampe, brenn, schreib ‚ich lieb dich' in den Himmel…"

Wer nachts um elf auf dem verloren wirkenden Autobahnparkplatz neben seinem Lkw romantische Botschaften in den Himmel zaubern will, um der Umwelt seine Paarungsbereitschaft zu signalisieren, der kann dafür jetzt auf einen kräftigen Leuchtstab von Zweibrüder zurückgreifen: Die neue „ZB8T" ist die aktuell stärkste Taschenlampe von Zweibrüder aus Solingen. Sie bietet bis zu 4.000 Lumen, was bedeutet: Sie leuchtet über 300 Meter weit und würde selbst Batman blenden.



Foto: Zweibrüder

Dank einer „Multiple Optic Technologie" vereint sie Fern-, Flut-, Lese- oder Rotlicht in einer optischen Einheit und mittels „ One Button Joystick" lässt sich das Spotlight für maximale Reichweite peben per Knopfdruck aktivieren oder deaktivieren. Die Helligkeit kann am separaten Druckknopf oder stufenlos über den Joystick reguliert werden. Neben einem „coolen Look" sorgt eine robuste mattschwarze Aluminiumhülle auch für Langlebigkeit. Und der Akku ist mit 5.000 mAh fast so stark wie der im aktuellen iPhone Pro. So mächtige Lichtmalerei hat aber auch ihren Preis: 139,90 Euro kostet das starke Lämpchen.

zweibruder.de

Daimlers Finanzservice schunckelt jetzt mit

Eine Kooperation, bei der es offenbar strahlende Gesichter, aber zum Glück keinen lachenden Dritten gibt: Der Finanzdienstleister „Daimler Truck Financial Services Deutschland" startet eine Kooperation mit der Schunck Group, einem der führenden Versicherungsmakler und Service-Provider in der Logistikbranche. Daimler ermöglicht seinen gewerblichen Nutzfahrzeugkunden damit einen direkten Zugang zu spezialisierter Beratung rund um Risiko- und Versicherungsfragen im Flottenbetrieb. Die Zusammenarbeit richtet sich an Unternehmen, die Nutzfahrzeuge kaufen, leasen, finanzieren oder betreiben, und ergänzt die bestehenden Angebote um eine zusätzliche, betriebsnahe Perspektive auf Risiken und deren Steuerung.


Foto: Daimler Trucks

Die Kooperation will auf individuelle Beratung statt Standardisierung setzen. Im Fokus stünden, so die Info, die konkreten Rahmenbedingungen des Kunden, etwa Flottenstruktur, Nutzung und betriebliche Abläufe. Das Ziel ist es, Risiken transparenter zu machen und die Steuerung im laufenden Betrieb zu unterstützen. Daimler bleibt dabei zentraler Ansprechpartner für die Integration in die bestehende Kundenbeziehung; Schunck bringt seine Expertise in der Risikobewertung und -begleitung ein.

daimlertruck.com

Chinasprinter für die Letzte Meile

Zugegeben. Für eine Expansion auf den europäischen Markt tut sich BYD „Beyond Your Dreams" deutlich leichter als etwa sein chinesischer Mitbewerber Xpeng. Doch für den Einstieg in die Sprinter- und Crafterklasse wurde ausgerechnet ein Name gewählt, der an das bekannteste Beruhigungsmittel der welt erinnert: E-Vali heißt der neue


Foto: BYD

Elektro-Lastesel, der bereits 2024 vorgestellt wurde und jetzt in Serie anrollt.

Den E-Vali gibt es in zwei Nutzungsklassen (3,5 t oder 4,25 t) und er wurde tatsächlich speziell für den europäischen Markt entwickelt. In der Vermarktung zielt BYD auf die Last-Mile- und Paketdiensten und Handwerker. Je nach Ausführung kommt der Hecktribeler mit 204 oder gar 340 PS, die Reichweite beträgt aktuell nur 220 bis 250 Kilometer, dafür fällt sein Ladevolumen mit 13,9 bis 17,9 Kubikmetern etwas großzügiger aus.

Wer ins Marketingdeutsch tiefer eintauchen will, erlebt mit den E-Vali „eine moderne Ästhetik", die eine „stilvolle Bereicherung für umweltfreundliche Transporterflotten" sei und überhaupt handele es sich bei dem Transporter um „ein raffiniertes Hightech-Fahrzeug". Der Laster rollt ab 2027 mit Digitalcockpit und vielen technischen Spielereien im Innenraum an.

Die Preisliste soll laut Medienberichten bei rund 64.000 Euro netto beginnen. Zum Vergleich: Der E-Vali würde damit also genau doppelt so viel wie ein Mercedes Sprinter mit Verbrennermotor in der Basisversion kosten.

bydauto.at

MOSES CARTOONS



ACHTEN SIE BEI DER MONTAGE DARAUF, DASS SICH DIE MITTE DES SPIEGELS AUF AUGENHÖHE BEFINDET.

Explosiver Fund bei Myplace:
12 Handgranaten im Selfstorage-Abteil



Foto: Myplace

Berlin lag laut polizeilicher Kriminalstatistik erstmals 2016 auf Platz 1 der deutschen Großstädte mit den meisten erfassten Straftaten – seither wechselt sich die Hauptstadt in diesem unrühmlichen Wettbewerb mit Bremen und Frankfurt ab. Aktuell ist es übrigens die Mainmetropole.
Berlin arbeitet aber offenbar mit Untergrundaktionen daran, den Spitzenplatz 2026 zurückerobern zu dürfen. Einen durchaus sehr ungewöhnlichen Beitrag zur Titelrückholung lösten Mitarbeiter der Myplace-Selfstorage-Filiale im Stadtteil Friedrichshain aus. Denn die räumten laut mehrerer Medienberichte Anfang September eine Lagerbox aus. Und darin fanden Sie, ja, Sie haben die Überschrift gelesen, genau das, was da steht. Wir ergänzen noch kurz: Es handelte sich um scharfe Handgranaten, keine Dummies oder ohne Zünder.
Die Berliner Polizei rückte nach der Alarmierung daraufhin sofort mit einem Großaufgebot an und sperrte auch gleich mehrere Gehwege im Umkreis ab.
Die gute Nachricht: Alle 12 Granaten wurden von Spezialisten abtransportiert und auf einem Sprengplatz im Grunewald unschädlich gemacht. Die schlechte Nachricht: Angeblich wisse man nicht, woher die Granaten stammen und wem das Lagerabteil überhaupt gehöre. Der Staatsschutz ermittle. Aah ja... Myplace, wir müssen dringend über Dein Buchungssystem reden, sofort!, fordert
Ihre Redaktion



Foto: KI-generiert

Impressum

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

Druck: WIRmachenDRUCK GmbH,
Mühlbachstr. 7, 71522 Backnang

Geschäftsführung: Eckhard Weber

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

Anzeigenleitung, Abonnement- & Leserbetreuung:
Thorsten Klemt, Tel. 0 6145 5442-404,
thorsten.klemt@dmg-mc.com

Gastautoren (alph.):
Bettina Bierhalter, Sarah Bischoff, Thomas Goesch, Reinhard F. Leitner, Dominique Saile, Rolf Schäfer

Mit Verfassernamen 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

der möbel spediteur

Verbandsblick

- Nachrichten
- Updates
- Hintergründe
- Tipps

Neues aus der Verbandslandschaft von

PRO MOVERS

ÖMTV
ÖSTERR. MÖBELTRANSPORT VERBAND

... und mehr

News aus der nationalen und internationalen Verbandslandschaft

VVL Berlin startet Sicherheitsinitiative mit Partner



Der Landesverband VVL Berlin/Brandenburg hat eine neue Landes-Sicherheitsinitiative zusammen mit der SSD Safe-Services Deutschland gestartet: Am 10. September startete das Bündnis, das Lösungen gegen die stetig steigende Kriminalität in der Transport- und Logistikbranche finden und umsetzen will, mit einer Orientierungsveranstaltung in der VVL-Geschäftsstelle. Die Zunahme illegaler Aktivitäten erfordere neue, gemeinsame Wege, so der VVL in seiner Mitteilung. Die zwei Partner wollen mit der Initiative „führende Unternehmen aus Transport, Spedition und Logistik an einen Tisch bringen“ und regelmäßige Informationen über sicherheitsrelevante Themen und einen direkten Austausch auf Augenhöhe bieten: „So etablieren wir ein starkes Netzwerk für schnelle Warnungen vor aktuellen Tätergruppen oder neuen Kriminalitätsphänomenen.“ Für die Auftaktveranstaltungen hatten sich die Aktionsmacher den Themen wie Leergutkriminalität, Phantomfrachtführer, sinnvolle Zertifizierungen oder Zielermittlungen gewidmet.

BDEW: 790 öffentliche Ladestandorte für E-Lkw

Der Ausbau des öffentlichen Ladeangebots für schwere elektrische Nutzfahrzeuge sei „in nur wenigen Jahren beachtlich vorangekommen“, sagt der Bundesverband Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW). Demnach gab es, Stand September, deutschlandweit bereits rund 790 Ladestandorte für E-Lkw; diese Angaben seien durch reale Ladevorgänge vor Ort verifiziert. Neben speziell für Lkw ausgelegten Ladepunkten sind hier auch Ultraschnelllader in Pkw-Ladehubs erfasst, die aufgrund ihrer Zugänglichkeit und Ausstattung auch von E-Lkw genutzt werden. Der BDEW fordert einen konsequenten Ausbau dieses Netzes.

VVWL NRW: Brück wird Kösters-Nachfolger



Foto: Archiv

Zum 1. Mai 2027 scheidet der langjährige Hauptgeschäftsführer des VVWL NRW aus: In die Fußstapfen von Dr. Christoph Kösters, der den Weg des größten Landestransportverbandes dann über 25 Jahre mitgeprägt hat, tritt der 31-jährige Simon Brück (Bild). Er startet bereits im Januar nächsten Jahres und soll vom Vorstand Anfang Mai 2027 zum Hauptgeschäftsführer des Verbandes bestellt werden. Zum gleichen Zeitpunkt übernimmt er von Kösters die Geschäftsführungen der Fachverbände Landesverband Transport Logistik und Entsorgung, Landesverband Spedition + Logistik und Landesverband Möbelspedition und Logistik sowie des Arbeitgeberverbandes Verkehrswirtschaft und Logistik im Verband Verkehrswirtschaft und Logistik NRW.
Brück ist seit Dezember 2022 Leiter Umwelt, Klima- und Energiepolitik beim DSLV. Der VVWL sieht seinen neuen Lenker als „ausgewiesenen Repräsentant der Branche, gefragten branchenpolitischen Gesprächspartner und er verfügt über ein ausgeprägtes Netzwerk“, so die Mitteilung. Vor seiner Tätigkeit beim DSLV war Simon Brück bei Kraftverkehr Nagel, Cargonexx und der Konzernzentrale der Rewe Group tätig.

Nach Schweizer Astag-Vorbild: BGL startet „BGL Charge“, ein bundesweite Depot-Ladenetz für Straßengüterverkehr



Foto: Depotcharge

Der Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) bringt zusammen mit „Depotcharge“ eine verbandseigene Lösung an den Start, die vorhandene Depotladeinfrastruktur bundesweit zu einem gemeinsamen Netzwerk verbinden soll. Speditionen öffnen ungenutzte Ladepunkte an ihren Depots für andere Flotten und greifen zugleich auf ein wachsendes Netz Lkw-tauglicher Ladeinfrastruktur zu. Parallel dazu hat Depotcharge eine Pre-Seed-Finanzierung über 2,7 Millionen Euro abgeschlossen, mit der das Unternehmen die internationale Expansion beschleunigt. Die Depotbetreiber entscheiden dabei selbst über Preise, Zugangsregeln und Verfügbarkeit. BGL Charge übernimmt die Vermarktung, Zugangssteuerung, Abrechnung und Zahlungsabwicklung, unabhängig von Ladehardware, Backend oder Fahrzeughersteller. So soll ein deutschlandweites Depot-Ladenetz entstehen, das bestehende Infrastruktur besser auslastet und den Zugang zu Lademöglichkeiten deutlich erweitert. Das Ziel des BGL: den Betrieb elektrischer Lkw wirtschaftlicher gestalten und einen konkreten Beitrag zur Beschleunigung der Elektrifizierung des Straßengüterverkehrs leisten.

Die neue Partnerschaft folgt einem Modell, das Depotcharge bereits gemeinsam mit dem Schweizer Transportverband Astag erfolgreich umgesetzt hat: Dort entwickelt sich das Verbandsnetzwerk „Astag Charge powered by Depotcharge“ seit Mai dieses Jahres zum nationalen Depot-Ladenetz der Schweizer Transportwirtschaft. Joscha Specks, CEO und Mitgründer von Depotcharge: „In der Schweiz haben wir das Modell bereits erfolgreich umgesetzt. Nun bringen wir es nach Deutschland. Unser Ziel für die nächsten zwei Jahre ist es, mit unseren Verbandspartnern das führende Ladenetzwerk für elektrischen Güterverkehr in DACH und Benelux aufzubauen.“

Fedemac Conference und Young Movers: 2027 in Berlin



Der Euro-Dachverband Fedemac richtet sowohl seine Jahreshauptversammlung als auch das Nachwuchstreffen „Young Movers“ im kommenden Jahr in Berlin aus. Am 20. und 21. April 2027 stehen die Themen der Fedemac auf dem Veranstaltungsplan, von 22. bis 25. April sind dann die Junioren mit ihrem Mix aus Tagungsprogramm und vielen Events dabei. „Es gibt so viele fantastische Reiseziele, aber wir freuen uns, zu präsentieren, dass es Berlin ist“, so die Fedemac in ihrer Mitteilung. „Deutschlands pulsierende Hauptstadt ist eine Stadt, in der Geschichte auf moderne Underground-Kultur trifft und sich Kreativität an jeder Ecke findet.“ Die Mitglieder und Sponsoren des Euroverbandes hatten sich zuletzt 2018 in Deutschland getroffen, ebenfalls in Berlin.

Nach der Coronapause 2020 und 2021 war die Fedemac in den Folgejahren im irischen Dublin, im estländischen Tallinn, im spanischen Malaga, im polnischen Warschau und in diesem Jahr auf Kreta in Griechenland. Die Fedemac hatte ihren offiziellen Sitz lange Zeit in den Büroräumen der AMÖ in Hattersheim. Nach deren Austritt vor ein paar Jahren wechselte die Verwaltung nach Eschborn, wo sie auch nach dem Wiedereintritt der Deutschen im September 2024 bis heute verblieb.

Polstermöbelverband: Kaufzurückhaltung und Importdruck



VdDP-Vorsitzender Leo Lübke und Geschäftsführer Jan Kurth informierten in Herford über die wirtschaftliche Lage der deutschen Polstermöbelindustrie. Foto: VdDP

Die deutsche Polstermöbelindustrie stehe nach nach Monaten schwacher Nachfrage und anhaltenden Kostendrucks weiter stark unter Druck: „Normalerweise bringt der Herbst Rückenwind für unsere Branche. In diesem Jahr bläst uns der Wind allerdings noch immer kräftig ins Gesicht“, sagte Leo Lübke, Vorsitzender des Verbands der Deutschen Polstermöbelindustrie (VdDP), Ende September auf der Jahres-Pressekonferenz des Verbandes in Herford. Vor dem Hintergrund sinkender Umsätze fallen die Erwartungen der Branche daher verhalten aus. Das spiegelt sich in der aktuellen Wirtschaftsumfrage der Verbände wider: Mehr als zwei Drittel der befragten Unternehmen rechnen nicht mit einer spürbaren Belebung im zweiten Halbjahr 2026. Rund 60 % nutzen im dritten Quartal Kurzarbeit. Als Hauptbelastungsfaktoren nannten die Befragten das anhaltend schwache Konsumklima sowie steigende Materialkosten.

Hinzu komme, dass deutsche Hersteller eher im Hochwert-Bereich zu finden sind, der stärker vom Konsumklima betroffen sei. Die Umsätze bis Juli seien dort um 10,4 % zurückgegangen.

Besonders das Inlandsgeschäft entwickelte sich mit einem Minus von rund 11 % schwach, während die Auslandsumsätze um rund 9 % zurückgingen. Im Hitze-Monat Juli allein verzeichnete die Branche einen Umsatzrückgang von mehr als 13 % gegenüber dem Vorjahresmonat. Auch im Exportgeschäft blieb die Entwicklung verhalten. Die Schweiz behauptete mit einem Exportvolumen von rund 104 Millionen Euro ihre Position als größter Auslandsmarkt und lag nahezu auf Vorjahresniveau. In wichtigen europäischen Märkten wie Österreich, den Niederlanden, Italien und Großbritannien verzeichneten die Hersteller hingegen zum Teil deutliche Rückgänge.

Hamburger Spediteure: „Hafen braucht keine Provisorien“

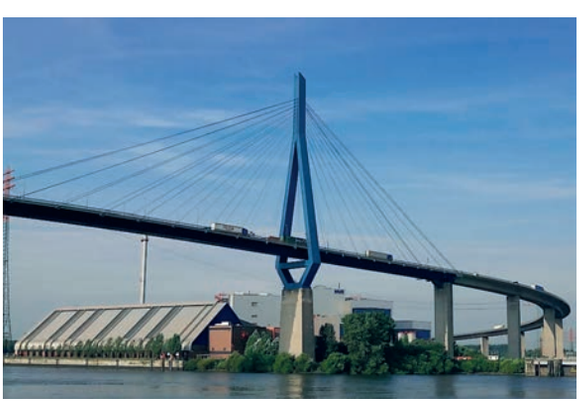


Foto: Hamburg Tourismus

Der Verein Hamburger Spediteure (VHSp) fordert anstelle einer möglichen Entlastungsbrücke am Köhlbrand den „längst überfälligen Neubau der Köhlbrandquerung“: „Die eigentliche Nachricht ist nicht, dass über eine Entlastungsbrücke nachgedacht wird. Die eigentliche Nachricht ist, dass nach rund 14 Jahren Diskussion über Tunnel, Brücke, Tunnel und wieder Brücke noch immer keine neue Querung gebaut wird“, sagt VHSp-Vorsitzer Axel Plaß. Die Köhlbrandbrücke bildet gemeinsam mit dem Elbtunnel das Rückgrat der Verkehrsanbindung des Hamburger Hafens. Statt über Baufortschritte werde aktuell nur über mögliche Notfalllösungen für den Fall gesprochen, dass die bestehende Brücke früher als geplant ausfallen könnte. Das offenbart für den VHSp vor allem eines: die erhebliche Lücke zwischen politischen Ankündigungen und der tatsächlichen Umsetzung zentraler Infrastrukturprojekte:

„Wenn bei einem für Deutschlands größten Universalhafen derart wichtigen Infrastrukturprojekt inzwischen die Debatte über Provisorien beginnt, ist das kein Zeichen guter Vorsorge, sondern ein Alarmzeichen. Es zeigt, wie weit Anspruch und Wirklichkeit bei der Umsetzung großer Infrastrukturvorhaben inzwischen auseinanderliegen.“

Der VHSp warnt davor, zusätzliche Kapazitäten in neue Zwischenlösungen zu investieren. Schon die Planung und Genehmigung der eigentlichen Ersatzquerung habe über viele Jahre erhebliche Zeit in Anspruch genommen. Es sei kaum nachvollziehbar, wie parallel dazu kurzfristig eine weitere Großquerung geplant, genehmigt und gebaut werden solle.

Mediensonder-
veröffentlichung |

Erfolgreich abgeschlossen: Die ersten Audits zum neuen „MoveExpert“

Mit „MoveExpert“ startete im Frühjahr das gemeinsame Zertifizierungssystem von ProMovers und der Move Alliance. Mitte September waren die ersten 8 der 49 ProMovers-Betriebe auditiert. Wir nehmen Euch hier mit zu ZBV Fels und Pauly sowie deren „Mutter“ Fermont: Dorthin reisten Auditor Marco Pawlas und Geschäftsführer Ralph-Mathias Niering.





Fotos: ProMovers

Die letzten Wochen gab es viel Bewegung hinter den Kulissen im ProMovers-Office. Vieles in der tagesaktuellen Arbeit wird vom Zusammenschluss mit Move Alliance bestimmt, da nicht nur ProMovers-Geschäftsführer Ralph-Mathias Niering ab 1. Januar gleichberechtigter zweiter Geschäftsführer neben Andreas Kölling wird, sondern die ProMovers mit dem vollständigen Beitritt auch die mitgliederstärkste Gruppe innerhalb dieser Gemeinschaft bilden.
Die Veränderungen, die das vollwertige Andocken ab 2027 für die Mitglieder mit sich bringen, waren auch Thema des ersten „MoveTalk“, einem neuen virtuellen Treff, exklusiv für ProMover-Mitglieder. Das rund einstündige Onlinetreffen wurde rege angenommen, für die zweite Runde noch in diesem Jahr arbeiten wir bereits an Verbesserungen und inhaltlichen Erweiterungen.

Hohes Qualitätsbewusstsein

Die meiste Zeit investiert das ProMovers-Office derzeit aber in die Audits der eigenen Mitglieder: Bereits seit August laufen diese für unser neues gemeinsames Qualitätsmanagementsystem mit der Move Alliance. Mitte September waren acht Zertifizierungen abgeschlossen, zwei dieser Besuche und Prüfungen sind hier zu sehen:
Bei Fermont und Pauly (Bild oben rechts) wurde unser Prüferduo Marco Pawlas (g. l.) und Ralph-Mathias Niering (g. r.) von der Pauly-QM-Beauftragten Melanie Blumenstiel, Ines Lauber, Geschäftsführerin der beiden Betriebe, und der Fermont-QM-Beauftragten Stella Kuhl begrüßt. „Hätten wir das neue Zertifikat mitgehabt, so wäre das gleich hier geblieben“, so Niering über das erfolgreich ausgeführte Audit bei einem perfekt vorbereiteten Betrieb.
Aber auch ZBV Fels ist jetzt neu zertifiziert (Bild oben links): Unser Auditor Ralph-Mathias Niering freut sich mit Angelika Friess, der Buchhalterin und QM-Beauftragten von ZBV, und Jozsef Bezdan, Fahrer und Monteur im Team der Kölner Spezialisten. Bei den Audits stellen unsere Prüfer mit Freude fest, mit welch hohem Qualitätsbewusstsein ProMovers an ihre Arbeit gehen.

Spezial-Linienverkehr wöchentlich
Deutschland – Spanien + zurück
Wir überwachen unsere Umzugsqualität. Zertifiziertes Qualitäts-Management-System nach DIN EN ISO 9002
Wir übernehmen laufend Umzugsgut-Beiladungen – Großraumtransporte

Oswald **Zitzelsberger**
– IHR PARTNER FÜR SPANIEN –
bietet Ihnen Be- und Entladehilfe sowie Überlagernahme von Sendungen aller Art inkl. Auslieferung und Abholung

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

IHR FAIRER PARTNER
TÜRKEI 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



365 Tage im Blick.
365 Tage präsent.

Jetzt Kalender für 2027 bestellen.

DMG
Medien & Consulting