11/2026

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

80. Jahrgang | 15.11.2026
ISSN 0047-780X

www.moebelspediteur.de
info@moebelspediteur.de

der möbel spediteur

Das große deutschsprachige Fachmagazin für Umzug, Logistik & Storage



Raus aus der Gewalt: Umzugsfirma hilft Frauen



Zuversicht für Neuaufstellung: Henk insolvent



Humanoide Robotik
Die Helfer von Morgen



„Bedeutender Meilenstein“
Neumöbellogistiker Spitznagel baut

- Anzeige -





11 von 12

sagten
sehr hilfreich
für die tägliche Arbeit.

Projektumzüge haben sich verändert.

Unsere Schulung auch.

Die zweitägige Schulung wurde fachlich überarbeitet und um wichtige Themen erweitert. Das positive Teilnehmerfeedback bestätigt den Praxisnutzen der neuen Ausrichtung.

Jetzt Termin vormerken oder direkt anmelden.

25. & 26. Februar 2027

DMG
Medien & Consulting

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

Wie viele Namen kennt der wichtigste Job im Umzug?

Lieber Umzug,

ich zähle mal auf, was Dein wichtigster Branchenberuf so für Namen hat: Möbelträger, Umzugshelfer, Möbelpacker, Umzugsfachkraft, Möbelmonteur, Möbelwerker, Packer, Tragehelfer, Beilader, Sackträger, Möbelschlepper, Kistenträger, Helfer, Zügelhelfer, Einpacker, Verlader, Lademeister, Transportarbeiter, Transporthelfer, Frachthelfer oder Logistikhelfer, vielleicht auch nur Handlanger. Und natürlich die beiden „echten“ Berufsausbildungen, die „Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice“ und die „Servicekraft für Möbel- und Umzugslogistik im Güterverkehr“. Soll ich 20 weitere Bezeichnungen runterbeten?
Der qualifizierte Job im Umzug als gewerbliche Fachkraft hat viele Namen. Kaum einer ist schön. Wie soll der Endkunde begreifen, was ein Profi, was ein Helfer und was ein Stümper ist, der im Hausflur hängen bleibt? Wer eine Ausbildung, eine Qualifikation, ein Zertifikat, eine Profession hat?
Auch für uns als Presse fällt die Unterscheidung schwer. Aber ... mein ganz persönlicher Favorit ist die Umzugsfachkraft, auch wenn Sie hier im Blatt öfter auf den Klassiker „Möbelpacker“ und „-träger“ stoßen werden.

Eine echte „Good News“-Ausgabe

Jetzt zu dieser Ausgabe, in der es, was sonst, auch nur um Umzug, Neumöbel und Lagerung geht: Ich habe lange überlegt, ob ich die wichtigsten Geschichten aus dieser Ausgabe als „Only Good News“ bündele und auf den Titel setze. Grund genug dafür gibt es: Die Röhr-Tochter Spitznagel baut ein neues, viel größeres und sehr modernes Logistikzentrum für seine Neumöbel-Aktivitäten.
In Österreich geht eine kleine und junge Umzugstruppe viral, weil sie Frauen kostenfrei helfen, aus Missbrauchs- und Gewaltbeziehungen in ein sicheres Zuhause zu fliehen, und hat gleich schon einen Verein dafür mitgegründet.
In England hat sich eine Frau eine ganz spezielle Zielgruppe ausgesucht, die aus verschiedenen Gründen mit einigen kräftigen Kerlen im Umzug nicht viel anzufangen weiß; ihr eigentliches Umzugsangebot ist zwar alles andere als professionell, aber ich nenne es mal „ambitioniert“, quasi ein Sozialhilfeprojekt, wie es der Umzug in Europa so bisher noch nicht kannte.
Dann schauen wir – natürlich auch mit dem Hintergedanken, dass in ein paar Wochen die zweite Auflage unseres Impulstages „Move.On“ in Frankfurt wieder in die Zukunft des Umzugs blicken will – auf zwei Projekte mit humanoiden Robotern, die komplexe Aufgaben in der Logistik und vor allem auf der letzten Meile erledigen sollen.
Also blenden Sie bitte aus, was Sie über Henk International auf dem kleinen Titelvorgucker gelesen haben: Ich bin sicher, dass ein so etabliertes Schlachtschiff wie das Düsseldorfer Unternehmen seine Restrukturierung in wenigen Monaten abgeschlossen haben wird, alles andere sollte mich wundern.

Fidi-Initiative, angestoßen vom ÖMTV

Eine andere wirklich gute Nachricht versteckt sich ganz weit hinten in den Verbandsnews – neben den offiziellen Seiten von Promovers und dem ÖMTV werden die allgemeinen „Newsschnipsel“ ja durch unsere Redaktion erstellt. Und da verbirgt sich eine Fidi-Initiative, ausgelöst durch den ÖMTV, die drei deutschsprachigen Ableger enger aneinanderzubinden für die Zusammenarbeit.
Also, warum nicht einfach dieses anstrengende Jahr nicht mit fast nur guten Nachrichten ausklingen lassen.
Kleiner Nachtrag: Möglicherweise ist das Bild hier mit KI leicht bearbeitet. Vielleicht habe ich auch einfach nur ein paar zu viel Proteine die letzten Wochen gefuttert. Bin nicht sicher ...
.



Foto: KI-generiert

Ihr
Marc Weinard
(marc.weinard@dmg-mc.com)
Chefredakteur
der möbelspediteur

Highlights

EDITORIAL
Wie viele Namen kennt der wichtigste Job im Umzug? 3

BILD DES MONATS
Die Auftragskiller: Chicagos beste Scharfschützentruppe 6

NEWS
Neues aus Branche 10

BUSINESS
SPEZIAL: HUMANOIDE ROBOTIK
„Gestatten: Calvin“: Humanoid-Roboter für Lager & Logistik 16
Zweibeiniger Roboter im Test als autonomer Paketzusteller 18

Mehr Logistik, mehr Büro: Röhr-Tochter Spitznagel baut neu 20

Wenn Umzugsspeditionen ihre Grundstücke verkaufen: Donath Königstein und Fermont Frankfurt 22

Arbeitskosten steigen stärker als Materialpreise 23

„Der Preis muss klar sein: Keine dynamische Preisgestaltung“ 24

Europas erster Preisindex für grenzüberschreitende Umzüge 25

Henk rutscht in Insolvenz: Umstrukturierung in Eigenverwaltung 26

Lukrative Lager: Selfstorage-Betreiber fürchten Diebe 27

Das Breitschwerdt: Rückwärtsklug – übers Besserwissen und Fehlermachen 28

MARKTPLATZ 30
Kleinanzeigen 31



Foto: Wandercraft

Humanoide Robotik
Die Helfer von Morgen fangen an

40 Kilo Traglast, zwölf Industriekunden und ein Großauftrag von Renault: Der französische Robotikhersteller Wandercraft drängt mit seinem humanoiden Roboter Calvin-40 in die Industrie und Logistik. Und dann gibt es noch ein Pilotprojekt aus England mit einem humanoiden Roboter als Paketzusteller.

16



Foto: KI-generiert

Erster Europa-Preisindex für Umzüge

Flyto Relocation hat erstmals einen europäischen Umzugspreisindex veröffentlicht. Die Auswertung zeigt erhebliche Preisunterschiede.

25



Foto: Archiv Promovers/KI-Retusche

Henk insolvent: Umstrukturierung läuft

Henk International hat Insolvenz anmelden müssen. Maurice und Ludwig Henk wollen den Tunraround in Eigenverwaltung schaffen.

26

der Ausgabe 11.2026



Foto: Freyler Industriebau

„Bedeutender Meilenstein“ Neumöbellogistiker Spitznagel baut

Knapp 20 Jahre nach dem Umzug von Waldshut-Tiengen nach Lauchringen baut sich die Möbelspedition Spitznagel ein neues Logistikheim. Offiziell aus „Platzmangel“. Altgelände und -gebäude stehen bereits für 1,8 Millionen Euro zum Verkauf. Die Stadt will es.

20



Foto: Han with a Van

Die Queer-Einsteigerin: Umzüge ohne Männer

Hannah Crawford bedient mit ihrem Umzugsservice eine Zielgruppe, die sich mit „einem Mann, der seltsam riecht“, als Möbelpacker unwohl fühlt.

37



Foto: Instagram/Keinschreck

Raus aus der Gewalt: Tiroler Umzugsfirma hilft

Clemens Horky und Markus Lintner von der Tiroler Umzugsspedition „Keinschreck“ ziehen Frauen, die Opfer von Gewalt wurde, kostenfrei um.

40

Profis helfen Profis 32
Regelmäßiger Linienverkehr 34

GEWERBE
Aus den Mottenkisten der Geschichte
Mottenkiste: „Ihr Möbelwagen brennt!“ „Ach wirklich?“ Rechtsstreit im Jahr 1906 36

Die Queer-Einsteigerin: „Umzüge für Frauen und Nonbinäre“ 37

Raus aus der Gewalt: Tiroler Umzugsfirma siedelt Opfer um 40

PRAXIS
KI zum Anpacken: Wenn ich nur ein KI-Tool kaufen kann, welches wär‘s? .. 44
Goesch auf Reisen:
Die kleinen Götterboten 46

Neue Produkte 48

Moses Cartoon 49

Aus der Redaktion:
Horror im Selfstorage 50

IMPRESSUM 50

Titelfotos: Wandercraft, Spitznagel/KI-Retusche, Keinschreck, Promovers-Archiv/KI-Retusche

Bitte beachten Sie auch unsere Mediensonderveröffentlichung „Verbandsblick“ ab Seite 51 in dieser Ausgabe


133
The
PROFESSIONALS
MOVING SPECIALISTS
888-225-7351
www.TheProMove.com
186589 H



Die Auftragskiller
Chicagos beste Scharfschützentruppe

Es gibt eine einzige Umzugsspedition auf der Welt, bei der Passanten nicht wirklich sicher sein können, ob da gerade nur ein gerollter Teppich aus dem Haus getragen wird oder darin eine Leiche eingerollt ist. Oder ob der Akquisiteur bei der Besichtigung schnell zum Abschluss oder eben doch zum „Abschuss“ des Kunden kommen will. Die Rede ist von der in der einst berüchtigten „Gangsterstadt“ Chicago ansässigen Möbelspedition „Professional Moving Specialist“ und natürlich scherzen wir hier nur herum, denn diese Umzugsspezialisten haben sich einen unserer Kenntnis nach weltweit einmaligen Look und Markenauftritt zugelegt: Die komplette Optik der Umzugswagen, einer ist hier zu sehen, setzt das Fadenkreuz einer Präzisionsschusswaffe in den Mittelpunkt der Optik. Und natürlich war die Grundaussage der Spedition nicht, dass hier im Kundenauftrag gemeuchelt werden soll, sondern die Umzüge mit der Präzision von Scharfschützen ausgeführt werden. Gegründet wurde das Unternehmen, das auch gerne unter seinem Kurznamen „The Pro Move“ auftritt, am 18. April 2004 von Jacob und Hila Twig. Der Start war ausgesprochen klein: zwei Mitarbeiter und ein einziger Lkw. Jacob Twig ist bis heute Eigentümer und Präsident und hat das Unternehmen nach eigener Darstellung von Grund auf aufgebaut. 2013 wurde der ursprüngliche Standort in Irving Park zu klein; die Firma zog in größere Räume im Stadtteil North Center. Schon damals wurde gleichzeitig die Lkw-Flotte erweitert und zusätzliches Personal eingestellt.

Das große Fragezeichen beim „Scharfschützen“- Logo



Fotos: Pro Move (2), Anbieter

Besonders schön lässt sich das Wachstum dieser „Profikillerbande“ an der 15-Jahr-Feier 2019 ablesen: Aus den einst zwei Mitarbeitern und dem einen Lkw zu Beginn waren da bereits 70 Beschäftigte und 30 Lkw geworden. Aktuell nennt ein Branchendienst 34 Fahrzeuge. Die Firma ist also kein riesiger US-Van-Line-Konzern, sondern ein für Chicago ziemlich großer, inhabergeführter Umzugsspediteur.
Angeboten werden Privat- und Firmenumzüge, Fernumzüge, Verpackung, Lagerung sowie Spezialtransporte etwa von Klavieren, Antiquitäten und Kunst.
Interessant ist auch die außergewöhnlich starke lokale Online-Präsenz. Yahoo führte das Unternehmen zuletzt als seine beste Umzugsfirma Chicagos und nannte mehr als 5.600 Google-Bewertungen bei durchschnittlich fünf Sternen sowie rund 1.100 Yelp-Bewertungen. Das passt zur Strategie der Firma: Sie positioniert sich sehr stark als Chicagoer Lokalmarke und engagiert sich, und das ist ganz konträr zum Scharfschützenimage, seit Jahren bei sozialen lokalen Projekten, unter anderem für Kinderhilfsorganisationen und Tierheime.
Bleibt noch das große Frage ob dieses einmaligen Logos: Hier wird es tatsächlich interessant, aber wir konnten die Geschichte dahinter trotz KI-unterstützter Recherche nicht zweifelsfrei rekonstruieren. „The Pro Move“ Unternehmen fällt seit vielen Jahren mit dieser ausgesprochen auffälligen Gestaltung seiner Fahrzeuge und seines Markenauftritts auf. Dass das funktioniert, lässt sich sogar indirekt belegen: I einer Bewertung von 2014 bezeichnet ein Kunde das Firmenzeichen ausdrücklich als Logo, das „the crosshairs of a gunsight“ enthalte, und erfand dazu scherzhaft Auftragskiller-Werbesprüche wie „We promise not to put out a contract on you!“ oder „Because we would kill for you.“ Das Interessante daran ist die Kombination mit dem Namen „The Professionals“. „Professional“ kann natürlich nur „Profi“ heißen, erinnert im Zusammenspiel mit einem Zielfernrohr aber zwangsläufig an den professionellen Auftragskiller. Und das Motiv wird nachweislich auf der gesamten Fahrzeugflotte eingesetzt.
Allerdings gibt es noch ein paar weitere Sonderlinge im Umzugsmarkt, die sich verdächtig-unverdächtig im Agentenmilieu herumtreiben und bei denen scharf geschossen wird. Wir haben ihnen diese Doppelseite spendiert.

Amerikas Schützengilde im Umzug

Redaktionell sind wir uns sehr sicher nach der Recherche: The Pro Move ist tatsächlich etwas einzigartiges im Umzugsbranding gelungen. Wir haben gezielt nach Crosshair-, Gunsight-, Sniper-, Hitman- und Target-Motiven bei Möbelspediteuren gesucht. Aber wir haben ein paar Treffer landen können, die derselben Kategorie

Tactical Moving Company, Florida – „Whatever It Takes“ aus Apopka/Orlando

Schon der Firmenname bedeutet „Taktische Möbelspedition“. Das Logo sieht entsprechend aus: schwarzer Grund, kreisförmiges Emblem, stilisierte US-Flagge und eine Typografie, die stark an militärische oder taktische Ausrüstung erinnert. Darüber steht: „Whatever it takes“, also „Was auch immer nötig ist“ oder „Koste es, was es wolle.“
Und das ist tatsächlich der offizielle Claim. Das Unternehmen bezeichnet sich zudem als „veteran owned and operated“



– Kriegsveteranen genießen in den USA ein hohes Ansehen für ihren Dienst für die Nation.
tacticalmovingco.com

Bullseye Movers, Marietta/Georgia – „Volltreffer“

Bullseye Moving Company ist der beste Treffer für die Zielscheiben-Idee; bekannt ist diese Beziechnung hierzulande durch den Dartsport, doch Bullseye bezeichnet generell den

Alamo Veteran Movers, Texas – „Your move is our mission“

Bei Alamo Veteran Movers wird der Umzug praktisch zum Militärauftrag. Der zentrale Satz ist deren Claim: „Ihr Umzug ist unsere Mission.“ Das Unternehmen spricht außerdem von „military precision, discipline and integrity” und erklärt seine Arbeitsweise bemerkenswert martialisch: Man behandle einen Umzug so, wie man früher seine Einsätze behandelt habe – mit Plan, richtiger Mannschaft und „zero room for excuses“. Das ist also weniger Auftragskiller als militärisches Einsatzkommando für den Hausrat.
alamoveteranmovers.com

Marine Movers, Texas

Marine Movers wurde 2018 vom ehemaligen US-Marine Ignacio Herrera gegründet. Das Branding ist weniger aggressiv, aber schon der Name macht aus den Mitarbeitern „Marines mit Möbeldecken und Sackkarren“. Das Unternehmen wirbt ausdrücklich damit, dass seine Mannschaft „built by a Marine” sei und müht sich, die Tugenden aus dem Militärdienst auf das Umzugsgeschäft zu übertragen.
marinemovers.net



Hitman Moving LLC – in Buffalo, New York

Seit dem 20. Januar dieses Jahres gibt es in Buffalo tatsächlich diese „Auftragskiller-Umzüge GmbH“; das wäre die wörtliche Übersetzung. Im Unternehmensregister ist es als aktive LLC verzeichnet. Hier muss man allerdings vorsichtig sein: Es gibt keinen belastbaren öffentlichen Firmenauftritt, keine aussagekräftige Flotte und kein verifiziertes Logo. Der registrierte Unternehmensname ist aber real.

Mittelpunkt einer Zielscheibe beziehungsweise einen Volltreffer – „ins Schwarze getroffen“. Das Unternehmen verwendet passend dazu ständig Begriffe wie „precision“ und stellt seine präzise Planungs- und Ausführungsqualität heraus. Die gesamte Namensidee passt nicht genau, stammt aber aus genau derselben Bildwelt: Ziel anvisieren → treffen → Auftrag erledigt. Allerdings gibt es keine eigenen Lkw mit Beklebung, das Logos wird nur auf der Website genutzt.
bullseyemovers.com

Stars and Stripes Moving Group, Arizona – vom Scharfschützen zum Möbelspediteur

Bei den „Stars and Stripes“ Moving Group wird es noch ungewöhnlicher, denn hier ist die Verbindung zum Scharfschützen keine Werbeidee, sondern Teil der Biografie des Gründers. Firmengründer German Pino diente laut eigener Unternehmensdarstellung mehr als fünfeinhalb Jahre im US Marine Corps – als Rifleman und Sniper. Ausgerechnet ein Kamerad aus seinem Scharfschützen-Team, der bereits eine Umzugsfirma gegründet hatte, brachte ihn zu seinem ersten professionellen Umzugsauftrag. Daraus entstand später Stars and Stripes Moving Group. Das Unternehmen überträgt folglich die Militärsprache ganz bewusst auf das Umzugsgeschäft: „Bringing Military Precision to Every Move”, also „Militärische Präzision bei jedem Umzug“ ist deren Claim. Und ein Umzug wird als „Mission“ bezeichnet.
starsandstripesaz.com

Sirius: Mehr Selfstorages in Deutschland

Der Immobilienkonzern Sirius Real Estate will sein Selfstorage-Geschäft in Deutschland weiter ausbauen. Wie das Unternehmen Anfang Oktober mitteilte, wurde ein Grundstück unmittelbar neben dem bestehenden Standort in Potsdam erworben, das für die künftige Entwicklung zusätzlicher Selfstorage-Flächen vorgesehen ist.
Darüber hinaus entsteht in Berlin-Gartenfeld der erste eigenständige Selfstorage-Standort des Unternehmens. In Hannover arbeitet Sirius an einem neuen Konzept für kostengünstige

Foto: Spedition Gonca

gewerbliche Lagerflächen. Dafür sollen bislang ungenutzte Grundstücksreserven eines bestehenden Gewerbeparks erschlossen werden.
Insgesamt investierte Sirius Real Estate im ersten Halbjahr seines Geschäftsjahres rund 150 Millionen Euro in Immobilienzukäufe, überwiegend in Deutschland. Dazu gehören unter anderem Gewerbeparks in Kiel und Fulda. Die jährlichen Mieteinnahmen des Konzerns stiegen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 11,3 %. Für weitere Investitionen stehen nach Unternehmensangaben liquide Mittel von mehr als 250 Millionen Euro zur Verfügung.
In Deutschland habe sich das Geschäft im saisonbedingt schwächeren ersten Halbjahr robust entwickelt: „Wir erzielten ein flächenbereinigtes Mietwachstum sowie steigende Belegungs- und Mietpreise, getrieben durch Mietvertragsverlängerungen, die Nachfrage neuer Mieter und ein sorgfältiges Management der Mieterfluktuation“, so die offizielle Mitteilung. Man sei gut aufgestellt, um auch im zweiten Halbjahr Wachstum zu generieren.



Fotos: privat

Michael Sroka: 40 Jahre Selbstständigkeit in der Umzugsbranche

Am 15. November, das ist der offizielle Erscheinungstermin für diese neue Ausgabe, feiert das Wiesbadener Urgestein Michael Sroka (r.) sein ganz privates 40-jährigen Jubiläum: Der Macher, der seine Spuren in der Gründung der Euromovers genauso hinterlassen hat wie mit seiner Umzugsfirma, die er später an Stefan Schmenger verkauft hatte oder in seiner Lagerei namens „Boxen Basis“, schaut dann auf 40 Jahre als Selbstständiger zurück. Die Redaktion gratuliert dem umtriebigen Unternehmer aufs Herzlichste. Unser Bild oben zeigt Sroka zusammen mit „Die 3“-Macher Peter Suhrbier: Der Wiesbadener hatte seinen Kollegen bei der „Fischbrötchentour 2026“, die von Lübeck bis Binz ging, besucht: „Ich habe Peter vor über 30 Jahren bei einer AMÖ-Tagung kennengelernt“, so Sroka zu uns. „Damals hatten wir viel gemeinsam. Da gab es jetzt viel zu erzählen. Danke, Peter, für Deine Zeit!“

Kärntens beste Speditionslehrlinge kommen aus der Umzugsbranche

Beim Landeslehrlingswettbewerb der Spediteure in Kärnten haben sich drei Nachwuchskräfte aus Logistikunternehmen durchgesetzt, die auch im Umzugsgeschäft tätig sind. Den ersten Platz belegte Marcel Wedam von Gebrüder Weiss (Bild Mitte). Auf Rang zwei folgte Matea Marcinkovic von Lagermax Logistics Austria, den dritten Platz erreichte Tobias Egger, ebenfalls von Gebrüder Weiss. Die Teilnehmer mussten beim Wettbewerb praxisnahe Aufgaben aus den Bereichen Transportplanung, Zollabwicklung und Logistik bewältigen. Bewertet wurden unter anderem Kundenorientierung, Organisationstalent und Problemlösungskompetenz.
Die Sieger wurden im Rahmen der Fachgruppentagung der Kärntner Spediteure ausgezeichnet. Zusätzlich erhielten fünf Lehrlinge eine Ehrung für besonders erfolgreiche Lehrabschlussprüfungen. Derzeit absolvieren rund 40 Nachwuchskräfte in Kärnten eine Ausbildung in der Speditionsbranche. Sowohl Gebrüder Weiss als auch Lagermax sind neben ihren klassischen Speditions- und Logistikaktivitäten im Bereich Umzugsdienstleistungen vertreten.

Fotos: WKKO AT





Foto: Safedepot

Containerpark-Spezialist Safedepot erweitert Selfstorage-Angebot in Hamburg

Safedepot ist ein Selfstorage-Anbieter, der sich vorrangig auf Containerparks spezialisiert hat. Die kleine Kette hat nun ihren Standort in Hamburg-Wandsbek um mehr als 150 Lagercontainer erweitert. Jeder Container bietet rund 14 Quadratmeter Lagerfläche beziehungsweise 34 Kubikmeter Volumen. Insgesamt entspricht die Erweiterung einer zusätzlichen Lagerkapazität von rund 2.100 Quadratmetern.

Die Container sind ebenerdig zugänglich und können direkt mit Pkw, Transportern oder Lkw angefahren werden. Der Zugang ist rund um die Uhr über einen persönlichen Zahlencode möglich. Das Gelände ist eingezäunt und videoüberwacht. Die Buchung erfolgt online, die Mindestmietdauer beträgt einen Monat.

Safedepot ist nach eigenen Angaben seit mehr als zehn Jahren im Selfstorage-Geschäft tätig. Neben mehreren Standorten in Hamburg betreibt das Unternehmen Anlagen in Barsbüttel, Norderstedt und Essen.

Zusammenarbeit mit Würth: Exoskelett-Hersteller baut Europa-Vertriebsnetz aus

Um Exoskelette im Handwerk breiter zugänglich zu machen, baut Hersteller „Suitx by Ottobock“ seine Vertriebs- und Beratungsstrukturen in Europa aus. Die Zusammenarbeit mit Würth ist dabei ein wichtiger Baustein: Dank des dichten Niederlassungsnetzes und der persönlichen Beratung durch Vertriebsmitarbeitende vor Ort können Betriebe die Technologie in ihrer Region kennenlernen, sich beraten lassen und ihren Einsatz für konkrete Tätigkeiten erproben.



Foto: Suitx

In Deutschland sind Exoskelett-Lösungen bereits in über 90 Würth-Niederlassungen verfügbar; bis Ende des Jahres soll das Angebot auf über 100 Standorte in Deutschland ausgeweitet werden. Auch in Frankreich ist eine deutliche Ausweitung des Angebots geplant. Bis Ende März 2027 sollen die Lösungen dort in 240 Niederlassungen verfügbar sein, um der wachsenden Nachfrage gerecht zu werden. Weitere europäische Landesgesellschaften sollen folgen.

Über das Handwerk hinaus hätten sich Suitx-Exoskelette bereits in zahlreichen Branchen bewährt: In der Konsumgüterbranche setzt zum Beispiel Ikea die Technologie bei Hebe- und Tragetätigkeiten ein. In der Logistik nutzen Hermes Deutschland und DB Schenker Exoskelette bei körperlich belastenden Aufgaben.

Höchst-wertung für unseren Support und Service



Bei MoviNeo stehen **Sie** im Mittelpunkt. Denn wir wissen, dass eine Software nur dann wirklich gut ist, wenn der Support stimmt. Deshalb stehen wir Ihnen bei Fragen, Wünschen oder Problemen jederzeit kostenlos zur Verfügung.

Wir sind stolz darauf, Ihnen einen erstklassigen Kundenservice zu bieten und dabei zu helfen, mit unserer Software das Beste für Sie herauszuholen.

Überzeugen Sie sich selbst von unserer Software und unserem erstklassigen Support. Rufen Sie uns für ein persönliches Gespräch an: 069 247 52 64 - 50.

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

MoviNeo
die Umzugssoftware

2/3 der Büronutzer wollen umziehen

Auf die europäischen Möbelspediteure könnte in den kommenden Jahren einiges an Arbeit zukommen: Laut der aktuellen Studie „European Office Occupier Sentiment Survey 2026“ des

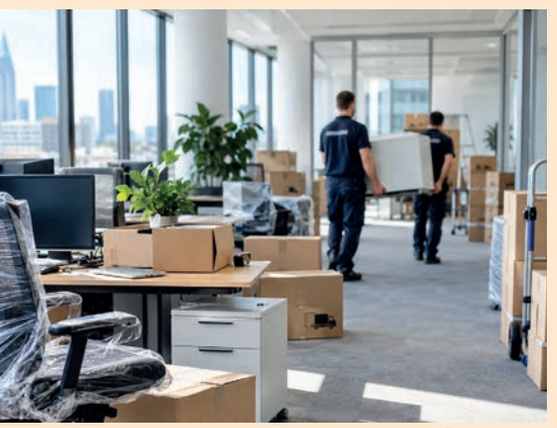


Foto: KI-generiert

Immobiliendienstleisters CBRE planen 65 % der befragten Unternehmen, innerhalb der nächsten drei Jahre ihren Bürostandort zu wechseln. Für die Untersuchung wurden mehr als 90 Büronutzer aus ganz Europa befragt.

Hintergrund sind veränderte Anforderungen an die Arbeitsplätze. So nennen 85 % der Befragten die Zusammenarbeit mit Kollegen als wichtigen Grund für die Anwesenheit im Büro, 81 % die Möglichkeit, produktiv zu arbeiten, und 77 % den persönlichen Austausch mit Führungskräften.

Zugleich steigen die Ansprüche an die Büroimmobilien: 88 % der Unternehmen würden ein Gebäude ablehnen, wenn es bestimmte Ausstattungsanforderungen nicht erfüllt. Dabei spielt auch die technische Entwicklung eine Rolle: 61 % erwarten, dass künstliche Intelligenz ihren Flächenbedarf beziehungsweise die Gestaltung ihrer Büros innerhalb der kommenden zwei Jahre verändern wird.

Allerdings könnte die Suche nach geeigneten Immobilien schwieriger werden. CBRE prognostiziert, dass der Anteil moderner Büroflächen, die jünger als fünf Jahre sind, bis 2028 auf nur noch 6,8 % sinken wird.



Fotos: Fedessa

Fedessa Industry Awards: Deutsches Selfstorage Storemore gewinnt drei Preise

Der deutsche Selfstorage-Anbieter Storemore ist auf der Fedessa-Konferenz 2026 in Wiesbaden gleich dreimal ausgezeichnet worden. Für seine Imagefilm-Kampagne „Space is not a Product – Space is a Solution“ (Platz ist kein Produkt, sondern eine Lösung) erhielt das Unternehmen den Preis „Marketing Campaign of the Year“. Im Mittelpunkt der Kampagne stehen nicht die vermieteten Lagerflächen, sondern die Menschen, die diese nutzen, und deren persönliche Geschichten. Zwei weitere Auszeichnungen gingen an die Spanientochter der Gesellschaft: Storemore. es erhielt die Preise „Expansion or Conversion of the Year“ sowie den „Sustainability Award“. Auch Storemore-Geschäftsführerin Janine Krakow war auf der Konferenz als Referentin vertreten. Unter dem Titel „Leading with Conviction“ berichtete sie über ihren persönlichen Werdegang und die Entwicklung des Unternehmens.

ID Logistics: 76 % der Standortleiter aus eigenen Reihen befördert



Foto: ID Logistic

ID Logistics hat 76,5 % der Standortleiter in Deutschland aus seinen eigenen Reihen befördert, ein überdurchschnitt-ler Wert: Gruppenweit waren bis Ende 2025 61,7 % der Standortleiter durch eine interne Beförderung aufgestiegen. Für 2030 liegt das Ziel bei 70 %.

Zudem gab es 2025 mehr als 5.000 geografische oder funktionale Versetzungen innerhalb der Gruppe. 66,4 % der IDL-Mitarbeiter sind der Meinung, dass sie die Möglichkeit haben, neue Kompetenzen zu erlernen und zu entwickeln – ein Anstieg um 4,7 % seit 2024. Die Umfrage wurde unter 22.436 Mitarbeitern in 18 Ländern ausgeführt.

ID Logistics hat 2025 mit einem Umsatz von 3,7 Milliarden Euro abgeschlossen und betreibt 450 Standorte in 20 Ländern mit einer Gesamtfläche von 10 Millionen Quadratmetern und beschäftigt 55.000 Mitarbeiter.

Confido: „17 Partner und Niederlassung für Umzüge nach und innerhalb Thailands“

Sascha Puls (Bild), der Kopf der Confido-Gruppe, hat in Bangkok einen wichtigen Schritt für das internationale Umzugsnetzwerk von Confido realisiert: „In Bangkok ist es gelungen, eine Kooperation mit insgesamt 17 Niederlassungen von Umzugsunternehmen in Thailand aufzubauen“, so die Mitteilung des Krefelder Umzugsspezialisten. „Damit entsteht für deutsche Kunden ein flächendeckendes Netzwerk für professionelle Umzüge innerhalb Thailands sowie für Umzüge von Deutschland nach Thailand und von Thailand nach Deutschland.“

Das neue Partnernetzwerk koordiniert Umzüge vor Ort und diese sollen zudem „nach deutschen Qualitäts- und Servicestandards durchgeführt werden“, so die Auskunft. Deutsche Auswanderer, Unternehmen und Privatkunden erhalten einen Ansprechpartner in Deutschland und somit eine professionelle Betreuung entlang der gesamten



Fotos: Screenshot/Instagram

Umzugskette. Puls baut damit das Netzwerk seiner Confido-Gruppe weiter aus. Mehr Infos auf umzug-thailand.de und confido-gruppe.de.

Hasenkamps Mehrweg-Transportbox „Arca“ nominiert für Deutschen Nachhaltigkeitspreis

Die Hasenkamp Group hat ihre Mehrweg-Kunsttransportkiste „Arca – Made to Protect“ bereits im März 2023 offiziell vorgestellt. Diese Box wurde jetzt auf die Liste zum „Deutschen Nachhaltigkeitspreis 2027“ gesetzt. Die wiederverwendbare Transportkiste für die Kunstlogistik startet damit im „Transformationsfeld Klima“ als nominierte Lösung. „Bei der Entwicklung von Arca wurde Nachhaltigkeit von Beginn an mitgedacht“, teilt die Frechener Hasenkamp Group dazu mit. „Zum Einsatz kommen unter anderem schnell nachwachsendes Kiri-Holz, eine Hanffaser-Isolierung sowie recycelter Gummi. Gleichzeitig ermöglichen ein flexibler Innenrahmen und integriertes Klimamonitoring eine wiederholte und bedarfsgerechte Nutzung.“ Thomas Schneider, geschäftsführender Gesellschafter von Hasenkamp, freut sich über die Aufnahme in die Juryliste: „Für uns ist die Nominierung eine besondere Anerkennung, weil sie genau den Ansatz von Arca aufgreift: Nachhaltigkeit und höchste Anforderungen an den Schutz von Kunstwerken nicht gegeneinander auszuspielen, sondern gemeinsam neu zu denken.“ Gleichzeitig kündigte er an, dass Arca „konsequent weiterentwickelt“ werde.

Die Preisverleihung findet am 3. Dezember in Düsseldorf statt.



Foto: Hasenkamp/KI-generiert

Kurz notiert

Bau- und Handwerksbetriebe: Preise hoch

Laut einer Daibau-Umfrage unter 104 Bau- und Renovierungsanbietern in Österreich haben 69,2 % ihre Preise 2026 erhöht, meist um höchstens 10 %. Hauptgründe sind höhere Material- (72,1 %) und Energiekosten (64,4 %). 76,9 % erwarten weitere Preissteigerungen in den kommenden zwölf Monaten. Gleichzeitig bleibt die Nachfrage stabil: 48 % melden einen Anstieg, 36 % gleichbleibende Nachfrage. Trotz höherer Kosten bleibt der Bedarf an Bau- und Renovierungsarbeiten bestehen: Viele Eigentümer investieren laut Daibau in die Sanierung ihrer bestehenden Immobilie, um deren Wert und Energieeffizienz zu verbessern.

Fedessa: Christian Kulick geht ins Board

Philippe Peyrot, CEO des Selfstorage-Anbieters Annexx, wird den europäischen Selbstlager-Verband Fedessa für zwei Jahre als Präsident führen – das ist eines der Wahleregebnisse der Fedessa Conference im September in Wiesbaden. Brian Hefferon wird Vizepräsident und Christian Kulick, Geschäftsführer des deutschen Selfstorage-Verbands, übernimmt das Amt des Schatzmeisters. Peyrot will insbesondere europäische Marktdaten, Interessenvertretung und die Zusammenarbeit nationaler Verbände stärken. Der Franzose hatte Annexx 2002 gegründet, heute gehören 28 eigene Anlagen in Frankreich zur Kette, die laut eigener Angaben „zu den 100 größten Selfstorage-Anbietern weltweit zählt“. Über die Tochter „Annexx Business Service“ nutzt Annex ein Netzwerk von 650 Partnerstandorten und ist so flächendeckend in Frankreich, Korsika und den französischen Überseegebieten präsent.

Asia-Storage: Plattform für Selfstorages

Mit Asia-Storage (asia.storage) ist in Asien eine länderübergreifende Vergleichsplattform für Selfstorage und Valet Storage gestartet. Mehr als 750 Lagerstandorte von über 100 Betreibern waren zum Start erfasst. Hinter dem Projekt stehen Personen aus dem Umfeld des vietnamesischen Selfstorage-Unternehmens Kingkho, das seit 2018 in Hanoi tätig ist. Die neue Plattform erfasst

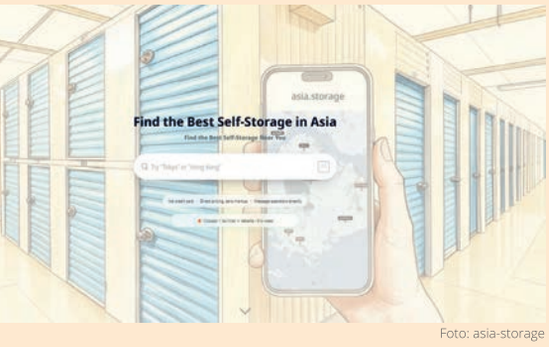


Foto: asia-storage

Angebote in mehr als 20 asiatischen Märkten, darunter Japan, Südkorea, Singapur, Thailand und Indonesien. Das Prinzip: Kunden suchen nach einem Standort und können anschließend die verfügbaren Anlagen hinsichtlich Mietpreis, Boxengröße, Ausstattung und Lage vergleichen. Ergänzend werden Google-Bewertungen berücksichtigt. Die Daten stammen dabei laut Betrieiberangaben aus öffentlich zugänglichen Quellen und Angaben der beteiligten Unternehmen. Eine Besonderheit ist die gemeinsame Darstellung klassischer Selfstorage-Anlagen und sogenannter Valet-Storage-Angebote: Bei Letzteren übernehmen Dienstleister die Abholung, Einlagerung und spätere Rücklieferung des Lagerguts. Damit erscheinen zwei bislang unterschiedlich organisierte Dienstleistungen innerhalb derselben Suchumgebung. Das asiatische Projekt ist nicht der erste Versuch, Lagerflächen über Vergleichsportale anzubieten. Neu ist der Anspruch, Angebote aus zahlreichen Ländern in einer einheitlichen Datenstruktur zusammenzuführen.



Fotos: Christ

Christ Storage: Neuer zweiter Standort als Containerlager

Christ Storage baut nach der Eröffnung eines mehrgeschossigen Selfstoragehauses in Heilbronn (**der möbelspediteur 02.2026**) an einer Erweiterung seines Lagergeschäfts: In Bretten entsteht derzeit ein neuer Container-Lagerraum. 128 Container mit insgesamt 130 Lagerabteilen werden aktuell auf rund 1.747 Quadratmetern Lagerfläche installiert. Die gesamte Grundstücksfläche beträgt 2.517 Quadratmeter. Die Eröffnung des Lagerparks ist noch für dieses Jahr vorgesehen, der genaue Termin war bei Redaktionsschluss noch offen.

Junge Gründer haben Finanzierungslücken

Die Zahl der Gründungsinteressierten in Deutschland steigt, die Qualität der eingereichten Unterlagen sinkt. Das ist der Kernbefund des Reports „Unternehmensgründung 2026“, den die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) vorgelegt hat. Laut DIHK weisen 49 % der vorgelegten Geschäftskonzepte Defizite bei der Anwendung des kaufmännischen Handwerkszeugs auf, 44 % lassen die Überlegungen zur Finanzierung der Geschäftsidee offen. Wer sein Vorhaben einer Bank oder einem Förderinstitut vorlegt, scheitert genau an diesen beiden Stellen.
Laut DIHK hat der Anstieg des Gründungsinteresses eine wirtschaftliche Ursache. 36 % der Menschen in der Gründungsberatung wollen vornehmlich aus Mangel an Erwerbsalternativen gründen – der höchste Anteil seit elf Jahren. Die DIHK führt das auf steigende Arbeitslosigkeit, unsichere Beschäftigungsperspektiven und zunehmende Insolvenzen zurück. Die Verschiebung der Motive schlägt auf die Unterlagen durch. Nach Angaben der DIHK beobachten die Kammern in sämtlichen Bewertungskategorien eine Zunahme von Defiziten. Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen gehen der Auswertung zufolge häufig mit geringerer Vorbereitung einher; genannt werden sinkende Qualitätsniveaus bei Businessplänen und teilweise hohe Ablehnungsquoten bei Förderanträgen.

Neue Kooperation: Zugangskontrolle und Verwaltungssoftware wachsen zusammen

Selfstorage-Ausrüster Janus International kündigte am 7. Oktober neue europäische Kooperationen an: Der Softwareanbieter Stora wird bevorzugter europäischer Partner für die Integration der Nokē-Zugangstechnik. Künftig sollen auch Zutritts- und Nutzungsdaten direkt in der Verwaltungsplattform verfügbar werden. Parallel stellte Quikstor am 8. Oktober die Integration eines NFC-basierten, batterielosen Smart-Lock-Systems von KISS vor. Mietbeginn, Zahlungsverzug und Zugangsberechtigung werden damit softwareseitig miteinander verknüpft. Die beiden Entwicklungen sind ist vor allem für kleine, unbemannte Anlagen relevant: Der Verwaltungsaufwand soll so sinken, weil separate Eingriffe in die Schließanlage entfallen können.



Foto: Janus

Umzugshelden: „Die meisten Reklamationen durch Preise, die am Ende anders aussehen“

Das Wiener Unternehmen Umzughelden Wien feiert sein zehnjähriges Bestehen. Der Markterfolg liege in der Besonderheit, von Tag eins an ausschließlich mit Festpreisen zu arbeiten. „Wir haben 2016 mit einem Lkw angefangen. Heute sind es acht, ein Bus und 16 Möbelpacker, und der Fixpreis nach Besichtigung ist geblieben. Das ist der Grund, warum uns Kunden weiterempfehlen“, sagt Inhaberin Ana Savic. „Die meisten Reklamationen in unserer Branche entstehen durch Preise, die am Ende anders aussehen als am Anfang“, ergänzt ihr Mitarbeiter Ivan Ivkovic. „Wir schreiben den Preis vor dem Umzug auf. Dann gibt es nichts zu diskutieren.“

Zur Firmenpolitik der Umzugshelden gehören auch transparente Preise: Zwei Möbelpacker mit Lkw kosten 72 Euro pro Stunde, drei 108 Euro, vier 144 Euro – Umzugshelden weist die Preise online korrekt inklusive Mehrwertsteuer aus.

Die Besichtigung ist branchentypisch kostenfrei, der Fixpreis komme schriftlich und „die Uhr startet erst, wenn das Team vor Ort ist“, so die Aussage. Zum runden Geburtstag ist das kleine Unternehmen Partner im Vorteilsclub der Stadt Wien: Clubmitglieder erhalten einen 20%igen Nachlass auf die Arbeitsstunde. Umzugshelden hat seinen Firmensitz in Ottakring und führt Umzüge von Haushalten und Büros in allen 23 Bezirken der österreichischen Hauptstadt aus.

Kurz notiert

Menke-Möbelwerke insolvent

Das Amtsgericht Bielefeld hat am 1. Oktober das Insolvenzverfahren über die Menke-Möbelwerke aus Rödinghausen eröffnet. Bereits seit Anfang August befand sich das Unternehmen im vorläufigen Insolvenzverfahren. Als wesentlichen Grund für die wirtschaftliche Schieflage nannte Insolvenzverwalter Dr. Bero-Alexander Lau „die schwierigen Rahmenbedingungen in der Möbelbranche“, so das Westfalenblatt. Das Gericht hat inzwischen zur Gläubigerversammlung eingeladen. Rund 140 Mitarbeiter sind betroffen.

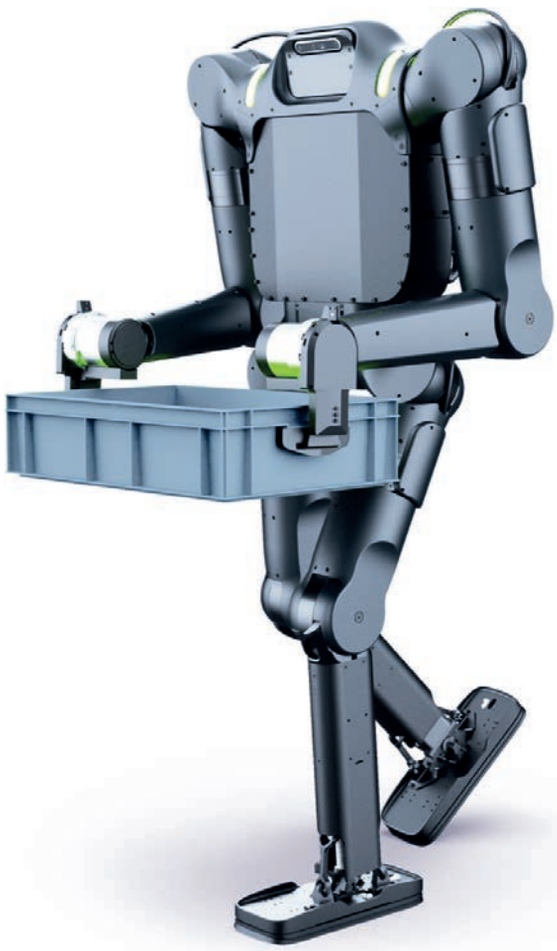
-Anzeige-



„Gestatten: Calvin“
Humanoid-Roboter für Lager & Logistik

40 Kilo Traglast, zwölf Industriekunden und ein Großauftrag von Renault: Der französische Robotikhersteller Wandercraft drängt mit seinem humanoiden Roboter Calvin-40 in die Industrie und Logistik. Langfristig sollen jährlich eine Million Roboter vom Band laufen.

Schwere Kisten heben, Kartons transportieren und Lasten zwischen Arbeitsstationen bewegen: Was bislang vor allem Menschen, Gabelstapler oder spezialisierte Förderanlagen in Logistik und Industrieumgebungen erledigen, soll künftig auch der humanoide Roboter Calvin-40 übernehmen. Der französische Hersteller Wandercraft will damit vor allem Arbeitsplätze automatisieren, an denen körperlich belastende Tätigkeiten anfallen und Personal schwer zu finden ist. Der Roboter kann Lasten von bis zu 40 Kilogramm handhaben, eine spätere Version soll sogar 50 Kilo bewältigen. Anders als ferngesteuerte Maschinen arbeitet Calvin autonom. Mithilfe von 3D-Bildverarbeitung, Sensorik und adaptiver Bewegungssteuerung soll er seine Umgebung erkennen, sich selbstständig orientieren und auf Veränderungen reagieren können.



Für die Logistik ist dabei vor allem ein Aspekt interessant: Nach Angaben des Herstellers lässt sich Calvin in bestehende Arbeitsumgebungen integrieren, ohne dass dafür umfangreiche bauliche Veränderungen notwendig werden. Damit könnte die Technik perspektivisch auch für Lagerbetriebe interessant werden, deren Abläufe bislang stark von manueller Arbeit geprägt sind.

Exoskelette als Grundlage für Humanoide

Der Schritt von der Entwicklung zum industriellen Einsatz hat zudem bereits begonnen: Innerhalb eines Jahres hat Wandercraft nach eigenen Angaben Verträge mit zwölf größeren Industriekunden geschlossen. Besonders weitreichend ist die Zusammenarbeit mit dem Automobilhersteller Renault: Der französische Konzern plant, bereits 2027 zunächst 350 humanoide Roboter einzusetzen. Renault unterstützt zugleich die Industrialisierung der Technologie und den Aufbau größerer Fertigungskapazitäten. Wandercraft bringt dafür Erfahrungen aus einem anderen Geschäftsfeld mit: Das Unternehmen entwickelt seit zwölf Jahren robotische Exoskelette, die unter anderem Menschen mit eingeschränkter Mobilität beim Gehen unterstützen. Die dafür entwickelte Technik zur Bewegungssteuerung bildet nun die Grundlage für die Industrieroboter.

Ob Calvin unter den wechselnden Bedingungen eines Logistikbetriebs ebenso zuverlässig arbeitet wie in standardisierten industriellen Prozessen, muss sich allerdings erst zeigen. Angaben zu Anschaffungskosten, Betriebskosten oder zur Arbeitsgeschwindigkeit macht Wandercraft in seiner aktuellen Mitteilung nicht.

Eine Million Roboter jährlich als Ziel

An mangelndem Ehrgeiz dürfte die Expansion jedenfalls nicht scheitern: Am 5. Oktober eröffnete Wandercraft einen neuen Hauptsitz in Paris. Auf 4.300 Quadratmetern sind dort Forschung, Entwicklung, Produktion und Wartung untergebracht. Rund 800 Quadratmeter entfallen auf Montage, Lagerung und Wartung der Roboter.

Die derzeit angegebene Produktionskapazität liegt bei einem Roboter pro Stunde. Das entspricht bei einem durchgehenden Betrieb rechnerisch 8.760 Maschinen jährlich.

Davon ist das langfristige Ziel noch weit entfernt: Wandercraft strebt eine Jahresproduktion von einer Million Robotern an. Wie schnell die dafür notwendigen zusätzlichen Fertigungskapazitäten







Fotos: Wandercraft

entstehen sollen, lässt das Unternehmen offen. Die Produktion soll überwiegend in Europa erfolgen.
Geschäftsführer und Mitgründer Matthieu Masselin sieht sein Unternehmen dennoch auf dem Weg an die Weltspitze. Wandercraft wolle seine Position im Markt für medizinische Exoskelette auf die humanoide Robotik übertragen.

Zukauf stärkt das bisherige Kerngeschäft

Parallel zum Einstieg in die industrielle Robotik baut Wandercraft sein bisheriges Geschäft aus. Am 1. Oktober gab das Unternehmen die Übernahme des US-amerikanischen Exoskelett-Herstellers Ekso Bionics bekannt. Damit erweitert Wandercraft seine Präsenz in den Vereinigten Staaten und stärkt seine Position im Bereich medizinischer Mobilitätshilfen. Die Exoskelette Atalante X und Ekso-NR werden nach Unternehmensangaben zusammen in mehr als 700 Rehabilitationseinrichtungen weltweit eingesetzt.

Ausblick für Möbel- und Umzugslogistik

Für die Transport- und Logistikbranche ist die Entwicklung insbesondere dort relevant, wo schwere Gegenstände bislang von Hand bewegt werden müssen. Dazu gehören das Kommissionieren, innerbetriebliche Transporte und die Handhabung schwerer Packstücke.
Auch in der Möbel- und Umzugslogistik sind entsprechende Anwendungen grundsätzlich denkbar. Allerdings unterscheiden sich die Anforderungen deutlich von denen einer industriellen Fertigung. Enge Treppenhäuser, wechselnde Bodenverhältnisse, unregelmäßig geformte Möbelstücke und empfindliche Oberflächen stellen Roboter vor erheblich komplexere Aufgaben als der Transport standardisierter Kisten zwischen festen Arbeitsstationen. Von einem autonomen Möbelpacker ist Calvin deshalb noch ein gutes Stück entfernt. Für körperlich belastende Tätigkeiten in Lagerhallen und Logistikzentren könnte die Technologie jedoch mittelfristig interessant werden.

Entscheidend wird sein, ob die Roboter im Dauerbetrieb zuverlässig funktionieren, mit welcher Geschwindigkeit sie arbeiten und ob sich ihr Einsatz gegenüber bestehenden Automatisierungslösungen wirtschaftlich rechnet. Dazu fehlen bislang belastbare Angaben.
Wandercraft hat zwar Industriepartner wie wie Renault gefunden, die den Einsatz in größerem Maßstab erproben wollen. Ob daraus tatsächlich eine Massenproduktion humanoider Arbeitskräfte entsteht, ist ein aktuell noch ausgesprochen wilder Plan, denn das 2012 in Paris gegründete Unternehmen beschäftigt nach eigenen Angaben rund 150 Mitarbeiter, hat für 2025 einen Jahresumsatz von 7,1 Millionen Euro gemeldet, wobei 4,6 Millionen in Forschung und Entwicklung gepumpt wurden. Diese Zahlen stammen vom französischen Patentamt INPI, das sie im Oktober dieses Jahres veröffentlicht hat. Es handelt sich ausdrücklich um Selbstauskünfte des Unternehmens, nicht um unabhängig geprüfte Jahresabschlusszahlen.

Zweibeiniger Roboter
im Test als autonomer Paketzusteller

Der britische Paketdienst Evri testet seit Ende September in Barnsley einen zweibeinigen autonomen Zustellroboter. Bis zu 15 Kilo schwere Pakete kann dieser zustellen und dabei sogar Treppen überwinden. Das Projekt wird von der britischen Regierung unterstützt.



Foto: Envri

Der britische Paketdienst Evri testet damit erstmals einen autonomen Zustellroboter mit zwei Beinen in Europa. Die Maschine kann nicht nur die eingangs erwähnten Treppen bewältigen, sondern auch unebenes Gelände meistern. Das Pilotprojekt für eine automatisierte Paketzustellung wurde mit dem japanischen Unternehmen Refined Robotics gestartet. Im englischen Barnsley wird seit Ende September ein zweibeiniger Zustellroboter namens „Iris“ im praktischen Einsatz getestet. Nach Angaben des Unternehmens handelt es sich um den ersten Versuch dieser Art in Europa. Der Roboter wurde speziell für die Letzte Meile entwickelt. Anders als herkömmliche Zustellroboter, die sich ausschließlich auf Rädern fortbewegen, verfügt die Maschine über zwei bewegliche Beine mit Rädern an den Füßen. Damit soll sie auch Hindernisse bewältigen können, an denen rein radgebundene Systeme scheitern. Dazu gehören Treppen, Bordsteine und unebene Untergründe. Auch das selbstständige Ein- und Aussteigen aus Lieferfahrzeugen gehört nach Herstellerangaben zu den Fähigkeiten des Roboters.

Die maximale Transportlast beträgt 15 Kilo, die Höchstgeschwindigkeit sechs Kilometer pro Stunde. Das System kann autonom arbeiten oder aus der Ferne überwacht werden. Vorgesehen sind sowohl Zustellungen mit persönlicher Übergabe als auch Lieferungen ohne Anwesenheit des Empfängers. Im Rahmen des Pilotprojekts untersucht Evri, wie sich die Roboter in bestehende Zustellprozesse integrieren lassen. Im Vordergrund steht zunächst die Unterstützung der menschlichen Zusteller. Die Technik soll unter realen Bedingungen in Wohngebieten erprobt werden. Dabei geht es unter anderem um die Zuverlässigkeit der Navigation und mögliche Effizienzgewinne. Marcus Hunter, Chief Technology Officer der Evri Group, betont, dass die Zusteller weiterhin im Mittelpunkt des Geschäftsmodells stünden. Neue Technologien sollten deren Arbeit unterstützen und die betrieblichen Abläufe verbessern.

Für Möbeltransporte noch ungeeignet

Für die Neumöbelzustellung und die Umzugslogistik ist die aktuelle Generation des Roboters aufgrund ihrer begrenzten Tragfähigkeit noch nicht geeignet. Mit maximal 15 Kilogramm Nutzlast lassen sich zwar kleinere Pakete und leichte Einrichtungsgegenstände transportieren, größere Möbelstücke, Haushaltsgeräte oder schwere Umzugskartons überschreiten diese Grenze jedoch häufig deutlich. Hinzu kommen die besonderen Anforderungen beim Transport sperriger Gegenstände, die nicht allein vom Gewicht abhängen.

Insbesondere das Tragen großer Möbelstücke durch enge Treppenhäuser, das Manövrieren durch Türen und die gemeinsame Handhabung schwerer Lasten stellen wesentlich höhere Anforderungen an die Robotik. Auch Montagearbeiten und das Aufstellen von Möbeln gehören bislang nicht zum beschriebenen Einsatzspektrum.

Wie lange der Versuch in Barnsley dauern soll und wann eine Ausweitung auf weitere Zustellgebiete vorgesehen ist, teilt Evri nicht mit.

KI-Kompetenz, die zum Job passt



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



So soll die neue Logistikhalle mit dem angeschlossenen kleineren Bürotrakt rechts aussehen: Spitznagel erhält den Bau schlüsselfertig zur Übergabe Anfang bis Mitte nächsten Jahres (das Bild basiert basiert auf dem Architektenentwurf und wurde von uns mit KI realistischer ausgearbeitet).

Mehr Logistik, mehr Büro:
Röhr-Tochter Spitznagel baut neu

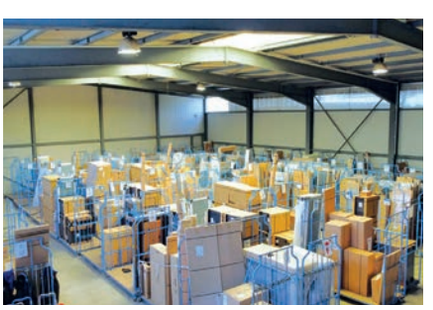
Knapp 20 Jahre nach dem Umzug von Waldshut-Tiengen nach Lauchringen baut sich die Möbelspedition Spitznagel ein neues Logistikheim. Offiziell aus „Platzmangel“. Altgelände und -gebäude stehen bereits für 1,8 Millionen Euro zum Verkauf. Die Stadt will es.

Mit einem symbolischen Spatenstich feierte Spitznagel Ende September den Baustart für sein neues Zuhause: „Der Neubau ist für uns ein bedeutender Meilenstein und eine wichtige Investition in die Zukunft“, erklärt Spitznagel-Geschäftsführer Udo Röhr. „Wir erweitern damit unsere Logistik deutlich, schaffen moderne Arbeitsbedingungen und zusätzliche Büroflächen.“
Bis zum Sommer 2027 entsteht, ebenfalls in Lauchringen, ein etwa 2.870 Quadratmeter großes Gebäude. Circa 2.510 Quadratmeter sind dabei für Lagerung und Logistik vorgesehen. 14 Tore, vier davon mit Überladebrücken, sind für kurze Wege und einen effizienten Warenumschlag zuständig

66 Meter lange Halle mit 14 Toren

Die rund 66 Meter lange Halle fußt auf eingeformten Fundamenten und wird mit Fertigteilstützen, Spannbetonbindern sowie Betonpfetten errichtet. „Graue Sandwichpaneele prägen die Fassade der Halle“, beschreibt der Bauträger Freyler Industriebau die kommende Optik. „Das angeschlossene Bürogebäude setzt mit einer weißen Fassade und anthrazitfarbenen Akzenten einen bewussten Kontrast.“
Auch die Außenanlagen sind auf einen reibungslosen Logistikbetrieb ausgelegt. Lkw- und Containerstellplätze, ein Waschplatz und eine Zufahrtsrampe gehören ebenso zum Konzept wie eine Komplettumfahrung der Halle. Diese sorgt für eine gute Erreichbarkeit des gesamten Geländes. Das Dach







Selten intime Einblicke: Der Makler hat die Bestandsimmobilie von Spitznagel, die nächstes Jahr „weg kann“, im laufenden Betrieb fotografiert...

des Verwaltungsgebäudes wird begrünt und schafft wertvolle ökologische Ausgleichsflächen.
Das Freyler-Industriebau-Team Südbaden realisiert das Projekt schlüsselfertig und koordiniert in den kommenden Monaten sämtliche Gewerke bis zur Übergabe des fertigen Gebäudes.



Ambitioniertes Logistikprojekt: Bereits am 28. September erfolgte der symbolisch wichtige erste Spatenstich für den Neubau der Spedition. Fotos: Schlatter Immobilien (7), Fryer (1), Spitznagel/KI-Retusche

2007 aus Waldshut-Tiengen weggezogen

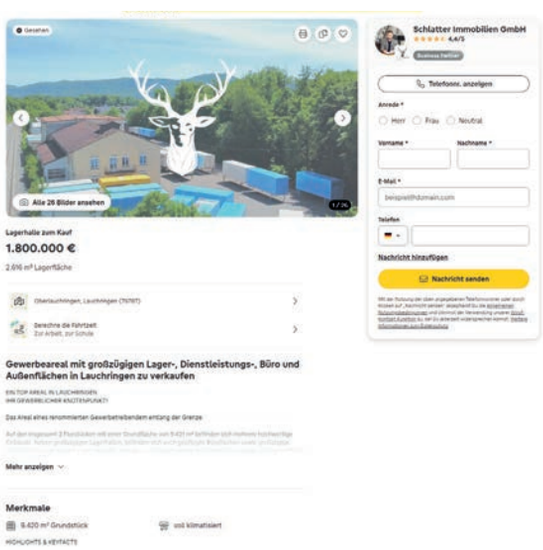
Spitznagel sitzt erst seit 2007 am heutigen Standort in Lauchringen. Zuvor befand sich der Unternehmenssitz in Waldshut-Tiengen.
Die Spedition, 1903 als „Rudolf Spitznagel Möbeltransporte und Reiseunternehmen“ im Landkreis Waldshut gegründet, zählt zu den prägenden Unternehmen der Branche. Der 2007er-Umzug war damals schon eine gewichtige Standorterweiterung, die jetzt noch einmal mit dem Neubau vollzogen wird. Zur Anton-Röhr-Gruppe gehört Spitznagel erst seit März 2015 – zu dem Zeitpunkt hatte sich Spitznagel längst zum modernen Logistikdienstleister entwickelt, behielt auch nach der Übernahme seinen Fokus auf der internationalen Möbellogistik, insbesondere im Verkehr mit der direkt benachbarten Schweiz.



Rudolf Spitznagel war als dritte Generation bis zur Übergabe an Röhr der prägende Kopf dieser Entwicklung.
Rund 65 Mitarbeiter tragen den Spezialisten aktuell, knapp 30 Hängerzüge gehören zum Fuhrpark. Besonders interessant bei dieser Entwicklung: Die Anton-Röhr-Gruppe verfügt mit der Siegmann Swiss Logistik AG bereits seit 2007 über eine eigene Schweizer Gesellschaft. Wie und ob die Röhrs die beiden Speditionen künftig stärker verzahnen wollen, ist offen.

Stadt plant mit 2,5 Millionen Euro

Um den Verkauf der Bestandsimmobilie muss sich Spitznagel aktuell eher weniger sorgen – zwar steht das große Gelände samt aller Hallen und Bürogebäude schon beim Makler, zum Schnäppchenpreis von gerade einmal 1,8 Millionen Euro, doch die Stadt hat bereits ein Auge auf das Gesamtpaket geworfen. Denn im Haushaltsplan von Lauchringen sind bereits 2,5 Millionen Euro für dieses und ein weiteres Filetstück mit hohem Entwicklungspotenzial vorgesehen; laut Zeitungsberichten steht sogar die Entwicklung eines komplett neuen Wohngebietes auf dem in die Natur eingebetteten Gelände auf dem Plan, wobei die 2,5 Millionen Euro nicht als konkrete Kaufpreise für die beiden Gelände ausgewiesen werden.









weswegen nicht nur die professionelle Büro- und Lagerausstattung, sondern auch der Klorollenvorrat (Bild Mitte) zum Hauptdarsteller gerät.

Wenn Umzugsspeditionen ihre Grundstücke verkaufen: Donath Königstein und Fermont Frankfurt

Die Nachfrage nach Logistikflächen in Deutschland hat sich in den vergangenen fünf Jahren erheblich verändert. Nach einem historischen Boom 2021 und 2022 brach der Flächenumsatz 2023 und 2024 deutlich ein. Seit 2025 erholt sich der Markt wieder. In diesem Jahr hat diese Erholung erheblich an Dynamik gewonnen.
Die Entwicklung lässt sich in drei Phasen unterteilen: Die Coronapandemie führte von 2021 bis 2022 zu einem großen Logistikboom und einem erheblichen Ausbau der Logistikkapazitäten. Der Onlinehandel wuchs stark, Lieferketten wurden umorganisiert und Unternehmen bauten zusätzliche Lagerkapazitäten auf. Gleichzeitig waren moderne Logistikflächen in vielen Regionen knapp. Von 2023 bis 2024 erfolgte eine Ernüchterung und Investitionszurückhaltung: Mit der Normalisierung des Onlinehandels ging der zusätzliche Flächenbedarf zurück. Hinzu kamen die schwache deutsche Konjunktur, steigende Finanzierungskosten und die Unsicherheit vieler Unternehmen über ihre wirtschaftliche Entwicklung. Zahlreiche Firmen verschoben deshalb geplante Standortentscheidungen und Erweiterungen. Der Immobilienberater JLL bezeichnete 2024 sogar als das schwächste Jahr des deutschen Logistikflächenmarktes innerhalb eines Jahrzehnts. 2025 zog die Nachfrage wieder, eine Entwicklung, die bis heute anhält. Allerdings ist die Nachfrage regional sehr unterschiedlich verteilt. So werden derzeit stärker wieder größere Flächen angemietet und besonders wächst laut JLL die Nachfrage außerhalb der fünf großen Logistikmetropolen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München: Dort stieg der Flächenumsatz um rund ein Drittel.
Dass alte Umzugs- und Neumöbellogistiker ihr Zuhause aus unterschiedlichen Gründen wechseln, ist eher die Regel als die Ausnahme. Wir blicken auf zwei Fälle der jüngeren zeit: Donath aus Königstein (jetzt Steinbach im Taunus) und Fermont aus Frankfurt (jetzt Hattersheim). Letztlich wichen beiden dem Neubau eines Wohngebietes, allerdings im Fall Donath zu Ungunsten der Spedition. Der Reihe nach.

Fermont Frankfurt

Weil die Stadt Frankfurt Fermont keine geeigneten Ersatzflächen anbieten konnte, zog das Traditionsunternehmen im November 2021 nach Hattersheim. Geschäftsführerin Susanne Freifrau von Verschuer kritisiert seither die Frankfurter Gewerbeflächenpolitik, schließlich war ihr Betrieb 128 Jahre lang in Frankfurt zu Hause. Das 1893 gegründete Familienunternehmen musste zwangsweise seinen Sitz verlegen und zwar nicht, weil die Geschäftsführung den Standort Frankfurt grundsätzlich aufgeben wollte, sondern weil das bisherige Betriebsgelände einer Wohnbebauung weichen musste und sich innerhalb der Stadt keine geeignete Alternative fand. Rund 60 Jahre lang hatte Fermont seinen Standort im Stadtteil Bockenheim. Das etwa 10.800 Quadratmeter große Grundstück bot Platz für die Lager- und Transportaktivitäten des Unternehmens. Doch das Areal geriet zunehmend in den Fokus der Frankfurter Stadtentwicklung.
Bereits ab 2003 beschäftigte sich die Stadtplanung mit einer Umgestaltung des Gebiets. Im Dezember 2017 verkaufte die Eigentümerfamilie das Fermont-Grundstück an die Nassauische Heimstätte und Instone Real Estate Development. Im Februar 2018 wurde der Erwerb öffentlich bekannt gegeben. Auf dem gesamten Entwicklungsgebiet waren zeitweise rund 2.500 Wohnungen vorgesehen.

Donath Königstein

Anders lag der Fall bei Donath aus Königstein, allerdings mit der Besonderheit, dass beide Fälle zeitlich genau zusammenfallen: Die Spedition, in Königstein heißt es immer noch „das frühere Donath-Gelände“, verkaufte ihr rund 7.500 Quadratmeter großes Gelände im Stadtteil Schneidhain im November 2021 als Gewerbegrundstück an einen Projektentwickler. Zum Verkaufszeitpunkt war es als reines Gewerbegebiet ausgewiesen. Anschließend wurde ein neues Planverfahren eingeleitet, das Wohnbebauung ermöglichte; nur 28 Monate später änderte der Stadrat seine Meinung und im März 2024 wurde schließlich der entsprechende Bebauungsplan als Satzung beschlossen. Die Stadt sperrte sich also nur eine extrem kurze Zeit gegen die Erlaubnis für das Wohnbaurecht. Donath hätte vermutlich einen deutlich höheren Kaufpreis für sein riesiges Gelände erzielen können mit dieser Änderung im Bebauungsplan, weil Wohnbauland in der Regel einen erheblich höheren Grundstückswert als reine Gewerbefläche hat.
Donath verließ sein Gelände ohne Zwang wie Fermont, die Spedition wählte bewusst den Weg einer erheblichen Verkleinerung, als es in die wenig mondäne Pendlerstadt Steinbach zog; Königstein ist einer der Gemeinden in Deutschland mit der höchsten Dichte an Einkommensmillionären und seit rund 90 Jahren eine Kurstadt; Attribute, die das graue Steinbach wenig aufweisen kann, jedoch fokussiert sich Donath auch seit dem Umzug verstärkt auf seine Relocationtätigkeiten, wofür zwangsläufig kleinere Hallen und weniger eigene Fahrzeuge vonnöten sind.

Foto: Google Street View



Ein markanter Anblick: Noch im Dezember 2022 war das ehemalige Donathgelände in Königstein in der Google Street View so hestückt.



Foto: istock/Kerkes, Aroundhome

Arbeitskosten steigen mehr als Material

Das Vertriebsportal Aroundhome hat die Preisentwicklung von Handwerksleistungen und Materialkosten innerhalb der vergangenen fünf Jahre analysiert. Das Ergebnis: Handwerkerkosten sind im Schnitt um 36 % gestiegen, also rund 1,5-mal stärker als die Materialkosten (24,3 %).

Der Faktor Arbeit hat die Rohstoffe damit als größten Preistreiber im Handwerk abgelöst. Das zeigt eine aktuelle Untersuchung von Aroundhome, der unabhängigen Vermittlungsplattform von Fachfirmen für Hausprojekte (aroundhome.de). Analysiert wurden dafür die vom Statistischen Bundesamt (Destatis) veröffentlichten Preisindizes für Bauleistungen am Bauwerk sowie die Erzeugerpreisindizes gewerblicher Produkte (Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken).

Mit einem Zuwachs von durchschnittlich 81,7 % müssen Hausbesitzer vor allem bei Dämm- und Brandschutzarbeiten an technischen Anlagen wesentlich mehr zahlen als noch vor fünf Jahren. Mit weitem Abstand folgen Gebäudeautomation (49,1 %), Beschlagarbeiten (44,1 %), Verglasungsarbeiten (42,6 %), Dachdeckungsarbeiten (40,9 %) sowie Tischler- (40,4 %), Ausbau- (39,0 %) und Klempnerarbeiten (38,9 %).

Auch die Kosten für Estricharbeiten (36,5 %), Trockenbauarbeiten (35,9 %), Rollladenarbeiten (35,7 %), Metallbauarbeiten (35,4 %), Betonwerksteinarbeiten (35,3 %), Erdarbeiten (34,6 %), Abdichtungsarbeiten (32,8 %), Maler- und Lackierarbeiten (31,0 %) und Naturwerksteinarbeiten (30,8 %) sind in den vergangenen fünf Jahren merklich gestiegen.

Demgegenüber verzeichnen Gerüstarbeiten mit einem Anstieg von 20,6 % den geringsten Preiszuwachs unter allen untersuchten Handwerksarbeiten. Auch Zimmer- und Holzbauarbeiten (22,4 %), Maurerarbeiten (22,6 %) sowie Stahlbauarbeiten (23,8 %) und Betonarbeiten (24,1 %) haben eine vergleichsweise stabile Preisentwicklung durchgemacht.

So stiegen die Preise für einzelne Rohstoffe

Der Spitzenreiter unter allen untersuchten Kostengruppen ist die Energieversorgung mit einem Zuwachs von 56,2 %, gefolgt von Kohle (42,6 %) auf Platz zwei – beide Werte werden als eigenständige Stufen der Wertschöpfungskette erhoben und bilden keine Teilmengen voneinander. Es folgen Steine und Erden, sonstige Bergbauerzeugnisse (41,9%) sowie Glas und -waren, Keramik, Steine und Erden (32,4 %). Auch Erdöl und Erdgas (28,7 %), Wasser und Dienstleistungen der Wasserversorgung (21,8 %), Metallerzeugnisse (21,1 %) und elektrische Ausrüstungen (20,5 %) verzeichnen hohe Preisanstiege.

Zudem fallen die Preisentwicklungen bei Holz (13,3 %), Gummi- und Kunststoffwaren (13,6 %) sowie Kokerei- und Mineralölerzeugnissen (14,1 %), Metallen (14,3 %) und chemischen Erzeugnissen (19,8 %) relativ moderat aus.

MoviNeo Go: die mobile Umzugs-software



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

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

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

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

MoviNeo
die Umzugssoftware

„Der Preis muss klar sein: Keine dynamische Preisgestaltung“

Selber-Lagern verzichtet bewusst, seine Preise fortlaufend an Nachfrage, Auslastung oder vermutete Zahlungsbereitschaft anzupassen: „Wir wollen nicht herausfinden, wie viel ein Kunde gerade noch zu zahlen bereit ist“, so Geschäftsführer Martin Markowski.



Foto: KI-generiert

Unter „Revenue Management“ versteht man im Geschäftsleben, dass der Preis für ein Produkt, den Verbraucher heute sieht, muss nicht der Preis sein, den sie eine Stunde später zahlen: Dynamische Preisgestaltungen gehören längst zum Alltag vieler Branchen: Fluggesellschaften passen Tarife laufend an die Nachfrage und den Buchungszeitpunkt an, und auch am Kraftstoffmarkt schwanken die Preise stark.Verbraucher erleben das oft als das Gegenteil von Preistransparenz: Wer zur falschen Zeit kauft, zahlt mehr.

Dieser Trend erreicht zunehmend auch die Selfstorage-Branche. Auffällig ist dabei ein scheinbarer Widerspruch: Eine größere Lagerbox kann dann deutlich günstiger sein als eine kleinere Box. Das bleibt natürlich nicht auf Dauer so, das heißt, nach wenigen Monaten steigt der Preis auf den eigentlichen Preis an.

Besonders problematisch wird es für Kunden, wenn der Preis bereits kurz nach dem Einzug steigt. Ein Wechsel ist dann aufwändig: Das gesamte Lager muss geräumt, transportiert und andernorts neu eingelagert werden.

„Wollen nicht am Wechselaufwand verdienen“

„In Erfahrungsberichten von Selfstorage-Kunden finden sich Beispiele für erhebliche Erhöhungen innerhalb kurzer Zeit; teilweise von 50 auf 90 Euro, also um 80 %, oder sogar von 253 auf 489 Euro, also um 93 %, monatlich“, erklärt Martin Markowski, Geschäftsführer von Kontor 220, dem Betreiber der Marke Selber-Lagern. „Diese Einzelfälle sind nicht repräsentativ, verdeutlichen aber das Grundproblem: Wer einmal eingelagert hat, tut sich oft schwer, zu wechseln.“

Genau hier setzt Selber-Lagern einen Gegenpunkt: Das Unternehmen verzichtet auf ein Modell, bei dem der Preis fortlaufend an die Nachfrage, die Auslastung oder die vermutete Zahlungsbereitschaft angepasst wird: „Wir wollen nicht herausfinden, wie viel ein Kunde gerade noch zu zahlen bereit ist. Wir wollen einen Preis anbieten, den unsere Kunden nachvollziehen und mit dem sie kalkulieren können“, so Markowski. Bei seinen sechs Selfstorages gelte das feste Prinzip, dass der Preis vor der Buchung fix sei und die Größe des Lagerraums nachvollziehbar bepreist werde: „Es gibt kein Bestreben, den maximal möglichen Preis aus einem Kunden herauszuholen. Für Selber-Lagern lautet die Frage nicht ‚Wie viel können wir von diesem Kunden verlangen?‘, sondern ‚Was ist ein fairer Preis für die angebotene Lagerleistung?‘ Das mag aus kurzfristiger Ertragssicht weniger aggressiv wirken, langfristig setzt das Unternehmen jedoch auf Vertrauen und eine Kundenbeziehung, in der beide Seiten wissen, worauf sie sich einlassen.“

Über Selber-Lagern

Selber-lagern.de gibt es seit über 20 Jahren. Die Kette bietet an sechs Standorten in der Hansestadt, in Eimsbüttel, Barmbek und Wandsbek,rund 1.800 Lagerräume und Lagercontainer von 1 bis 50 Quadratmetern für Privatpersonen und Unternehmen sowie Büro- und Firmenadressen an.

Europas erster Preisindex
für grenzüberschreitende Umzüge

Flyto Relocation hat erstmals einen europäischen Umzugspreisindex veröffentlicht. Die Auswertung zeigt erhebliche Preisunterschiede je nach Entfernung, Volumen und Zielland. Besonders teuer sind Umzüge von und nach Großbritannien.

Der finnische Umzugsdienstleister Flyto Relocation hat für seinen „European Moving Price Index 2026“ insgesamt 7.754 eigene Angebote ausgewertet, die zwischen dem 1. Januar und dem 16. September dieses Jahres erstellt wurden. Sie verteilen sich auf 1.211 internationale Umzugsrelationen.

Für einen Umzug mit einem Volumen zwischen 20 und 30 Kubikmetern und einer Transportentfernung von 1.500 bis 2.500 Kilometern ermittelte das Unternehmen einen Medianpreis von 6.279 Euro netto. Bei einer Entfernung von weniger als 800 Kilometern lag der entsprechende Wert bei 3.205 Euro. Für Transporte über mehr als 2.500 Kilometer stieg er auf 10.347 Euro. In dieser Entfernungskategorie sind allerdings auch Umzüge enthalten, die einen Seetransport oder eine Zollabfertigung erfordern.

Deutschland–Spanien für knapp 5.800 Euro

Zu den untersuchten Relationen gehört die Verbindung zwischen Deutschland und Spanien. Für Umzüge mit einem Volumen zwischen 20 und 30 Kubikmetern ermittelte Flyto hier einen Medianpreis von 5.797 Euro netto. Bei kleineren Transporten zwischen 10 und 20 Kubikmetern waren es 3.510 Euro. Für größere Umzüge zwischen 30 und 50 Kubikmetern wurden 7.007 Euro angeboten.

Vergleichbare Transporte von den Niederlanden nach Spanien kosteten bei einem Volumen zwischen 20 und 30 Kubikmetern 5.690 Euro. Für die Relation Belgien–Spanien lag der Wert bei 5.632 Euro. Auf der Strecke Deutschland–Italien wurden für dieselbe Volumenklasse 4.743 Euro ermittelt.

Die angegebenen Preise umfassen grundsätzlich das Beladen, den Transport und die Entladung am Zielort. Zusatzleistungen wie eine Einlagerung oder nachträglich vereinbarte Leistungen sind nicht berücksichtigt.

Besonders auffällig sind die Preisunterschiede zwischen innereuropäischen Transporten auf dem Festland und Umzügen mit britischem Start- oder Zielort: Bei einer Entfernung zwischen 800 und 1.500 Kilometern kostete ein Umzug mit 10 bis 20 Kubikmetern Ladevolumen auf einer britischen Relation im Median 4.653 Euro.

Bei vergleichbaren Transporten auf dem europäischen Festland waren es lediglich 3.124 Euro, ein Preisunterschied von 49 %. Bei einem Volumen zwischen 20 und 30 Kubikmetern betrug der Aufschlag in dieser Entfernungskategorie sogar 51 %. Mit zunehmendem Ladevolumen verringerte sich die Differenz. Flyto führt die höheren Preise insbesondere auf die erforderliche Zollabfertigung sowie zusätzliche Kosten für Fährverbindungen oder den Eurotunnel zurück.

Neben den Angebotspreisen untersuchte Flyto auch die Zeiten zwischen Anfrage und Umzugstermin. Im Median betrugen diese 56 Tage. Bei Transporten unter zehn Kubikmetern lagen zwischen Anfrage und geplantem Umzug im Median 45 Tage. Bei Umzügen zwischen 20 und 30 Kubikmetern waren es 65 Tage. Kunden mit einem Transportvolumen von mindestens 30 Kubikmetern planten ihren Umzug im Median 71 Tage im Voraus. 11 % der Anfragen betrafen Umzüge, die innerhalb von zwei Wochen stattfinden sollten, weitere 17 % einen Zeitraum von zwei bis vier Wochen. Rund 30 % der Kunden fragten mehr als drei Monate vor dem geplanten Umzug an. Kunden aus Belgien planten mit einem Median von 73 Tagen besonders frühzeitig, bei finnischen Kunden waren es 35 Tage.

Spannend ist der Blick auf die Servicepakete, denn hohe 79 % der Umzüge entfielen auf das Standardangebot, während nur 17 % der Kunden die Premiumvariante wählten, die auch Verpackungsleistungen umfasst.



Foto: KI-generiert

Henk rutscht in Insolvenz
Umstrukturierung in Eigenverwaltung

Umzugs- und Speziallogistiker Henk International hat den schweren Gang zum Amtsgericht antreten und Insolvenz anmelden müssen. Maurice und Ludwig Henk wollen einen Tunraround in Eigenverwaltung schaffen.



Ist zuversichtlich, dass der Turnaround gelingt: Geschäftsführer Maurice Henk. Das Bild entstand 2023 bei einem Promovers-Audit, zwei Personen wurden aus diesem Foto retuschiert.

Es ist einer der bekanntesten Namen im deutschen Umzugsgeschäft und die Meldung schlug mit entsprechender Wucht ein: Henk International befindet sich seit dem 16. Oktober in der Insolvenz in vorläufiger Eigenverwaltung. Der Fachbetrieb von Ludwig und Maurice Henk will sich in den kommenden Wochen „wirtschaftlich und organisatorisch neu aufstellen und seine Wettbewerbsfähigkeit langfristig sichern". Ein Düsseldorfer Rechtsanwalt begleitet das Vater-Sohn-Gespann bei seiner schweren Aufgabe.

Henk gibt mehrere Gründe für die schwere wirtschaftliche Schieflage an: Vor allem die strukturellen Veränderungen der Arbeitswelt und eine rückläufige Nachfrage nach Büro- und Objektumzügen sowie Homeoffice-Angebote und flexible Arbeitsplatzkonzepte hätten den Bedarf an Büroflächen und Standortverlagerungen deutlich reduziert. Hinzu käme eine „anhaltende Schwäche des Immobilienmarktes: Weil weniger neue Bürogebäude entstehen und viele Immobilienprojekte verschoben werden, finden auch weniger Standortwechsel und Firmenumzüge statt."

„Kostenstruktur passt nicht zu Umsatzvolumen"

Gleichzeitig hätten die gestiegenen Energie- und Kraftstoffkosten für den Fuhrpark sowie ein verschärfter Preiswettbewerb die Ertragslage des Familienunternehmens erheblich beeinträchtigt: „Die bestehenden Kostenstrukturen entsprechen daher nicht mehr dem veränderten Markt- und Umsatzvolumen." Das Geschäftsführerduo will sein Unternehmen mit einer „konsequenten Neuausrichtung wieder auf eine wirtschaftlich stabile Grundlage stellen".

Agentur für Arbeit zahlt Insolvenzgeld

Henk hatte seine rund 70 Mitarbeiter im Rahmen einer Mitarbeiterversammlung über den Antrag auf Eigenverwaltung und die nächsten Schritte des Sanierungsverfahrens informiert. Die Löhne und Gehälter für den Zeitraum von Oktober bis Dezember zahlt die Bundesagentur für Arbeit über das Insolvenzgeld aus.

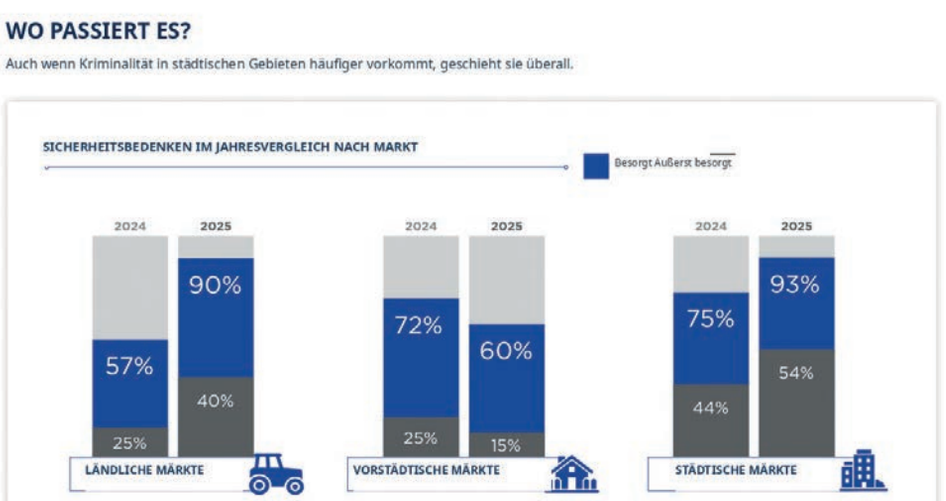
Henk will alle „wirtschaftlichen und organisatorischen Strukturen eingehend überprüfen und die notwendigen Restrukturierungsmaßnahmen konkretisieren. Im Mittelpunkt stehen die Anpassung der Kostenstrukturen an das veränderte Geschäftsvolumen sowie die nachhaltige Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit." Das Ziel sei, das Unternehmen wieder profitabel aufzustellen, die Marktposition zu sichern und eine langfristige Perspektive für den Geschäftsbetrieb und Arbeitsplätze zu schaffen.

Übrigens: Eine sehr ausführliche Pressemitteilung zur Insolvenz von Henk International aus Düsseldorf trudelte bereits am Tag der Insolvenzmeldung in der Redaktion ein, am späten Freitagmittag. „Henk International stellt sich über Eigenverwaltung neu auf" ist sie betitelt und sie schafft es, das Wort „Insolvenz" in mehreren tausend Zeichen Text vollständig zu vermeiden.

Lukrative Lager:
Selfstorage-Betreiber fürchten Diebe

Laut einer Umfrage von Modern Storage Media wächst unter Selfstorage-Betreibern die Sorge vor Einbrüchen und Diebstählen. Auffällig sei die Entwicklung in ländlichen Regionen, während sich die Sicherheitslage in Vorstädten in der Wahrnehmung verbesserte.

Einbrüche und Diebstähle gehören zu den größten Sicherheitsrisiken für Selfstorage-Anlagen: Laut der Umfrage machen sich inzwischen 92 % der befragten Eigentümer und Betreiber Sorgen über entsprechende Vorfälle*. Im Vorjahr waren es noch 85 %. Auch die möglichen Auswirkungen auf den Ruf des Unternehmens werden zunehmend kritisch gesehen: 89 % befürchten Imageschäden durch Einbrüche und Diebstähle, gegenüber 81 % im Jahr 2024.
Dass diese Befürchtungen nicht ganz unbegründet sind, zeigen die Erfahrungen der Betreiber: Bereits 60 % der Befragten hatten mit wiederholten Einbrüchen zu tun. Ein Jahr zuvor lag dieser Anteil bei 57 %.
Dabei beschränken sich die Folgen keineswegs auf den unmittelbaren Sachschaden: Nach einem Einbruch müssen Mitarbeiter auf Beschwerden von Mietern reagieren, Reparaturen organisieren und Betriebsstörungen bewältigen. Wiederholte Vorfälle erhöhen den Verwaltungsaufwand und können das Vertrauen der Kunden nachhaltig beeinträchtigen.



„Angst essen Seele auf": Die MSM-Umfrage fragte rund 100 Betreiber in Europa nach deren Befürchtungen in Sachen Kriminalität und nicht nach echten Einbrüchen und Diebstählen.

Ländliche Standorte zunehmend betroffen

Besonders deutlich zeigt sich die Entwicklung bei der regionalen Betrachtung: In ländlichen Märkten stieg der Anteil der Betreiber, die sich besorgt oder äußerst besorgt über die Sicherheitslage äußern, von 57 auf 90 %. Auch in städtischen Märkten nahm dieser Wert erheblich zu: von 75 auf 93 %. Lediglich in vorstädtischen Märkten ging der Anteil zurück, von 72 auf 60 %. Die Ergebnisse der Umfrage verdeutlichen, dass Sicherheitsprobleme längst kein ausschließlich städtisches Phänomen mehr sind. Allerdings handelt es sich bei diesen Zahlen um die Einschätzung der Betreiber und nicht um eine statistische Erfassung tatsächlicher Straftaten.

Klassische Sicherheitstechnik dominiert

Bei den Sicherheitsmaßnahmen setzen die Betreiber weiterhin vor allem auf bewährte Technik: Überwachungskameras kommen bei 99 % der Befragten zum Einsatz, im Vorjahr waren es 92 %. Auch elektronische Tastaturen zur Zutrittskontrolle sind weitverbreitet: Ihr Anteil stieg innerhalb eines Jahres von 71 auf 80 %.
Trotz dieser hohen technischen Ausstattung bleibt die Bedrohung bestehen. Drei Viertel der befragten Standorte melden jährlich mindestens ebenso viele Einbrüche wie im Vorjahr. Die zunehmende Verbreitung klassischer Sicherheitssysteme geht demnach nicht zwangsläufig mit einer entsprechenden Verringerung der Einbruchszahlen einher.

***Gefragt wurde nach dem Jahr 2025.**

Grafiken: Janus



Rückwärtsklug:
Übers Besserwissen und Fehlermachen

„Rückwärtsklug“ hat unser Kolumnist Frank Breitschwerdt seinen aktuellen Beitrag betitelt und gleich die Erklärung mitgeliefert, was er damit meint: „Warum wir gestern alles besser wissen und heute trotzdem Fehler machen.“

Es ist schon erstaunlich, wie lange man sich über einen Fehler ärgern kann. Manche Entscheidungen liegen zwanzig oder dreißig Jahre zurück. Die Folgen sind längst überstanden, die Beteiligten möglicherweise schon in Rente. Und trotzdem genügt manchmal ein beiläufiger Gedanke, um sich wieder darüber aufzuregen. Warum habe ich damals bloß diesen einen Auftrag angenommen? Weshalb habe ich diesem bestimmten Menschen vertraut? Warum musste ich dieses bestimmte Teil unbedingt kaufen?
Was mich daran besonders wundert: Unsere Erfolge beschäftigen uns selten mit derselben Hartnäckigkeit. Die vielen richtigen Entscheidungen, die guten Geschäfte, die glücklichen Zufälle? Abgehakt. Gehören zur Vergangenheit. Aber der eine Fehler von damals? Der bekommt offenbar lebenslanges Aufenthaltsrecht in unserem Kopf.
Psychologen kennen das Phänomen, dass negative Erfahrungen häufig mehr Aufmerksamkeit bekommen als positive. Das ist durchaus sinnvoll. Wer sich merkt, welche Situation gefährlich oder unangenehm war, kann sie beim nächsten Mal vermeiden. Nur ist unser Gedächtnis kein neutrales Archiv.
Erinnerungen sind keine Videoaufzeichnungen, die wir unverändert wieder abspielen. Wir rekonstruieren sie. Gemeinerweise fließen unsere heutigen Erfahrungen, Überzeugungen und Gefühle aber in diese nachträgliche Bewertung mit ein. Mit anderen Worten: Wir erinnern uns nicht unbedingt daran, wie etwas wirklich war, sondern daran, wie wir es heute verstehen. Das ist im Privatleben manchmal ärgerlich. Für Unternehmer kann es allerdings ziemlich folgenreich sein.

Im Club der Rückwärtsklugen

Kennen Sie diese Gespräche unter Unternehmern? Irgendwann steht man gemeinsam am Grill, das zweite Bier ist geöffnet und die Geschichten beginnen. Der eine erzählt von einer Investition, die er besser nicht getätigt hätte. Der nächste von einem Auftrag, den er damals abgelehnt hat und der sich später als Riesenchance entpuppte. Und natürlich gibt es immer jemanden, der schon vor zehn Jahren genau wusste, wie sich eine bestimmte Entwicklung fortsetzen würde. Komisch nur, dass er damals niemandem davon erzählt hat. Ich mag solche Gespräche. Sie sind unterhaltsam und manchmal ausgesprochen lehrreich. Und natürlich könnte ich selbst einiges beitragen. Über echte Fehlentscheidungen, verpasste Chancen und Momente, in denen ich mich rückblickend frage, was mich denn da geritten hat.
Was mir bei diesen Gesprächen allerdings immer wieder auffällt: Wir beurteilen unsere damaligen Entscheidungen mit dem Wissen von heute. Ich nenne das immer rückwärtsklug.

Erfolg ist kein Beweis für Klugheit

Nehmen wir einmal an, Sie hätten vor einigen Jahren überlegt, eine zusätzliche Niederlassung zu eröffnen. Die Nachfrage sah vielversprechend aus. Die Finanzierung war machbar. Sie hatten einen geeigneten Mitarbeiter für die Leitung. Also haben Sie investiert. Dann kam eine wirtschaftliche Krise, wichtige Kunden sprangen ab und die Niederlassung wurde zum Verlustgeschäft. War die Entscheidung falsch?
Vielleicht. Vielleicht aber auch nicht. Wenn Sie damals alle verfügbaren Informationen sorgfältig geprüft und die Risiken vernünftig abgewogen haben, kann es durchaus eine gute Entscheidung gewesen sein. Mit einem schlechten Ergebnis. Oder es passiert etwas völlig Unerwartetes außerhalb unseres Einflussbereichs. Stichwort Corona.
Umgekehrt hätte jemand völlig unvorbereitet eine Niederlassung eröffnen können, zufällig den richtigen Zeitpunkt erwischt und damit viel Geld verdient. Würden wir ihn heute als genialen Unternehmer feiern? Vermutlich. Dabei war seine Entscheidung möglicherweise erheblich schlechter als Ihre.
In der Psychologie nennt man diese Verzerrung Outcome Bias. Wir bewerten die Qualität einer Entscheidung anhand ihres Ergebnisses, obwohl wir eigentlich beurteilen müssten, wie vernünftig sie zum Zeitpunkt der Entscheidung war. Das ist ein gewaltiger Unterschied. Ein gutes Ergebnis beweist noch keine gute Entscheidung. Und ein schlechtes Ergebnis noch lange keine schlechte.
Gerade Unternehmer sollten sich das gelegentlich vor Augen führen. Schließlich besteht unser Beruf zu einem erheblichen Teil darin, Entscheidungen unter Unsicherheit zu treffen. Wer immer erst dann entscheiden möchte, wenn er den Ausgang



Fotos: KI-generiert

kennt, wird vermutlich nicht besonders viel unternehmen. Natürlich können wir aus vergangenen Fehlern lernen. Dafür müssen wir allerdings unterscheiden, ob unsere damalige Überlegung schlecht war oder ob lediglich etwas anders gekommen ist als erwartet. Sonst ziehen wir möglicherweise die falschen Lehren.

Wer einmal mit einer Investition gescheitert ist, investiert vielleicht nie wieder. Wer einem Mitarbeiter zu viel Verantwortung gegeben hat und enttäuscht wurde, kontrolliert künftig alles selbst. Wer mit einer neuen Dienstleistung keinen Erfolg hatte, lässt künftig lieber die Finger von neuen Ideen. Das fühlt sich nach Erfahrung an. Manchmal ist es aber einfach nur Angst, die inzwischen eine überzeugende Begründung gefunden hat.

Und während wir uns ausführlich mit unseren alten Fehlentscheidungen beschäftigen, übersehen wir womöglich die wirklich interessanten: die, die wir gerade treffen. Oder genauer: die wir nicht treffen.

Denn auch das ist eine unternehmerische Entscheidung. Eine überfällige Veränderung aufzuschieben, einen schlechten Prozess weiterlaufen zu lassen oder eine Chance nicht zu prüfen, weil das Tagesgeschäft gerade wichtiger erscheint. Nur merkt man solche Fehler selten sofort. Sie verursachen keinen großen Knall, keine spektakuläre Pleite und keine Geschichte für den nächsten Grillabend. Sie kosten jeden Tag ein bisschen Zeit, Geld oder Zukunft. Und irgendwann, fünf Jahre später, stehen wir wieder am Grill und erklären, warum wir eigentlich schon damals hätten handeln müssen. Rückwärtsklug eben.

Können wir auch vorwärtsklug?

Die Vergangenheit können wir nicht verändern. Die Zukunft kennen wir nicht. Bleibt also die Gegenwart. Das klingt jetzt ein bisschen buddhistisch. Lebe im Jetzt und so. Keine Sorge. Ich werde Ihnen weder Meditation noch Räucherstäbchen empfehlen. Mir geht es um etwas Handfesteres.

Wir können nicht verhindern, dass Entscheidungen scheitern. Aber wir können versuchen, sie besser zu treffen. Indem wir unsere Annahmen hinterfragen, Gegenargumente zulassen und uns bewusst machen, was wir heute noch nicht wissen. Vor allem sollten wir uns gelegentlich fragen, welche unserer heutigen Überzeugungen sich in einigen Jahren als falsch herausstellen könnten. Das ist unangenehm. Denn rückwärtsklug zu sein ist einfach. Man kennt schließlich das Ergebnis. Vorwärtsklug zu sein verlangt dagegen, die Möglichkeit des eigenen Irrtums ernst zu nehmen.

Es gibt eine interessante Methode, um genau das zu üben. Sie nennt sich Pre-Mortem. Dabei stellen Sie sich vor, eine geplante Entscheidung sei bereits gescheitert. Anschließend suchen Sie nach den möglichen Ursachen. Sie betrachten Ihre Zukunft also gewissermaßen rückwärts.

Und dafür haben wir inzwischen einen ziemlich praktischen Helfer: künstliche Intelligenz. Nehmen Sie eine Entscheidung, die in Ihrem Unternehmen gerade ansteht. Vielleicht die Anschaffung eines neuen Fahrzeugs, die Eröffnung eines Standorts oder die Einführung einer zusätzlichen Dienstleistung. Beschreiben Sie einer KI Ihr Vorhaben, die Ziele und die wichtigsten Rahmenbedingungen. Und dann geben Sie ihr einen ungewöhnlichen Auftrag: „Stell dir vor, wir schreiben das Jahr 2031. Mein Vorhaben ist vollständig gescheitert. Erkläre mir, welche Fehler ich 2026 gemacht habe, welche Risiken ich übersehen habe und welche Warnzeichen schon damals erkennbar waren. Sei kritisch und widersprich meinen Annahmen.“

Die KI wird Ihnen vermutlich einige unangenehme Fragen stellen und mögliche Schwachstellen aufzeigen, die Sie bisher nicht bedacht haben. Natürlich kennt auch sie die Zukunft nicht. Und nicht jede ihrer Antworten wird richtig sein. Aber sie kann helfen, die eigene Begeisterung für eine Idee einmal aus einer anderen Perspektive zu betrachten.

Prüfen Sie die drei plausibelsten Risiken und überlegen Sie, was Sie heute dagegen unternehmen können. Vielleicht ändern Sie Ihre Entscheidung. Vielleicht wird sie dadurch aber auch einfach besser. Und wenn wir uns 2031 auf einer Branchenveranstaltung treffen, haben wir hoffentlich ein paar gute Geschichten zu erzählen. Ich bringe meine alten jedenfalls mit. Die werden mit jedem Jahr besser. Zumindest in meiner Erinnerung.

Herzlichst, Ihr





Foto: Breitschwerdt/KI-generiert

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

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

12/2026

21.11.2026

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

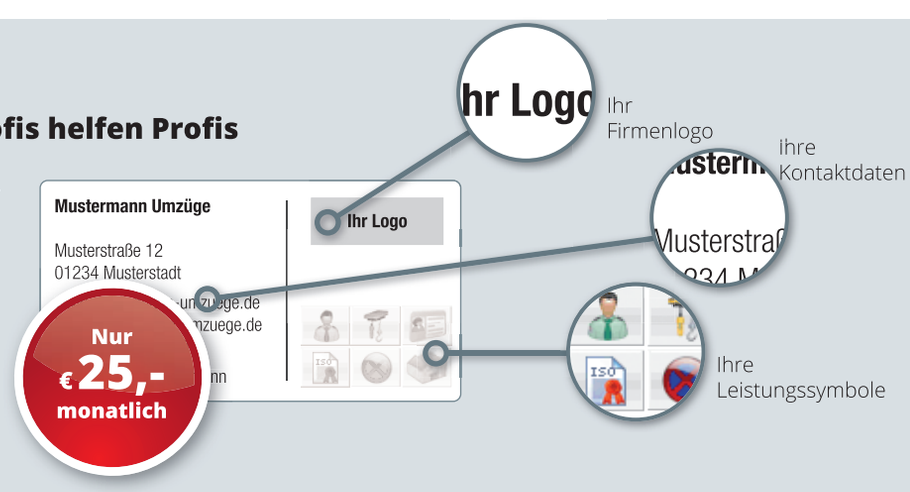
- Umzüge nach & fern
- Möbel- & Aktenlager
- Kücheninstallationen

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

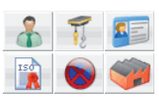


Profis

PLZ 50000 – 59999

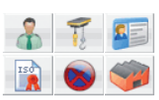
UMZÜGE MALLMANN

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

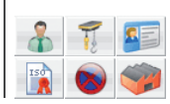
Kolbstr. 12
70180 Stuttgart
info@spedifly.de
Tel.: +49 711 16 12 42 21



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

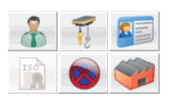
Elly-Staegmeyr-Straße 14
80999 München
www.klaviertransporte-hoermann.de
info@klaviertransporte-hoermann.de
Tel.: +49 89-57 23 65



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

„Ihr Möbelwagen brennt!“ „Ach wirklich?“ Rechtsstreit im Jahr 1906



Fotos: KI-generiert

Es gibt Situationen im Leben eines Möbelspediteurs, in denen schnelles Handeln angebracht ist. Beispielsweise, wenn ein Mitarbeiter feststellt, dass der Möbelwagen brennt. Noch besser wäre es natürlich, wenn er das Feuer bemerkt, bevor ihn andere Verkehrsteilnehmer darauf aufmerksam machen müssen. Dass diese Erkenntnis keineswegs selbstverständlich ist, beweist ein bemerkenswerter Rechtsstreit aus dem amerikanischen St. Louis.

Wir schreiben den 31. März 1906. Ein gewisser Needham C. Collier möchte umziehen, innerhalb der Stadt über eine Strecke von gerade einmal drei Kilometern. Ein Auftrag, der sich mit zwei Möbelwagen bequem erledigen lassen sollte.

Collier beauftragt die Langan & Taylor Storage & Moving Company, ein örtliches Unternehmen, das sich auf Möbeltransporte und Einlagerungen spezialisiert hat. Ein Vertreter der Spedition besichtigt den Hausrat und vereinbart einen Preis zwischen 18 und 20 Dollar. Dafür soll der gesamte Haushalt transportiert werden.

Am Umzugstag erscheinen die Möbelpacker, laden das Inventar auf zwei große Möbelwagen und machen sich auf den Weg. Collier selbst fährt mit der Straßenbahn zur neuen Wohnung, um dort die Ankunft seiner Möbel abzuwarten. So weit, so gewöhnlich.

Doch während einer der Möbelwagen durch St. Louis rollt, bemerkt der Fahrer einer vorbeifahrenden Straßenbahn, dass es in dem Transportfahrzeug brennt. Er macht den Kutscher darauf aufmerksam. Doch wie später vor Gericht festgestellt wird, schenkt der Kutscher dieser Warnung keine Beachtung. Erst einige Zeit später schaut er sich um und entdeckt selbst die Flammen. Da hat das Feuer allerdings bereits eine solche Ausdehnung erreicht, dass es sich nicht mehr rechtzeitig unter Kontrolle bringen lässt und ein Teil des Hausrats verloren geht oder beschädigt wird.

Collier und seine Frau erstellen eine Liste der Verluste. Sie kommen auf einen Schaden von 410,25 Dollar. Das ist mehr als das Zwanzigfache des vereinbarten Umzugspreises. Es kommt zum Prozess. Vor Gericht betont Langan & Taylor, dass man ausschließlich moderne, technisch fortschrittliche Möbelwagen eingesetzt habe. Auch die Mitarbeiter seien erfahren und mit dem Transport von Möbeln bestens vertraut gewesen. Sämtliche Gegenstände seien sorgfältig verladen worden. Das Unternehmen habe alle üblichen Vorsichtsmaßnahmen getroffen. Für den Brand könne man nichts.

Mehr noch: Das Feuer sei durch Umstände entstanden, die außerhalb des eigenen Einflussbereichs gelegen hätten. Man habe ein solches Ereignis weder vorhersehen noch verhindern können.

In einem früheren Verfahren bringt die Spedition sogar eine recht originelle Erklärung ins Spiel: Collier habe angeblich einen Ofen verladen lassen, in dem sich noch glühende Kohlen befunden hätten. Durch die Erschütterungen während der Fahrt seien diese herausgefallen und hätten die Möbel entzündet. Bemerkenswert dabei: Selbst im Jahr 1906 dürfte das Verladen eines noch glühenden Ofens nicht unbedingt zu den anerkannten Methoden der Möbelverpackung gehört haben.

Die Spedition argumentiert zudem, sie sei lediglich ein privater Transporteur und hafte deshalb nur, wenn ihr oder ihren Mitarbeitern ein Verschulden nachgewiesen werden könne. Das Gericht kommt zu einer anderen Einschätzung: Wer seine Dienstleistungen öffentlich anbietet und gegen Bezahlung den Hausrat beliebiger Kunden transportiert, gilt nach dem damaligen amerikanischen Recht als sogenannter Common Carrier. Damit unterliegt das Unternehmen einer besonders strengen Haftung. Vor allem dann, wenn der Kutscher bereits von einem Außenstehenden auf das Feuer einen Hinweis erhält.

Doch bis zum endgültigen Urteil dauert es noch weitere vier Jahre und mehrere Berufungen. Das Urteil: Die Richter lassen keinen Zweifel daran, dass Langan & Taylor für den entstandenen Schaden in voller Höhe haftet.

Der Fall fand übrigens Aufnahme in die amerikanischen Rechtssammlungen. Nicht etwa, weil ein Möbelwagen abgebrannt war. Sondern weil das Urteil grundsätzliche Fragen zur rechtlichen Stellung und Haftung von Möbelspediteuren klärte.

Die Geschichte zeigt deutlich: Schon vor 120 Jahren stritten Möbelspediteure und Kunden über Transportschäden, Verantwortlichkeiten und Haftungsfragen. Und schon damals konnte es ausgesprochen teuer werden, wenn ein Mitarbeiter eine Warnung ignorierte.

Die Queer-Einsteigerin
„Umzüge für Frauen und Nonbinäre“

Hannah Crawford aus London mit ihrem Umzugsservice auf dieselbe Stufe wie Profis zu stellen, ist eher verwegen. Aber sie bedient eine Zielgruppe im Markt, die sich, so Crawfords Aussage, mit „einem Mann, der seltsam riecht“, als Möbelpacker unwohl fühlt.

Eine Frau, ein Transporter und die Idee, anderen Frauen beim Umziehen zu helfen: So begann Anfang 2025 die Geschichte von „Han With A Van“ in Großbritannien. Hinter dem Kleinstunternehmen steht Hannah Crawford, die ursprünglich aus einer ganz anderen Branche kommt: Sie arbeitete laut eigener veröffentlichter Biografie als Theaterproduzentin und Unternehmenscoach. Weil ihre berufliche Tätigkeit überwiegend online stattfand – Corona und seine Veränderungne in der Arbeitswelt lassen grüßen –, suchte sie nach einem körperlichen Ausgleich. Und wollte gleichzeitig anderen Menschen helfen: „Ich habe Han With A Van aus einem etwas egoistischen Grund gegründet und weil ich dachte, dass es Spaß machen könnte“, erklärt Crawford auf ihrer Unternehmenswebsite.

Erfahren im Kulissen- und Requisitentransport

Durch ihre Arbeit am Theater war Crawford daran gewöhnt, Kulissen und Requisiten zu transportieren und größere Fahrzeuge zu chauffieren. Auch die Organisation gemeinsamer Transportfahrten zu Festivals gehörte zu ihren bisherigen Tätigkeiten. Daraus entwickelte sich die Idee, mit einem eigenen Transporter kleinere Wohnungswechsel zu unterstützen.

Aus dieser zunächst allein ausgeübten Tätigkeit entwickelte sich innerhalb vergleichsweise kurzer Zeit ein Netzwerk selbstständiger Umzugshelferinnen – die ausschließlich weibliche Sprachform trifft hier tatsächlich zu, dazu später mehr. Über 1.000 Anfragen hätten sie im ersten Jahr erreicht und etwas mehr als 200 Umzüge davon konnte Crawford in Eigenregie umsetzen. Dann entschied sich die Gründerin, weitere Frauen für entsprechende Aufträge zu gewinnen.

Heute bezeichnet sie ihr Netzwerk als „das größte britische Angebot weiblicher und nichtbinärer Umzugshelfer für kleinere Wohnungs- und Hausumzüge“ – unabhängig überprüfbare Angaben zur tatsächlichen Zahl der angeschlossenen Personen oder zum Marktanteil veröffentlicht Han With A Van allerdings nicht.

Das Prinzip „Uber“ lässt grüßen

Das Geschäftsmodell unterscheidet sich organisatorisch von dem einer klassischen Möbelspedition. Han With A Van Limited übernimmt die Kundenanfragen, erstellt Angebote, organisiert die Auftragsvergabe und wickelt die Zahlungen ab. Die eigentlichen Transportleistungen erbringen selbstständige Personen, die ihre eigenen oder angemieteten Fahrzeuge einsetzen – das Prinzip „Uber“ lässt grüßen.

Crawfords Auftragnehmerinnen sind demnach heute schon in viele Regionen Großbritanniens unterwegs. Sie entscheiden selbst, welche Aufträge sie übernehmen möchten. Auch die laufenden Kosten, die eigene steuerliche Abwicklung und bestimmte Versicherungen liegen in ihrer Verantwortung.

Die Gründerin übernimmt nach Unternehmensangaben persönlich die Auswahl neuer Netzwerkmitglieder. Dazu führt sie Bewerbungsgespräche und vermittelt praktische Kenntnisse, die sie bei ihren eigenen Umzügen gesammelt hat. Bei der Auswahl komme es nicht allein auf körperliche Belastbarkeit und Fahrpraxis an, sondern insbesondere auf den Umgang mit der Kundschaft.





Fotos: Han with a Van

„Ich kann jedem beibringen, einen Transporter richtig zu beladen. Aber ich kann nicht beibringen, wie man einem fremden Menschen an einem der stressigsten Tage seines Jahres das Gefühl gibt, in seinem eigenen Zuhause sicher zu sein“, beschreibt Crawford ihren Ansatz auf der Website. Verständlich dabei: Über eine systematische Ausbildung nach den Standards professioneller Möbelspeditionsbetriebe oder über entsprechende berufliche Qualifikationsnachweise macht sie keinerlei Angaben.

Die im Netzwerk eingesetzten Fahrzeuge müssen jedoch mit grundlegenden Transporthilfsmitteln ausgestattet sein: Dazu gehören Sackkarren, Spanngurte, elastische Befestigungsbänder und Schutzdecken. Angeboten werden Fahrten mit Pkw oder Transportern bis zur Ausführung mit besonders langem Radstand.

„Mit dem Kunden statt nur für ihn“

Eine wesentliche Besonderheit des Angebots besteht darin, dass die Kunden grundsätzlich aktiv am Umzug beteiligt sind. Han With A Van beschreibt seine Arbeitsweise mit der Formulierung „Done with you, not done for you“ – also sinngemäß: gemeinsam mit dem Kunden statt vollständig für ihn. Was nichts anderes heißt, als dass im Regelfall lediglich eine Umzugshelferin mit ihrem Fahrzeug erscheint. Größere oder schwerere Möbelstücke werden zusammen mit dem Kunden beziehungsweise weiteren von ihm organisierten Helfern getragen. Stehen solche Personen nicht zur Verfügung, kann jedoch eine zweite Umzugshelferin gegen entsprechende Berechnung hinzugebucht werden.

Auch die Vorbereitung bleibt ausschließlich die Aufgabe der Aufttraggeber: Kartons müssen vor dem Eintreffen der Helferin gepackt und verschlossen sein, Waschmaschinen entleert, Kühlgeräte abgetaut und zerlegbare Möbel entsprechend vorbereitet. Verpackungsarbeiten können nur in bestimmten Regionen und nach vorheriger Vereinbarung zusätzlich gebucht werden und die Demontage und Montage von Möbeln gehört ebenfalls nicht zum regulären Leistungsumfang.

Auch sehr ungewöhnlich: Die Kunden müssen während des Umzugs anwesend sein, Anweisungen geben und abschließend kontrollieren, ob sämtliche Gegenstände vollständig verladen beziehungsweise am Zielort angekommen sind.

Die Zielgruppe hat maximal zwei Zimmer

Was wenig wundert nach dieser Aufzählung: Han With A Van konzentriert sich auf kleinere private Umzüge. Zur Zielgruppe gehören insbesondere Menschen, die ein einzelnes Zimmer, eine kleine Wohnung oder einen überschaubaren Haushalt verlagern möchten. Nach Unternehmensangaben eignen sich beispielsweise Wohngemeinschaftszimmer, Einzimmerwohnungen oder kleinere Wohnungen mit ein bis zwei Schlafzimmern und entsprechend geringem Mobiliar, vollständig eingerichtete größere Haushalte gehören genauso wenig dazu wie klassische Büroumzüge, Unternehmensverlagerungen und Transporte, für die spezielle Hebetechnik oder größere Montageteams benötigt werden.

Immerhin: Han with a Van weist selbst darauf hin, dass bei umfangreicheren oder technisch anspruchsvollen Umzügen eine klassische Möbelspedition die bessere Wahl wäre.
Dafür geht es aber auch quer durchgeeinte Königreich, was sogar Irland und ein paar der kleinen Inseln mit meint.

Im Fokus: Frauen und queere Menschen

Ein wesentlicher Bestandteil des Geschäftsmodells ist die gezielte Ansprache von Frauen und queeren Menschen. Crawford begründet diese Ausrichtung mit dem Wunsch, insbesondere Kundinnen in persönlich schwierigen Situationen eine als sicher empfundene Unterstützung anzubieten. Dazu zählt das Unternehmen etwa Wohnungswechsel nach Trennungen, den Auszug aus problematischen Wohngemeinschaften oder den Beginn eines selbstständigen Lebens in einer fremden Stadt.
Die eingesetzten Helferinnen sollen dabei nicht nur körperliche Arbeit leisten, sondern auch eine persönliche Bezugsperson sein. Auf der Website verwendet das Unternehmen dafür das Bild einer „großen Schwester“, die mit einem Transporter kommt, mit anpackt und bei unerwarteten Schwierigkeiten unterstützt. Der persönliche Umgang mit den Auftraggebern ist damit ein wesentlicher Bestandteil der angebotenen Dienstleistung. Nach Darstellung des Unternehmens sollen die Helferinnen Zeit für Gespräche und notwendige Pausen einplanen.
Und obwohl sich die Werbung ausdrücklich an Frauen und queere Menschen richtet, können grundsätzlich auch andere Personen Anfragen stellen. Voraussetzung ist nach Darstellung des Unternehmens „ein respektvoller Umgang miteinander“.
Bei der Preisgestaltung setzt Han With A Van auf vorab vereinbarte Pauschalen: Kunden beschreiben online den Umfang ihres Umzugs, die Entfernung zwischen den Adressen, die vorhandenen Möbel und die Zugangsmöglichkeiten.



Fotos oder Videoaufnahmen können die Angebotserstellung ergänzen. Aus diesen Angaben erstellt die Zentrale einen Gesamtpreis. Eine Abrechnung nach tatsächlich geleisteten Stunden erfolgt grundsätzlich nicht.
Ein Mach-jetzt-alles-mit-du-Kunde-Umzug bei Han with a Van kostet laut der diesen August veröffentlichten Preisübersicht ab 225 britischen Pfund für kleinere innerstädtische Umzüge. Für Fahrzeug, Ausrüstung und damit verbundene Kosten werden beispielhaft weitere 150 Pfund angesetzt, bei längeren Strecken kommen rund 50 Pence je Meile für die gesamte Fahrtstrecke hinzu.

Versicherung versus Verunsicherung

Ausgesprochen krass fällt der Unterschied zu einem umfassenden Möbelspeditionsangebot aus, wenn man auf den Versicherungsschutz guckt: Laut den Geschäftsbedingungen verfügt Han With A Van über eine Gütertransportversicherung mit einer Deckungssumme von maximal 10.000 britischen Pfund für den gesamten Fahrzeuginhalt. Bei jedem Versicherungsfall gilt jedoch ein Selbstbehalt von 500 Pfund, Schäden unterhalb dieser Grenze werden damit praktisch nicht erstattet. Fernsehgeräte, Computer sowie Audio- und Videotechnik können zwar transportiert werden, allerdings auf eigenes Risiko des Kunden. Auch Schäden an selbst verpackten Gegenständen sowie Schäden aufgrund unzureichender Verpackung sind nach den veröffentlichten Bedingungen vom Versicherungsschutz ausgenommen. Hinzu kommen weitere vertraglich geregelte Ausschlüsse und Haftungsbegrenzungen.Man könnte daher eher von einer Verunsicherung als Versicherung sprechen.
Kurz: Das Angebot von Han with a Van ist eben so eigen wie eigenartig und einzigartig. Aber die engagierte Hannah Crawford ist fraglos bereits eine der viele bunten Blüten im britischen Umzug geworden.

Raus aus der Gewalt:
Tiroler Umzugsfirma siedelt Opfer um

Clemens Horky und Markus Lintner sind die beiden Köpfe hinter der kleinen Tiroler Umzugsspedition „Keinschreck“. Die beiden Jungunternehmer kooperieren jetzt mit dem Frauenhaus Innsbruck und ziehen Frauen, die Opfer von Gewalt wurde, kostenfrei um.



Treten offenbar etwas sehr Großes in Tirol los: Markus Lintner (l.) und Clemens Horky.

Es sind erschreckende Zahlen, die Statistik Austria, das offizielle statistische Amt der Republik Österreich, aktuell veröffentlicht hat: Demnach hat mehr als jede dritte Frau in der Alpenrepublik seit ihrem 15. Lebensjahr körperliche oder sexuelle Gewalt erfahren müssen. Allein 11 % wurden Opfer einer versuchten oder vollendeten Vergewaltigung. Nach Angaben von Statistik Austria betrifft dies rund 1,12 Millionen Frauen, also 34,5 % der 18- bis 74-Jährigen.

Im Herbst 2024 gründeten Clemens Horky und Markus Lintner, Freunde seit Kindheitstagen, ihr eigenes kleines Unternehmen: „Keinschreck“ heißt es und es bietet Entrümpelungen und Umzüge an. Und seit diesem Herbst gibt es auch ein drittes „Angebot“: Die zwei kooperieren mit dem Frauenhaus Innsbruck und holen Frauen, die Opfer von körperlicher oder sexueller Gewalt sind, aus ihrem Zuhause. Ohne jegliche Kosten für die Betroffenen.

Die Besonderheit dabei: Horky und Lintner hatten offenbar ursprünglich gar nicht vor, ein Hilfsprojekt gegen Gewalt an Frauen aufzubauen. Vor einigen Monaten bekamen sie laut Medienberichten einen normal klingenden Transportauftrag. Sie sollten ein großes Schild für ein Frauenhaus von Kufstein nach Innsbruck transportieren. Darauf stand: „Hellwach bei Gewalt an Frauen“.

Während der Fahrt beschäftigte die Botschaft die beiden demnach so sehr, dass daraus die Idee entstand, genau das anzubieten, was sie ohnehin können: Umzüge. Nur sollten Frauen, die vor einem gewalttätigen Umfeld fliehen müssen, dafür nichts bezahlen.

Sie nahmen Kontakt zum Frauenhaus auf und boten an, solche Übersiedlungen komplett kostenlos zu übernehmen. Ein anschließend veröffentlichtes Instagram-Video verbreitete sich laut ORF sehr schnell und erreichte innerhalb weniger Stunden „hunderttausende Aufrufe“.

Gleich der erste Einsatz wurde brenzlig

Bereits am Tag nach der Veröffentlichung meldete sich eine Frau, die aus ihrer bisherigen Wohnung heraus und in Sicherheit gebracht werden wollte. Horky und Lintner fuhren hin. Dort



Hundertausende Aufrufe bei Instagram und Tiktok: Die mit einem Kurzvideo vorgestellte Hilfsaktion trifft einen Nerv im Netz.

Fotos: Keinschreck, Instagram



Das Unternehmen wirbt bewusst mit einem etwas flapsigen Auftritt und dem Slogan „ob Kram, ob Dreck – Keinschreck räumts weck" – der Name passt aber auch zur Hilfsinitiative.

stellten sie fest, dass sich der Partner der Frau noch im Haus befand und zunächst schlief. Außerdem bemerkten sie Waffen – darunter Messer und eine Pistole. Schließlich wurde die Polizei eingeschaltet.

Dieser Einsatz führte offenbar unmittelbar zu einer Professionalisierung des Ablaufs: Seither fahren die Möbelpacker nicht einfach selbstständig in solche Situationen, sondern werden erst tätig, wenn das Frauenhaus beziehungsweise die Polizei grünes Licht gegeben hat. Das ist ein wichtiger Punkt, weil aus einer spontanen Hilfsaktion damit faktisch eine Zusammenarbeit mit professionellen Hilfsstrukturen wurde.

Ein Tag pro Woche wird „verschenkt"

Aus dem Einzelprojekt ist mittlerweile eine feste Regel geworden: Einen Arbeitstag pro Woche stellt Keinschreck kostenlos für diese Umzüge zur Verfügung. Dabei geht es in beide Richtungen: Frauen werden aus einer gefährlichen Wohnsituation beziehungsweise in ein Frauenhaus gebracht, aber auch beim späteren Umzug aus dem Frauenhaus in eine eigene Wohnung unterstützt.

Nach Angaben der beiden, inzwischen finden sich rund ein Dutzend Medienberichte über das Engagement der Freunde, reicht das Alter der Frauen, denen sie bereits geholfen haben, von Anfang 20 bis Ende 70.

Die Initiative verbreitete sich über die klassischen, vor allem aber die sozialen Medien so stark, dass inzwischen Anfragen aus Wien, Deutschland und der Schweiz eingingen.

Diese Flut von Anfragen kann das kleine Unternehmen nach eigenen Angaben nicht leisten: Es versucht zum einen, innerhalb Tirols möglichst viele Fälle abzudecken. Und zum anderen steht die Gründung eines Hilfsvereins an: Aus der Keinschreck-Initiative heraus soll „Kraftakt" entstehen. Horky und Lintner wollen die kostenlose Hilfe vom eigentlichen Unternehmen entkoppeln beziehungsweise organisatorisch vergrößern. Die Idee besteht darin, Freiwillige einzubinden, damit nicht sämtliche Umzüge an den beiden Unternehmern hängen bleiben. Erste Helfer haben sich bereits angeschlossen; der ORF nennt sie „Max und Josh".

Der neue Ansatz richte sich ausdrücklich auch an Männer, darauf geht speziell die Tiroler Tageszeitung, die übrigens zu Axel Springer gehört, bei ihrem Bericht über den Aufbau einer dauerhaften Unterstützungsstruktur ein. Sie sollen nicht nur Gewalt gegen Frauen ablehnen, sondern ihre eigenen Fähigkeiten einsetzen und praktisch mithelfen.

Zwar setzten die Entscheidungen der Ideengeber bislang nicht auf Spenden, sondern auf den Einsatz jener Ressourcen, die Keinschreck ohnehin besitzt, also Arbeitskraft, Transport-Know-how und Umzugslogistik. Aber inzwischen wurde auch diese Tür geöffnet. Am 3. und 4. Oktober erweiterten Horky und Lintner die Initiative um genau das. Beim 24-Stunden-Lauf „From 13 to 13" am Baggersee Rossau in Innsbruck wollten sie 30 Runden zu jeweils sechs Kilometern absolvieren. Sponsoren konnten für jede Runde einen Betrag zusagen. 100 % der dabei gesammelten Spenden, der Gesamterlös wurde nicht veröffentlicht, sollten an die „Autonomen Österreichischen Frauenhäuser (AÖF)" gehen.

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



Datenschutz?

Wir machen es Ihnen einfacher

Weniger Aufwand. Mehr Sicherheit.

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

Konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft. Als erfahrener Partner der Möbelspeditionen und Umzugsunternehmen unterstützen wie Sie dabei, den Datenschutz Ihrem Unternehmen praxisnah aufzubauen und dauerhaft zu betreuen.

Unsere Leistungen

Externer Datenschutzbeauftragter
Kompetent und zuverlässig an Ihrer Seite.

DSGVO-konforme Dokumentation
Bestandsaufnahme, Erstellung und Pflege der erforderlichen Unterlagen.

Laufende Datenschutzbetreuung
Beratung und Unterstützung bei allen datenschutzrechtlichen Fragen.

Schnelle Hilfe bei Datenschutzvorfällen
Unterstützung, wenn es darauf ankommt, inklusive Kommunikation mit Behörden.

Kostenlose Online-Schulungen
Unterstützung, wenn es darauf ankommt, inklusive Kommunikation mit Behörden.

Persönlicher Ansprechpartner
Direkt erreichbar per Telefon und E-Mail.



Faire & transparente Konditionen.

Informieren und Angebot anfordern.

06145 / 5442 - 404
dsb@dmg-mc.com

DMG
Medien & Consulting

Wenn ich nur...
ein KI-Tool kaufen kann, welches wär‘s?

„Welche KI soll ich mir holen?“ Die Frage höre ich nach jedem Seminar. Die Auswahl ist groß, die Abos kosten alle um die 20 Euro im Monat, und jeder verspricht das Gleiche. Deshalb mache ich‘s einfach: Wenn ich nur ein einziges KI-Tool bezahlen dürfte, welches wäre es?



ChatGPT

Der Klassiker und für viele der Einstieg. Stark beim Schreiben und bei der Recherche: Angebotstext, Antwort an einen verärgerten Kunden, Stellenanzeige, alles schnell erledigt. Der Haken: ChatGPT steht neben deiner Arbeit, nicht mittendrin. Du kopierst ständig hin und her. Und in den privaten Abos können deine Eingaben zum Training verwendet werden, wenn du nicht widersprichst. Kundendaten haben dort nichts verloren.

Claude

Für mich aktuell die stärkste KI, gerade bei kniffligen Aufgaben. Aber auch hier musst du den Datenschutz selbst einstellen. Und im 20-Euro-Abo ist das Nutzungslimit schnell erreicht. Für das Geld bekommst du weniger, als du denkst.

Gemini

Googles KI ist gut und das Beste: Die kostenlose Version reicht den meisten völlig. Ein Abo lohnt sich kaum. Beim Datenschutz bleibt aber dasselbe Problem: Was du gratis eingibst, darf Google zur Verbesserung nutzen.

Copilot

Und damit zu meiner Wahl. Müsste ich mich entscheiden, würde ich zu 100 Prozent Copilot nehmen. Aus vier Gründen:

- Am günstigsten. Die volle Version kostet derzeit 15,60 Euro im Monat, ab Januar regulär 18,20 Euro (netto, Stand Oktober).
- Datenschutz, der passt. Schon die kostenlose Version ist mit dem Firmenkonto sicher: Deine Daten werden nicht zum Training verwendet und bleiben bei Microsoft in der EU. Das gibt es sonst nirgends gratis.
- Volle Leistung. Im Hintergrund arbeiten dieselben starken Sprachmodelle wie bei der Konkurrenz.
- Mitten in der Arbeit. Copilot steckt in Outlook, Teams, Word, Excel und Powerpoint. Kein Kopieren mehr

Zur Person

Dominique Saile ist KI-Berater und -Trainer aus Rottenburg am Neckar. Als zertifizierter Trainer und Experte für Sprachmodelle wie ChatGPT, Copilot und Co. hat er in über 300 Workshops und Seminaren Unternehmen, Behörden und Kliniken auf dem Weg zum sinnvollen KI-Einsatz begleitet, praxisnah, ohne Buzzwords und so, dass alle mitkommen. **Kontakt via saile-ai-consulting.de oder direkt dominique@saile-ai-consulting.de.**





Bild: KI-generiert

Bei mir heißt das: Copilot fasst morgens meine Mails zusammen, wertet Tabellen aus und baut Präsentationen, die wirklich gut aussehen. Kleine Abläufe automatisiere ich direkt dort, wo ich sowieso arbeite. In der Spedition wäre das die Disposition, die sich in Outlook alle neuen Umzugsanfragen zusammenfassen lässt und in Excel die nötigen Tabellen befüllt, oder der Vertrieb, der das Angebot aus der Preistabelle in Powerpoint vorbereiten lässt.

Probier es mit der vollen Version direkt in Outlook aus:

„Fasse mir alle Mails von heute zusammen. Markiere welche Themen schon erledigt sind und bei welchen Aufgaben du mir direkt die passende Lösung geben kannst.“

Der ehrliche Haken: Copilot spielt seine Stärke nur aus, wenn ihr mit Microsoft 365 arbeitet, also mit Outlook, Teams und Co..

Die volle Version setzt außerdem eine passende Microsoft-Lizenz voraus, die viele Betriebe aber ohnehin haben. Wer alles über Google oder auf Papier organisiert, hat davon wenig.

Mein Fazit: Die beste KI ist nicht die mit den lautesten Schlagzeilen. Es ist die, die dort arbeitet, wo du ohnehin arbeitest, und mit deinen Kundendaten sorgfältig umgeht.

Dominique Saile

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

Unnützes Wissen: Seit wann gibt es KI?

Die vier Künstlichen Intelligenzen, die Dominique Saile hier unter die Lupe nimmt, sind noch sehr jung. Hier die Zeittafel der „Erfindungen“.

30. November 2022, ChatGPT (OpenAI): Der KI-Chatbot löste den weltweiten Boom generativer künstlicher Intelligenz aus.

14. März 2023, Claude (Anthropic): Von ehemaligen Open-AI-Mitarbeitern entwickelt, mit besonderem Fokus auf Sicherheit und Zuverlässigkeit.

21. März 2023, Gemini (Google): Startete als Bard und wurde im Februar 2024 in Gemini umbenannt.

21. September 2023, Copilot (Microsoft): Sie ging aus Bing Chat hervor und wurde zunehmend in Microsoft-Produkte integriert.



Bild: KI-generiert

Goesch auf Reisen

Die kleinen Götterboten

Was für eine Affenhitze, dreißig Grad im Schatten. Die Suppe läuft dir vom Körper, die Klamotten kleben überall, jede Bewegung wird zur Belastung. Zwei-Mann-Zustellung bei jedem Wetter mit den kleinen Götterboten mit den Flügeln an den Knöcheln.

Unsere Liefergötter sind eher verpönt, unpünktlich, unfreundlich und nicht serviceorientiert, so heißt es. Ich bin da anderer Ansicht.

Morgens in aller Frühe wird der Möbelwagen vollgeladen, links stehen die Polstermöbel, gesichert mit einem Gurt, rechts stehen Pakete mit verpackten Wohnraummöbeln, in der Mitte steht die Weißware nicht gesichert. Warum nicht gesichert? Einfach zu wenig Gurte. Die Kosten für vernachlässigte Ladungssicherung sind bekannt und werden erfolgreich ignoriert, das karge Trinkgeld wird dafür geopfert, warum, frage ich mich. Keine Zeit, wird mir als Begründung genannt, und dem Fuhrparkleiter ist es anscheinend auch egal.

Der kleine Götterbote hat noch viele Pflichten, festgehalten in den sieben Geboten.

Die Touren starten morgens direkt nach der Verladung, dreißig Minuten vor Ankunft beim Kunden anrufen. Natürlich muss es ins Zeitfenster passen. Vorteil ist aus meiner Sicht, dass der Kunde noch die Chance hat, sich um die Kinder zu kümmern, Schule, Kindergarten, Helikoptern eben. Vielleicht hat er den Liefertermin auch gar nicht mehr auf dem Zettel und kann schnell retour, um die Götterboten zu empfangen. Angaben zu Parkmöglichkeiten vor der Haustür sind nie bekannt, der Kunde soll auf jeden Fall für Haltemöglichkeiten sorgen, hat doch aber ehrlich gesagt keinen Einfluss.

Manchmal scheitert daran eine Zustellung, einige kleine Götterboten haben dazugelernt. Schnell anhalten, abladen, Möbelwagen zweihundert Meter weiter parken und schnell zurücksprinten. Jetzt wären kleine Flügel an den Knöcheln angebracht.

Der Beifahrer wartet und beschützt die Ware mit Leib und Leben. Gemeinsam wird die Ware an den Wunschzielort getragen, schadensfrei natürlich.

Zur Person

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



Foto: Weinard

Interessant wird es, wenn die alte Polstergarnitur entsorgt werden soll. Die neue Couch ist aber nur noch halb so groß und auf dem noch voll beladenen Möbelwagen ist noch nicht ausreichend Platz für die Entsorgung. Ist logisch für mich, wenn zwei Kubikmeter angeliefert und vier entsorgt werden müssen, ist das alles nicht bekannt und überhaupt nicht planbar. Und der Möbelwagen steht auch noch zweihundert Meter weg.
Eine alltägliche Herausforderung, die die Bewertung zerschmettern kann und wird. Als Nächstes eine Waschmaschine runter, eine hochbuckeln. Nach dem Abscannen und Unterschreibenlassen brüllt der Kunde hinterher: „Nehmt gefälligst den Müll mit!“ Auch das ist der Service, den unsere kleinen Flügellosen erbringen müssen. Und einer hat mal dafür Moneten vom Kunden verlangt, prompt wurden seine nicht vorhandenen Flügelchen gestutzt, anschließend geteert und gefedert, wie im Mittelalter üblich.
Nächster Kunde, Lieferung einer Geschirrspülmaschine mit Installation. Anschluss ist defekt, Wasserhahn lässt sich nicht zudrehen, was nun? Keine Installation möglich, muss Fachmann kommen. Kunde ist frustriert: „Könnt ihr Affen denn gar nichts richtig? Ihr bekommt von mir eine Scheißbewertung.“
Ist uns doch egal! Und im Endeffekt ist das Trinkgeld so schmal geworden, dass man darauf verzichten kann und die innerliche Kündigung lange stattgefunden hat. So schleichend, unbemerkt, fuck.
Das Zeitfenster geht kaputt, der Verkehr ist voll die Sahne, überall Baustellen, was für ein Dreck. Ich habe langsam keinen Bock mehr.
Was verlangen wir diesen kleinen flügellosen Götterboten nur ab? Anerkennung bekommen sie schon lange nicht mehr, schade, dabei machen sie so viele Wünsche wahr. Ah ja, und dann sollen sie den Kunden duzen, wäre nicht nach unserem Geschmack, wir wollen den nicht in unsere Privatsphäre lassen, rein die Klamotten, Unterschrift auf dem Scanner, alle Services erledigen und tschüss.
Abends den ganzen Verpackungsrotz entladen, sortieren, soweit es geht, und dann ab dafür. Ist jeden Tag dasselbe, auf die Uhr brauchst du nicht zu schauen, da wird dir schlecht. Arbeitszeit ist hier nicht so wichtig, man müsste die Karre um sechzehn Uhr irgendwo in der Stadt stehen lassen und nach Hause gehen. Anders werden es die nicht kapieren.
Das Bewertungssystem ist nicht mehr zeitgerecht, Service wird erbracht, aber Kunde will Geld rausholen. Dazu sind ihm viele Mittel recht. Die Mentalität „Geiz ist geil“ steht an der Tagesordnung.
Wir sollen höflich und freundlich bleiben, aber der Kunde kann uns wie den letzten Dreck behandeln. Wir sollten den Kunden bewerten und nicht andersherum. Leute, macht was besser für deine kleinen Götterboten!

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

- Anzeige -

DMG
Medien & Consulting



Guter Service beginnt lange vor der Haustür.

Jetzt Firmenschulung anfragen 06145 - 5442 183



Foto: Hubwalter

Hub an, Walter, das ist auch für die Neumöbellogistik und Letzte Meile was!

Es gibt Hausverwalter, Vermögensverwalter, Insolvenzverwalter und natürlich: Es gibt auch Hubwalter. Letzterer bricht aus dieser Aufzählungsreihe aus, denn dieser kümmert sich nicht wie die übrigen um Orga und Pflege von bestimmten Dingen, er erfindet was. Und baut es. So wie jetzt das neue „Systemfahrzeug für die urbane Mehrstopp-Logistik“ und ja: Das ist tatsächlich der aktuelle Produktname, den Hubwalter seinem Aufbau gegeben hat. Der geschlossene Kofferaufbau verfügt neben dem rückwärtigen Zugang über einen seitlichen Warenzugang und innenliegende, höhenverstellbare Vertikallifte. Mit diesen lassen sich Ladeeinheiten auf unterschiedliche Arbeitshöhen bringen und bis auf Straßenniveau absenken. Das Fahrzeugkonzept soll insbesondere bei Verteiltouren mit zahlreichen Entladestellen den Zugriff auf einzelne Waren erleichtern.



Durch die Kombination aus mehreren Zugängen, strukturierten Ladezonen und Vertikalliften sollen sich Suchzeiten, Laufwege und das Umsetzen von Ladung reduzieren lassen. Gleichzeitig soll die körperliche Belastung des Fahrpersonals sinken. Als Einsatzbereiche nennt der Hersteller unter anderem die Getränke- und Gastronomielogistik, den Textilservice sowie die Belieferung von Filialen. Grundsätzlich ist das Konzept auch für bestimmte Aufgaben in der Neumöbellogistik und weiße Ware interessant.

hubwalter.com

Lift, Lifta, Lifted…

Was Opa Heidemann sein Lifta-Treppenlift ist, um problemlos Stockwerke überwinden zu können, das ist dem Logistiker seine hydraulische Ladebordwand: Klar geht‘s ohne, ist aber kein Leben. Der finnische Ladetechnikspezialist Hiab hat die überarbeitete Ladebordwand-Baureihe Zepro-G vorgestellt und die kommt laut Hersteller mit einer erheblich verbesserten feuerverzinkten Oberfläche, die den Korrosionsschutz erhöhen soll. In Dauertests mit 30.000 Lastzyklen soll diese geprüft worden sein, um insbesondere den Beanspruchungen im europäischen Verteilerverkehr standzuhalten. Aber auch drei weitere neue Ladebordwandmodelle rollen an: Zum einen die leichte Zepro Z75 (Bild) für den Verteilerverkehr und zum anderen die Zepro Z2000 für schwere Anwendungen. Und mit der Zepro ZT 2500 zeigte das Unternehmen außerdem eine unterfahrbare Ladebordwand mit Stahlkonstruktion und hydraulischem Antrieb.



Foto: Hiab Group

Hiab arbeitet beim Vertrieb und bei der Integration der Ladebordwände in Deutschland mit Haas Tail Lift Systems zusammen. Angaben zu Verkaufspreisen der überarbeiteten Zepro-G wurden nicht veröffentlicht.

hiabgroup.com/de

Autonomieverwalter im Logistiklager

Alleine geht es doch am besten: Jungheinrich hat Anfang Oktober den Vertrieb seines autonomen Transportroboters EAC 212a gestartet. Das bereits im März vorgestellte Fahrzeug ist für den automatisierten Transport von Paletten zwischen Wareneingang, Lager, Produktion und Versand vorgesehen. Eine integrierte Hubfunktion ermöglicht die



Foto: Jungheinrich

Aufnahme und Abgabe von Ladungsträgern an unterschiedlichen Übergabepunkten. Der Roboter kann unter anderem Bodenstellplätze, Blocklager und Förderanlagen miteinander verbinden. Nach Angaben des Herstellers ist für die Integration in bestehende Betriebsabläufe vielfach keine umfangreiche Anpassung der Infrastruktur erforderlich. Unternehmen können zunächst ein einzelnes Fahrzeug einsetzen und das System später erweitern.

Zur Ausstattung gehören Softwarefunktionen für die Verwaltung von Palettenstellplätzen und die selbstständige Behebung bestimmter Betriebsstörungen. Perspektivisch ist auch die Integration kamerabasierter KI-Funktionen vorgesehen. Der EAC 212a richtet sich insbesondere an Betriebe mit regelmäßig wiederkehrenden innerbetrieblichen Transportaufgaben.

jungheinrich.com



MOSES CARTOONS



DER DATENSCHUTZ HAT SICH MITTLERWEILE AUCH IM ALLTAGSLEBEN ETABLIERT.

Der Horror im Selfstorage
Halloween-Minimovies statt Werbung





Foto: Public Storage

Pünktlich zu Halloween hat sich der amerikanische Selfstorage-Riese Public Storage etwas Besonderes einfallen lassen. Das Unternehmen ließ gleich vier kleine Horrorfilme in einer seiner Selfstorage-Anlagen drehen.
Die vier Shorties heißen „The Collection“, „Forever Young“, „Moving On“ und vermeintlich harmlos einfach nur „Teddy“.
Die Filme spielen mit der Vorstellung, dass sich hinter verschlossenen Lagertüren allerlei Unheimliches verbergen könnte.
Die Filme wurden im Rahmen der Halloween-Kampagne „Don‘t Watch“ („Nicht ansehen“) vom 27. bis 31. Oktober über soziale Medien verbreitet. Das Besondere: Es handelt sich nicht um klassische Werbespots, sondern tatsächlich um eigenständige kleine Horrorgeschichten, bei denen die Selfstorage-Anlage als unheimlicher Schauplatz dient.
Weitestgehend spoilerfrei hier die Kurzbeschreibung: „Die Sammlung“ beschäftigt sich mit einer Sammlung menschlicher Überreste beziehungsweise skelettartiger Fundstücke, die besser unentdeckt geblieben wären. In „Für immer jung“ stehen eine Großmutter und die beunruhigende Frage im Mittelpunkt, ob sie noch da sein wird. Der Film setzt auf eine unheimliche Familiengeschichte und spielt mit der Angst vor dem Tod beziehungsweise der Vorstellung, dass jemand nicht wirklich verschwunden ist. Der einzige Film, der einen direkten Bezug zur Umzugsbranche hat, ist „Weiterziehen“: Im Mittelpunkt steht ein 51 Jahre alter, wenig zuverlässiger Lastwagen, mit dem eine Reise quer durch die USA unternommen wird. Die Fahrt entwickelt sich zu einer Horrorgeschichte, bei der auch eine Verfolgungsjagd durch einen dunklen Wald eine Rolle spielt. Und in „Teddy“ geht es um eine Variante der bekannten Mörderpuppe Chucky, denn eine unheimliche Puppe spielt die zentrale Rolle. Der Film greift das klassische Horrormotiv auf, dass ein scheinbar harmloses Spielzeug zum Schrecken werden kann. Bereits die ersten Veröffentlichungen erreichten binnen drei Tagen mehr als 300.000 Aufrufe auf Instagram und TikTok. Also, gruseln Sie mit, auch wenn Halloween schon Geschichte ist, rät

Ihre Redaktion

Impressum

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

Druck: WIRmachenDRUCK GmbH,
Mühlbachstr. 7, 71522 Backnang

Geschäftsführung: Eckhard Weber

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

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

Gastautoren (alph.):
Frank Breitschwerdt, Thomas Goesch, Dominique Saile,

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

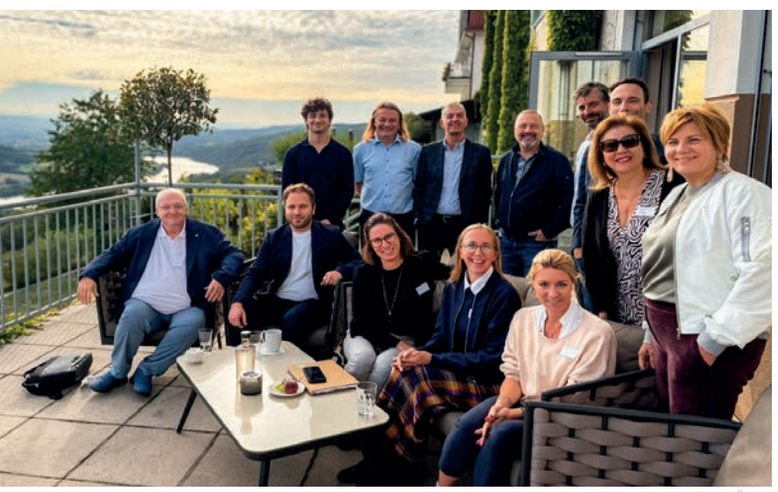
Neues aus der Verbandslandschaft von

PRO MOVERS

ÖMTV
ÖSTERR. MÖBELTRANSPORT VERBAND

... und mehr

News aus der nationalen und internationalen Verbandslandschaft



Fotos: ÖMTV

1. FIDI-Arbeitstreffen der DACH-Verbände auf ÖMTV-Initiative

Der ÖMTV will die Zusammenarbeit auf europäischer und internationaler Ebene verstärken und diese soll enger werden: Vor diesem Hintergrund wurde von der österreichischen Branchenvertretung im Rahmen der eigenen Generalversammlung (s. folgende Seite) erstmals ein Fidi-Arbeitstreffen der DACH-Verbände initiiert. Boris Ceselkovski, neuer Präsident der Fidi Austria: „Eine tolle Gelegenheit, miteinander ins Gespräch zu kommen und die Vernetzung weiterzuführen. Denn: Viele Fragen beschäftigen die Betriebe über Ländergrenzen hinweg."

LBS: Pflaum und Lehmann besuchen Bayerisches Staatsministerium

Mit Ruth Pflaum (Bild Mitte) steht erstmals eine Frau an der Spitze des Landesverbands Bayerischer Spediteure (wir berichteten). Die Geschäftsführerin von Pflaum Logistik wurde im Sommer vom LBS-Präsidium einstimmig zur Nachfolgerin von Henning R. Mack gewählt, der in den Ruhestand geht. Pflaum war zuvor bereits Vizepräsidentin des Verbands und Vorsitzende des Fachausschusses Berufliche Bildung.
Gemeinsam mit LBS-Geschäftsführerin Sabine Lehmann (r.) besuchte sie jetzt Bayerns Verkehrsminister Christian Bernreiter (l.) zu einem ersten persönlichen Austausch in München. Bernreiter bezeichnete die Wahl als „historisches und gleichermaßen zukunftsweisendes Signal für die gesamte Branche im Freistaat". Sie spiegele das große Vertrauen der Mitgliedsunternehmen in Pflaums Erfahrung und Kompetenz wider.
Der Minister betonte zudem die Bedeutung der bayerischen Speditions- und Logistikunternehmen für die Versorgung der Bevölkerung.



Foto: Bayerisches Staatsministerium Wohnen/KI-bearbeitet

Cybersicherheit wird in der SSA UK zum neuen Verbandsthema

Die britische SSA UK widmete ihr Digitalforum am 13. Oktober den Risiken KI-generierter Software. Im Mittelpunkt standen ungesicherte Datenbanken, fehlerhafte Zugriffsrechte und Sicherheitslücken in Chatbots, Kundenportalen und Preissoftware. Das ist die Kehrseite der Automatisierung: Je stärker Selfstorage-Anlagen ohne Personal betrieben werden, desto kritischer werden funktionierende Zugangs-, Zahlungs- und Datensysteme. Die britische Self-Storage Association rückt das Thema Cybersecurity bereits seit 2023 verstärkt in den Fokus: Ein eigenes Forum wurde damals eingerichtet, das zwei-, dreimal im Jahr kostenfreie Onlinetreffen anbietet.





Foto: VVWL

„Escaperoom“-Abenteuer nach FMKU-Vorträgen bei den VVWL-Junioren

Anfang Oktober fand in Bedburg-Hau das 11. Juniorentreffen des Landesverbandes Möbelspedition und Logistik im Verband Verkehrswirtschaft und Logistik Nordrhein-Westfalen (VVWL) statt. Rund 20 Nachwuchsführungskräfte aus der Branche folgten der Einladung.

Zu Gast waren die Teilnehmer bei Emanuel Hufschmidt in Bedburg-Hau. Zum Hintergrund: Hufschmidt ist laut eigenen Angaben zwar bereits seit 2010 im Umzugsgeschäft und stieg nach einer Tischlerausbildung ins väterliche Unternehmen ein, gründete 2022 jedoch sein eigenes Unternehmen.

Im Mittelpunkt des fachlichen Teils stand das Thema „Erfolgreich FMKU ausbilden“: Yvonne Tögel von Gebr. Roggendorf aus Köln und Lukas Brüggemann von Umzug Hitzke aus Soest gaben Impulse aus ihrer Praxis. „Die anschließende Diskussionsrunde zeigte deutlich, dass die Unternehmen trotz steigender Hürden bereit sind, Verantwortung für die nächste Generation zu übernehmen“, so der VVWL in seiner Mitteilung. Die Praxisbeispiele von Roggendorf und Hitzke boten konkrete Anknüpfungspunkte, wie Unternehmen trotz Fachkräftemangel erfolgreich ausbilden können.

Nach dem fachlichen Teil ging es zum Begleitprogramm: Erst stand die „Flucht“ aus einem Escape-Room-Abenteuer an, nach einem Abendessen ging es dann noch mit einer Führung durch die Destille Berkhöfel in Bedburg-Hau. Organisiert wurde das Treffen von Christian Averbeck und Thomas Klemke vom NRW-Landesverband.



QS-Auditor David Woodhouse bei „BAR Young Movers“: „Bereitet Euch auf ‚What if‘-Szenarien im Betrieb vor“

Wie wichtig funktionierende Managementsysteme für Umzugsunternehmen sind, erläuterte David Woodhouse von der britischen Zertifizierungsstelle QSS auf der „Young Movers Conference“ Anfang Oktober – das Nachwuchstreffen der britischen Branchenvertretung fand in Newcastle statt. Die QSS-Zertifizierungsstelle für Qualitätsstandards ist eine 100%ige Tochter der BAR.

Woodhouse, der auf fast 50 Jahre praktische Erfahrung in der Umzugsbranche zurückblickt, verglich ein gutes Managementsystem mit einem Mitarbeiter, der niemals etwas vergisst, keinen Urlaub nimmt und aus Fehlern lernt. Ein solches System arbeite rund um die Uhr im Hintergrund und unterstütze Unternehmen dabei, ihre Abläufe kontinuierlich zu verbessern.

Zu den Grundlagen eines gut geführten Umzugsunternehmens zählte er eine solide finanzielle Basis, ausreichenden Versicherungsschutz, geeignete Fahrzeuge, geschultes Personal und eine gute Kundenkommunikation. Gerade bei knappen Budgets dürfe die Weiterbildung nicht vernachlässigt werden. Regelmäßige Audits und die Auswertung von Beschwerden seien ebenfalls unverzichtbar.

Zudem müssten Unternehmen auf sogenannte „What-if“-Szenarien, also unerwartete Ereignisse wie Lagerbrände, Fahrzeugausfälle oder den Weggang wichtiger Mitarbeiter, vorbereitet sein. Entsprechende Notfallpläne könnten die betrieblichen Folgen begrenzen.



Foto: BAR

ÖMTV
ÖSTERR. MÖBELTRANSPORT VERBAND



Fotos: ÖMTV

ÖMTV-Generalversammlung 2026: KI konkret – und wir mittendrin

Ende September war es wieder so weit: Die Mitglieder des Österreichischen Möbeltransport Verbands trafen sich zur Generalversammlung 2026. Mit dabei auch diesmal langjährige Wegbegleiter sowie erstmalig Branchenkollegen aus der Schweiz und Deutschland.

„Das heurige Tagungsthema „KI konkret. Kompetenz für eine neue Realität." wurde ganz bewusst gewählt," so Karin Lang (Präsidentin des ÖMTV). Es ist ein Thema, das längst in unserem Arbeitsalltag angekommen ist. Was kann uns KI im Betrieb abnehmen? Was bedeutet das für unsere Mitarbeitenden und auch für unsere Kunden? Der Umgang mit Künstlicher Intelligenz wird immer mehr zu einer zentralen Kompetenz, auf allen Ebenen unserer Unternehmen."

Veränderung braucht Vertrauen

Magali Horbert, Kommunikations- und Nachhaltigkeitsmanagerin bei FIDI, sprach in ihrem Impuls über etwas, das bei aller Begeisterung für neue Möglichkeiten oft zu kurz kommt: die Angst vor Veränderung. Was bedeutet das für mein Team? Und wie gehen wir in einem Familienunternehmen mit der Verantwortung für das um, was Generationen vor uns aufgebaut haben? Besonders nachdenklich macht ihr Blick auf die jungen Mitarbeitenden. Wenn KI jene Aufgaben übernimmt, an denen wir selbst einmal das Geschäft gelernt haben, wo lernt dann die nächste Generation? Horbert erinnerte auch daran, was unsere Arbeit ausmacht. Wer einen Umzug beauftragt, vertraut uns sein Zuhause an. Da zählen Erfahrung, persönliche Beziehungen und Menschen, die mitdenken. KI kann uns Zeit verschaffen. Wie wir diese Zeit nutzen, liegt bei uns.

Wie Schatten-KI und EU AI-Act begegnen? Dazu haben Frank Bieser (Logsol) und Manuela Stocker (ÖMG/ÖMTV) im Erfolgsformat „Info-Kit" ein ready-to-use-bundle entwickelt, dass den Mitgliedern kosten- und zeiteffizient Orientierung und Rahmen gibt. Mehr dazu und auch zum Herzstück, dem KI-Kompetenzführerschein der DMG Medien & Consulting, gibt es in der Dezember-Ausgabe auf unseren ÖMTV-Seiten.

Ausprobieren statt nur darüber reden

Den praktischen Teil der Tagung übernahm der KI-Experte Harald Koch (Bild u.). In seinem KI-Powerworkshop ging es ganz konkret um Aufgaben, die jeder Umzugsbetrieb kennt: Mitarbeitende suchen und einarbeiten, Kundenanfragen beantworten, bei Angeboten nachfassen oder den eigenen Internetauftritt weiterentwickeln. Und nicht einfach nur zuhören war angesagt, sondern gleich selbst ausprobieren.

Natürlich gehört zu einer ÖMTV-Generalversammlung auch das gemeinsame Erlebnis. Spiel, Spaß, Spannung gab es wieder beim Teamevent, passend zum Tagungsthema: „Du & KI: Match?". Fazit: eine rundum gelungene Veranstaltung, mit vielen interessanten Eindrücken zum Mitnehmen und Zeit für persönliche Gespräche.



Lokal, regional, sei da: Auf zu den fünf Regionaltreffen



Fotos: ProMovers

Sie sind das große und persönliche Fenster zu allen Move-Alliance-Partnern: Die Rede ist von den Regionaltreffen, die jetzt im Herbst wieder fünfmal, quer durch die Republik, stattfinden und die Möglichkeit bieten, dass Promovers, Confern'ler, Euromovers und Transratio-Spediteure sich in kleiner Runde zusammensetzen und über das Tagesgeschäft, Herausforderungen und Ideen reden können und durch den persönlichen Austausch neue Impulse mit in ihren Betrieb nehmen können.

Transparenzhinweis in eigener Sache zur Grafik: „Moveregio" ist nicht die offizielle Bezeichnung, das ist lediglich eine interne Bezeichnung aus unseren Promovers-Chats für das Gemeinschaftstreffen: Es sind die „Regionaltreffen 2026".

Fördermitglied Böcker Maschinenwerke: „Wir schätzen den engen Zusammenhalt und die gegenseitige Unterstützung"

Böcker Maschinenwerke aus Werne ist seit dem 19. April 2023 im ProMovers-Fördernetzwerk. Drei Fragen an Tobias Hesener, Vertrieb DACH Schrägaufzüge.

Tobias, was hat euch dazu bewogen, dabei zu sein?
Tobias Hesener: Böcker unterstützt die ProMovers von Anfang an und ist ein Partner der ersten Stunde. Wir haben die Dynamik und das Potential des Netzwerks früh erkannt und bringen uns seitdem aktiv ein. Besonders schätzen wir den engen Zusammenhalt, die gegenseitige Unterstützung und den regelmäßigen Austausch innerhalb der Gemeinschaft.

Was zeichnet euer Unternehmen besonders aus und welchen Mehrwert bietet ihr den ProMovers-Partnern?
Hesener: Im direkten Dialog erfahren wir, was die Möbellogistiker in ihrem Arbeitsalltag brauchen. Als Hersteller von Möbelaufzügen supporten wir die Mitglieder mit unserem technischen Know How und Maschinen, die ihre tägliche Arbeit vereinfachen und das Personal entlasten. Zugleich geben wir Einblicke in die Industrie und bringen unsere Erfahrung bei der technischen Ausstattung des Maschinenparks mit ein.

Nutzt Ihr regelmäßig unser Jahrestreffen im Frühjahr oder die Geburtstagsfeier im Januar, um mit den ProMovers in Kontakt zu kommen und Euer Unternehmen vorzustellen?



Foto: Böcker

Hesener: Die regelmäßigen Treffen nutzen wir für den Austausch mit den Partnerbetrieben aus ganz Deutschland. In familiärer Atmosphäre teilen wir Erfahrungen, lernen voneinander und stärken gemeinsam den Verbund. Genau das macht die Partnerschaft für uns so wertvoll – und die Freude am Zusammenkommen so groß.

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