



umzug, transport & logistik

Das kostenlose Hausmagazin
von Brandeis Verlag und DMG AG

Trainings & Seminare

Der DMG Campus kommt

Aufbau eines Weiterbildungsinstituts

Über'm Tellerrand: Umzugsmärkte NL und USA

Zusammenhalt: MÖFORM-Treffen Düsseldorf

Viel mehr als Produkte: DMG-Newsletterservice



NEU: KURZFILME

DIGITALER WISSENSTRANSFER

IM ARBEITSSCHUTZ

www.dmg-ag.com





NEU

2:33

4:13



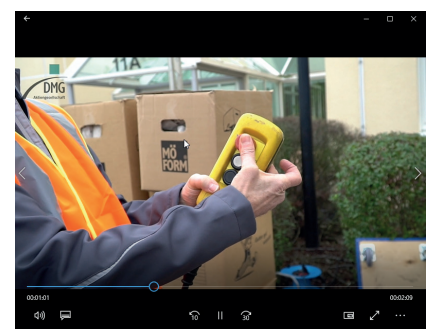
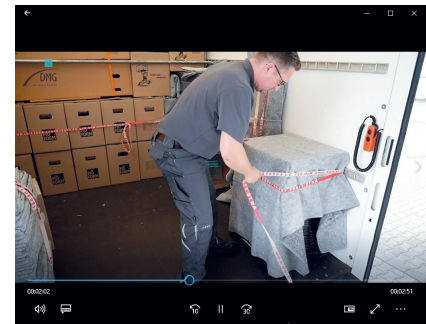
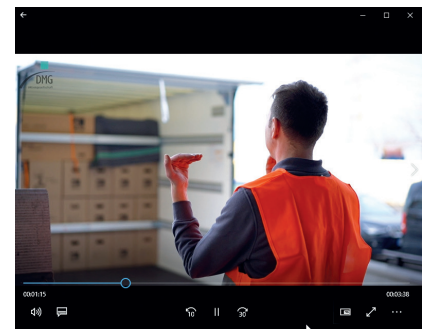
E-Learning per Video

▶ Der digitale Wissenstransfer im Arbeitsschutz

Kurze Schulungs- und Unterweisungsfilme

Die Video-Bibliothek transportiert wichtige Inhalte wirksamer, veranschaulicht die Vermeidung von Sachschäden und Arbeitsunfällen, dadurch werden Fehlzeiten vermindert und die Unterweisungspflicht nach dem Arbeitsschutzgesetz erfüllt.

- Abo-Pakete nach Unternehmensgröße
- Laufzeit 6 Monate oder 1 Jahr
- Monatliche Erweiterung der Bibliothek
- Videos übersichtlich nach Tätigkeitsgruppen
- Praxisorientiert und vorbildlich
- Unterstützung bekannter Betriebsanweisungen
- Lernen ohne Sprachbarrieren
- Schulungen einzeln oder in Gruppen
- Erstellung von Teilnehmerlisten
- Nachweis bei Behörden
- u.v.m.



JETZT TESTEN

1 MONAT

für 99 € ohne Verlängerung.



Weitere Informationen zum **Abonnement** erhalten Sie auf unserer Homepage.

Kontaktieren Sie uns!

Frau Aygül Karakadoglu
Mail: ayguel.karakadoglu@dmg-ag.com
Telefon: 06145 5442 - 406



Ein neuer Weg

Aufbruchstimmung

Liebe Leser,

dieses Mal haben wir Sie etwas länger als gewöhnlich auf eine neue Ausgabe Ihrer **umzug, transport & logistik** warten lassen. Corona und die Pandemieeinschränkungen gingen auch an uns spurlos nicht vorbei und die Sicherstellung des reibungslosen Tagesgeschäftes für Spediteure hatte Priorität.

Wie immer gibt es bei uns, neben Branchenstories und Hausmeldungen von Brandeis Verlag und Medien sowie unserer Muttergesellschaft DMG AG, immer ein Schwerpunkt-Thema. Dieses Mal steht der Schulungsbereich der DMG im Fokus, denn dort tut sich unglaublich viel. Zum einen wechselte die Verantwortung für diesen Bereich nach vielen Jahren von Ralph-Mathias Niering (z.v.r) an Sue Ann Becker (Titelbild, z.v.r). Während sich Niering weiter auf die Themen Arbeitsschutz und sein MÖFORM-Qualitätsmanagement fokussiert, schraubt Becker mit einem neuen Team (mehr dazu ab Seite 8) und ihren Dozenten (Bild links, v.l.: Thomas Goesch, Reiner Meissner, Markus Gronwald) an vielen Stell-schrauben im Seminar- und Trainingsbereich,. Die wichtigste Änderung: Künftig wird dieser Bereich unter eigener Flagge als „DMG Campus – Institut für Weiterbildung in der



Fotos: DMG AG/Jasmina Gad

Möbellogistik“ neu aufgestellt. Was hinter dem ungewöhnlichen Namen steckt, was sich verändern soll und was natürlich nicht, erklärt die neue Leiterin in unserer Titelstrecke.

Viel Lesespaß also jetzt mit dieser Ausgabe!

Ihr Brandeis Verlag und Medien

Titel-Foto: DMG AG

INHALT

Zusammenhalt: MÖFORM-Treffen am Rhein	4	Branchengipfel: Confern- und Euromovers-Treffen	16
Schaufenster & News.....	7	Mehr als Produkte: DMG-Newsletter liefert Fachinfos.....	17
Der Campus kommt: DMG baut eigenes Institut auf	8	Neues wagen: MÖFORM-QM plant Veränderung	18
Im Solo-Vertrieb: Neues Seminar der DMG AG	10	Über'm Tellerrand: Starkes aus Übersee & Holland	20
Azubisuche anders: „Wir pumpen bei der Arbeit“.....	15	150 Jahre Umzug: Buch über Möbeltransporter	22

Zusammenhalt

MÖFORM-QM-Treffen am Rhein

MEETING Nur gemeinsam ist man stärker: Mitte September trafen sich die Teilnehmer des MÖFORM-Qualitätsmanagementsystem in Düsseldorf zum Arbeiten und Entscheiden. Und abends zum Bummel am Rhein Richtung Altstadt und Altbier. Mehr auf Seite 18.





Fotos: DMG AG

JETZT NEU UND EXKLUSIV

Alle Brandeis-Produkte im DMG-Onlineshop

Kategorie Büro & Akquise

Seit 1992 ist Brandeis Verlag und Medien eine 100-prozentige Tochter der DMG Aktiengesellschaft. Als modern aufgestelltes Medienhaus bieten wir Spezialwissen und Produkte für die tägliche Arbeit der Umzugs- und Neumöbelspedition sowie Lagerei an. Mit Beginn dieses Jahres sind alle Produkte des Fachverlages online nicht mehr über den eigenen Shop, sondern exklusiv im Vertrieb der DMG zu erwerben.

PRODUKTE

- Verpackungs- & Transportmittel
- Vermietung
- Büro & Akquise**
- Formulare
- Möbelaufkleber
- Briefumschläge
- Großes Handbuch - CD
- Infobroschüren
- Adressverzeichnis - Buch
- Fachzeitschrift
- Food 2Go

Dienstleistungen

Plattformen

Unternehmen

SCHULUNGSTERMINE

Nehmen Sie an unseren Schulungen teil.

- 06.02.2020**
Der Disponaut
Wiesbaden
- 11.02.2020**
Transport- und Tragetechnik
Pulheim / Brauweiler
- 12.02.2020**
Schrankmontage und Dübelkunde
Pulheim / Brauweiler
- 13.02.2020**
Verpacken von Glas und Porzellan

FORMULARE

MÖBELAUFKLEBER

BRIEFUMSCHLÄGE

GROSSES HANDBUCH - CD

INFOBROSCHÜREN

ADRESSVERZEICHNIS - BUCH

www.dmg-ag.com/produkte

Brandeis Verlag und Medien GmbH & Co. KG
Schieferstein 11 a
65439 Flörsheim
E-Mail: info@brandeisverlag.de
Internet: www.brandeisverlag.de
Telefon: +49 (0) 6145 - 5442400



DMG verschiebt „Ladyboss“-Seminar: Neu im Frühjahr 2021

Über ein halbes Jahr wurde konzeptionell an einem neuen Seminarangebot der DMG AG gearbeitet: „Ladyboss“ sollte in der ersten Novemberwoche Frauen aus der Logistik, die in Führungs- und Entscheidungspositionen unterwegs sind, im hessischen Wiesbaden für zwei Tage zusammenbringen. Neben dem Hauptgedanken, sich im persönlichen Austausch zu verbinden und zu netzwerken, stand auch ein umfangreiches Informations- und Veranstaltungsprogramm auf dem Ablaufplan. Die harten Einschränkungen des zweiten „Lock-downs“ im November sorgten dann dafür, dass die DMG als Veranstalter nach persönlichen Gesprächen mit jeder Teilnehmerin die Bremse zog, die Veranstaltung cancelte und jetzt einen neuen Termin im März 2021 anpeilt.



Foto: Adobe Stock

DMS-Gruppe kippt Herbsttagung – Hegele & Schmitt die Nr. 1

Confern- und Euromovers-Gesellschafter und -Partner hatten sich im September erstmals seit den Pandemie-Beschränkungen wieder persönlich zur Jahreshauptversammlung getroffen (siehe Seite 16 in dieser Ausgabe), die Mitglieder der Berliner DMS-Gemeinschaft haben sich gegen ein Treffen entschieden: Nach der ausgesetzten Frühjahrstagung wurde nun auch das Herbsttreffen abgesagt. „Corona-bedingt müssen beiden Tagungen 2020 ausfallen“, so die offizielle Mitteilung. Von den Absagen ist auch der interne Leistungswettbewerb der Gruppe betroffen. Üblicherweise werden drei DMS-Betriebe für ihren Einsatz innerhalb der Kooperation mit Urkunden geehrt. Verliehen werden diese persönlich auf der Frühjahrstagung. Nachdem nun auch der zweite geplante Event für dieses Jahr entfiel, mussten Hegele & Schmitt (Platz 1, Bild), Max Müller (Platz 2) sowie Frey&

Klein und Gelber Blitz (beide Platz 3) die Ehrung rein digital in Empfang nehmen. Laut DMS hätten in diesem Jahr viele DMS-Betriebe hohe Punktzahlen erreicht, so dass die Gewinner nur knapp vor den Nächstplatzierten lagen.



Foto: Hegele & Schmitt

Schunck verkauft: Ecclesia übernimmt Mehrheit für 35 Mio. Euro



Foto: Schunck Group

Die Ecclesia-Gruppe ist ein Industriemakler und heute vom börsennotierten Großkonzern bis hin zu kleinen Unternehmen zahlreiche Kunden betreut. Die Schunck Group, der als Marktführer bei Logistikversicherungen gilt, übergibt Mehrheitsanteile in Höhe von 75,1 Prozent an Ecclesia. Die Familie Schunck will mit einer Minderheitsbeteiligung am Unternehmen beteiligt bleiben, Albert Schunck (Bild), der die Führung erst 2012 von seinem damals 80-jährigen Vater übernommen hatte, soll als Geschäftsführer abgelöst werden.



Fotos: DMG AG

Die neue DMG-Campus-Schaltzentrale (v.l.): Melina Trautwein (Vertrieb und Marketing), Aygül Karakadoglu (Schulungskordinatorin), Sue Ann Becker (Leitung), Svenja Kirsch (Veranstaltungsplanung). „Ohne meine Mitstreiter wäre das alles überhaupt nicht denkbar und die Dynamik, die sich gerade entwickelt, verdanke ich letztlich diesem Team“, sagt Becker über ihr Team.

Der Campus kommt

DMG baut Bildungsinstitut auf

TRAINING Sie ist seit einem Jahr bei der DMG AG, berät den Konzern als Syndikusanwältin, betreut datenschutzrechtliche Anfragen und hat eine Kooperation mit der Kravag umgesetzt. Seit 1. Oktober untersteht Sue Ann Becker zudem der Schulungsbereich.

Erst einmal Glückwunsch zur neuen Aufgabe. Wie kam es zu dieser Entscheidung?

Becker: Die Seminare und Trainings gehören zu den wichtigsten Angeboten der DMG. Diese Themen weiterzuentwickeln, ist eine tolle Aufgabe. Wir haben ein paar Bereiche umstrukturiert und Aufgaben neu verteilt. Hinzu kam, dass Ralph Niering, der bisherige Leiter dieses Bereichs, das MÖFORM-QM-System erheblich weiterentwickelt und dafür einfach keine zeitliche Ressourcen mehr zur Verfügung standen.

Schönes Stichwort: Wie sind Sie im Einzelnen mit Ihrem

Vorgänger Niering verblieben, der den Schulungsbereich bis September leitete?

Becker: Ralph hat den Schulungsbereich aufgebaut und ihn seither viele Jahre geleitet. Ich bin auf seine Erfahrung und sein Fachwissen angewiesen. Viele Dinge entscheiden wir weiter gemeinsam. Markus Gronwald, Reiner Meissner und Thomas Goesch stellen unseren Kunden jeden Tag ihr Wissen zur Verfügung. Auch sie sind für den Erfolg verantwortlich und bringen viele Ideen ein.

Sie planen eine große Änderung: Was bislang unter

„Seminare & Trainings“ lief, soll ab nächstem Jahr als eigene Marke antreten. „DMG Campus“ ist der angedachte Titel. Was steckt dahinter und warum dieser Name?

Becker: Zunächst möchte ich durch die Umbenennung und Neukonzeption erreichen, dass der Bereich die Wahrnehmung erhält, die er verdient. Der Bereich macht einen wichtigen Teil des DMG-Angebotes aus, unsere Seminare und Trainings sind deutschlandweit gefragt und nach den Bewertungen unserer Teilnehmer auch einfach gut. Hinter der Campus-Idee steckt aber noch ein anderer Gedanke: Die DMG ist mit ihren Angeboten bei Möbellogistikern bekannt und als Partner geschätzt. Der Wert unserer Kurse und Lerninhalte ist unseren Kunden bekannt, sonst würden wir nicht jedes Jahr so viele Teilnehmer bei unseren Maßnahmen begrüßen können - 2019 waren es knapp 1.300 Teilnehmer. Die Marke „DMG“ ist allerdings dem Umzugskunden kein Begriff. Die Umgestaltung zu einem Bildungsinstitut wird dazu beitragen, dass auch der Endverbraucher unsere Fortbildungsmaßnahmen wahrnimmt. Unsere Kunden können so mit ihrem gut ausgebildeten Personal werben und sich besser am Markt positionieren. Die Aussage, „Unser Personal besucht regelmäßig Seminare am DMG Campus, dem Bildungsinstitut in der Möbellogistik“ klingt besser als „unser Personal wird regelmäßig geschult“. Das schlägt sich auch in den Zertifikaten nieder, die in Zukunft das Bildungsinstitut ausstellt.

Mit „Ladyboss“ und „Disponaut“ haben Sie in den letzten Monaten bereits zwei neue Seminare entwickelt. Bleiben beide im Angebot der DMG AG?

Becker: Beim „Ladyboss“ und beim „Disponauten“ handelt es sich nicht um klassische Seminare. Hier haben wir ein Veranstaltungs- und Workshopformat entwickelt. Das Networking ist in beiden Fällen ein wichtiger Bestandteil der Veranstaltung. Unsere Teilnehmer können sich so durch ihre Erfahrungen auch gegenseitig etwas beibringen. Alle Disponauten sind auch nach der Veranstaltung in Kontakt geblieben und unterstützen sich gegenseitig bei der Abwicklung von Aufträgen. Der nächste Termin steht bereits fest und einige Teilnehmer der Premiere haben bereits ihre Teilnahme zugesichert.

Welche Änderungen oder Erweiterungen planen Sie für 2021 im kommenden Campus?

Wir wollen in Zukunft wesentlich moderner auftreten. Ordner mit Schulungsmaterialien werden ab 2021 der

Vergangenheit angehören, wir überarbeiten und digitalisieren alle Materialien. Außerdem wird sich, wie bereits erwähnt, der Außenauftritt komplett verändern. Zudem werden wir zahlreiche neue Schulungen anbieten.

Wo sehen Sie denn noch Potenziale für neue Schulungen?

Becker: Im Bereich der Schulungen des technischen Personals sind wir sehr gut aufgestellt, aber auch hier gibt es noch Ideen für neue Inhalte. Stark ausbauen werden Angebote für kaufmännisches Personal und Führungskräfte. Hier haben wir zwar bereits zwei gute Formate, aber auch neue Ideen, die das Arbeitsleben wirklich erleichtern. Bisher haben wir den Bereich Neumöbellogistik etwas stiefmütterlich behandelt, auch dort gibt es Ideen für konkrete Schulungsinhalte. Das Thema Personalgewinnung ist nach wie vor eines der wichtigsten unserer Branche. Auch wir können kein geschultes Personal herbeizaubern, aber es unseren Kunden mit Qualifizierungsmaßnahmen erleichtern, auch fachfremdes Personal schnell mit den wichtigsten Themen vertraut zu machen. Auch mit unseren sehr zuverlässigen Partnern werden wir in der nächsten Zeit viele Projekte realisieren.

Seit knapp einem Jahr gibt es einen umfangreichen Downloadbereich auf [dmg-ag.com](https://www.dmg-ag.com), in dem Unternehmen Zertifikate nach Trainings und Seminaren finden. Wie wird dieser neue Service angenommen?

Becker: In meinen Augen wird das Portal viel zu wenig genutzt. Es gibt so viele Informationen und Materialien im geschützten, internen Bereich, die eine unglaubliche Weiterentwicklung unserer Angebote sind. Ich würde mir wünschen, dass viel mehr diesen Service für sich nutzen würden.

Corona hat in nahezu allen Branchen Bremsspuren hinterlassen, vor allem Weiterbildungsanbieter hat es gebeutelt: Wie beurteilen Sie die letzten neun Monate?

Becker: Für uns war und ist die Pandemie ein herber Rückschlag. Zu Beginn des Lockdowns konnten wir gar keine Schulungen anbieten und mussten unseren Kunden absagen. Allerdings konnten wir dank unseres Arbeitsschutzbereichs schnell ein ausgereiftes Hygienekonzept entwickeln und mit kleineren Gruppen wieder starten. In der Zukunft werden wir sicher die ein oder andere Online-Alternative im Bereich Weiterbildung anbieten, aber es geht nichts über eine Live-schulung bei der DMG!

Im Solo-Vertrieb

Neues Seminar der DMG

SEMINARE „Vertrieb in der Umzugslogistik“ ist eines der neuen Seminare, die im 2021er Programmplan der DMG AG auftauchen. Dabei ist es gar nicht neu. Dieser Widerspruch ist schnell aufgelöst: Es ist die feine, kleine Extraktion eines anderen Seminars.



Das dreitägige Seminar „Der Umzugsberater – ermitteln, beraten und erfolgreich verkaufen“ ist eines der erfolgreichsten der DMG AG. 2019 hatte Rechtsanwältin Sue Ann Becker den dritten Tag dieses Seminars als Dozentin übernommen und die Inhalte komplett neu aufgearbeitet. „Das neue Vertriebsseminar ist jetzt eine Auskopplung des letzten Schultages, der sich um das Thema 'erfolgreich verkaufen' dreht“, erklärt die Juristin. „Es handelt sich um ein Angebot speziell für die Vertriebler in der Umzugslogistik.“ Das neue Seminar gliedert sich in die vier Teilbereiche Markt und Strategie, Grundlagen der Kommunikation, Sales und Aftersales. „Gemeinsam arbeiten wir an diesem Tag die Besonderheiten des Umzugsmarktes und von sozialen Kundengruppen, regionale Unterschiede und Besonderheiten einzelner Bereiche heraus“, so Becker. „Im Anschluss wenden wir uns dem Thema Kommunikation zu: Wir wollen klären, warum man sich mit manchen Kunden einfach nicht 'versteht' und wie man so etwas verhindern

kann.“ Das Herzstück des Seminars ist das Geheimnis erfolgreicher Unternehmen: Geklärt werden soll die zentrale Frage, wie man den Kunden dazu bringen kann, ausgerechnet das eigene Angebot zu unterschreiben. Zum Abschluss geht es um die Betreuung des Kunden nach der Unterzeichnung des Vertrages und darum die interne Kommunikation

„Es gab konkrete Nachfragen“

Dass dieses Wissenspaket jetzt auch einzeln als Tages-Veranstaltung zu buchen ist, hat seine Gründe: „Tatsächlich gab es konkrete Nachfragen, ob es möglich wäre, auch einzelne Inhalte aus dem Umzugsberater-Kurs zu besuchen, ohne das Gesamtpaket zu buchen“, erklärt Becker. „Aus diesem Grund entwickeln wir auch parallel noch das neue Seminar 'Recht in der Umzugslogistik - Fallstricke erkennen, rechtssicher handeln und Gewinne maximieren', bei dem es sich um eine Vertiefungsveranstaltung zu den Inhalten des rechtlichen Teils des Umzugsberaterkurses handelt.“ Viele Vertriebler würden ihren Job schließlich schon viele Jahre machen und seien mit der Volumenermittlung bestens vertraut. „Und genau diesen Kunden wollen wir die Möglichkeit bieten, sich an einem Seminartag ausschließlich noch einmal auf den vertrieblichen Schwerpunkt ihrer Tätigkeit zu konzentrieren. Neben den Inhalten zu Markt und Strategie geht es viel um menschliches Verhalten und auch ein bisschen um Psychologie – und das speziell zugeschnitten auf den Umzugsmarkt. Viele Verkäufer machen sicherlich die meisten Dinge richtig. Wenn man unsere Ideen, Empfehlungen und Ratschläge beherzigt, gelingt es aber noch viel besser. Ich glaube, dass auch ganz alte Hasen hier noch wirklich etwas dazu lernen können.“

Mehr Infos zu beiden Seminaren auf www.dmg-ag.com.

TOP-Produkte für Ihre tägliche Arbeit

Objektumzüge



Flix-Box Umzugskarton mit Automatikboden

Qualität:	2.41 BE-Welle	
Format:	480 x 320 x 360 mm	
Farbe:	Außendecke Braun	
	Mit Ihrem Logo	Standarddruck
Menge:	3.000 Stück	360 Stück
Preis / Stück:	1,39 €	1,49 €
Bedingungen:	Frei Haus - Lagerhaltung auf Anfrage	



Klett-Kabelbinder

Format:	16 mm x 25 lfm
Farbe:	schwarz
Menge:	3 Rollen
VK / Stück:	22,90 €
Bedingungen:	Frei Haus



Rollboxen / PC-Wannen

Qualität:	gebraucht, guter Zustand
Format:	104 x 64 x 78 cm (B x T x H)
Farbe:	grau
Menge:	1 Stück
VK / Stück:	65,00 €
Bedingungen:	Abholung

Günstiger Frei Haus-Preis auf Anfrage

Telefon: 06145 5442 - 257



Privatumzüge



Flatscreenbox

Qualität:	2-wellige Premium Qualität, mit Schaum gefüllt	
Format:	166 x 35 x 88 cm	
Farbe:	Braune Außendecke Standarddruck „Sicher in Ihr neues Zuhause“	
Menge:	1 Stück	5 Stück
VK / Stück:	149,00 €	119,00 €
Bedingungen:	Frei Haus	



Kleiderbox inklusive Deckel und Metallstange

Qualität:	3-wellige Premium Qualität, 90 kg Tragkraft	
Format:	60 x 51 x 135 cm (B x T x H)	
Farbe:	Braune Außendecke Standarddruck „Gutes gut verpackt“	
Menge:	10 Stück	
VK / Stück:	15,90 €	
Bedingungen:	Abholung	

Günstiger Frei Haus-Preis auf Anfrage



Auch in anderen
Formaten
erhältlich.

Luftpolsterfolie

	Standard	Kaschiert Papier	Kaschiert Vlies
Qualität:	3-lagig, 75 my		3-lagig, 100 my
Format:	1,50 x 50 lfm		
Menge:	10 Rollen		
VK / Stück:	25,50 €	36,90 €	39,90 €
Bedingungen:	Abholung		

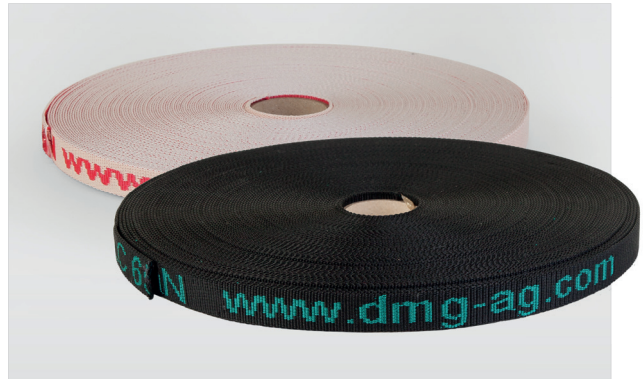
Günstiger Frei Haus-Preis auf Anfrage

Benötigen Sie größere Mengen?

Wir kalkulieren Ihnen ein individuelles Angebot.

Bindegurt, zertifiziert

Qualität:	Zugkraft: LC 650 daN Bruchkraft: 1.400 daN	Zugkraft: LC 350 daN Bruchkraft: 750 daN
Format:	25 mm x 50 lfm	23 mm x 50 lfm
Farbe:	schwarz / grün	weiß / rot
Menge:	35 Rollen	
VK / Stück:	31,50 €	29,50 €
Bedingungen:	Frei Haus	



MÖFORM- Kreuztragegurt

Qualität:	Polyester, 500 kg Tragkraft
Format:	50 mm x 3,8 m
Farbe:	schwarz / gelb
Menge:	1 Stück
VK / Stück:	85,00 €
Bedingungen:	Frei Haus



Möbelhunt / Möbelroller

	Jumbo 100		Jumbo 125	
Qualität:	Räder: Polyamid Tragkraft: 500 kg	Räder: Gummi Tragkraft: 300 kg	Räder: Gummi Tragkraft: 500 kg	
Format:	35 x 60 cm		50 x 60 cm	50 x 80 cm
Menge:	10 Stück			
VK / Stück:	29,90 €	35,50 €	39,90 €	49,90 €
Bedingungen:	Abholung			

Günstiger Frei Haus-Preis auf Anfrage



Viele weitere Produkte finden sie auf unserer Homepage.



Telefon: 06145 5442 - 257

Profi-Lösungen
für Ihre tägliche
Arbeit

Lagergeschäft



Holzcontainer

	Typ I	Typ II
Qualität:	<ul style="list-style-type: none"> aus hochwertigem Sperrholz mit Tür und Lüftungsgittern stapelbar durch verstärkten Deckel 	
Format: (B x T x H)	1.600 x 2.250 x 2.000	1.600 x 2.250 x 4.000
Inhalt:	7,7 m ³ / 3,2 m ²	15,4 m ³ / 6,4 m ²
VK / Stück:	480,00 €	820,00 €
Bedingungen:	Ab Pulheim-Brauweiler, zerlegt (Container müssen selbst montiert werden.)	

Lagerboxen

	Typ III	Typ IV	Typ II	Typ I
Innenmaß:	1.570 x 1.770 x 1.370 mm	2.370 x 770 x 1.170 mm	1.170 x 770 x 1.170 mm	1.170 x 770 x 680 mm
Inhalt:	2,57 m ³	2,14 m ³	1,05 m ³	0,61 m ³
VK / Stück:	36,00 €	41,90 €	23,70 €	13,90 €



**Jacqueline Frommer berät Sie gern und
unterbreitet Ihnen Ihr persönliches Angebot!**



Jacqueline Frommer
Vertriebsleitung



📍 Schieferstein 11a
65439 Flörsheim
🌐 www.dmg-ag.com

☎ +49 6145 54 42 - 257
☎ +49 6145 54 42 - 176
☎ +49 172 67 800 59
✉ jacqueline.frommer@dmg-ag.com



Azubisuche anders

„Wir pumpen bei der Arbeit“

BERUF Die „Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice“ ist einer der jüngsten Berufe Deutschlands. Eine Werbeagentur hält das Image des Berufs und die Art, wie um Nachwuchs gebuhlt wird, für verstaubt und falsch. Und zeigt eine Alternative.

KWS ist eine kleine Werbeagentur aus dem schwäbischen Wemding. Dem Team um Firmeninhaber Jürgen Karmann sind aktuelle Stellenanzeigen ein Graus: „Damit locken Sie gerade in der Einrichtungsbranche nur noch wenige Menschen hinter dem Ofen hervor – oder vielleicht nicht die Mitarbeiter, die Sie gerne für sich gewinnen möchten“, textet KWS frech. „Die Zeiten haben sich geändert: Nutzen Sie Stellenausschreibungen vielfältiger für sich, passen Sie sich an die veränderten Begebenheiten an und reduzieren Sie Hürden bei der Rekrutierung von Fachkräften und schwer zu besetzenden Stellen.“

Die Agentur hat sich exemplarisch den Job als FMKU herausgepickt, um zu zeigen, wie anders sich dieses Berufsbild präsentieren lässt: In schwarz-weiß gehaltene Fotos von kernigen Jungs aller Altersklassen mit markanten Sprüchen hält KWS demnach für die beste Ansprache an die Zielgruppe für Möbelträger und -monteure: „Muskeln für den Möbelhandel“ nennt die Agentur die aus vier Musterbeispielen bestehende Serie – drei davon haben wir hier abgedruckt.

KWS setzt in seiner überspitzten Ansprache weniger auf Feingefühl und Expertise, als vielmehr auf schiere Kraft: „Unsere Anzeigenstrecke ‚Fachkraft Möbel-, Küchen- und Umzugsservice‘ soll den Kraftmenschen mit einem stolzen Gefühl darstellen und die sehr körperliche Tätigkeit auf diese Weise betont aufwerten“, erklärt die Agentur. „Die Andeutung der Muckibude soll explizit eine am Muskelaufbau und Körperkult orientierte Klientel ansprechen.“ Nach eigener Aussage konzipierte KWS bereits Anzeigenkonzepte für Schreiner und Auslieferungsfahrer. Die Rückmeldungen auf die ungewöhnlichen Motive und die Ansprache seitens der Möbelhäuser sollen positiv gewesen sein.

KÜCHEN-/MÖBEL-/UMZUGSSERVICE (m/w/d)

Komm ins Team. Wir packen das!





**BEWIRB DICH JETZT
PER WHATSAPP!
0123 456789**

oder unter
www.muster-moebel.de/job

Möbelhaus
Schöner Wohnen.

KÜCHEN-/MÖBEL-/UMZUGSSERVICE (m/w/d)

Wir pumpen bei der Arbeit!





**BEWIRB DICH JETZT
PER WHATSAPP!
0123 456789**

oder unter
www.muster-moebel.de/job

Möbelhaus
Schöner Wohnen.

Foto: KWS

KÜCHEN-/MÖBEL-/UMZUGSSERVICE (m/w/d)

Komm ins Team. Wir packen das!





**BEWIRB DICH JETZT
PER WHATSAPP!
0123 456789**

oder unter
www.muster-moebel.de/job

Möbelhaus
Schöner Wohnen.

Branchengipfel

Confern- und Euromovers-Treffen

GEMEINSCHAFT Seit Januar kooperieren sie, jetzt trafen sich die Gesellschafter und Partner der Confern und der Euromovers erstmals persönlich: In Bad Nauheim fanden erst interne Versammlungen statt, am Folgetag ging es gemeinsam weiter.



Das Motto des ersten Treffens gleicht einem Versprechen für die Zukunft: „Confern + Euromovers = gemeinsam sind wir stärker“ war die offiziell ausgegebene Kurzformel.

Im Mittelpunkt der ersten gemeinsamen Tagung von Confern und Euromovers standen der Erfahrungsaustausch, Entwicklungen in der Umzugsbranche und wie die Zusammenarbeit beider Kooperationen verstärkt werden kann. Unter dem Motto „Confern + Euromovers = gemeinsam sind wir stärker“ waren über 70 Kollegen der beiden Umzugskooperationen am 18. und 19. September nach Bad Nauheim gereist: Die Confern hatte zur Gesellschafter- und Partnerversammlung eingeladen, die Euromovers SCE zur Generalversammlung. „Dabei wurde einmal mehr klar, dass mit der nun vorhandenen Größe und den sich daraus ergebenden Möglichkeiten einer sehr erfolgreichen Entwicklung alle Türen offenstehen“, so die offizielle Verlautbarung. Die Zusammenarbeit zwischen den beiden Gemeinschaften soll vor allem in den Bereichen Disposition, Einkauf, Versicherung und Vertrieb weiter ausgebaut und optimiert werden. Confern und Euromovers hatte sich im Januar dieses Jahres zu einer Kooperation entschlossen: „Gemeinsam haben wir die Chance, den Herausforderungen unserer Branche mit wesentlich

mehr Durchschlagskraft zu begegnen, als dies jeder für sich allein könnte“, begründete Confern-Geschäftsführer Andreas Kölling den Schritt. „Die Kooperation hilft, das Knowhow stärker zu bündeln, für den Kunden besser sichtbar und schneller auffindbar zu machen“, ergänzt Peter Baldeweg, geschäftsführender Vorstand der Euromovers.

Euromovers vor 25 Jahren gegründet

Die Euromovers erinnerten sich zudem an die Gründung der Kooperation vor 25 Jahren. Bei der Wahl der fünf Aufsichtsräte wurde Manfred Roggendorf von Roggendorf aus Köln wieder für weitere drei Jahre als Aufsichtsratsvorsitzender bestätigt. Und nach 23 Jahren im Vorstand der Europäischen Möbeltransportorganisation und im Aufsichtsrat der Euromovers wurde Lothar Schüten von Amadeus aus Berlin verabschiedet. Bei den Aufsichtsratswahlen der Confern wurde Thomas Beier von Küchler aus Düsseldorf im Amt bestätigt.



Fotos: Euromovers, Confern (1), Schlingloff (1)

Zum Rahmenprogramm gehörte ein Rundgang durch die Altstadt von Bad Nauheim (Bild) und ein Besuch des Elvis-Presley-Gedenksteins in der Goethestraße. Im Bild: Dimitri Wagner von Euromovers Schlingloff.

Mehr als Produkte

DMG-Newsletter liefert Fachinfos

DIGITAL Viele Nicht-Abonnenten des Newsletters der DMG AG wissen nicht, dass der Zubehör- und Dienstleistungsspezialist darüber nicht nur Produktinfos teilt, sondern seit Beginn der Coronapandemie auch essenzielle und aktuelle Infos für Möbelspediteure.

Eigentlich sagt der Name „Newsletter“ schon alles über die Funktion dieses digitalen Angebots aus: Er soll informieren, Neuigkeiten bereithalten und zwar in einer briefähnlich aufbereiteten Form, also leicht zu lesen und zu verstehen sein. Das können Produktinformationen sein, Neuigkeiten über den Anbieter selbst, der diesen Newsletter verschickt, oder auch relevante, fachübergreifende Neuigkeiten.

Viele kommerziell agierende Unternehmen oder Anbieter sehen oft genug nur einen Baustein der vielfältigen Inhalte eines Newsletters als relevant an: als reine Annonce von Produkten oder Dienstleistungen, die jeweils vom Versender angepriesen werden soll. Die DMG AG hat im März dieses Jahres einen Schwenk in der Ausrichtung ihres bekannten Newsletters vorgenommen. Ursächlich für einen neuen Typ digitaler Informationen war der Beginn der Coronapandemie und vieler Umgangs- und Verhaltenseinschränkungen, mit denen große Unsicherheiten bei Neumöbel- und Umzugslogistikern einher gingen. In schneller Folge gingen ab März dieses Jahres zusätzlich Info-Newsletters unter dem Titel „(R)echt einfach“ an die Abonnenten heraus. In klarer Sprache informierte die DMG darin, zusätzlich zu klassischen Produkt-Newsletters, über Fallstricke, Herausforderungen und effiziente Lösungen im Umgang mit Folgen der Pandemie-Einschränkungen.

Dieser neuartige Service endete auch nicht nach dem ersten Lockdown: „Wir informieren auf diesem Weg weiter zeitnah

Beispielsweise: Einer der letzten Newsletter dieses Herbstes befasste sich mit der Quarantänepflicht von Transportpersonal und listete gesondert die Wiedereinreiseverordnungen der einzelnen Bundesländer auf.

und zielgerichtet, um Umzugsspediteuren die unkomplizierte Fortführung ihrer tagtäglichen Arbeit zu ermöglichen“, erklärt Sue Ann Becker, Syndikusanwältin der DMG. Der Newsletter der DMG AG wird heute von einem eigenständigen, dreiköpfigen Team, dem unter anderem auch Becker angehört, werbeseitig wie auch redaktionell erstellt und versendet.

Dieser Newsletter der DMG AG lässt sich direkt auf der Startseite www.dmg-ag.com abonnieren: Einfach auf der Seite nach unten scrollen und im dicken grünen Feld „Newsletter Anmeldung“ die eigene E-Mail eingeben. Die Bestätigungsmail geht dann an die angegebene Adresse.

The collage shows several snippets from the DMG newsletter. At the top right is the DMG Aktiengesellschaft logo. Below it are three main article teasers:

- Kein Flickenteppich mehr zwischen den Ländern:** EU-Minister entbinden Lkw-Fahrer und Transportpersonal von Quarantänepflicht. Includes a photo of a man in front of a truck.
- Jetzt kostenfrei informieren: Führerschein läuft ab – legal weiterfahren:** Lockerung der Vorschriften für Lkw-Führerscheine in NRW. Includes a photo of autumn leaves.
- 10 Oktober: 15 % Rabatt & Samstagstermine:** Aktuelle Seminare & Trainings in Flörsheim. Includes a photo of hands packing a purple vase.

Additional text at the bottom right includes: "SAMSTAG 17.10.2020 Verpacken Glas & Porzellan".



Seltenes Bild: Offen Lachen sah man die QM'ler nicht allzu häufig, Mund-Nasen-Schutze verbargen so manches Strahlen über ein erfolgreiches Treffen.

Neues wagen

MÖFORM-QM plant Veränderung

QUALITÄTSMANAGEMENT Mitte September, mit rund sechs Monaten Verspätung, trafen sich die MÖFORM-QM'ler zu ihrer jährlichen Mitgliederversammlung. Spannend: Die Gemeinschaft erörtert die Entwicklung eines eigenen Prozessmanagement-Systems.

Die für Ende März angedachte Mitgliederversammlung fiel den ersten Pandemieeinschränkungen zum Opfer. Am 18. September konnten sich die Partner des MÖFORM-QM wieder treffen: In Düsseldorf kamen diese, sowie einige eingeladene Gäste, zu ihrer Mitgliederversammlung zusammen. Und das QM-Gremium hatte einige Neuigkeiten im Gepäck. So stellte Markus Sonnen, Vorsitzender des QM-Gremiums, in einem Vortrag eine Vision zur Weiterentwicklung des bestehenden MÖFORM-QM-Systems vor: die mögliche Entwicklung und Einführung eines eigenen Prozessmanagement-Systems. Die Eckpunkte hatten im Vorfeld neben Sonnen Uwe Mayer von Schweinsteiger, DMG-Aufsichtsratsvorsitzender Thorsten Dörr, DMG-Vorstand Eckhard Weber, MÖFORM-QM-Leiter Ralph Niering und Rechtsanwältin Sue Ann Becker entwickelt. Eine zentrale Softwarelösung, die stetig angepasst wird, könne von der Termin- und Prüfübersicht über automatische Überwachungen und Erinnerungen auch alle Arbeitsanweisungen, Prozessbeschreibungen und Bedienungsanleitungen beinhalten. Eine elfköpfige Projektgruppe soll nun, bis

Ende des Jahres, die Machbarkeit und Umsetzungsfähigkeit dieses Vorstoßes prüfen. Ralph Niering warb in seinem Bericht unter anderem für das Einholen von Kundenbewertungen für ausgeführte Umzüge: „Von neun QM-Partnern gingen im ersten Halbjahr keine, von vier Partnern weniger als drei Kundenbewertungen in der MÖFORM-Zentrale ein“, sagte er. „Dabei ist ‚Tue Gutes und rede drüber‘ eines der wichtigsten und einfachsten Marketinginstrumente.“



Geballte QM- und Umzugs-Kompetenz: Bertram-Geschäftsführer Lars Kleffner aus Düsseldorf, Markus Sonnen von Umzüge Beckmann aus Rheine und Conny Coriand von Umzüge Coriand aus Jena.

Fotos: DMG AG



Wie immer top vorbereitet und ein lockerer Führer durch die eintägige Mitgliederversammlung: MÖFORM-QM-Leiter Ralph-Mathias Niering begrüßte am 16. September "seine" QM'ler in Düsseldorf.



Spannender Vorstoß: Markus Sonnen, Umzugsunternehmer und Vorsitzender des MÖFORM-QM-Gremiums, stellte Ideen zu einem eigenen Prozessmanagement vor.



Digital ist nicht egal: Sue Ann Becker, Syndikus-Rechtsanwältin und Datenschutzlerin der DMG AG, informierte über Fallstricke im Datenschutz und zeigte eigene Lösungen.



Relaxer Schnittenchecker: Bertram-Geschäftsführer und MÖFORM-QM-Gremiumsmitglied Lars Kleffner hatte nicht nur den abendlichen Altstadtspaziergang organisiert, er eröffnete auch das Buffet.

Die Mitgliederstärke im MÖFORM-QM-System bleibt mit 38 Partnern konstant: Mit Willi Rosbach aus Montabaur und M.J. Schütz aus Koblenz stehen zwei neue QM-Partner zwei Ausscheidern zum Jahresende 2019 gegenüber. Zudem befinden sich zwei Umzugsunternehmen aus Nordrhein-Westfalen und Mecklenburg-Vorpommern vor der QM-Einführung.

Ein als Gast teilnehmendes Unternehmen füllte noch vor Ort die Anmeldeunterlagen aus. 2021 will die MÖFORM-Gemeinschaft wieder zum alten Rhythmus der Treffen im März zurückfinden: Zur Disposition stehen zwei Termine um die Monatsmitte, Salzburg konnte Prag als Austragungsort ausstechen. Mehr Infos auf www.moeform-qm.com.

-ANZEIGE-



UNTERNEHMENSBERATUNG
COACHING ~ MOTIVATION ~ SEMINARE
CHRISTIAN MALZ

>>> 0176 93 12 90 88 <<<

ich suche ...für einen sehr angenehmen Mandanten aus HAMBURG einen ...

Umzugsdisponent (MW/D)

Diese Stelle ist mit Wahnsinns Konditionen & Perspektive ausgestattet.

ob jung, ob alt,
dass lässt niemanden kalt.

ich biete ...einen

TOP Akquisiteur (59)

fürs Rheinland ca. 50km um Köln mit exzellenter Vita & Netzwerk.

Mehr als 27 Jahre Erfahrung und von der Pike auf gelernt, sucht aus sicherer Position heraus einen neuen Wirkungskreis.

Über'm Tellerrand

Starkes aus Übersee & Holland

VERLAG Oktober- und Novemberausgabe unserer Schwesterzeitschrift der möbelspediteur sind eigentlich eine Doppelnummer: Die Redaktion sammelte Neuigkeiten und spannende Entwicklungen, aber auch Kuriositäten aus den Niederlanden und USA.

10/2020

Bruckner Verlag und Medien-Gesellschaft KG
Schulstrasse 11a | 54289 Eschborn
Tel. Jahrgang 15 10 2020
0261 9497 700
www.mobelspediteur.de
info@mobelspediteur.de

der möbel spediteur



Das große deutschsprachige Fachmagazin für Umzug und Logistik



1:0 für Holland
Neues vom Nachbarn

- Optimal: Diebold expandiert
- Fatal: Christ stoppt Neubau
- Original: Schneider & Schneider
- Genial: 150 Jahre Umzug

11/2020

Bruckner Verlag und Medien-Gesellschaft KG
Schulstrasse 11a | 54289 Eschborn
Tel. Jahrgang 15 11 2020
0261 9497 700
www.mobelspediteur.de
info@mobelspediteur.de

der möbel spediteur



Das große deutschsprachige Fachmagazin für Umzug und Logistik



„U-S-Aaaah!“
Starkes aus Übersee

- Höher: Drahtseilakt Museum
- Schneller: 25 Jahre Sprinter
- Härter: ITO vor DMS bei Test
- Weiter: DSV macht Selfstorage

17 Millionen Einwohner bevölkern die Niederlande, die mit 41.000 Quadratmetern einen der kleinsten Staaten in der Europäischen Union bilden. Doch gerade dieses kleine Land brachte in Folge die meisten Weiterentwicklungen für den Umzugsmarkt mit. Mit den drei großen Möblergemeinschaften Euromovers, Mondial Movers und UTS sowie einem rührig engagierten Verband schaut es an der Oberfläche nach einem makellosen Umzugsmarkt aus. Doch unter der ruhigen Oberfläche brodelt es genau wie in den

anderen Ländern: Online-Portale, Preiskämpfe und ein kaum beherrschbarer grauer Markt setzen etablierte Firmen der Branche immer wieder unter Druck.

Es entstehen zuhauf Ein-Mann-Umzugsfirmen

Dabei sind die Niederländer ein mobiles Volk: Jährlich stieg die Anzahl der Wohnungswechsel und somit der Umzüge kontinuierlich an: 1,79 Millionen Menschen zogen 2018 zuletzt um, jährlich wuchs die Zahl der Umzugskunden

im Schnitt um rund fünf Prozent, meldete das Statistikkamt CBS. Seitdem ist die Zahl der Umzüge wieder rückläufig. Dafür wächst etwas anderes in Sachen Umzüge: Die Zahl der Umzugsfirmen steigt von Jahr zu Jahr an. Allein im ersten Quartal 2018 ist die Zahl der angemeldeten Umzugsunternehmen um sieben Prozent auf inzwischen über 700 gestiegen sei, fast alles jedoch Ein-Mann-Unternehmen. Und offenbar spornt genau dieser Konkurrenzdruck durch die Billigheimer und schwarzen Schafe die Niederländer an, Umzugstechniken beständig weiter zu entwickeln, neue Technologien auszuprobieren und regelmäßig medienwirksam interne Preise für hohe Qualitätsstandards und Ideen auszurufen. So gibt es in den Niederlanden einen eigenen Verband für Logistiker, die Projektumzüge stemmen, es entsteht dort aktuell das modernste Selfstorage-Lager, jährlich werden die drei besten Praxis-Verbesserungen und Erfindungen von Möbelspeditionen medienwirksam prämiert, es gibt vollelektrisch und inzwischen bereits mit Wasserstoffantrieb ausgeführte Umzüge, niederländische Umzugsvermittlungsportale wie Scanmovers drängen nach Deutschland und Österreich, es gibt speziell ausgestattete Kunsttransporter im Verleih und überhaupt sehr pfiffige Möbelkoffer-Aufbauproduzenten.

Wer sammelt schon als Hobby Umzugskartons?

All das sind relevante Themen für deutsche Möbelspediteure, wenn diese mal über die Landesgrenze blicken wollen. Schaut man jedoch nach Übersee, muss man einen anderen Fokus wählen: Produkte und Dienstleistungen sind nur bedingt vergleichbar und auch deren Portale und Umzugsfirmen arbeiten anders. Und anders ist wirklich viel in Nordamerika: Unsere Schwesterredaktion hat einen Umzugsunternehmer aus Boston gefunden, der nagelneue und seltene Umzugskartons sammelt. Und sie hat sich durch ein umfangreiches Zahlenwerk von United Van Lines gewühlt, wie zwischen März und September die Einschränkungen durch und die Angst vor Coronainfektionen den Umzugsmarkt über den Haufen geworfen hat. Und nicht zuletzt dehnt sich der US-Riese Iron Mountain mit einer weiteren neuen Idee nach Deutschland und seiner Nachbarländer aus, die das Potenzial hat, etablierten Möbelspediteuren Wasser abzugraben. Zudem findet sich in den USA ein ziemlich geniales Prinzip des Branchenverbandes „International Association of Movers“, punktebasierend Möbelspeditionen und deren Mitarbeiter als „Trusted“, also vertrauenswürdig und „professionell“ auszuzeichnen. Auch darüber finden sich viele Infos.

Im Fokus der Fachzeitschrift **der möbelspediteur** steht aber seit eh und je der deutschsprachige Umzugsmarkt: So geht es in den übrigen Redaktionsthemen etwa um ein quasi digitales Büro für Möbelspeditionen, "Anfragenmanager" genannt, oder den Offenburger Umzugsspediteur Diebold, der mit viel Risiko und einem Partner jetzt in die Aktenlogistik expandiert. Über Schneider & Schneider aus Saarbrücken gibt es einen umfassenden Hintergrundbericht zu deren Neufindung der eigenen Marke und der Wiederentdeckung des regionalen Marktes und um eine neue Informationsschrift der BG Verkehr speziell für Möbelspeditionen. Fehlen dürfen natürlich auch Neuigkeiten aus dem Selfstoringmarkt (etwa, dass Kontraktlogistiker DSV Panalpina diesen Markt entdeckt), der Neumöbellogistik (Fiege hat sich in der Schweiz ein Kompetenzzentrum aufgebaut, von wo aus Monteure auch den deutschen Markt bedienen) oder etwa ein Bericht über Hagmann aus Ulm, die immer häufiger Hand in Hand mit einem IT-Unternehmen arbeiten und so Hightech-Umzüge aus einer Hand anbieten können.

Die Langfassungen dieser Artikel (und viele weitere aktuelle Themen) finden Sie in der großen deutschen Fachzeitschrift für Umzug und Logistik, **der möbelspediteur**. Mehr Infos gibt's auf www.moebelspediteur.de.

• Skeppisch: Shurgard kauft Zeitlager
• Modisch: Fashion für DMS & Co.
• Utzigisch: Frisches Bullen um FRANKU
• Praktisch: Duverna baut aus

150 Jahre Umzug

Buch über Möbeltransporter

HISTORIE Kleinlaster mit Holzrädern, wunderschöne Klassiker der 1940er Jahre oder hässliche Lkw-Ungetüme aus den 1970er Jahren: All das vereint ein neues Buch von Umzugsunternehmer Paul Fox. Es versammelt Umzugswagen aus 150 Jahren.



„Pantehnicon – a history of removals and storage through the evolution of its vehicles“ heißt das Buch, das Umzugsunternehmer Paul Fox viel Kollegenunterstützung und Support vom Verband BAR geschaffen hat.

Paul Fox ist Inhaber des britischen Umzugsunternehmens Fox Moving and Storage. Seine Möbelspedition feiert im nächsten Jahr das 50-jährige Bestehen, die Fox-Familie ist bereits seit den 1920er Jahren im Umzugsgeschäft tätig.

Im Mai 2019 nahm Fox mit zwei alten Fahrzeugen an einer Lkw-Oldtimer-Parade in Stratford teil: Neben dem 1946er Albion zog ein Pferdegespann einen Möbelwagen der Firma Pantehnicon.

Und eben dieser Oldtimerfan Paul Fox war es auch, der in akribischer Kleinarbeit Informationen und vor allem Fotos von Umzugswagen aus den letzten 150 Jahren zusammen-trug. „Pantehnicon – a history of removals and storage through the evolution of its vehicles“ heißt das Buch, das er federführend, aber eben nicht allein herausgebracht hat. Fox holte sich kollegiale Unterstützung bei den Traditionsbetrieben White & Company, der AGM Group und Pickfords. Aus diesen vier großen Archiven und mit Unterstützung des britischen Branchenverbandes BAR entstand so ein recht einmaliges Buch auf dem Markt, denn zahlreiche britische Umzugsunternehmer unterstützten das einmalige Projekt. Auch der Verwaltungsrat der BAR sprang unterstützend bei, übernahm die Finalisierung, den Druck und auch den Vertrieb.

Dennoch wird das Buch nicht nur hinter verschlossenen Türen gehandelt: Zwar erhielt jedes BAR-Verbandsmitglied ein Freiemplar, aber jeder, der sich für das Buchprojekt, interessiert, kann es bestellen.

Das „Pantehnicon“ kostet 20 britische Pfund, mehr Infos gibt's via membershipservices@bar.co.uk.

IMPRESSUM

umzug, transport & logistik ist ein Produkt der:

Brandeis Verlag und Medien GmbH & Co. KG, Schieferstein 11a, 65439

Flörsheim, Telefon: +49 (0) 6145-544 24 00, Fax: +49 (0) 6145-544 24 10

Email: info@brandeisweb.de, www.brandeisweb.de

Geschäftsführung: Eckhard Weber

Redaktionsleitung: Marc Weinard (V.i.S.d.P.)

Lektorat: Svenja Kirsch

Gestaltung & Satz: Branda Verlag und Medien

Druck: WIRmachenDRUCK GmbH, Mühlbachstr. 7, 71522 Backnang

Nachdruck, auch auszugsweise, verboten.

NEU: DAS FIRMEN-ABO

Noch nicht Leser der Fachzeitschrift?



Print + Digital: Jetzt im Abo-Paket

- Themenspezial pro Heft
- Tipps für neue Geschäftsideen
- Nachrichten aus Umzug und Logistik
- Gewerbeinfos und Porträts
- Hintergrundberichte und Interviews

Wählen Sie Ihr Abonnement und kreuzen an:

Firmen-Abo - Print + Digital
(12 Ausgaben für 142,50 €*)



Digital-Abo
(12 Ausgaben für 120,00 €*)

*zuzüglich MwSt. Andere Länder auf Anfrage.

Der Vertrag ist gültig für ein Jahr ab Abschluss und verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn er nicht zwei Monate vor Ablauf schriftlich gekündigt wird. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Brandeis Verlag und Medien GmbH & Co. KG.

Ihre Bestellung an per Fax **+49 6145 5442-410** oder per Mail an **info@brandeisweb.de**

Absender

Firma:

Kd.Nr.:

Straße:

PLZ/Ort:

Name des Bestellers:

Telefon:

Datum/Unterschrift/Stempel

Brandeis Verlag und Medien GmbH & Co. KG
Schieferstein 11 a
65439 Flörsheim
E-Mail: info@brandeisweb.de
Internet: www.brandeisweb.de
Telefon: +49 (0) 6145 - 5442400



Brandeis
Verlag und Medien



Seminar
2021
NEU

Vertrieb in der Umzugslogistik

Das Geheimnis erfolgreicher Unternehmen
Wecken Sie positive Gefühle beim Kunden

Sie erhalten Antworten auf Fragen, die jeden Vertriebler umtreiben.

Markt und Strategie

Welche sind die Besonderheiten des Umzugsmarktes? Was muss man bei bestimmten Kundengruppen oder Auftragskonstellationen beachten? Gibt es regionale Unterschiede im Vertrieb? Und wie reagiert man auf diese Besonderheiten der einzelnen Bereiche?

Grundlagen der Kommunikation

Was ist eigentlich Kommunikation? Warum „versteht“ man sich mit manchen Kunden nicht? Warum entstehen Missverständnisse und wie kann man sie verhindern?

Sales

Was ist das Geheimnis erfolgreicher Unternehmen? Wie bringe ich den Kunden dazu, bei mir zu unterschreiben? Wie setze ich höhere Preise durch?

After Sales

Verkauft! Wie kommuniziert man die gewonnenen Erkenntnisse innerhalb des Unternehmens und betreut den Kunden so, dass er selbst zum Verkäufer durch Empfehlung wird?

Reservieren Sie sich schon heute Ihren Platz!

In Wiesbaden am:

- 16.02.2021
- 07.10.2021

575,00 €

Kontaktieren Sie uns!

Frau Aygül Karakadoglu
Mail: ayguel.karakadoglu@dmg-ag.com
Telefon: 06145 5442 - 406

